



ACESSE
www.transportemidia.com.br,
o portal de notícias da OTM

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

transporte 50

Todos os modais

MODERNO

www.otmeditora.com.br Ano 50 - nº 466 - R\$ 20,00



TRADIÇÃO E EFICIÊNCIA ORIENTAM OPERADORES MINEIROS



Ford retoma a produção
dos modelos F-4000 e F-350

Mercedes-Benz destaca Axor
para distribuição de bebidas

Semipesado Volvo VM ganha
série especial Estradeiro

Novo Airbus A350 XWB
em fase final de certificação

Labace exhibe os mais modernos
jatos executivos do mundo

São Paulo investe na revitalização
do sistema de travessia litorânea

A estreia mundial da
transmissão automática
ZF TraXon



Por todas as estradas do País, transportando cargas e entregando 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.



RINO.COM



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 Ecocruiise.

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.



facebook.com/ScaniaBrasil



app/ScaniaBR



SCANIA

Minas Gerais e a sustentabilidade do TRC

Conhecer profundamente a realidade do mercado em que atua é um conceito aplicado rigorosamente pelo Grupo Martins, mas vale também para todos os operadores mineiros de transporte rodoviário de carga que se mantêm e crescem em suas atividades.

Para o maior distribuidor atacadista do Brasil, o consumidor forçou uma mudança radical apenas por se tornar mais esclarecido e conhecedor de seus direitos, obrigando todo o mercado, incluindo o transporte e a logística, a se readaptar.

Essas e outras novas realidades que exigem um novo comportamento dos operadores são temas de discussão no 16º Encontro Mineiro dos Transportes Rodoviários e a Minastranspor 2014, realizado bianualmente em Belo Horizonte.

Não é à toa que o tema do encontro deste ano do Minastranspor é a sustentabilidade. Para o presidente da Federação das Empresas do Transporte de Carga do Estado de Minas Gerais, Vander Costa, a Lei do Descanso do Motorista trouxe aumento de custos apenas para o transportador que cumpre a legislação, desequilibrando o mercado em relação aos que não a respeitam.

Como o assunto é de preocupação nacional, não só mineiros, mas empresários de todo o país que buscam aprimorar a gestão do negócio participam do encontro, que também conta com a exposição de produtos e serviços.

Com sua tradição no transporte de veículos, produtos siderúrgicos, minerais, agrícolas e automotivos, os operadores do TRC oriundos de Minas Gerais merecem ser ouvidos, principalmente no contexto como o atual, de baixa atividade econômica.

Em sua longa tradição na evolução do Brasil, os operadores mineiros vêm acumulando conhecimento, eficiência e competitividade em um território de ligação entre as regiões e estratégico no suporte ao desenvolvimento nacional.

OPERADORES MINEIROS

Fetomg realiza em Belo Horizonte o 16º Encontro dos Transportadores Rodoviários e a Minastransport, evento que reúne empresários, produtos e serviços 6

Grupo Martins fortalece sua ação no atacado e varejo nacional com modelo descentralizado de negócios e foco no regionalismo 10

Em entrevista, executivos do Grupo Martins apostam na tradição do grupo em firmar "ricos relacionamentos" com o comércio no território nacional 14

Em crescimento contínuo, a Transpes, empresa especializada em supercargas, pretende fazer incorporações para expandir a marca 18

Com uma administração focada, Tora opera na integração rodoferroviária para explorar vários nichos do transporte em toda a América do Sul 22

Criada por pioneiros italianos, Fátima se especializa na aplicação de cargas especiais e dedicadas a serviços na região Sudeste 24

TRANSMISSÕES

A ZF apresentou na Europa seu novo sistema de transmissão automática para caminhões pesados, dotado de um conceito modular 26

MONTADORAS

Ford relança F-4000 e F-350 com mais tecnologia embarcada para recuperar vendas no segmento leve e semileve 30

Mercedes-Benz apresenta em evento da Conferar novas soluções em caminhões para a distribuição de bebidas 32

Volvo aproveita sucesso da linha semipesada para lançar versão especial do VM Estradeiro, com novos itens de série 34

AVIAÇÃO

Airbus A350, em fase de certificação, pousa em São Paulo em uma viagem-teste ao redor do mundo 36

Segunda maior feira mundial da aviação executiva, Labace reúne 190 expositores com produtos de ponta 40

Frota de aeronaves executivas cresce 4,9% com a adição de 756 aparelhos, apesar da desaceleração do mercado 45

LOGÍSTICA

Buscando aumentar a eficiência em suas operações, Bosch cria um novo modelo de gestão com o fim da terceirização de atividades 46

MOTORES

MWM Internacional comemora a entrega de 50 mil motores para a Volvo em uma parceria que já dura 29 anos 48

FERROVIAS

Governo federal terá tempo para realizar somente um leilão neste ano, o trecho entre Lucas do Rio Verde (MT) a Campinorte (GO) 50

Novos trens adquiridos pela Vale entram em operação na malha da EFVM, no trecho entre Espírito Santo e Minas Gerais 52

MARÍTIMO

Ao custo de R\$ 250 milhões, governo de São Paulo deve concluir até o final do ano modernização das travessias litorâneas 54

MOBILIDADE

Guia da Volvo Bus mostra alternativas para o transporte público com informações úteis para o cotidiano de gestores públicos 58

ÔNIBUS

Autorização para a permanência dos atuais operadores no transporte rodoviário de passageiro já abre encomendas na indústria de chassis 60

IMPLEMENTOS

Anfir confia em programas públicos de financiamento para compensar parte da queda de 9% na venda de veículos rebocados 62

SUSTENTABILIDADE

Dow e Log-In se unem para construir armazém verde com vantagens para operações logísticas e benefícios ao meio ambiente 68

SERVIÇOS

Para otimizar a cadeia da logística reversa do segmento de tecnologia, DHL entra também no segmento de reparo de equipamentos 71

PNEUS

Impactado pelos números ruins da indústria automobilística, vendas de pneus caem 14,7% no primeiro semestre 74

SIDERURGIA

SSAB compra a Ruukki para ganhar ainda mais força no mercado global de aços de alta resistência 77

APOIO

Com perspectivas de crescimento no setor de embarcações, Aguz Marine projeta crescimento de 70% nas vendas 78

TECNOLOGIA

Desenvolvido pela Mobileye em Israel e distribuído no Brasil pela Zatz, sistema que previne colisões é certificado pelo Cesvi 82

SEÇÕES

Editorial 3 Novas 64 Custos 80

REDAÇÃO
DIRETOR
Marcelo Ricardo Fontana
marcelo.fontana@otmeditora.com.br

EDITOR
Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com.br

COLABORADORES
Amílalis Bertachini, Márcia Pinna Raspani,
Sonia Moraes, Wagner de Oliveira

EXECUTIVOS DE CONTAS
Carlos A. Císoulo
cacfos@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin
gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto
vito@otmeditora.com.br

FINANCEIRO
Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com.br

EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING
Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com.br

Érica Marques
erica@otmeditora.com.br

Glenda Pereira
glenda@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS
Tânia Nardin Erb
tania@otmeditora.com.br

PROJETO GRÁFICO
Artworks Comunicação
www.artworks.com.br

Representante: Paraná e Santa Catarina
Gilberto A. Paulini/ João Batista A. Silva
Tel.: (41)3027-5565 - spala@spalanet.com.br

Tiragem da edição:
11.000 exemplares auditada por PwC

Impressão:
Byon

Assinatura anual: TM R\$ 200,00 (seis edições e quatro anuários);
TB R\$ 180,00 (seis 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 nominal à OTM Editora Ltda. Em estoque apenas as
últimas edições.
As opiniões expressas nos artigos e pelos entretidos 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 Belo - CEP 04604-006 - São Paulo, SP
Tel./Fax: (11) 5096-8104 (seqüência 0)

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a:





Faça revisões em seu veículo regularmente.

INVESTIMENTO BOM É ASSIM: RENDE MUITO NO SEU BOLSO E MAIS AINDA NA ESTRADA.

- 10% de entrada, 60 meses para pagar (*)
- Taxas FINAME disponíveis BNDES – PSI 0,49% a.m.
- Fabricado no Brasil – Canoas (RS)

9800i

ULTRA-DIESEL

Versões 6x2 e 6x4

Motor Cummins 410 cv

CMT 60 a 78 ton

DURASTAR

Versões 4x2, 6x2 e 6x4

Motor MWM 274 cv

PBT 16 a 26 ton



REDE INTERNACIONAL.
Cada vez mais presente
em todo o país.



www.internationalcaminhoes.com.br



(*) Crédito sujeito a aprovação e disponibilidade de recursos do BNDES.
Entrada de 10% para empresas com faturamento inferior a R\$ 90 milhões, superior entrada de 20%.

ACREDITAR NO BRASIL.
ESSE É O NOSSO COMPROMISSO.

Sustentabilidade é o tema central da Minastranspor



Evento reúne empresários do transporte em Minas Gerais em um momento em que questões econômicas preocupam o setor

■ WAGNER OLIVEIRA

AS ATENÇÕES DOS TRANSPORTADORES de carga estão voltadas para Minas Gerais. É na capital de um dos mais importantes estados brasileiros que ocorre o 16º Encontro Mineiro dos Transportadores Rodoviários (EMTRC) e a Minastranspor 2014. Empresários do setor de todo o país se reúnem durante os três dias do evento – de 20 a 22 de agosto – para estreitar o relacionamento, discutir assuntos do Transporte Rodoviário de Carga (TRC) e conhecer novos serviços, produtos e tecnologias.

Sustentabilidade é o tema central da feira, que conta com estrutura de 11 mil metros quadrados no Expominas, local do encontro em Belo Horizonte. O espaço abriga expositores que oferecem diversas soluções às empresas do transporte de carga.

O encontro é enriquecido pelos debates do EMTRC, que levanta todas as questões sobre a sustentabilidade relacionadas aos aspectos econômicos, sociais e ambientais da atividade.

“No âmbito social, a Lei do Descanso está em destaque. Vamos debater a legislação trabalhista e as relações do trabalho com nossos colaboradores, agentes públicos e da Justiça do Trabalho”, afirma Vander Costa, presidente da Federação das Empresas de Transportes de Carga do Estado de Minas Gerais (Fetcemg), entidade responsável pela realização da Minastranspor em parceria com sindicatos filiados, mediante organização pela empresa MF – Marcelo Fontana Promoções, que integra a OTM Editora.

“Cabe registrar nossa posição de que a Lei do Descanso vigora desde 2012 e já podemos dizer que existem dois grupos de empresas no setor: as que adotaram o controle desde o primeiro momento e que já podem demonstrar essa prática aos fiscais do trabalho; e aquelas que não acreditaram e estão assustadas com os valores das condenações aplicadas”, observa Costa. “Para quem segue a lei, os custos são claros e aparecem mensalmente na folha de pagamento, possibilitando a transferência de preços.”

Já o presidente do Sindicato das Empresas de Transportes de Carga do Estado de Minas Gerais (Setcemg), Sérgio Pedrosa, afirma que o evento também é uma oportunidade para aproximar e engajar os



Vander Costa, presidente da Fetcemg:
Lei do Descanso do Motorista está em destaque no encontro de Minas

empresários na defesa das causas do setor. Reeleito por mais três anos na presidência do Setcemg, Pedrosa diz que sua administração aposta na melhoria dos resultados operacionais por meio da qualificação.

Outro ponto é o aprimoramento da imagem do setor por conta da comunicação com os associados e a imprensa. "E não podemos nos esquecer da aproximação política que temos conquistado, com a participação de todos. Agora é a hora de trazer ainda mais empresários para debatermos o que pode e deve ser melhorado", diz Pedrosa.

Para Costa, os debates do 16º EMRTC são importantes para que os empresários do setor aumentem seus conhecimentos sobre a realidade no Brasil. "As transportadoras lidam atualmente com uma série de fatores que dificultam o seu desenvolvimento. No entanto, a baixa remuneração pelo frete é um problema crônico que precisa ser discutido. Soma-se a isso a incapacidade de grande parte dos clientes em

Sérgio Pedrosa, presidente do Setcemg:
é necessário discutir a sustentabilidade em todos os seus aspectos

negociar", analisa.

Por isso, considera o presidente da Fetcemg, a necessidade da discussão da sustentabilidade em todos os seus aspectos. "Daremos ênfase ao ponto de vista econômico, que é o que garante as condições de as empresas cumprirem sua função social de gerar empregos e melhorar a vida e a segurança do trabalho. Além disso, a justa remuneração dos fretes é importante para as empresas investirem em formas de minimizar os impactos ambientais", diz.

Em um recente estudo divulgado pelo Departamento de Custos Operacionais, Estudos Técnicos e Econômicos da NTC&Logística (Decope), existe a constatação de que o frete deve ser reajuste em pelo menos 14,06% para que os transportadores possam manter seus compromissos e investimentos, já que no último ano houve aumento acumulado de 7,85% nos custos operacionais de transporte rodoviários de cargas fracionadas.

EXPOSITORES – Entre os expositores, as principais marcas de caminhão participam do encontro mineiro. Em um instante em que as vendas de veículos estão retraídas, um evento do porte e dimensão da Minastranspor dá um novo fôlego. Revendedores com apoio dos fabricantes marcam



presença, como o Grupo Treviso (Volvo), Itaipu (Scania) e Cardiesel (Mercedes-Benz). As montadoras MAN e Ford também participam da exposição.

"Por sua importância e dimensão, Minas Gerais é um mercado estratégico para qualquer empresa que fornece soluções para empresas de transportes", afirma Valter Silva, gerente comercial da BgmRodotec. Para ele, com a menor atividade econômica, empresas como a BgmRodotec, que desenvolvem soluções integradas para a gestão do transporte, têm mais oportunidades de negócios em um evento como a Minastranspor. "Quando o caixa está menor, as empresas buscam soluções que evitem desperdícios. É aí que entramos", comenta.

A BgmRodotec apresenta os novos recursos do Globus, ferramenta desenvolvida para gerir de forma completa transportadoras de cargas. Através do Globus, as companhias obtêm controle das rotinas administrativas, processo operacional e das obrigações legais, tais como SPED fiscal, SPED contábil, manifesto eletrônico, geração ilimitada de conhecimento de transporte eletrônico (CT-e) e do mais recente eSocial (fiscalização sobre a folha de pagamento).

"Nosso programa identifica as 'torneiras abertas' na empresa", diz Silva. Segundo seu raciocínio, para cada R\$ 5 mil reais de lucro é necessário que apenas um caminhão, cujo valor pode representar até R\$ 800 mil, tenha um faturamento de R\$ 50 mil em mais de 30 dias de trabalho. "Provamos para o cliente que muitos deste R\$ 5 mil podem ser economizados com várias ações como, por exemplo, formação desnecessária de estoques desnecessários", diz.

Também participam da Minastranspor Rastreartec, Autotrac, Gertran e Onixsat. Outras marcas são a Patrus Seguros, Sascar, Uniforte, VMC, Zatix, Treviso, Siat, Vitalis, Satflux, Belo Dente e Tradimaq. A ESL, Valcard, Minas Center Med, Sebrae, Polcard e Molaço completam a participação. ■

Atego 2430 Econfort. Economia, conforto e força real para o caminhoneiro.

O caminhão que chegou para ser coroado o novo rei dos semipesados.

- Maior cabina da categoria, com interior totalmente renovado
- Câmbio automatizado Mercedes PowerShift de 12 marchas
- Motor robusto, com maior torque da categoria
- Tecnologia BlueTec5, com até 6% de economia de combustível
- Maior plataforma de carga, mais produtividade

Visite um de nossos concessionários e conheça de perto todos esses benefícios.



www.mercedes-benz.com.br CRC: 0800 970 90 90

BNDES Fname PSI com taxa de 0,49% ao mês, correspondente a 6% ao ano para Pessoa Jurídica. Entrada mínima de 10%. Carência de 3 ou 6 meses e prazo total de até 60 meses. Tarifa de Cadastro (TC) de R\$ 1.700,00. Condição válida até 31/12/2014. SAC 0800 722 8499. Ouvidoria: opção 5. Atendimento exclusivo para deficientes auditivos e/ou de fala 0800 722 8490. Site: www.bancomercedes-benz.com.br. Condição válida para todo o território nacional, exceto para cliente Pessoa Física. O produto BNDES Fname PSI é financiado com recursos do BNDES e está de acordo com a legislação, circulares e demais normas desta instituição, conforme cláusulas

Banco Mercedes-Benz

FINAME



60 meses com taxa de

0,49%

a.m. (BNDES FINAME PSI)

+ 10% de entrada

resolução 0

Mercedes-Benz, marca do Grupo Daimler



Na cidade somos todos pedestres.

contratuais. As condições estão sujeitas a alterações por parte da Autoridade Monetária, bem como pelo BACEN e BNDES de acordo com a regulamentação em vigor. As condições financeiras estão sujeitas aos critérios de aprovação de crédito do Banco Mercedes-Benz. *Qualquer alteração da alíquota de tributos alterará a parcela calculada.



Mercedes-Benz

A marca que todo mundo confia.



Com uma frota própria de 1.100 veículos e 300 terceirizados, o Grupo Martins atende todo o território nacional

Modelo descentralizado consolida negócios

A perspicácia em atender às necessidades do mercado sempre foi a mola impulsora do Grupo Martins, que surgiu no interior de Minas Gerais e não para de surpreender o mundo em matéria de inovação no atendimento, que tem na ponta final o consumidor

"SER A MELHOR SOLUÇÃO DE DISTRIBUIÇÃO para o varejo brasileiro" é a visão do Sistema Integrado Martins, que é composto pela Martins Comércio e Serviços de Distribuição (Atacado); o Tribanco, líder de sua área financeira; a Tricard, cartões de crédito; a Tribanco Corretora de Seguros; a Universidade Martins do Varejo (UMV); a Smart Supermercados, sites de e-commerce e Instituto Alair Martins (Iamar).

Trabalhando de forma sinérgica, essas

operações apoiam a estratégia de promover o sucesso da pequena e média empresa, que é vital, no entendimento do grupo, para o desenvolvimento sustentável da sociedade. Essa estratégia se baseia na oferta de soluções integradas para atender tanto o cliente quanto o consumidor final - desde a elaboração da estratégia comercial à disponibilidade de crédito.

"Percebemos que, muitas vezes, o nosso cliente precisa tanto de mercadorias

para abastecer sua loja quanto de apoio financeiro para manter seu crescimento; de conhecimento para ficar atualizado frente à concorrência; e de uma rede organizada para ganhar mais força em seu mercado. É com esta visão que trabalhamos", explica o fundador e presidente do Conselho de Administração do Martins, Alair Martins do Nascimento.

O CEO do Martins, Walter Faria Junior, diz que a "estratégia" é a regionalização das operações em áreas onde existe

potencial para o desenvolvimento de negócios de forma focada no cliente.

Por isso, o Martins visa a um melhor nível de serviços e atuação mais próxima dos diferentes tipos de lojas, como as de material de construção, farmácias e perfumarias, supermercados, mercearias, lojas de informática e de eletrodomésticos.

A Universidade Martins do Varejo também atua no sistema, desenvolvendo conhecimento baseado nas tendências de mercado. O objetivo é apoiar clientes na gestão por meio de tecnologias e posicionamento adequado.

“Tudo isto, incorporando modelos de gestão e capacitação dos funcionários para melhor atenderem o consumidor e consequentemente oferecer oportunidade de desempenho competitivo na atuação do varejista”, disse Faria Junior.

O Tribanco, uma empresa da área financeira do Grupo Martins, participa da sinergia, oferecendo financiamento e crédito ao pequeno e médio varejista. Acrescenta a essa oferta de produtos ao varejista um grande apoio ao desenvolvimento dos seus negócios com cartão de crédito, financiamento da expansão de lojas, o status de correspondente bancário, e a participação de suas negociações de cartão crédito com operação junto à Redecard.

Baseado na estratégia, o Martins foca a gestão eficiente de categorias, ajustando o sortimento ideal para o tipo de loja e região em que atuam. Este será o futuro dos negócios: alinhamento entre todos na cadeia de demanda, visando a uma melhor gestão comercial e a satisfação do consumidor, para que todos ganhem, desde o fornecedor até o cliente, integrando com um melhor planejamento direcionado à satisfação no abastecimento e gerando vendas incrementais rentáveis e sustentáveis para todos.

Com sede em Uberlândia (MG), o

GRUPO MARTINS EM NÚMEROS

• MARTINS ATACADO

Colaboradores (funcionários): 4.580

Forçadevendas:

Representantes comerciais autônomos: 3.620

Vendedores externos: 400

Vendedores internos (televendas): 540

Frotaprópria: 1.100 veículos

Frotaterceirizada : cerca de 300

Categoriascomercializadas: 300 categorias de produtos

Áreadarmazenagemtotal: 165 mil m²

Unidades Regionaisde Negócios(URN): 6 – Uberlândia (MG), matriz, Jabotão dos Guararapes (PE), Camaçari (BA), João Pessoa (PB), Ananindeua (PA) e Manaus (AM),

Centrosde DistribuiçãoEstadual(CDE): 2 - São Luís (MA), Barueri(SP)

Centrosde Distribuição Avançada(CDA): 39

Totaldeclientesativosdoatacado: 350.000

PessoastreinadaspelaUniversidadeMartinsdoVarejo(UMV): mais de 302 mil

LojasprojetadaspelaUMV: mais de 14 mil

Lojasda Smart Supermercados: mais de 800 filiais

FaturamentodaMartins S/Aem2013: R\$ 4,3 bilhões



• TRIBANCO/TRICARD

Patrimônio líquido(julho2013): R\$ 342 milhões

Tribancoatéjulhode2013:

R\$ 1,142 bilhões em operações de crédito; R\$ 1,670 bilhões em ativos totais;

R\$ 342,1 milhões de patrimônio líquido

Colaboradores: 850

Agênciaseescritórios: 78

Clientesativos:

Pessoa Jurídica: 39 mil

Cartões Tricard emitidos pessoa física: 5 milhões



Grupo Martins conta com mais de 5.000 colaboradores (como são denominados os funcionários) e concluiu 2013 com um faturamento de R\$ 4,7 bilhões. Fundada há 60 anos por Alair Martins do Nascimento, a organização possui uma carteira com cerca de 350 mil clientes ativos em todo Brasil e é líder do segmento atacadista-distribuidor.

A estrutura logística está composta de seis (6) Unidades Regionais de Negócios: Uberlândia (MG), Manaus (AM), João Pessoa (PB), Ananindeua (PA),

Jabotão dos Guararapes, na Grande Recife (PE), e Camaçari (BA). Além disso, a estrutura de logística possui os CDs de São Luís e Barueri, além de 39 filiais com operação de cross dock chamadas de Centros de Distribuição Avançados (CDA) Essas unidades perfazem 336 mil m² de área e 165 mil m² destinados à armazenagem. Através dessa estrutura, a Martins Comércio e Serviços de Distribuição, empresa atacadista do grupo, oferece aos clientes mais de 300 categorias de produtos.



Martins entrega pedidos de grande a pequena quantidade para não perder clientes

A força de vendas composta por mais de 4.500 profissionais é responsável por gerar uma média de 3 milhões de pedidos por ano que são entregues pela frota de 1.100 veículos próprios e cerca de 300 terceirizados. O faturamento do Martins atacado em 2013 foi de R\$ 4,3 bilhões. Para passar pelo menos uma vez por semana em cada cidade brasileira, os veículos do Martins rodam cerca de 47 milhões de quilômetros por ano. E para garantir a eficiência neste processo há um complexo sistema logístico com tecnologia de última geração.

Através de seu relacionamento sólido construído com a indústria ao longo destes anos, o Martins oferece a seus clientes um mix com mais

de 300 categorias de produtos compostas por materiais de construção, eletroeletrônicos, alimentícios, higiene e beleza, telecom, produtos de limpeza, veterinários, papelaria, informática, utensílios domésticos, descartáveis e ferramentas e outros.



Centro de Distribuição Estadual do Martins, em Barueri (SP)

HISTÓRIA – O embrião do Grupo Martins foi um armazém de 110 m² inaugurado dia 17 de dezembro de 1953, em Uberlândia, por Alair Martins do Nascimento, que até hoje controla o grupo e exerce o cargo de presidente do conselho de administração do Martins. Transformar a pequena loja no maior grupo atacadista do Brasil exigiu do empresário empenho, determinação, muito trabalho e o cumprimento da promessa feita a seu pai, Jerônimo Martins, de jamais abandonar os valores que lhe haviam sido ensinados em casa.

Além disso, Alair soube detectar uma carência do mercado: a venda por unidade para pequenos e médios varejistas que não precisavam de grandes volumes para suas lojas. Assim, tornou-se o elo com a indústria, comprando em seu nome e distribuindo a carga excedente entre os colegas varejistas da cidade de Uberlândia. Uma das características que diferem a Martins Comércio e Serviços de Distribuição (atacado) da concorrência é a venda fracionada, em que os pequenos varejistas podem comprar pequenas quantidades ou até unidades de um produto.

Até 1964 o negócio era um misto de varejo e atacado – vendedores cobriam a região de Uberlândia, enquanto caminhoneiros levavam mercadorias para o Mato Grosso, Goiás, Distrito Federal e Bahia. Foi então que Alair tomou a decisão de se dedicar somente ao atacado.

Em 1972, o empresário deu o primeiro passo para a profissionalização da empresa, quando começou a delegar funções. Em menos de dois anos, o processo de profissionalização foi implementado em toda a empresa, tornando-a referência no mercado.

SABE O QUE É FREIO MOTOR MAIS POTENTE DA CATEGORIA?

É DAF XF105. Mais potência com menor consumo de combustível.
Frenagem com estabilidade em baixa e alta velocidades. Freios a tambor
nos eixos frontal e traseiro que garantem excelente desempenho na estrada.

- Motor PACCAR MX de 12,9 litros.
- Freio motor de 430 CV a 2.100 rpm.
- Disponível nas configurações 410 e 460 CV, 6x2 e 6x4.
- Cabine com amplo espaço interno e extremo conforto.
- Exclusiva trava de segurança Night Lock.
- Farol com lentes Lexxan, mais resistente a impactos.

DAF é outra categoria.



Cinto de segurança salva vidas.



DRIVEN BY QUALITY

TRUCKS | PARTS | FINANCE

WWW.DAFDAMINHOES.COM.BR

DAF
A PACCAR COMPANY



Relacionamentos ampliam sucesso do Grupo Martins

■ WAGNER OLIVEIRA

O Grupo Martins hoje é motivo de pesquisa de vários especialistas que estudam o desenvolvimento de redes do varejo e atacado. Por sua maneira ágil e eficiente de fazer negócios, a empresa brasileira é considerada por analistas nacionais e estrangeiros um dos melhores exemplos do mundo.

Surgido no interior de Minas Gerais, contou com a perspicácia do seu fundador para chegar ao que é hoje. Muitas das estradas pelo Brasil afora foram criadas pelos caminhões da Martins, que tinham de atender a clientes em localidades que não contavam com acesso senão por picadas.

O CEO da Martins Comércio e Serviços de Distribuição, Walter Faria, afirmou que a descentralização passa pela criação de Unidades Regionais de Negócios (URN), evitando o deslocamento da frota por grandes distâncias. Entregas que levavam até seis dias, agora podem ser realizadas em até 24 horas com o novo modelo de negócio.

“Os valores em que a organização se apoia ajudam a explicar o nosso sucesso, que é baseado na inovação, integridade, lealdade, justiça, humildade, amor pelo que se faz, disciplina, conceitos que juntos valem cada vez mais”, disse Faria. “São

esses valores que conduziram a trajetória do Martins durante esses 60 anos.”

De acordo com Cássio Macedo Neto, diretor da empresa, atualmente a estratégia do grupo é baseada na descentralização para obter a maior aproximação com o cliente. Para o rápido suprimento das encomendas, até triciclos têm sido usados para fazer o produto chegar mais rapidamente às prateleiras e, daí, às mãos dos consumidores.

A seguir, a entrevista que os dois executivos do Grupo Martins concedeu com exclusividade a Transporte Moderno.

TRANSPORTE MODERNO – *Como avalia a evolução do transporte rodoviário da empresa nas últimas cinco décadas?*

Cássio Macedo Neto – Com a estratégia de descentralização, estamos em um movimento de proximidade com o cliente, melhores níveis de serviço e nova legislação para motoristas. Em nosso caso, ampliamos as categorias de veículos na operação (compramos triciclos e caminhonetes) e melhoramos o sistema de acompanhamento nas entregas e cartão de ponto eletrônico para motoristas. Sem contar que tivemos uma evolução significativa nas tecnologias embarcadas nos veículos, sendo mais econômico e gerando menos gases poluentes.

TM – *Qual a fórmula da empresa para enfrentar os desafios conjunturais e de infraestrutura para manter o sucesso num*

ambiente cada vez mais competitivo?

Walter Faria – Desenvolvemos algumas estratégias nos últimos cinco anos destinadas a nos aproximar dos clientes em todo o Brasil e a ajudar a neutralizar as distâncias e problemas estruturais como as condições das estradas, por exemplo, e continuarmos nossa trajetória competitiva. Estamos em pleno desenvolvimento dessas estratégias, das quais uma das iniciativas é a descentralização das operações logísticas com a criação das Unidades Regionais de Negócios (URN). A localização dessas unidades oferece a oportunidade de nos aproximar dos clientes por estado ou região, evitando que nossa frota tenha que se deslocar por grandes distâncias para fazer as entregas. Melhoramos nosso nível de serviço, com agilidade nas entregas, entre outros benefícios. Entregas que levávamos cinco

a seis dias para fazer, em determinados estados, estão sendo feitas em 24 horas.

TM – *Especialistas dizem que o TRC, do qual o Grupo Martins é protagonista no Brasil, vive momentos de altas e baixas? Como conciliar esses movimentos?*

Cássio Macedo – Um ponto que sempre requer muita atenção é o de infraestrutura. Quando comparamos a malha dos Estados Unidos com o Brasil, vimos que nosso gap é enorme! Um ponto que na minha visão deveria ter sido melhor discutido antes da implantação é a lei de jornada para motoristas, mas sabemos que essa legislação veio principalmente para melhorar a questão de segurança nas estradas, então implantamos assim que foi iniciada.

Acredito que o principal ponto que procuramos conciliar é acompanhar os

movimentos e tecnologia, sempre manter contato com entidades que apoiam o setor e em casos de dúvidas procurar os órgãos competentes para nos esclarecer.

TM – *Por que atualmente o Grupo Martins é case de sucesso internacional?*

Walter Faria – Acreditamos que a história de fé e de trabalho do fundador do Martins, Alair Martins, se tornou uma marca, tendo em vista determinadas características existentes nessa trajetória. E achamos que os valores em que a organização se apoia ajudam a explicar isso: inovação, integridade, lealdade, justiça, humildade, amor pelo que se faz, disciplina, conceitos que, juntos, valem cada vez mais. São esses valores que conduziram a trajetória do Martins durante esses 60 anos. Uma empresa que já no início da década de 1970 distribuía participação nos lucros e resultados aos colaboradores enxergava longe até demais. Creio que podemos começar por aí...

Como se vê, um dos valores do Martins é a inovação. Coerentemente com esse valor, nossa história sempre apresentou como destaque os investimentos em tecnologia, como parte da estratégia de liderança e crescimento. Num tempo em que nem as indústrias dispunham de sistemas informatizados já caminhávamos nesse sentido. Nossa força de vendas já utiliza o tablet em seu trabalho no campo, conectados online com nossos sistemas. A utilização dessas ferramentas que a tecnologia disponibiliza nos permite colocar todos os níveis da nossa complexa operação de venda/armazenagem/separação e distribuição. Todos os sistemas integrados desenvolvidos para buscarmos melhoria na operação. Desta forma, estabelecemos o índice de eficiência operacional que faz parte dos indicadores e metas da organização. Implementamos também nos



Walter Faria, CEO da Martins Comércio e Serviços de Distribuição: o consumidor obriga o varejo e o atacado a adotarem novas soluções.

últimos anos, o cockpit de gestão. Sistema de gestão à vista, no portal do Martins, através da intranet, acessamos toda a performance por região, canal e categoria dos nossos negócios.

TM – *A empresa segue crescendo e tem no horizonte parcerias ou fez incorporações?*

Walter Faria – Nossa empresa é uma empresa de relacionamentos. De ricos relacionamentos. Historicamente foi consagrada pela sua capacidade de estabelecer relacionamentos e parcerias ganha-ganha, e isso é cultura da organização até hoje. Ricos relacionamentos e valorização extrema desses relacionamentos nos trazem sempre em boa companhia, seja com fornecedores, clientes, colaboradores ou com as comunidades onde estamos inseridos.

Existe muita coerência na história do Martins e na sua maneira de fazer negócios. Temos por exemplo uma estratégia de descentralização que nos aproxima de nossos clientes e agiliza de forma a ser mais eficiente na nossa operação. Por isso criamos as Unidades Regionais de Negócios (URN), com estrutura própria de compras, RH, vendas, armazenagem e distribuição. Atualmente temos cinco unidades: Manaus (AM), Ananindeua (PA), João Pessoa (PB), Jaboatão dos Guararapes, na Grande Recife (PE) e Camaçari (BA). Além disso, temos a nossa unidade de Uberlândia, dois Centros de Distribuição Estadual e 41 Centros de Distribuição Avançada. O projeto de descentralização prevê constantes investimentos e expansão da nossa organização com foco no cliente. Nosso segredo é nunca nos acomodarmos.



Caminhões pesados, como o IVECO Stralis, são utilizados para abastecer CDs do grupo

TM— *Qual a mudança no perfil do varejo ao longo do tempo?*

Walter Faria — Esse é o grande desafio da cadeia de abastecimento: a maneira rápida com que os negócios evoluem e como as pessoas envolvidas se adaptam para continuar construindo relações de qualidade no meio de tanta mudança. O consumidor forçou uma mudança radical apenas por se tornar mais esclarecido e conhecedor de seus direitos. O aumento do poder aquisitivo também participou dessa evolução.

Nós do Martins estamos preparados para essas mudanças porque conseguimos conhecer e nos aproximar muito da realidade de nossos clientes, que estão presentes em todo o país. Conhecendo suas particularidades e a realidade do mercado onde atua, podemos oferecer soluções cada vez mais específicas, entendendo melhor as características de cada segmento e, até, de cada loja. Com isso adaptamos nosso atendimento, categorias de produtos e o nível de serviço da logística de distribuição, por exemplo, para cada região.

Desenvolvemos pesquisas para avaliar toda nossa operação, de forma 360 graus, ou seja, conduzimos pesquisas com os fornecedores, utilizando planos de ação para cada indicador de performance. Com os clientes, através de avaliação por canal, tipo de loja e categoria de produtos. Com os funcionários, através da pesquisa de clima, pois participamos da pesquisa do instituto Great Place to Work.

Alem disso, a Universidade Martins também conduz periodicamente estudos de entendimento do consumidor brasileiro, por tipo de loja, também por seção — por exemplo como melhorar a padaria, o açougue ou a gestão de perecíveis dentro de um supermercado.

TM— *Nestas últimas décadas, a legislação do TRC avançou a contento? Quais as principais falhas?*

Cássio Macedo — Na minha visão avançou, mas não a contento. Quero destacar principalmente dois pontos: o controle de jornada de motoristas deveria ser melhor discutido antes da implantação; a Lei da

Balança que já está sendo revista é muito rigorosa pelo nível de estrada que temos. Por exemplo: se carregarmos um veículo de PBT 10 toneladas com 2 toneladas abaixo do limite, mas, em uma estrada ruim, se a carga se movimentar e um eixo der diferença de 30 quilos, é multado! Mesmo tendo uma "folga" de 2 toneladas.

TM— *A logística atualmente é braço indispensável de uma grande empresa como o Grupo Martins? Como acompanha a evolução da infraestrutura?*

Cássio Macedo — Sem dúvida, a logística para um atacado distribuidor é fundamental! Ela não vende, mas tem uma grande responsabilidade para que o cliente fique satisfeito e volte a comprar! Acompanhamos a evolução participando do planejamento da empresa, visitando e trocando ideias com clientes, além de acompanhar o que está sendo feito no mercado. Fazemos muitos testes e pilotos de novos processos e equipamentos para melhorias operacionais e nível de serviço.

TM— *Estrutura viária ruim, limitações a veículos grandes em regiões metropolitanas entre outros fatores exigem sempre uma frota mais dispendiosa e numerosa, concentrando esforços de todos os colaboradores da empresa para manter os resultados econômicos?*

Walter Faria — Distribuir produtos e serviços em um país como o Brasil será sempre um desafio. Primeiro pelas distâncias continentais, pela complexidade do modelo logístico operado nacionalmente. Temos que buscar sempre a adequação do nível de serviços versus o custo de servir. Aliando ao monitoramento da produtividade e a busca constante da eficiência. Esta visão está presente em todos níveis da organização.

TM – *Acredita que o transporte rodoviário de carga ainda terá a supremacia das cargas ou haverá avanço de outros modais (ferroviário, aéreo, cabotagem e hidroviário) para equilibrar a matriz dos transportes no Brasil?*

Walter Faria – Acreditamos que o transporte rodoviário continuará liderando os modais por uma simples razão: é o único modal que tem estrutura capaz de suportar a demanda de um país com essas dimensões. Por outro lado, com a evolução do Brasil e também de outras fontes alternativas de energia e combustível deveremos no futuro iniciar um planejamento estratégico de distribuição que viabilize outros modelos para o país.

TM – *Acredita que o mercado ficará mais seletivo nos próximos anos em razão de uma legislação que dá mais direito aos profissionais da estrada?*

Walter Faria – Acreditamos que haverá uma valorização do profissional. Por isso investimos muito no desenvolvimento e aperfeiçoamento de nossos colaboradores da frota. Temos plano de carreira, escola de motoristas, academia para motoristas, sempre visando à capacitação e desenvolvimento dos nossos profissionais.

TM – *A baixa atratividade de motoristas é uma preocupação ou o problema será resolvido com melhores salários?*

Walter Faria – Acredito que a implementação de políticas inteligentes para o desenvolvimento pessoal e o aperfeiçoamento profissional serão fundamentais para a evolução da profissão.

TM – *Como acompanhou a evolução tecnológica dos veículos e implementos nos últimos? Os produtos são adequados ao nosso mercado ou poderiam oferecer algo*



Cássio Macedo Neto, diretor de logística: o triciclo ajuda no abastecimento do varejo

a mais por um valor mais adequado às condições do Brasil?

Cássio Macedo – Os veículos melhoraram muito! Tanto em tecnologia embarcada quanto em questões ambientais, sendo importante destacar que as empresas estão sempre nos ajudando com novidades. Por exemplo, foi recentemente nos apresentado o primeiro veículo 3/4 com câmbio automatizado. Estamos muito otimistas com essa nova proposta.

Quanto ao valor, acredito que o principal ponto é a quantidade de impostos. Na minha visão poderíamos ter modelos bem mais baratos, que também viabilizassem a retirada de veículos antigos que apresentam maiores taxas de emissões de gases das estradas.

TM – *A indústria se presta ao papel de fazer uma correta manutenção e garantia do produto?*

Walter Faria – Estamos tendo uma

experiência bastante boa nesse assunto.

TM – *A tecnologia dos veículos melhora a produtividade ou, num país com baixa infraestrutura, é difícil obter retorno com maior racionalidade?*

Walter Faria – A tecnologia melhora sensivelmente a produtividade. Mas deve-se acrescentar a isso a formação do profissional e estratégias de distribuição que racionalizem custos e promovam a utilização com racionalidade dos equipamentos.

TM – *O Brasil ainda comporta a chegada de novos operadores externos no varejo e na logística?*

Walter Faria – O mercado brasileiro é grande. Mas a chegada de novos operadores deve ser feita com muita cautela e conhecimento desse mercado, senão vira uma aventura com final imprevisível. Lembre-se que o Martins é líder do atacado-distribuidor, mas tem 60 anos de atuação.

TM – *O TRC exige dedicação exclusiva ou compensa a diversificação?*

Cássio Macedo – No nosso caso, por atendermos todo o território nacional, utilizamos outros modais, mas sem dúvida o TRC é o nosso principal, e temos uma equipe dedicada para acompanhar o modelo e principalmente a frota.

TM – *Quais serão os principais desafios nas próximas décadas para se manter no mercado?*

Walter Faria – Estar atento às inovações e pensar sempre em colocar o cliente em primeiro lugar. Visando sempre à melhoria do nível de serviços com qualidade e o equilíbrio do custo de servir. Este será o maior desafio nos próximos anos. ■



Especialista em cargas pesadas, Transpes realiza operações de transporte de equipamentos para a hidrelétrica de Belo Monte, no Pará

Transpes avalia fazer incorporações

Operador mineiro se consolida em cargas pesadas e busca crescimento com ampla atuação no mercado nacional e internacional

■ WAGNER OLIVEIRA

COM ANOS ININTERRUPTOS DE CRESCIMENTO, a mineira Transpes avalia possibilidades de aquisições no mercado nacional e sul-americano. Sandro Gonzalez, presidente da empresa com sede em Betim (região metropolitana de Belo Horizonte), afirmou que chegou a hora de buscar internacionalização e pensar em opções que complementem e fortaleçam ainda mais a transportadora, que está quase chegando aos 50 anos de atividade.

Com origem e vocação no rodoviário, a Transpes vem diversificando suas aplicações nos últimos anos, se transformando em um dos mais conceituados operadores de Minas Gerais. Após a especialização no transporte de cargas superpesadas,

também adquiriu reconhecimento em serviços de road survey, içamento e remoção industrial, DTM (desmontagem, transporte e montagem) e escolta, entre outros disponíveis em seu amplo portfólio.

O crescimento na receita da empresa rondou a casa de 20% ao ano nos últimos exercícios. Mesmo com o atual contexto econômico de atividade mais fraca, a Transpes ainda deve ter uma alta significativa em 2014 – perto de 12%. No ano passado, o faturamento da empresa chegou à casa dos R\$ 300 milhões.

“Nosso crescimento vem sendo praticamente orgânico nos últimos anos”, disse Gonzalez, primogênito do fundador Tarcísio Gonzalez, o espanhol vindo da Galícia.

“Sabemos que para darmos um salto mais significativo daqui para frente temos de fazer incorporações.” Além do Mercosul, a Transpes avalia negócios no Chile e até na América Central, além de não dispensar nenhuma boa possibilidade no mercado interno.

Desde os meados dos anos 1990, quando mudou a denominação de Transpeminas (Transportes Pesados Minas) para Transpes, a empresa vem consolidando a atuação no atendimento à indústria metal-mecânica, siderúrgica, óleo e gás não só no território nacional como também em países que integram o Mercosul. Agora com a possibilidade de aquisições, o operador busca fortalecer ainda mais a marca Transpes, conhecida atualmente em Minas

como uma potência logística.

A Transpes expande suas fronteiras apoiada numa governança corporativa que tem foco na robustez financeira e crescimento profissional de seus colaboradores. A jovem gestão dos sucessores aposta em resultados sólidos conquistados a partir de compromissos socioambientais – algo que ainda pode soar distante para a maioria das empresas do setor de transporte rodoviário.

“Buscamos incutir em nossos funcionários o conceito de que eles também são donos do negócio”, afirmou o presidente Sandro Gonzalez, 48 anos. “Com isso, tudo o que ele fizer para melhorar a nossa atividade se reverterá a favor dele também.” Após discutir metas com as equipes de trabalho das diferentes áreas, a direção da Transpes instituiu neste ano um Programa de Participação de Lucros e Resultados, o que vai representar um 14º salário adicional. A empresa tem um quadro de 1,2 mil funcionários próprios e 1,3 mil indiretos. Além de Sandro, comandam a Transpes seus irmãos Alfonso, diretor de Logística e Infraestrutura, e Tarsia, integrante do Conselho Administrativo.

“Temos a preocupação de mudar toda uma concepção relacionada a uma empresa de transportes”, afirmou Dervy Gomes Souza, diretor de marketing. “Isso começa com o respeito total ao ser humano, que é peça que faz a diferença em qualquer atividade, mas principalmente, numa atividade dura como a do transporte. Transportar um grande reator requer o mesmo cuidado de uma carga de cristais finíssimos”, teorizou.

Na filosofia da Transpes, há uma linha muito bem definida que separa a commodity (caminhão, equipamentos, armazéns) do profissional. “O homem é que faz uma empresa ser melhor que a outra, garantindo assim a perpetuação de uma marca no mercado”, reforçou o presidente Sandro Gonzalez.

O trabalho de valorização profissional começa pelas instalações da sede, em Betim, que a Transporte Moderno teve

oportunidade de visitar. Num edifício de área construída de 90 mil metros quadrados, nada lembra uma transportadora tradicional. Com arquitetura moderna, o prédio administrativo recebe iluminação natural durante todo o dia. Numa área anexa, fica o pátio de estacionamento e manutenção da frota, numa integração harmoniosa.

“Procuramos tornar o ambiente o mais agradável possível, com um médico e enfermeiro à disposição em tempo integral. Também oferecemos cursos de qualificação profissional, espaço para três refeições de qualidade ao dia. Os nossos motoristas têm acompanhamento em tempo integral, onde buscamos interagir até com os familiares, buscando resolver qualquer distúrbio para mantê-lo sempre concentrado na viagem”, afirmou o diretor de marketing.

Se o investimento no homem é constante, a mesma verdade é aplicada à máquina. A Transpes também não descuida da sua estrutura física. Por ano, a empresa renova cerca de 20% da sua frota de veículos, cuja idade nunca ultrapassa os seis anos de uso. A frota é composta por mil equipamentos próprios e 1,3 mil agregados, entre eles cavalos-mecânicos, carretas, empilhadeiras, guindastes, caminhões nunk, pórticos hidráulicos, escoltas e carros de apoio. Parte das carretas e equipamentos é importada em razão de aplicações especializadas.

Na semana da visita à sede da Transpes, acabavam de chegar ao pátio quatro Volvos FH 750, os modelos de caminhão mais potentes vendidos no mercado brasileiro. Importado da Suécia ao custo de R\$ 1 milhão cada unidade, o FH 750 tem capacidade para tracionar cargas de até 250 toneladas.

Os veículos poderão ser utilizados em várias operações, inclusive no transporte de equipamentos para a usina de Belo Monte, megaobra avaliada em torno de R\$ 25 bilhões em que a Transpes vem tendo



Filhos do fundador, Alfonso, Tarsia Gonzalez e Sandro administram a Transpes

participação ativa.

Ao término de uma das maiores hidrelétricas do mundo em plena construção na região amazônica, a Transpes estima que terá realizado nos próximos seis anos cerca de 4.500 viagens entre o Sudeste e o interior do Pará, movimentando cerca de 60 mil toneladas. Entre fornecedores instalados em São Paulo e o canteiro de obras, há uma rota média de 3,5 mil quilômetros a serem percorridos, às vezes, com auxílio de balsas.

Em algumas operações entre o Sudeste e o Norte, um motorista da Transpes pode levar até 50 dias para concluir o transporte de um gerador, por exemplo. O trabalho envolve um longo planejamento para superar obstáculos como pontes e viadutos, sendo necessária a participação de órgãos públicos, como a Polícia Rodoviária, para superar trechos de grande movimentação rodoviária.

Além da sede em Betim, a Transpes conta com uma cobertura de 20 filiais espalhadas pelo Brasil, permitindo que dispute



Sede da empresa em Betim tem moderno projeto arquitetônico para comodidade dos funcionários

grandes obras públicas e privadas em todo o território nacional, além de várias outras aplicações do transporte.

Entre mais de 500 em presas atendidas pela Transpes, a transportadora realiza a movimentação de mais de 1,1 milhão de toneladas de carga por ano, percorre mais de 30 milhões de quilômetros a cada exercício, realizando mais de 25 mil operações de embarques.

Como surgiu em Minas Gerais, é natural a participação da Transpes em atividades ligadas ao transporte de produtos minerais e siderúrgicos. Durante cinco anos, a empresa é premiada pela Vale como um prestador de serviços sem ocorrência de acidentes, um reconhecimento ao trabalho eficiente do operador.

Outra atividade em que a empresa está fortemente envolvida é o transporte das pás e torres para a produção de energia eólica. Os caminhões Volvo e Scania, pintados em azul e vermelho, as cores institucionais da empresa, transportam estas estruturas para vários parques que estão sendo construídos no país para a transformação dos ventos em energia elétrica.

As linhas de eixo da Transpes podem transportar qualquer estrutura complexa. Em um dos casos relacionados pela transportadora, está o transporte de uma locomotiva da Geoterra entre o porto de Vitória (ES) e Belo Horizonte (MG). O desafio do trabalho foi o de trafegar por estradas

federais, apoiada pela Polícia Rodoviária Federal e Polícia Militar, além de órgãos federais e do Estado de Minas Gerais.

CONJUNTURA – Capitalizada e bem estruturada, a Transpes vê com muita cautela o atual momento político. O presidente da empresa considera o modelo econômico do governo Dilma Rousseff esgotado. Para ele, 2015 deverá ser um ano difícil, já que qualquer que seja o governo eleito terá de fazer mudanças para ajustar a economia.

De acordo com o presidente da Transpes, empresas do setor têm de estar atentas, evitando endividamento desnecessário até que a economia seja reativada. "Nós temos confiança na retomada da economia, mas sabemos que ajustes precisam ser feitos. Seja qual for o candidato eleito, ele terá um trabalho difícil pela frente", afirmou Sandro Gonzalez.

Para ele, Minas Gerais sofreu com a falta de obras por incompatibilidade política entre os governos Lula/Dilma e gestão estadual de Minas, dominada nos últimos anos pelo PSDB. "Somos um estado de ligação entre todas as regiões do Brasil. Mesmo com a maior malha rodoviária federal, temos as estradas em estado ruim, prejudicando a competitividade dos nossos produtos, principalmente, em setores primários, como o siderúrgico", disse.

HISTÓRIA – Até chegar ao atual estágio, a Transpes rabou bastante. A história do operador mineiro se confunde com a do pioneiro Tarcísio Gonzalez, que aportou no Rio de Janeiro em 1951. Pelos caminhos do destino, acabou no transporte de cargas especiais, inicialmente encarando serviços que caminhoneiros evitavam, como carregamento de gasolina em embalagens simples.

Ao mudar-se para Belo Horizonte, o pioneiro acabou por conhecer ninguém menos que Juscelino Kubitschek. Ao ser eleito presidente da República, JK reencontrou o espanhol em Brasília, para onde o pioneiro começou transportar máquinas para fazer a terraplenagem da capital federal.

Desde aquele período, a Transpes soube aproveitar todas as oportunidades. Nos anos 1980, com a crise brasileira e baixo investimento do governo federal na infraestrutura, a transportadora teve de experimentar novos setores além do atendimento às grandes empreiteiras.

A Transpes diversificou, aprendeu e inovou. Chegou inteira aos dias atuais com capital e disposição para encarar novos desafios, agora na segunda geração de sucessores que se apoia nos conceitos e visão do pioneiro. Em maio de 2016, a Transpes completará 50 anos. Suas bases estão firmes e bem encaminhadas para o futuro.



Chegou a JSL Leasing!

A **JSL S/A**, a maior operadora logística rodoviária do Brasil, pensando em agregar valor ao seu negócio e na venda de seus ativos, na melhoria da frota de seus subcontratados e facilitando o acesso dos caminhoneiros e pequenos transportadores a bens seminovos, instituiu a **JSL Leasing**.

A **JSL Leasing** oferecerá alternativas financeiras oferecendo acesso a diversos tipos de bens destinados ao setor de transportes, participando ativamente do processo de renovação e modernização da frota do país, além de contribuir para o fortalecimento da economia brasileira.

11 3152 1000 • www.jslleasing.com.br

Uma empresa:



Tora aposta na flexibilidade

Grupo mineiro amplia nichos de atuação e busca novas oportunidades para ser reconhecido como um dos melhores operadores do Brasil

■ WAGNER OLIVEIRA



Tora foi um dos primeiros operadores logísticos a fazer integração rodoferroviária

NO ATUAL CONTEXTO DE BAIXA DEMANDA por transporte, a diversificação é a estratégia do Grupo Tora, controlada pela holding Estrela, que tem sob o seu chapéu a Tora Transportes, a Tora Logística, a Usifast e a Tora Semi-Novos (MG Veículos). "A flexibilidade e o melhor aproveitamento de nossas sinergias são fundamentais num instante econômico desfavorável em que é preciso manter a cautela e a atividade em andamento, evitando aumento de custos e endividamento desnecessários", disse, em entrevista exclusiva a Transporte Moderno, o presidente do conselho do grupo, o empresário Paulo Sérgio Ribeiro da Silva, 68 anos. "É uma postura um tanto conservadora, mas segura para preservarmos o bom ambiente dos negócios."

Foi sempre com uma postura financeira rígida que o Grupo Tora soube aproveitar todas as oportunidades desde a sua

fundação nos anos 1970 em Minas Gerais, estado onde a atividade na produção de itens semielaborados cria oportunidades de serviços de transporte em várias cadeias produtivas. Com isso, nas últimas décadas, a Tora vem se consolidando como um dos mais respeitados operadores logísticos e de transporte do Brasil.

Basta ver o número e o peso dos clientes. Estão na extensa lista nomes como a ArcelorMittal, Belgo Mineira, Brasken e CSN. A relação é ainda mais fortalecida por embarcadores como a Coca-Cola, CNH, Fiat, Gerdau Aços Longos, Gerdau Açominas, Iveco, Magnestia, Petrobras, Usiminas e Vale, entre outras empresas que estão no topo do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro.

Tem sido essencial na trajetória da Tora sua visão estratégica, principalmente ao unir o transporte rodoviário ao ferroviário,

visando integrar as operações e proporcionar competitividade e menor custo para seus clientes. "Nossos serviços ajudam a racionalizar a atividade dos parceiros, como a redução de estoques, por exemplo. Com conceitos de inovação e produtividade, buscamos contribuir para um avanço sistemático do transporte e da logística no Brasil", reforçou o presidente do conselho da Tora.

Após um início da atividade voltada para a indústria siderúrgica nos anos de 1970, duas décadas depois, o grupo se fortaleceu com a criação da Tora Logística, cujo objetivo é atender operações de armazenagem, gestão de estoques, transporte rodoferroviário, retroportuário e desenvolvimento de novos projetos.

A Tora incorporou o Torex: terminal retroportuário destinado a suprir as demandas de comércio exterior. Em associação com a Fasal, empresa do Grupo Usiminas, entrou em operação a coligada Usifast, que atua há 20 anos no transporte rodoviário e o Porto Seco Industrial Grambel, localizado em Betim (região metropolitana de Belo Horizonte).

De acordo com o empresário Ribeiro da Silva, a Tora soube ler a realidade do mercado ao aproveitar nichos para se fortalecer, desde a siderurgia à indústria automobilística, segmentos que ajudaram Minas Gerais na formação de um polo de fornecedores, hoje um dos mais significativos do Brasil. Além da Fiat, é grande parceira da Iveco, que vem consolidando a produção de caminhões em Sete Lagoas (70 quilômetros de Belo Horizonte).

Se nos anos 1990 a Tora buscou a integração de modais, na década anterior a empresa

viu a oportunidade de crescer com a atividade no continente sul-americano e na nova fronteira agrícola que despontava no Centro-Oeste brasileiro. Foi nos anos 1980 que a Tora iniciou suas operações no Mercosul, a partir do Chile. Logo em seguida, a empresa expandiu suas operações na Argentina e no Uruguai. A Tora também iniciou operações de transporte rodoviário de grãos, contribuindo para a ampliação das fronteiras agrícolas no território nacional.

Desde os anos 2000, quando o Brasil registrou um salto na economia, a Tora consolidou sua participação no mercado de transporte e logística com elevados investimentos em equipamentos e terminais.

Com a solução de transporte em diversos modais, o grupo Tora expandiu seus negócios e iniciou operações dedicadas no segmento de mineração, intensificando a aplicação de tecnologia de localização e transmissão de dados por meio de sistemas de satélite.

A Tora é uma empresa que tem se empenhado na busca de uma relação de transparência com o mercado, a sociedade e, principalmente, seus clientes. Entre as suas metas, está a tarefa de "ser reconhecida como o melhor operador logístico, tornando-se referência no transporte de cargas industriais e integrações rodoferroviárias no Brasil e Mercosul."

A empresa cultua a ética e transparência nos relacionamentos com clientes, fornecedores e colaboradores por meio da excelência na prestação de serviços logísticos. O desenvolvimento sustentável também está na sua pauta, além da valorização, desenvolvimento das pessoas e da responsabilidade social.

De acordo com o presidente do conselho do grupo, mesmo num momento de baixa atividade por qual passa a economia brasileira, a empresa não cogita demissões. De acordo com o dono da empresa, todo o grupo conta com um quadro de 1.720 empregados diretos e 1.100 indiretos.

A frota da empresa é composta de 480



Dono da Tora, Paulo Sérgio Ribeiro da Silva afirma que infraestrutura é ruim em Minas

veículos tratores, sendo 1.600 semirreboques. Para melhor aproveitamento das sinergias, o empresário cita o uso compartilhado dos equipamentos entre as diversas aplicações, evitando ociosidade em um período de menor atividade econômica.

MODELO FERROVIÁRIO – Segundo o proprietário da Tora, a empresa não vai desperdiçar nenhuma oportunidade de negócio. Como operador rodoferroviário, Ribeiro da Silva afirma que a empresa tem interesse na participação da concessão ferroviária, mas não no atual modelo proposto pelo governo.

"Para mim, o modelo em discussão parece uma forma de estatização dissimulada, em que o governo exerce um papel muito centralizador, contrariando as leis de mercado ao tirar a livre ação dos operadores", afirma. O presidente do conselho da Tora diz não acreditar na atração do capital na forma como o governo vem apresentando o projeto.

"Vai haver reformulação, até porque não acredito numa licitação neste segundo semestre em razão das eleições presidenciais", reforçou. Ele lembra que a Tora foi acionista da MRS no processo de concessão da atual malha ferroviária a operadores privados, mas acabou vendendo sua participação.

Seja qual for o ganhador das próximas eleições presidenciais, a Tora prevê um cenário difícil para 2015 quando será preciso

medidas "contorcionistas" para correções de rumo na economia. Para Ribeiro da Silva, o próximo presidente, seja de qual partido for, terá de aproveitar o "clima de confiança" que uma eleição proporciona para amenizar as dificuldades na busca de medidas que voltem a estimular a atividade econômica.

INFRAESTRUTURA – Para o presidente do conselho do Grupo Tora, Minas Gerais foi o estado que foi mais prejudicado com o processo de privatização, sofrendo um atraso de pelo menos dez anos nos projetos que já poderiam ter sido repassados à iniciativa privada. "As estradas federais que cortam Minas estão em uma condição lastimável, afetando enormemente a produtividade e a competitividade das empresas que vivem do transporte em nosso estado", assegura. "Minas tem seguramente a pior malha federal."

Para ele, nem a privatização da rodovia BR-262 terá impacto no curto prazo. "Depois de privatizadas, essas estradas levam um tempo para apresentar as melhorias necessárias", acredita. De acordo com o empreendedor, deveria haver um acordo para que o governo central repassasse à competência estadual a administração das vias federais que cortam Minas. "Pelo menos, a malha estadual mineira está em um estado muito melhor de conservação", afirma.

Para Ribeiro da Silva, o capital chinês pode ser muito bem-vindo nas futuras concessões de infraestrutura. "Estive recentemente visitando a China e vi do que eles são capazes na transformação da infraestrutura, seja no modal rodoviário ou ferroviário", conta.

Por conta da deficiência da infraestrutura, o empresário lembra que hoje o Brasil passa por uma verdadeira carnificina nas estradas, ceifando a vida de milhares de brasileiros e exaurindo os cofres das empresas de transporte e logística. "Num simples final de semana prolongado em Minas, contabilizamos uma média 25 mortos. É inadmissível", critica.



*Frota de veículos
da transportadora mineira
tem idade média de três anos*

Fátima Transportes e Logística opera em cargas especiais e dedicadas

Com mais de 50 anos de atuação no mercado nacional, empresa do Grupo Paschoalin reforça presença no Sudeste

■ WAGNER OLIVEIRA

O NOME DÁ A ENTENDER QUE OS FUNDADORES eram portugueses, mas a Fátima Transportes e Logística nasceu da iniciativa de pioneiros italianos. A origem da família é de Treviso (norte da Itália), de onde vieram no início do século 20 os casais Giovanni e Maria Pilati Paschoalin e Joseph e Luiza Bassi Pancotti para o interior de Minas Gerais. A partir deles, a família vem ampliando os negócios no estado e no Brasil.

Atualmente, a Fátima é uma das empresas que compõem o Grupo Paschoalin, que atua em vários segmentos da economia. "Buscamos consolidar nossa posição no transporte com uma atuação bem focada, baseada em conceitos modernos de administração, equipe treinada e uma moderna frota", disse Frederico Arantes Paschoalin,

diretor comercial e operacional da Fátima Transportes e Logística.

O braço do transporte é que deu vida ao grupo. A história no setor começa com um caminhão em 1956. Seis anos depois é criada a Fátima, empresa que iniciou suas atividades em novembro de 1962, em Juiz de Fora (MG).

O foco da empresa era o transporte de produtos perigosos derivados de petróleo. Em 1999, entrou no segmento de transporte de gases criogênicos. Em 2011, a empresa passou por uma reestruturação administrativa e operacional, a fim de prospectar novos nichos de mercado, com a inclusão das operações de báscula e silo. O foco do operador está na especialização de soluções de transporte para o perfil de

grãos líquidos (tanques) e grãos sólidos (caçambas).

Para atuar nesses segmentos, o pessoal da Fátima precisa de constante capacitação. A frota de mais de 300 veículos é bastante atualizada, com idade média de três anos e meio. "Nosso segmento requer especialização para mantermos a confiança do cliente e competitividade dos serviços", reforçou o diretor comercial da empresa.

Com a governança interna voltada para a satisfação do cliente, o pessoal da Fátima se esforça para cumprir à risca o prazo de entrega das cargas, a qualidade do serviço contratado, além de não descuidar do respeito às normas, disposição e cordialidade no atendimento aos clientes.

De acordo com Frederico Paschoalin,

que cobra compromisso dos seus colaboradores, a empresa também não abre mão dos princípios do desenvolvimento do ser humano, do gerenciamento participativo, da disseminação da informação interna para atingir suas metas. Em razão da natureza dos segmentos atendidos, a Fátima obedece ao Sassmaq (Sistema de Avaliação de Saúde, Segurança, Meio Ambiente e Qualidade), método de avaliação criado e exigido pela Associação Brasileira de Indústrias Químicas (Abiquim).

Com a matriz em Betim (MG), a Fátima concentra sua atuação no Sudeste, onde tem filiais em Contagem (MG), Belo Horizonte (MG), Formiga (MG), São José dos Campos (SP), Duque de Caxias (RJ), Goiânia (GO), além de Vitória da Conquista, na Bahia. A empresa presta serviços em vários nichos, como combustível claro (gasolina, etanol, diesel, biodiesel e querosene de aviação), combustíveis escuros (óleos ultraviscosos e asfalto), gases industriais (oxigênio, nitrogênio e CO²), gás natural comprimido, cimento e cal e graneis sólidos (minério, areia, brita, carvão e enxofre). Entre os principais clientes, destacam-se a Petrobras, a Gerdau, ThyssenKrupp, Raízen e construtoras em geral.

Em virtude das cargas especiais e dedicadas, a segurança é um assunto muito sério para a transportadora, que tem o compromisso com a integridade física de seus colaboradores, principalmente, com aqueles que trafegam nas rodovias. Algumas normas são tão rígidas como os Dez Mandamentos. A velocidade dos seus caminhões é controlada a 80 km/h em pista seca e 60 km/h em pista molhada. Seus cavalos-mecânicos dispõem de freios ABS e sistema EBS (antitombamento) nas carretas. Há testes de bafômetro na saída e chegada das rotas.

A empresa também realiza "diálogos semanais de segurança" e reciclagem de direção defensiva anual. Todos os veículos são rastreados. Com metas e avaliação mensal, a empresa premia os motoristas que



Cargas especiais, como combustíveis claros, fazem parte das aplicações

atingem o patamar de excelência na operação. A Fátima desenvolve campanhas de conscientização, como o programa Blitz Educativa, cujos objetivos são acompanhar e orientar os motoristas (próprios e terceiros). O projeto também visa reduzir as não-conformidades na operação, estreitar a relação empresa-colaborador, além de disseminar práticas de segurança, qualidade, meio ambiente e sociais aos colaboradores em conjunto com os clientes da Fátima.

De acordo com o diretor comercial, a atividade do transporte diminuiu a intensidade no primeiro semestre em relação ao mesmo período de anos anteriores. Ele disse que a companhia conseguiu se estruturar para não sofrer com sobressaltos econômicos, evitando que a frota fique ociosa. "Procuramos remanejar nossos veículos entre nossas várias aplicações para conseguirmos o maior aproveitamento possível da nossa frota, bem como o quadro de pessoal", declarou.

Ainda afirmou que a Lei do Motorista vem causando dores de cabeça para os operadores na medida em que aprofunda dificuldades do transporte. Um desses "gargalos" está na operação de embarque

e desembarque. "Às vezes, um motorista fica até 50% do seu tempo ocioso à disposição do embarcador no processo de carga e descarga. Não podemos perder tanto tempo. Isso impacta diretamente na jornada permitida que o motorista tem durante o dia.", afirmou ele, para quem o tempo perdido acaba causando custos demasiadamente pesados e queda na produtividade diária. Segundo ele, o problema ainda fica maior quando as empresas têm dificuldade na contratação de motoristas. "Precisamos de algumas adequações na legislação para não sufocar os operadores logísticos e de transportes, que podem sofrer bastante num futuro breve com passivos trabalhistas", acrescentou.

Ele disse que o atual momento econômico é de muita análise e cautela para as transportadoras, visto que por serem o elo entre produção e consumo, acabam sentindo logo os reflexos de uma menor atividade na economia. "Quando a atividade econômica está mais lenta, menos produtos e riquezas são movimentados. Precisamos de um bom planejamento para evitarmos problemas financeiros", reforçou.



A ZF fez demonstrações de caminhões com as inovações tecnológicas no campo de provas de Aachen, Alemanha, para a imprensa mundial

ZF apresenta a nova transmissão TraXon para caminhões pesados

Além do novo câmbio modular, que oferece versatilidade em aplicações e redução de consumo de combustível, a empresa desenvolveu eixos e suspensão que utilizam materiais mais leves e resistentes

■ EDUARDO CHAU RIBEIRO
DE AACHEN, ALEMANHA

A ZF FRIEDRICHAFEN AG APRESENTOU À imprensa internacional em julho na Alemanha seu novo sistema de transmissão automática para caminhões pesados. A estreia mundial da novidade acontecerá no Salão Internacional de Veículos Comerciais (IAA), em Hannover, também na Alemanha, em fins de setembro. Com a caixa de câmbio básica totalmente nova e modular, o sistema de transmissão TraXon satisfaz a demanda do mercado de veículos comerciais por uma solução versátil para uma série de aplicações. De acordo com a ZF, esta caixa de câmbio inovadora tem várias contradições aparentes: oferece torque maior sem comprometer a relação

potência/peso; dispõe de uma margem maior de amplitude de transmissão e, ao mesmo tempo, funciona de forma mais silenciosa. Dependendo da aplicação, pode ser acionada por uma embreagem simples e também por um módulo híbrido com motor elétrico acoplado, um módulo de dupla embreagem ou uma embreagem de conversor de torque. Além disso, pode ser combinada com uma tomada de força (PTO) ao lado do motor. Para a nova transmissão a ZF desenvolveu a revolucionária plataforma PreVision GPS que proporciona uma operação especialmente econômica em consumo de combustível graças à sua conexão GPS e interface

com os dados de navegação.

Com a transmissão TraXon, o vasto número de inovações no equipamento de transmissão e software de controle, a ZF estabelece novos padrões no mercado e permite uma enorme diversidade funcional na transmissão de veículos comerciais. "Com a TraXon visamos à sustentabilidade", afirma Rolf Lutz, responsável pela Divisão Tecnológica de Veículos Comerciais no conselho administrativo da ZF. "Durante o desenvolvimento da TraXon nosso foco foi aumentar a rentabilidade e os benefícios para o cliente bem como a adequação do sistema à mais ampla gama de aplicações possível."



A direção assistida da ZF permite fazer manobras fora o caminhão em locais apertados

A nova transmissão TraXon pode transmitir torques consideravelmente acima de 3.000 Nm e, portanto, é atraente também para os mercados em que os caminhões com peso bruto combinado de 60 toneladas são usados.

A TraXon estará disponível em versões de 12 e 16 marchas, ambas com marcha direta e overdrive. Todas as versões da caixa de câmbio básica TraXon se caracterizam por um escalonamento de marchas muito alto, o que permite manobrar o caminhão de um modo bem balanceado e confortável sem aumentar a suscetibilidade ao desgaste, por exemplo pelo uso excessivo da embreagem.

Além disso, o conceito de transmissão permite duas marchas a ré adicionais. Como opção, a ZF oferece a TraXon com um total de quatro marchas a ré. Estas marchas possibilitam ao veículo recuar mais rapidamente em aplicações especiais, como nos caminhões usados em canteiros de construção de rodovias. A ZF garante que a TraXon tem uma eficiência de transmissão de cerca de 99,7% (em condução direta), muito bem posicionada em comparação aos produtos concorrentes.

A vantagem essencial da TraXon é o conceito modular da caixa de câmbio, que permite combinar a caixa básica com cinco

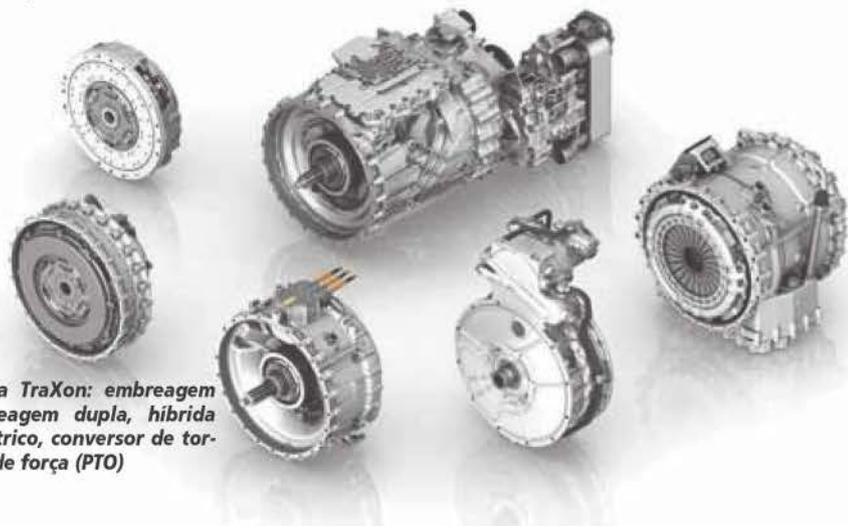
módulos de arranque ou câmbios de marchas que aumentam a rentabilidade da transmissão, oferecendo aos fabricantes e aos operadores de frota a flexibilidade máxima para cada aplicação, além de aumentar o conforto do motorista.

Destinada a caminhões de longo curso, a TraXon Dual (embreagem dupla) faz a troca de mudanças sem perda de rotação e aumenta a economia de combustível.

Durante o evento de apresentação da transmissão TraXon e de outras inovações da ZF, foram feitos testes de veículos que incorporaram essas novidades com a participação dos jornalistas presentes de todas as inovações. Os testes foram realizados em seis etapas durante o dia inteiro

em uma pista na pequena cidade alemã de Aachen, que foi a capital do Sacro Império Romano de Carlos Magno, no século 9. Por coincidência, aconteciam vários eventos oficiais para relembrar o 1.200º aniversário da morte do grande imperador (sepultado na catedral da cidade), que ocorreu em janeiro do ano 814.

Segundo a ZF, a TraXon básica já garante economia de 4% a 5% em relação ao câmbio manual. Destinada a caminhões de longo curso, a TraXon Dual (embreagem dupla) faz a troca de mudanças sem perda de rotação e aumenta a economia de combustível. É a primeira transmissão automática para caminhões pesados a usar embreagem dupla, que torna as mudanças de



Os módulos da TraXon: embreagem simples, embreagem dupla, híbrida com motor elétrico, conversor de torque e tomada de força (PTO)



TraXon Dual (embreagem dupla) faz a troca de mudanças sem perda de rotação

TraXon Hybrid pode ser usada em caminhões pesados para economizar combustível

marchas muito mais rápidas e precisas. Quase não há intervalos entre as trocas e o giro permanece constante. Sem perda de rotação, não é preciso acelerar para retomar o torque e a economia aumenta ainda mais, em torno de 7% em comparação ao câmbio manual e de 3% a 4% em relação à TraXon básica.

Também para caminhões pesados de longo percurso, a nova transmissão TraXon permite o emprego da tecnologia híbrida, com um motor elétrico acoplado, que oferece considerável redução de consumo de combustível e de emissões, além de recuperar energia nas frenagens.

No caso de aplicações severas, como mineração e construção civil, foi desenvolvida a versão TraXon Torque, com módulo entre o motor e o câmbio capaz de converter baixas rotações do motor em elevado torque para superar aclives e terrenos irregulares. Para implementos que precisam da energia gerada pelo motor, como basculantes, lixeiros ou caminhões bombeiros, existe o módulo PTO (tomada de força) acoplado à transmissão.

Em todas as versões, a TraXon pode ser programada com o PreVision GPS, plataforma que alia a central eletrônica de comando da transmissão com dados de navegação por satélite. Informações sobre a rota, como subidas, descidas, curvas e limites de velocidade são levadas em conta para traçar uma estratégia de trocas de marchas

REDUÇÃO DE PESO – Os caminhões pesados também estão acompanhando a tendência da construção leve, com uso mais intensivo de materiais como alumínio e fibra de vidro, além de projetos centrados na redução de dimensões e peso das peças. Com novos eixos e sistemas de suspensão de chassi e cabine aplicados a cavalos mecânicos de 40 toneladas e mais o peso equivalente tracionado, a ZF trabalha em redução de peso, que chega a 100 kg. Em um veículo que percorre algo como 150 mil km por ano, a economia acumulada é grande. Sobra espaço para transportar mais carga ou reduzir o consumo quando o caminhão roda vazio, de acordo com a fabricante.

Quatro sistemas que garantem a redução de peso: a suspensão dianteira independente, amortecedores de cabine a ar, suspensão traseira e o 4-Point Link feito de fibra (peça em forma de “H” que une as longarinas ao eixo).

De acordo com a ZF, a nova suspensão independente IS 80 TF na dianteira substitui o tradicional eixo rígido com substancial redução de 40 kg no peso do conjunto, sem perda de robustez, segundo a ZF. Essa configuração elimina alguns itens pesados e propicia melhor dirigibilidade.

Na traseira do cavalo mecânico, a ZF desenvolveu nova configuração de eixos, amortecedores e molas para diminuir peso. Foram usadas peças de ligação da suspensão em alumínio. O 4-Link Point, que combina três funções em um só componente

(suporta as torções longitudinais, transversais e verticais na ligação do eixo com o chassi), é feito de composto plástico reforçado com fibra de vidro, 11 kg a menos em relação à mesma peça de ferro fundido.

As suspensões de eixos ficaram 40% mais leves, devido à redução de dimensões, com integração de molas e amortecedores em uma só peça, além do uso de alumínio e compostos de fibra na fabricação dos componentes, que resultam em maior resistência dos sistemas à corrosão.

A suspensão de cabine também está mais leve. As molas de ar feitas de fibra, em lugar de aço. Com isso, há uma redução de 1 kg em cada módulo.

Outra inovação é o sistema de estabilização da suspensão da cabine. Por meio de sensores, uma central eletrônica interpreta as condições de rodagem, como irregularidades do piso e direção, e comanda um atuador hidráulico para compensar as torções. Com isso, nas curvas e mudanças mais bruscas de direção, as inclinações da cabine ficam mais suaves.

DIREÇÃO ASSISTIDA – Para auxiliar a manobrar carretas longas em espaço apertados a criativa engenharia da ZF desenvolveu um sistema eletrônico, como um vídeo game, que facilita a manobra de um enorme conjunto biarticulado de cavalo mecânico e bitrem, com mais de 25 metros de comprimento e 40 toneladas de carga, testado em Aachen. Por controle remoto, ao simples toque do dedo indicador sobre um tablet o motorista pode ver as imagens de câmera e comandar a manobra do caminhão, tirar gases de escape, pois a manobra é impulsionada por motor elétrico acoplado à transmissão.

“A influência dos softwares deve mudar a face da indústria e seus domínios clássicos”, afirma Fredrik Staedtler, vice-presidente executivo sênior da ZF Friedrichshafen AG responsável pela divisão de desenvolvimento de tecnologia para veículos comerciais. ■

DRUGOVICH

Qualidade em primeiro lugar



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



Maringá PR
(44) 2101-8000

Ponta Grossa PR
(42) 3311-8000

Owinihês SP
(14) 3512-1500

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

Caxias do Sul RS
(54) 2991-8500

Itajaí SC
(47) 2103-8800

Maringá PR Via Emilia
(44) 3343-8080

Curitiba PR
(41) 3302-8080

Campinas SP
(19) 3202-8200

Brasília DF
(61) 3421-8080

Estrela RS
(51) 3712-1011

Tubarão SC
(48) 3301-8300

Cambé PR
(43) 3711-2200

Guarapuava PR
(em construção)

Ribeirão Preto SP
(16) 3211-8080

Canoas RS
(51) 3515-8080

Conféncia MG
(31) 3678-8080

Cascoel PR
(45) 3411-8000

Araçatuba SP
(18) 2103-8100

www.drugovich.com.br

Uberlândia MG
(34) 2102-8888

Rondonópolis MT
(66) 3302-8888

Série F retorna com força nas vendas



Modelos F-4000 e F 350 chegam com nova motorização, transmissão, tecnologia e capacidade de carga para reconquistar espaço perdido

■ WAGNER OLIVEIRA

A FORD RELANÇOU A LINHA F – FAMÍLIA de caminhões leves e semileves que havia sido descontinuada no final de 2011 em razão de a montadora não ter encontrado à época uma solução para adaptar os veículos à tecnologia Euro 5.

Dois anos e meio depois, a Ford resgata os modelos F-4000 e F-350 com mais itens de série e mudanças no trem de força, mas sem alterações significativas no design. O objetivo é recuperar o market share perdido pela Ford, que havia deixado uma lacuna em dois dos segmentos importantes do mercado de caminhões no Brasil.

Para sua própria felicidade, a Ford já percebeu que a ausência do mercado por dois anos e meio não apagou a Série F da memória do consumidor. Numa campanha

de pré-lançamento dois meses antes da chegada dos veículos às concessionárias, foram vendidas 700 unidades dos dois modelos – número já considerado um sucesso pela marca, já que os consumidores pagaram o valor da entrada.

O site da Ford teve mais de 150 mil acessos em um mês em consultas sobre os veículos da série. Para reforçar a campanha de marketing, a Ford anunciou um desconto no preço e ainda concedeu as duas primeiras manutenções gratuitamente.

“A Série F disponibiliza produtos exclusivos, sem similares no mercado nacional, para atender a serviços tanto na cidade quanto no campo”, afirmou Guy Rodriguez, diretor de operações de caminhões da Ford. “Por isso, estamos confiante de

que nossos caminhões leves e semileves ainda são bastante competitivos e retornam com força total.”

No acumulado de 2011, ano em que foi descontinuada, a F-350 foi a mais vendida entre veículos semileves, com o emplacamento de 3.673 unidades (39,9% do segmento), segundo levantamento da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave). Já a F-4000 vendeu 4.022 unidades (10,7% do segmento de leves).

De acordo com a Ford, a Série F, que tem mais de cinco décadas de presença no mercado, foi a linha que sedimentou a imagem da marca no Brasil. Só a F-4000 tem mais de 170 mil unidades vendidas no país, fazendo do veículo um caminhão



Equipado com motor Cummins de 150 cv, o modelo F-350 tem vocação urbana..



...enquanto o F-4000, com maior capacidade de carga, é utilizado no trabalho e rural

de reputação com grande aceitação entre seus usuários.

Se comparadas às caminhonetes médias, voltadas mais para o lazer que o trabalho, a Série F retorna com preços também competitivos. A F-4000 4x4 tem valor sugerido de R\$ 133.290. A tração 4x2 da F-4000 chega por R\$ 117.290. Já a F-350 sai por R\$ 101.290.

De acordo com a Ford, a F-350 é um veículo mais aceito nos centros urbanos de São Paulo, Minas e Paraná – num uso misto de trabalho e lazer. A F-4000 vende melhor nas fronteiras agrícolas do Centro-Oeste e também no Nordeste. Com vocação muito maior para o trabalho, seja no campo ou na cidade, a F-4000 também costuma servir à família de profissionais autônomos em atividades de lazer.

Na volta da Série F, a Ford acrescentou

algumas novidades. Na F-4000, o destaque fica por conta do rodado duplo, presentes nas versões 4x2 e 4x4 – esta volta da para aplicações mais severas. O objetivo foi simplificar a operação do trabalho, além de reduzir custos para o proprietário. Na F-350, o rodado simples facilita a operação do veículo para cargas fracionadas, e distribuição comercial no atacado e varejo.

Para o diretor de operações da Ford para caminhões, a Série F é ideal para atender às aplicações que exigem agilidade, como entregas comerciais e industriais rápidas. Também vai bem em atividades públicas, que exigem robustez e versatilidade, tais como serviços de manutenção na rede elétrica, telefônica, água e esgoto, além de suporte para mineração, construção civil e atividades agrícolas.

A linha F também tem foco de venda em

frotistas, micro e pequenos empresários, produtores rurais, eletricitários, manutenção urbana, concessionárias e rodovias, aeroportuários e motoristas autônomos.

A retomada da Série F exigiu investimentos de US\$ 70 milhões da Ford na fábrica de São Bernardo do Campo, onde foi criada uma linha de produção exclusiva. No local, a Ford afirmou ter instalado equipamentos de última geração para ter uma produção ergonômica. Novos ferramentais foram utilizados para o aprimoramento da carroceria. Foram abertos 200 novos empregos.

Na retomada da linha F, um projeto coordenado pela Ford Brasil, que tem um dos centros de desenvolvimento da companhia em todo o mundo, foram realizados mais de 700 mil quilômetros de testes, uso intensivo do campo de provas de Tatui (interior de São Paulo), que simula as condições da infraestrutura viária brasileira.

Entre os atributos de conforto da nova Série F, estão melhor posição de dirigir, baixo nível de ruído na cabine, fácil acesso ao veículo e ar-condicionado de série. Novas motorização e transmissão, opções de tração 4x4 e freios ABS com EBD (assistência de frenagem) aumentam os níveis de potência e robustez.

Segundo Renato Souza, da área de engenharia da Ford, as versões F-350 e F-400 4x2 e 4x4, foram desenvolvidas com conceito baseado no conforto e versatilidade. São equipados com novo motor Cummins ISF 2.8L, de 4 cilindros em linha, Euro 5 com sistema SCR de pós-tratamento. Em relação à versão Euro 3 descontinuada em 2011, é mais potente – chega a 150 cavalos a 3.200 rpm.

Além de ser mais silencioso, o motor chega a ser 6% mais econômico que a antiga versão. O propulsor também está preparado para o uso do B20 – abastecimento até 20% de biodiesel. Nova transmissão é Eaton FSC 4505, de 5 velocidades. Com as mudanças e o novo powertrain, houve redução de até 150 quilos na F-4000, revertendo-se em maior capacidade de carga. ■

Mercedes apresenta novas soluções para distribuição

No encontro da Confenar, montadora exibiu cavalo-mecânico Axor com novo entre-eixo bem como a opção Sprinter chassi-cabine

■ WAGNER OLIVEIRA



Mercedes-Benz apresentou famílias de veículos que disponibilizam várias soluções para o transporte urbano e rodoviário de bebidas

A MERCEDES-BENZ REFORÇOU AÇÃO de seu portfólio para o mercado de distribuição de bebidas. A montadora aproveitou encontro da Confederação Nacional das Revendas AmBev e das Empresas de Logística da Distribuição (Confenar) para expor soluções da marca como os caminhões leves Accelo, os médios e semipesados Atego e Atron, os extrapesados Axor, assim como chassis e furgões da linha de veículos comerciais leves Sprinter. A diversidade de modelos

à disposição do setor traz múltiplas opções de escolha para os clientes.

"Assim como acontece em diversos segmentos, também no transporte de bebidas os veículos da nossa marca são reconhecidos pela agilidade, elevada capacidade de carga, economia de combustível e reduzido custo operacional", afirma Philipp Schiemer, presidente da Mercedes-Benz do Brasil e CEO América Latina, que participou pessoalmente nesta edição da Confenar. "Sem abrir

mão da força, robustez e resistência necessárias no severo trabalho da distribuição urbana de bebidas, bem como nas curtas e médias distâncias rodoviárias e nas operações logísticas."

Schiemer também aproveitou o encontro para estreitar o relacionamento com líderes empresariais e gestores do segmento, que representa cerca de um milhão de pontos de venda no país. "Graças à potência e torque elevados, os motores Mercedes-Benz proporcionam

ótimas arrancadas e retomadas de velocidade, vantagens essenciais especialmente na distribuição urbana, caracterizada pelo intenso para-e-anda”, diz Shiemer. “A capacidade de subida é outro destaque derivado do elevado torque do motor Mercedes-Benz, otimizando o tempo de transporte mesmo quando o veículo enfrenta ladeiras no interior dos bairros.”

Uma das novidades na Conferar foi o pacote Econfort, sigla da montadora para economia+conforto+força/desempenho, no cavalo-mecânico extrapesado Axor 2544 6x2, que se destaca pelo novo entre-eixos de 3.100 mm e pela suspensão pneumática do chassi. No transporte de bebidas, este recente lançamento da marca é indicado para transferências entre fábricas e centros de distribuição e ainda para entregas a grandes hipermercados.

O entre-eixos de 3.100 mm do Axor 2544 – também disponível para os extrapesados Axor 2536 e Axor 2541, com tração 6x2 e com suspensão pneumática – atende às aplicações que utilizam semirreboques longos.

SPRINTER – A linha de furgões e chassis Sprinter da Mercedes-Benz também oferece diversas soluções para o transporte de bebidas nas cidades e em curtas distâncias. De acordo com Carlos Garcia, gerente sênior de vendas e marketing da Sprinter no Brasil, as empresas e os transportadores que atuam no setor podem optar pelo conforto e dirigibilidade do modelo. “Graças às suas dimensões compactas, a Sprinter agiliza e otimiza as operações de carregamento e descarregamento, mesmo em locais estreitos e de difícil acesso”, diz ele.

Com um amplo portfólio de mais 50 modelos, a família de furgões, chassis e vans Sprinter é formada pelos modelos 311 CDI Street (PBT de 3,50 t), 415 CDI



Accele com dois eixos traseiros amplia a aceleração no varejo de bebidas

(3,88 t) e 515 CDI (5 t).

O chassi-cabine da linha Sprinter está apto para a implementação de vários tipos de carrocerias e equipamentos. No segmento de bebidas, para transporte de caixas do tipo batida, paletes e insumos (geladeira, mesa e cadeiras), podem ser aplicadas as carrocerias carga seca, baú e baú lonado ou roll-up.

O chassi-chassi Sprinter está disponível em três diferentes PBTs (3,5 t, 3,88 t e 5 t), com carga útil de até 2.993 kg, o que permite, após o encarroamento, carregar até dois paletes. Além disso, destaca-se pela praticidade do carregamento, devido à baixa plataforma de carga.

A Sprinter da Mercedes-Benz tem como diferenciais o programa eletrônico de controle da estabilidade ESP Adaptativo no sistema de freio, que consiste na integração dos já conhecidos ABS, ASR, BAS e EBV, reduzindo significativamente os riscos de acidentes, mesmo em situações críticas, além de garantir maior domínio e estabilidade do veículo.

LINHA – Paralelamente à converção, a Mercedes-Benz exibiu na ExpoConferar 2014 o modelo extrapesado Axor 2544 6x2 e do chassi Sprinter 515 CDI, no hotel Bourbon, em Atibaia (SP).

Com terceiro eixo montado por implementadores do mercado, o Accele 1016

6x2 pode alcançar 13.000 kg de PBT, propiciando até 9.000 kg de carga útil mais o equipamento. Esta capacidade é maior do que a oferecida até mesmo por caminhões médios 4x2 de outras montadoras, segundo a Mercedes-Benz. Aliado a isso, por ser um caminhão compacto com plataforma de carga baixa, fácil acesso à cabine e reduzido círculo de viragem, proporciona mais agilidade e produtividade.

O Accele 1016 6x2 é um Veículo Urbano de Carga (VUC) que permite o transporte de seis paletes altos de 1.250 kg para 42 caixas de bebidas cada um. Isso significa que o cliente leva mais carga por viagem, 42 caixas a mais, aumentando em 20% a produtividade no transporte. Os veículos classificados como VUC podem circular até mesmo em zonas de restrição, como as existentes na cidade de São Paulo.

A Mercedes-Benz tem no portfólio caminhões para o transporte de bebidas que atendem em curtas (distribuição na cidade) quanto médias distâncias (operações entre fábricas e centros de distribuição). Além do leve Accele, a linha inclui os médios e semipesados Atego e Atron e os extrapesados Axor. O cliente pode escolher variações de cabine, distâncias entre-eixos, capacidade de carga, motorização e itens de conforto e segurança. ■

Volvo lança série especial VM Estradeiro

Versão ganha opcionais para melhorar conforto interno e o apelo de design externo do veículo

■ WAGNER OLIVEIRA



O VM Estradeiro tem opções de motores de 270 cv ou 330 cv, além da caixa de câmbio I-Shift

A VOLVO LANÇA A SÉRIE ESPECIAL VM Estradeiro, uma edição limitada que celebra a vocação rodoviária dos caminhões VM 6x2 e 8x2. “O VM Estradeiro é um caminhão especial, com itens exclusivos que proporcionam um conforto extra para o motorista”, afirma o gerente de vendas de caminhões da linha VM, Francisco Mendonça. O VM foi o semipesado que mais cresceu em vendas nos últimos quatro anos.

De acordo com levantamento da Federação da Distribuição de Veículos Automotivos (Fenabrade), o VM 270 emplacou 2.377 unidades entre janeiro e julho, uma alta de 9,22% em relação ao mesmo período do ano passado. O modelo aparece em

segundo lugar no ranking dos caminhões semipesados mais vendidos no Brasil em sete meses de 2014.

A série especial VM Estradeiro tem atributos que a diferenciam. Externamente, o caminhão possui pintura nas cores Prata Steel Metálico ou Branco Estradeiro, com faixas e um grafismo que remete à estrada nas laterais. Espelhos retrovisores externos e convexos com acionamento elétrico, para-sol externo e faróis de neblina conferem melhor visibilidade e mais segurança ao dirigir. Adesivos com o emblema da série especial foram colocados nas laterais, no interior e na parte central do para-sol.

“Quem dirigir um VM Estradeiro vai se

sentir especial, pois ele tem características únicas que o fazem se destacar em aspectos em que os Volvo VM já são destaque, como conforto, segurança e cuidado com o meio ambiente. E tudo com um padrão visual único e de bom gosto”, observa Mendonça.

Os bancos em couro aumentam o conforto do veículo. Mas há outros itens, como os vidros e travas elétricos, a suspensão integrada da cabine, a entrada USB e conexão auxiliar de áudio, rádio CD com MP3 e Bluetooth. “Diversos itens, alguns exclusivos, outros normalmente oferecidos como opcionais ou de série, foram combinados no VM Estradeiro de forma a reforçar os valores essenciais da marca de segurança, qualidade e respeito ao meio ambiente, com ênfase em economia, conforto e desempenho”, destaca Daniel Mello, gerente de marketing da Volvo.

Com opções de motores de 270 cv ou de 330 cv, o VM Estradeiro pode sair de fábrica com a renomada caixa de câmbio I-Shift, de 12 marchas. Ou com uma transmissão de nove marchas que, aliada ao eixo traseiro de simples velocidade com relação mais adequada à operação, resulta em uma boa dirigibilidade, com potência ideal para maior segurança e melhor desempenho. “Essa combinação do trem-de-força resulta em maior economia de combustível e maior durabilidade do motor”, afirma Marco Mildenberg, planejador de produto do Grupo Volvo América Latina.

“E sabemos que, quanto mais econômico o veículo for, menores são as emissões de gases na atmosfera, além de contribuir na redução do custo operacional, o mais elevado na planilha”, destaca Álvaro Menoncin, gerente de engenharia de vendas da Volvo.

A série especial possui ainda dois tanques de combustível com capacidade total para 560 litros, o que reduz a necessidade de paradas para abastecer, tornando a viagem mais produtiva e mais segura na medida em que o motorista pode escolher criteriosamente os locais onde fará suas paradas. ■

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 do mais tradicional e
conceituado evento de
Logística & Supply Chain do Brasil



- 09 Sessões Gerais • 03 Mega Sessões • 35 Cases e Tutoriais • 07 Workshops
- Mais de 10 palestrantes Internacionais • 07 Pesquisas • 14º Prêmio ILOS
- 03 Tracks temáticos (Infraestrutura, Demand Driven para o setor automotivo e *Procurement*)
- 15ª Expo.Logística - Networking de alto nível

Conheça mais sobre a programação em nosso site

PATROCÍNIO



KNAPP



SINTEL



APOIO



Especialistas em logística e supply chain

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

O Airbus A350, em fase final de certificação, visita São Paulo

Uma das cinco aeronaves do modelo A350 XWD da Airbus em teste fez escala em São Paulo na sua viagem ao redor do mundo como parte do seu processo de certificação



O AIRBUS A350, UM DOS AVIÕES DE PASSAGEIROS MAIS MODERNOS DO MUNDO, E QUE A TAM RECEBERÁ NO FINAL DE 2015, VISITA PELA PRIMEIRA VEZ A AMÉRICA DO SUL, COM PARADAS NOS AEROPORTOS DE SANTIAGO, NO CHILE, E DE SÃO PAULO, NO BRASIL. A VIAGEM, A TERCEIRA DE UMA SÉRIE DE CINCO, FAZ PARTE DE SEU PROCESSO DE CERTIFICAÇÃO PARA INICIAR AS OPERAÇÕES COMERCIAIS COM PASSAGEIROS.

A TAM, membro do Grupo LATAM, será a primeira companhia aérea das Américas e quarta companhia do mundo a receber e operar o Airbus A350-900 XWB. A companhia tem uma encomenda de 27 aviões do modelo, cuja previsão de entrega é entre o fim de 2015 e 2019.

"Este é um marco importante para a empresa", afirma Enrique Cueto, CEO do Grupo Latam Airlines. "A aquisição desses equipamentos demonstra o nosso compromisso constante em manter uma das frotas mais jovens e modernas do mundo, com aviões mais eficientes, com menor impacto

ambiental, e a melhor tecnologia disponível na aviação, que nos permite oferecer cada vez mais conforto aos nossos passageiros."

A chegada do A350 marcará a chegada de uma nova geração de aeronaves de longo alcance na TAM, construídas com materiais compostos, que são mais leves, eficientes e econômicos. Os custos de operação (incluindo gastos com combustível) e emissões de gases de efeito estufa dessa nova aeronave são até 25% menores em relação a outros aviões de porte semelhante.

Atualmente, o modelo Airbus A350 está passando por sua fase final de certificação e uma das cinco aeronaves de desenvolvimento passou pelo aeroporto de São Paulo nos dias 6 e 7 de agosto e foi apresentada à imprensa e aos executivos da TAM. Os destinos fazem parte da série de voos teste que começaram em Toulouse, na França, e que passaram por Johannesburgo, na África do Sul, Sydney, na Austrália, e Auckland, na Nova Zelândia. Da cidade brasileira, o

avião retornou para a sede da Airbus, em Toulouse.

CABINE PARA O FUTURO – O A350 XWB conta com a cabine mais avançada da Airbus. A fuselagem eXtra Wide Body (extralarga) oferece espaço extra para passageiros em todas as classes e assentos com 18 polegadas de largura, em fileiras com nove lugares, como padrão na classe econômica. O design da cabine do A350 XWB – com curvas suaves, linhas fluidas, iluminação inovadora totalmente em LED e janelas grandes – também gera uma atmosfera agradável e relaxante. Janelas panorâmicas largas criam grandes ângulos de visão, oferecendo aos passageiros de todos os tamanhos uma boa visão do mundo exterior.

Como a primeira aeronave a integrar sistemas de quarta geração desde o começo, o A350 XWB da Airbus leva o entretenimento de bordo a uma nova dimensão.

Usando banda larga em fibra óptica, o vídeo em alta definição se torna uma realidade para todos os passageiros do A350 XWB. Monitores em cada assento receberam um upgrade com novos padrões – começando com telas de até 12 polegadas na classe econômica. A conectividade total permite a interação com o mundo externo por meio de aplicativos com base na Internet e celular, além de suportar todos os dispositivos pessoais.

Os passageiros ficarão conectados e poderão aproveitar o serviço de entretenimento mais moderno disponível. Consoles de IFE pequenos e integrados de forma inteligente, combinados com a arquitetura exclusiva de piso plano do A350 XWB, melhoram ainda mais o espaço pessoal dos passageiros.

Requerimentos crescentes de volume de bagagem de mão em todas as classes são atendidos pela grande capacidade dos compartimentos superiores, que permitem mais de uma mala com rodinhas por passageiro em todas as classes.

Segundo a Airbus, conceitos inovadores de iluminação oferecem aos passageiros conforto e bem-estar ao reduzir o efeito do jet-lag, com destaque para a sensação de qualidade e espaço da cabine em geral. A iluminação totalmente em LED permite 16,7 milhões de cores diferentes para ambientações personalizadas, além de ser controlável no comprimento e lado a lado dentro da cabine. Essa tecnologia também aumenta a eficiência da cabine ao reduzir requerimentos de manutenção, peso e consumo de energia.

Os sistemas de controle de ar do Airbus A350 XWB ajudam os passageiros a ter um voo mais relaxante. Todo o ar da cabine é renovado a cada dois a três minutos, em um ambiente sem corrente e temperatura ideal. O A350 XWB também se beneficia da menor altitude de pressão da cabine (equivalente a cerca de 3.000 m), o que contribui para a sensação de

bem-estar, mesmo nas maiores viagens de longo curso.

FAMÍLIA A350 XWB – A família da nova aeronave, em uma configuração típica de duas classes, é composta por três modelos: o A350-800 – 276 assentos (alcance de 8.250 milhas náuticas); o A350-900 – 315 assentos (alcance de 7.750 milhas náuticas); e o A350-1000 – 369 assentos (alcance de 8.000 milhas náuticas). O A350 XWB compete com o Boeing 787 e o 777.

Segundo a fabricante, o A350 XWB oferece uma mudança de 25% na eficiência de combustível e um custo de assento por milha 25% menor em comparação com os atuais concorrentes de longo alcance em alumínio.

Para cada assento oferecido, o A350 XWB (A350-900) queima 9% menos combustível do que os modelos concorrentes. Essa vantagem na queima de combustível, combinada com custos menores de manutenção, dá ao A350-900 um custo operacional de caixa 10% menor por assento, de acordo com a Airbus.

A fabricante informa que o A350 XWB é a família de aviões comerciais mais tecnologicamente avançada do mundo. Setenta por cento da estrutura é feita com

materiais avançados, combinando compostos (53%), titânio e modernas ligas de alumínio. Os materiais compostos são livres de corrosão e fadiga.

O A350 XWB recebeu 742 ordens firmes de 38 clientes até o fim de junho de 2014. As empresas aéreas que fizeram encomendas acima de 40 aeronaves do modelo são: Qatar (80), Singapore Airlines (70) Etihad (62) e Cathay Pacific (46).

A Airbus prevê uma demanda nos próximos 20 anos para cerca de 7 mil (de todos os fabricantes) novas aeronaves de passageiro de dois corredores.

A cabine do A350 XWB oferece uma classe econômica com alto conforto – fileira com nove assentos de 18 polegadas de largura entre os apoios de braços. Os níveis de ruídos externos estarão até 16 EPNdB (Effective Perceived Noise Decibel) abaixo das exigências do ICAO Chapter-4. Os membros da família A350 XWB têm o mesmo tipo de classificação tripulações, sistemas e peças avulsas em comum. Segundo a fabricante, o preço de tabela (em janeiro de 2014) é de US\$ 260,9 milhões para o A350-800, US\$ 295,2 milhões para o A350-900 e US\$ 340,7 milhões para o A350-1000.

Com mais de 800 aeronaves vendidas e



O Airbus A350 XWB foi apresentado à imprensa no aeroporto de São Paulo



Na classe econômica, monitores em cada assento receberam um upgrade com novos padrões

uma carteira de pedidos de aproximadamente 400 unidades, a Airbus possui mais de 550 aeronaves em operação na América Latina e no Caribe. Nos últimos dez anos, a Airbus triplicou sua frota em operação, entregando mais de 60% de todas as aeronaves em serviço na região.

A Airbus expandiu sua presença na América Latina em 1998, quando LAN, Taca e TAM, fizeram um pedido conjunto de 90 aeronaves de corredor único, com opção para mais 90. Esse foi o maior contrato já assinado na história da aviação comercial da América Latina. Desde então, as três companhias aéreas combinadas já encomendaram mais de 450 aeronaves da família A320, considerada referência entre as aeronaves de corredor único.

SOBRE A AIRBUS – A Airbus é a fabricante líder de aeronaves comerciais, oferecendo uma família de aeronaves modernas e eficientes no mercado com mais de 100 assentos. A Airbus incentiva tecnologias inovadoras e oferece uma das aeronaves mais silenciosas e eficientes do mundo.

Nos últimos 40 anos, o foco no cliente, o know-how comercial, a liderança tecnológica e a eficiência na fabricação têm impulsionado as vendas da Airbus. A companhia – que agora lidera o recém-consolidado

“Airbus Group” – detém hoje cerca de metade de todas as encomendas da aviação comercial.

A ampla linha de produtos da Airbus engloba famílias de aeronaves altamente bem sucedidas, que variam de 100 a mais de 500 assentos, entre eles: a família de corredor único A320, incluindo o

A320neo, a aeronave mais vendida na história da aviação; a família wide-body de longo alcance A330, inclusive o cargueiro e o MRTT; a mais nova geração da família A350 XWB e o A380, com composição double-deck. Além disso, a Airbus trabalha de modo que a fuselagem, os sistemas de bordo, cabines de comando e características de manipulação de todas as suas famílias de aeronaves sejam o mais similares possível, reduzindo significativamente os custos operacionais para as companhias aéreas.

Dedicada a ajudar as companhias aéreas a aumentar a rentabilidade de suas frotas, a Airbus também oferece uma ampla gama de serviços ao cliente, em todas as áreas de suporte, adaptados às necessidades dos operadores individuais em todo o mundo.

Com sede em Toulouse, na França, a Airbus é uma empresa global com subsidiárias próprias nos Estados Unidos, China, Japão e Oriente Médio, centros de peças de reposição em Hamburgo, Frankfurt, Washington, Pequim, Dubai e Cingapura. A fabricante também conta com centros de treinamento em Toulouse, Miami, Hamburgo, Bangalore e Pequim, além de mais de 150 escritórios de serviços mundialmente. A Airbus também conta com cooperação industrial e parcerias com grandes empresas em todo o mundo e com uma rede de cerca de 2 mil fornecedores (considerando apenas peças avulsas) em mais de 20 países.

A Airbus se esforça para ser uma empresa ecoeficiente. Com esse objetivo, é a primeira companhia aeronáutica do mundo a ter todos os seus produtos e centros de fabricação certificados pelo ISO 14001, o principal selo de certificação ambiental, por apresentar ciclo de vida completo. A empresa procura assegurar que o transporte aéreo continue a ser um meio de transporte ecologicamente eficiente, proporcionando valor econômico e minimizando o impacto ambiental. ■

ESPECIFICAÇÕES DA AERONAVE A350-900 MSN005

- Motores: *Rolls Royce Trent XWB*
- Classificação de Empuxo: *84 mil libras*
- Peso máximo de decolagem do projeto: *268 toneladas (590.800 libras)*
 - Altura: *17,05 m (55' 11")*
 - Comprimento: *68,89 m (226' 0")*
 - Envergadura: *64,75 m (212' 5")*
- Capacidade Máxima de Combustível: *138 mil l (36.456 USG)*
 - Velocidade Típica de Cruzeiro: *Mach 0,85 (930 km/h a FL410, ISA)*
- Volume Total de Carga (Paletes/LD3 + Granel): *172,4 m³ (6.088 pés cúbicos)*

CARACTERÍSTICAS DA CABINE DO A350-900 MSN005

- Fuselagem eXtra Wide Body – largura máxima da cabine: *5,61 m (221" parede lateral a parede lateral)*
- Número total de assentos: *265*

Você precisa de
mais agilidade na
tomada de decisão
da sua empresa?

Faça como os
melhores do transporte.
Dá Globus pra ela.



Sentimos a necessidade de ter informações consolidadas e confiáveis. Só assim poderíamos ter um planejamento estratégico focado em melhores resultados. Diante de muitas opções no mercado, escolhemos o Globus. Esse software traz diferenciais como a minimização de custos, otimização de resultados, competitividade de mercado, produtividade, melhoria no atendimento ao nosso cliente e, principalmente, obtenção de informações seguras.

Rafael Araújo
Gerente Administrativa - Transmagna

**TANTO FAZ O TAMANHO DA SUA EMPRESA
OU DO SEU PROBLEMA. A BGMRODOTEC TEM
A SOLUÇÃO NA MEDIDA CERTA.**

www.bgmrodotec.com.br • ATENDIMENTO EM TODO O BRASIL 0800 200 2525

 **BgmRodotec**
globus

Aviões executivos na vitrine

Considerada a segunda maior feira mundial do setor de aviação executiva, a Labace 2014 reuniu em São Paulo 190 expositores com produtos e serviços voltados a um seletos segmento de consumidores

■ AMARILIS BERTACHINI



O Brasil tem hoje uma frota de 825 jatos executivos

EM MEIO À CRISE ECONÔMICA E À TENTATIVA de aquecer as vendas do setor, executivos do segmento de aviação executiva aproveitaram a 11ª edição da Latin American Business Aviation & Conference (Labace), realizada na capital paulista entre os dias 12 e 14 de agosto, para trocar informações e exibir os mais modernos modelos de jatos executivos de todo o mundo. Foram perto de 70 aeronaves à mostra e 190 expositores que exibiram produtos e serviços nos três dias do evento. Este ano passou a ser considerada a segunda maior feira do setor, por número de visitantes, com a estimativa de um público próximo a 14 mil pessoas.

A América Latina soma atualmente uma frota de mais de 2.300 jatos executivos e, além de ter tido papel importante para o

setor nos últimos anos, a previsão é de que nos próximos dez anos gere demanda para 860 novos jatos executivos, no valor de US\$ 15 bilhões. Atualmente, países como Colômbia, Chile, Panamá e Peru também têm grande potencial para novas aquisições ou de renovação da frota.

Na América Latina, o Brasil disputa com o México, a segunda maior frota de jatos executivos, atrás apenas dos Estados Unidos, que tem a maior frota de aeronaves do mundo.

Segundo dados da Embraer, o Brasil possui hoje uma frota de 825 jatos executivos. No ano passado, o país recebeu 57 novos jatos executivos, ou 77% do total entregue na América Latina e em termos de novas vendas, o Brasil tem sido o segundo maior mercado, atrás apenas dos EUA. De acordo

com levantamento da Associação Brasileira de Aviação Geral (Abag), o número de aeronaves no Brasil vem crescendo na casa dos 6% ano, um percentual muito maior do que o registrado em países da Europa e em outras partes do mundo. A previsão da Embraer é de que nos próximos dez anos o país deverá adquirir de 490 a 530 novos jatos, movimentando US\$ 8,4 bilhões.

Em 2013, a Embraer entregou 90 jatos leves (Phenom) e 29 jatos grandes (Legacy e Lineage), um total de 119 aeronaves. As receitas atingiram US\$ 6,23 bilhões no ano passado. O Phenom 300 foi o modelo de jato executivo mais entregue de toda a indústria em 2013, somando 60 unidades. A empresa registrou aumentos de 27% da receita e de 20% nas entregas em 2013, em comparação a 2012. Hoje existem cerca de 160 jatos executivos da Embraer em operação no Brasil.

Para 2014, a expectativa é que a aviação executiva represente 26% das receitas da Embraer, com a previsão de entregar entre 92 a 97 aeronaves comerciais, de 80 a 90 jatos executivos leves e de 25 a 30 de jatos executivos de grande porte.

A receita total esperada para 2014 está entre US\$ 6 bilhões e US\$ 6,5 bilhões, com a seguinte contribuição aproximada de cada segmento de negócio: 53% da aviação comercial, 26% da aviação executiva, 20% defesa e segurança e 1% de outros negócios.

A Embraer reservou para a feira deste ano cinco jatos executivos, incluindo o Legacy 500, o novo jato executivo da categoria

midsize, pela primeira vez exibido na Labace com o interior completo. Também colocou em exposição o Phenom 100E, o Phenom 300, o Legacy 650 e o Lineage 1000E.

"A Labace é uma vitrine importante para a aviação executiva na América Latina e proporciona uma grande oportunidade de exposição das inovações e diferenciais tecnológicos dos nossos produtos", disse Breno Corrêa, diretor de marketing e vendas da Embraer Aviação Executiva para a América Latina.

No segmento de aeronaves maiores, os jatos Legacy 650 e o Lineage 1000E são indicados para quem procura conforto de cabine, compartimento de bagagem e baixo custo operacional. O sistema de gerenciamento de cabine conta com monitores digitais de alta definição, suporte para iPod e iPhone, mapa móvel tridimensional e reproduzidor de blu-ray. Um controlador central na copa, com tela sensível ao toque, complementa as unidades individuais nos assentos que controlam vídeo, áudio, iluminação e temperatura.

O Legacy 500 da Embraer foi desenvolvido com a pretensão de ser o melhor da categoria. Oferece mais segurança, conforto, eficiência e precisão em voo e está entre os mais modernos do mundo. É o primeiro da classe a ter tecnologia de controle de voo eletrônico completo fly-by-wire (FBW), uma ampla cabine de passageiros e um sofisticado sistema de comunicação e entretenimento.

AEROPORTOS – Houve espaço também na feira para os novos aeroportos privados mostrarem suas vantagens, entre eles o de Caçapava, o Aerovale e o da empresa JHSF, localizado em São Roque, todos em São Paulo.

Com inauguração prevista para o mês de agosto e entrega prometida para dezembro, o aeroporto privado Aerovale despertou a atenção dos visitantes que puderam conhecer a maquete do projeto que inclui,

A Embraer exibiu no evento o novo jato Legacy 500, de categoria midsize



no mesmo local, o aeroporto privado e um condomínio empresarial e industrial, com direito a um tour virtual e outros detalhes comerciais do empreendimento.

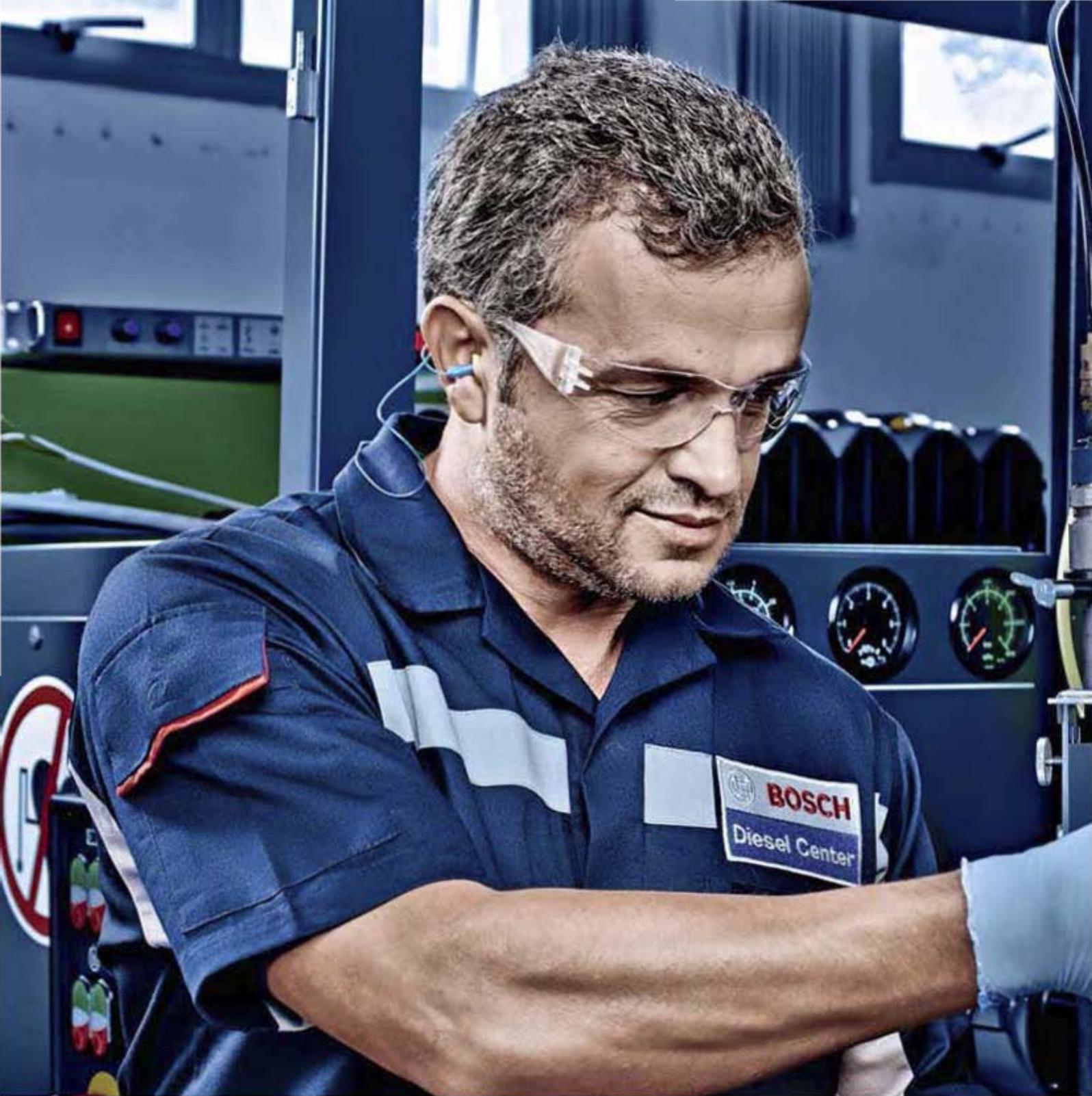
A pista de pouso do Aerovale terá 1.550 metros e o aeroporto será cercado por um condomínio com área aeronáutica, industrial e comercial. Com acesso pelas rodovias Cavalho Pinto (a 300 m) e Presidente Dutra (a 4 km), o Aerovale conta com 117 lotes aeronáuticos de até 13.500 metros quadrados, com acesso direto à pista. A previsão é de que nessa área se instalem empresas de manutenção de aeronaves, de táxi aéreo e hangares. Há também 188 lotes industriais e comerciais de até 15 mil metros quadrados que devem abrigar empresas de prestação de serviços, incluindo restaurantes, bancos, hotéis e comércios.

O Aerovale está a 107 km de São Paulo, a 23 km de São José dos Campos e será conectado a São Paulo através de um serviço de táxi aéreo já anunciado pela Helivale, a empresa de táxi aéreo do mesmo grupo empresarial do empreendimento. O aeroporto está em desenvolvimento pela Construtora Peridlo em Caçapava, no Vale do Paraíba, a 25 minutos de helicóptero do Campo de Marte.

COMBUSTÍVEL – A Petrobras Distribuidora aproveitou o evento para estreitar o relacionamento com players do setor e levou à Labace produtos criados exclusivamente para o segmento de aviação executiva, como programa de relacionamento BR Aviation Club, em que o usuário de produtos BR Aviation – como gasolina, querosene de aviação (QAV), Lubrax Aviation e a linha de limpeza e conservação BR Aviation Care – acumula pontos que podem ser trocados por prêmios variados.

A distribuidora apresentou também o BR Aviation Card, um cartão exclusivo que visa a agilizar o processo de compra e venda dos produtos e serviços de abastecimento. Além de automatizar os processos de atendimento, fatura e cobrança, o cliente executivo pode obter relatórios personalizados diretamente pela internet.

TRANSPORTE DE LUXO – A diversificação também marcou a feira com a divulgação de produtos e serviços diferenciados, como a Jetvan Aviation Style, um veículo customizado pela Procopio Special Vehicles que a partir de uma van Mercedes-Benz Sprinter reuniu internamente todos



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.



O "jato sobre rodas" da Procopio é uma van customizada com itens de um avião executivo de luxo

os itens que se espera encontrar em um jato executivo de luxo.

Com valores a partir de R\$ 350 mil, a van pode ser equipada com itens como escritório móvel e modernos recursos de entretenimento que a permitirão circular como um escritório móvel, otimizando o tempo de executivos que necessitem trabalhar em trânsito. O modelo foi baseado em exemplares já consolidados nos Estados Unidos e na Europa.

Apelidada de "jato sobre rodas", a

Jetvan tem espaçosas poltronas "aviation style" revestidas de couro e com massajadores, sofá revestido em couro, mesa de centro removível, acabamento dos móveis com lâminas de madeira do tipo radica e revestimento do teto e das laterais em couro ecológico ou suede. A iluminação é diferenciada, com efeito de cromoterapia e foram instaladas persianas black-out, automatizadas com controle remoto. O sistema de áudio e vídeo tem televisão de led



Além do conforto no interior do Lineage 1000, a aeronave promete baixo custo operacional

3D, play Station III, processador de áudio e vídeo bit one, cabos e entradas HDMI, tablete, modem e roteador 4G.

Para conforto dos passageiros, há um bar executivo, frigobar e adega climatizada, um amplo porta-malas com cabideiro, uma divisória de vidro para privacidade total dos passageiros, com isolamento termoacústico da cabine do motorista e um console especial com compartimento cofre.

A Procopio Special Vehicles é uma empresa paraense, com quase meio século de experiência na área da construção e de transformação de veículos e acessórios, mas que nos últimos dez anos especializou-se no mercado de customização de veículos de luxo, com soluções personalizadas. Atualmente, a Procopio trabalha com quatro modelos de carros: Jetvans, Jetbus, Limousines e Hears.

PERSONALIZAÇÃO – Na mesma linha de transporte de luxo, a Opulentia, empresa recém-criada desse segmento no Brasil, apresentou no evento seu serviço especial em que são pré-solicitadas informações sobre os gostos e preferências de cada cliente, além do ramo de atuação dos passageiros, para que seja realizada a personalização do automóvel, um Lincoln Navigators importado dos Estados Unidos e adaptado para servir como um escritório móvel totalmente equipado.

O serviço, que pode ser contratado por dia, semana ou mês, inclui um motorista bilíngue e serviço de bordo com uma seleção de bebidas, comidas, revistas, músicas e outros itens necessários para a infraestrutura de um escritório móvel como internet sem fio, monitor de 27 polegadas em alta-definição, PC Apple, DVD/CD player e sistema de premium surround sound.

O veículo acomoda até quatro passageiros, possui bancos de couro, revestimento de madeira com tapete aveludado no chão, espaçoso porta-malas, controle de climatização ambiente, luzes de leitura individuais e mini-refrigerador.

Frota de aeronaves cresce 4,9%

Foram adicionadas 756 aeronaves à frota da aviação geral brasileira e os estados de São Paulo, Minas Gerais, Mato Grosso e Goiás possuem 51% das aeronaves registradas no país

■ AMARILIS BERTACHINI

A FROTA NACIONAL DE AERONAVES AUMENTOU 4,9% no ano passado, totalizando 14.648 unidades. Passaram a voar nos céus brasileiros 756 aeronaves a mais, sendo 283 novas e 473 usadas. Atualmente, a frota da aviação geral brasileira tem idade média de 25 anos e seis meses.

Os dados fazem parte do levantamento anual feito pela Associação Brasileira de Aviação Geral (Abag), apresentado em seu Anuário Brasileiro de Aviação Geral, que está em sua quarta edição.

Mesmo com a expansão da frota, o número de pousos e decolagens, que somaram 739 mil voos, apresentou um decréscimo de 3,7% em relação ao ano anterior. Na análise de Ricardo Nogueira, diretor-geral da Abag, a retração do número de voos fora do eixo aéreo comercial é um reflexo da crise econômica. Ele acredita que os altos custos de operação de uma aeronave privada fez reduzir o movimento desse segmento, mas ressalta que houve um aumento na demanda por aeronaves privadas por parte de corporações.

“A desaceleração da economia é um indicador. A aeronave da aviação executiva é o último item agregado por uma empresa e é o primeiro a ser jogado fora porque o custo é alto”, justifica o diretor. Ele destaca que houve uma mudança no perfil das novas unidades que se juntaram à frota, com jatos de médio e grande portes se sobressaindo aos de pequeno porte, refletindo uma demanda maior por parte de corporações do que compradores pessoa-física. As grandes empresas têm optado pela aquisição de aeronaves para atender ao seu corpo de

gestores em viagens de negócios para vários destinos.

O crescimento de 4,9% no ano passado, foi considerado dentro da média dos últimos dez anos, que tem sido de expansão de 5% a 6% ao ano, segundo Eduardo Marson Ferreira, presidente do conselho da Abag.

Em 2013 o segmento de aviação geral conectou 33 aeroportos brasileiros com mais de 3,7 mil aeródromos nacionais e internacionais. A meta da Abag é ter acesso aos dados de 110 aeroportos. Os mais de 400 operadores do setor cobrem 100% dos aeródromos brasileiros em 1.419 municípios.

“O anuário está sendo uma grande ferramenta para mostrar ao governo a importância da aviação geral”, declara Nogueira, destacando que o setor tem peso estratégico para a economia. Para este ano, a previsão é de manutenção no nível dos negócios realizados no ano passado.

A frota da aviação geral foi avaliada em US\$ 12,4 bilhões, um crescimento de 4,8% sobre 2012, considerando as aeronaves novas, usadas, mudanças de categoria, valorização, desvalorização e aeronaves canceladas.

Os aviões convencionais somaram 10.619 unidades, representando 72% da frota de aviação geral no Brasil. Já os helicópteros totalizaram 2.060 unidades, representando

14% da frota nacional de aviação geral. A idade média da frota de helicópteros é de 12 anos, mas 64% dela têm até 15 anos.

DESEMPENHO REGIONAL – Os números de 2013 mostram que os estados de São Paulo, Minas Gerais, Mato Grosso e Goiás possuem 51% das aeronaves registradas no país. As regiões que se destacaram no crescimento de suas frotas foram o Sudeste e o Centro-Oeste.

No ano passado foi registrado um aumento de 260 aeronaves no Sudeste, um crescimento de 4% em relação à frota do ano anterior. Os estados que se destacaram foram São Paulo, com mais 144 unidades, e Minas Gerais, com 83. Entre as novas aquisições estão 110 aviões convencionais e 95 helicópteros (7%). Já o Centro-Oeste registrou expansão de 5%, adicionando 157 aeronaves à sua frota. Os estados de Mato Grosso e Goiás incorporaram um maior número de aeronaves, 57 unidades cada.

Na região Norte, a frota de aviação geral cresceu 4% em 2013, com acréscimo de 59 aeronaves. O Pará foi o estado que mais incorporou aeronaves, num total de 30. Curiosamente, o maior crescimento percentual foi da frota de anfíbios que ficou 10% maior que a do ano anterior.

No Nordeste, houve um aumento de 6% em relação a 2012, com a adição de 77 aeronaves. A Bahia foi o que mais se destacou, com acréscimo de 31 aeronaves. A frota no Sul cresceu 7% em 2013, com a adição de 139 aeronaves. Paraná se sobressaiu com 76 aeronaves a mais e foi responsável por 11% do crescimento da frota no Brasil. ■

RANKING DA FROTA ATUAL DE JATOS EXECUTIVOS EM OPERAÇÃO:

1º Estados Unidos	11.580
2º México	840
3º Brasil	825

Fonte: Embraer

Bosch cria novo modelo de gestão para a área de logística

Com a retomada do controle sobre as operações do departamento logística, a estratégia da empresa é aumentar a eficiência, reduzir custos e agilizar o atendimento no mercado de reposição automotiva

■ SONIA MORAES



A Bosch instalou dentro do seu CD em Louveira um departamento dedicado à logística

ATENTA À MAIOR EXIGÊNCIA DOS CONSUMIDORES e à forte concorrência no mercado brasileiro, a Robert Bosch retoma o controle das operações logísticas da divisão automotiva de reposição e cria um novo modelo de gestão para este departamento. Batizado de projeto Fênix este novo conceito de atendimento implementado pela área de reposição da Bosch no Brasil visa aumentar a eficiência, reduzir custos e acelerar o atendimento no mercado de reposição.

Depois de ter durante 15 anos todo o controle das operações logísticas terceirizado, a Robert Bosch percebeu que seria necessário reassumir as responsabilidades por esta atividade. "A empresa decidiu terceirizar a logística na década de 1990, época em que as grandes

corporações enxergavam a terceirização desta atividade como uma solução para a redução de custos", conta Patrick Dietz, gerente de logística da divisão automotiva aftermarket da Robert Bosch. "Mas, com o passar do tempo começou a haver um descolamento entre o que a empresa queria e o que o cliente precisava."

Após fazer um balanço sobre os resultados do setor de reposição, a partir de um estudo criado em 2012 pela equipe da divisão de reposição automotiva, a Robert Bosch decidiu aplicar o conceito lean manufacturing, filosofia de gestão criada pela Toyota para reduzir sete grandes desperdícios nas empresas (superprodução, espera, transporte desnecessário, processamento excessivo, inventário, movimento desnecessário e

defeitos), também na área de logística, fazendo desta atividade uma das competências-chave da divisão de reposição automotiva da empresa no Brasil. "A parte de inteligência, que mexe com as estratégias logísticas é controlada pela equipe da Bosch. Já a parte operacional, que envolve o abastecimento do armazém e a distribuição dos produtos no mercado é feita por empresas terceirizadas", explica Dietz. Entre as empresas que prestam serviço para a Robert Bosch estão a DHL, a Ceva, Gestock e a GQPS.

Para garantir a eficiência máxima em todo o processo de armazenagem, distribuição e sistema de gerenciamento de informação e operacionalização das atividades deste setor, a empresa instalou dentro do seu centro de distribuição localizado em Louveira, no interior de São Paulo, um departamento dedicado à logística com uma equipe que trabalha em tempo integral.

Neste novo modelo de gestão logística a adoção do conceito Bosch Production System (BPS), que visa à melhoria contínua de processos e serviços e é utilizado pela Bosch em suas fábricas no mundo, possibilitou que todo o espaço físico do armazém fosse repensado. Dessa forma, além dos processos redesenhados, foram alteradas as estações de trabalho e a localização dos produtos armazenados. "Com a mudança tivemos um impacto positivo na logística porque antes a comunicação não estava interligada com o canal de vendas", afirma Dietz.

"Melhoramos todos os indicadores do armazém, desde a satisfação do cliente com a entrega dos produtos até no ganho de produtividade."

Delfim Calixto, vice-presidente da divisão Automotive Aftermarket da Robert Bosch para a América Latina, comenta que nos últimos anos a eficiência logística se tornou um dos fatores-chave de sucesso para todas as empresas. "As necessidades e expectativas dos clientes, assim como os custos aumentaram. Desta forma, melhorar a produtividade nesta área se tornou uma condição de sobrevivência", diz Calixto.

O vice-presidente da divisão de aftermarket da Bosch, acrescenta que "o projeto Fênix foi planejado para proporcionar aos clientes uma solução logística, feita sob medida, e mais adequada às suas necessidades."

PRODUTOS – O portfólio da divisão de reposição automotiva da Robert Bosch é composto de aproximadamente 20 mil produtos, desde itens pequenos como velas de ignição, cabos, filtros, palhetas, alternadores, motores de partida, componentes do sistema de freios, de injeção, até grandes peças como uma bancada diesel de quase uma tonelada, que atendem cerca de 95% da frota

brasileira. Os componentes estão armazenados em uma área de aproximadamente 25 mil m².

Para dar vazão ao volume – em média 10 mil linhas de pedidos chegam diariamente – a equipe, composta por 30 pessoas, trabalha em um período de 24 horas para que os produtos possam ser processados e disponibilizados para a distribuição por meio de diferentes modais.

Na Robert Bosch, a complexa logística do mercado de reposição automotiva envolve 60 toneladas de mercadorias movimentadas diariamente e enviadas para os mais de 1.500 pontos de vendas em todo o Brasil por aproximadamente 50 caminhões que deixam todos os dias o centro logístico da empresa.

"Para ter uma ideia da eficiência do projeto, em 2012 tínhamos uma média de 4.500 linhas de pedidos por dia. Com as mudanças implementadas, conseguimos melhorar a eficiência desse processo e aumentar significativamente a nossa produtividade, chegando a ultrapassar 11 mil linhas de pedidos diários", compara Calixto.

Diante do resultado positivo obtido com o novo modelo de gestão para a área de logística, a Robert Bosch pretende adotar este mesmo conceito para

o mercado de reposição em outras unidades do grupo no mundo. "Estamos, nesse momento, estabilizando os nossos processos, adequando as demandas à nossa capacidade. Com isso, a meta é maximizar a nossa eficiência até 2015. Acreditamos que dessa forma ampliaremos os níveis de satisfação dos clientes que hoje, após quase um ano de implementação do projeto, já ultrapassam os 30% de avaliações positivas", esclarece Calixto.

TENDÊNCIA – O gerente da divisão de logística da Robert Bosch afirma que uma pesquisa sobre a terceirização da logística mostra que há uma insatisfação dos clientes e, por isso, muitas empresas estão procurando assumir o controle desta atividade. "Algumas companhias mais radicais estão assumindo todas as operações logísticas e outras estão controlando parte das atividades", afirma Dietz.

A estimativa do gerente de logística da Bosch é que nos próximos cinco ou 10 anos as empresas devem mudar o formato de serviço na área de logística, alterando toda a estrutura de controle sobre esta operação. "Elas terão que se adequar para garantir maior qualidade no atendimento", diz Dietz. ■

transporte
Todos os modelos MODERNO

Visibilidade para seus produtos e serviços.

11-5096.8104

ABASTECIMENTO MONITORADO

GTfrota

ACABE COM OS DESVIOS E DESPÉDICIOS 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



MWM International comemora 50 mil motores entregues a Volvo

Acordo de 29 anos envolve o fornecimento dos propulsores Acteon de 4.8 e 7.2 litros Euro 3 e Euro 5 para os caminhões semipesados da linha VM

■ SONIA MORAES

A MWM INTERNATIONAL, FABRICANTE de motores diesel, comemora o marco de 50 mil motores entregues à Volvo. A parceria de 29 anos com a fabricante sueca começou com o fornecimento de propulsores da família série 229 de 6.0 litros e 6 cilindros para a Volvo Penta, divisão de motores marítimos do grupo. Hoje a empresa atende à divisão de veículos da montadora com os motores Acteon 4.8 e 7.2 litros Euro 3 para o mercado de exportação e o propulsor 7.2 litros Euro 5 para as linhas de caminhões e ônibus destinados ao mercado local.

Os motores produzidos pela MWM International equipam os caminhões semipesados da linha VM da Volvo desde o início de sua fabricação no Brasil em 2003, quando a montadora lançou os modelos médios produzidos, pela primeira vez, fora da Europa. Na época, os modelos VM 17 e VM 23 eram equipados com os motores MWM série 10 de 6.5 litros que atendiam à legislação de emissões do Programa de Controle da Poluição do Ar (Proconve P4), equivalente a Euro 2, com sistema de injeção mecânico, turbocompressores de alto rendimento e sistema de arrefecimento de ar de admissão (intercooler).

Thomas Püschel, diretor de vendas e marketing da MWM International, lembra que a interação entre as áreas de engenharia da MWM no Brasil e a engenharia da Volvo Brasil e Europa foi fundamental para a aplicação dos motores série 10, uma vez que os veículos estavam sendo localizados ao mesmo tempo que recebiam nova motorização. "Foi um caso de sucesso que

geraria ainda muitos frutos nos anos seguintes", diz Püschel.

Com a implementação da nova lei de emissões em 2004-2005, do Proconve P5, equivalente a Euro 3, os novos motores da série Acteon, 4.8 e 7.2 litros, receberam sistema de injeção de alta pressão (common rail), o que permitiu redução ainda maior do consumo de combustível e incremento de potência para os novos modelos VM 220, VM 260 e VM 310. Surgia a primeira versão tratora (tractor) da linha VM, que recebeu remodelação completa da cabine, trazendo ainda mais sucesso para essa parceria.

"Diferentemente dos modelos com injeção mecânica, os motores eletrônicos dependem de maior integração veículo/motor, fazendo com que a engenharia MWM International desenvolvesse junto com a Volvo funções específicas de serviço e diagnose eletrônica", explica Püschel.

Segundo Püschel, a customização de calibração de combustão e aplicação dos motores é um dos pontos fortes da MWM International, pelo fato de ser uma das poucas empresas do setor a ter engenharia de desenvolvimento local e grande flexibilidade.

Em 2012, com a implementação da norma Euro 5, nova fase do Proconve P7, com níveis ainda mais desafiadores de emissões de gases para veículos comerciais, a MWM International inovou outra vez utilizando sistemas ainda mais modernos de injeção de combustível, alimentação de ar com quatro válvulas por cilindro e novos turbocompressores e, adicionalmente, um

inédito sistema de freio motor integrado no cabeçote.

Os novos motores Acteon 7.2 litros Euro 5 ganharam mais potência e não só foram integrados com sucesso a um sistema de pós-tratamento Volvo com Sistema de Redução Catalítica (SCR), que depende do uso do aditivo Arla 32, como tiveram fundamental papel no excelente nível de consumo de combustível dos caminhões Volvo VM.

Püschel comenta que a integração da MWM International com a Volvo trouxe boas surpresas, como o primeiro chassi de ônibus com motor dianteiro e a integração do motor com a caixa de câmbio eletrônica Volvo I-Shift.

"Com tecnologia de ponta e equipes dedicadas, trabalhamos em sinergia e alcançamos excelentes resultados em termos de redução de consumo de combustível, no custo de manutenção e no aumento de durabilidade dos propulsores fornecidos", ressalta Püschel. "Essa conquista afirma o nosso compromisso em fortalecer a parceria com foco em qualidade e desenvolvimento contínuo de tecnologia", destaca o diretor de vendas da empresa.

Douglas Nakano, vice-presidente da Volvo Group Trucks Technology Latin America, acrescenta que a parceria com a MWM International contribuiu significativamente para a entrada da Volvo no segmento de caminhões semipesados na América Latina.

Com 61 anos de atuação, a MWM International, empresa afiliada ao grupo americano Navistar, já produziu mais de quatro milhões de motores e exporta estes propulsores para mais de 30 países. ■

Sua empresa precisa de mais capacidade de transporte ?



Transporte de minério

Para seguir em frente, você precisa ter volume de carga.

O AMAX Mine é uma nova tecnologia da AmstedMaxion que se destaca por trocar solda por rebites, garantindo uma fabricação mais rápida, além das chapas rebitadas (huck bolt) que deixam a manutenção mais fácil e ágil, reduzindo custos operacionais. Conta ainda com maior capacidade de carga, padronização de componentes estruturais, não retém minério no interior da caixa, mais inovação e tecnologia, sistema de frenagem no truque (opcional) e controle de temperatura online.

Não deixe que seu desenvolvimento pare. A AmstedMaxion é o seu caminho.

-  **AMAX Mine**
-  **Rebites Huck Bolt**
-  **Sistema de Frenagem no Truque**
-  **Sistema de Monitoramento Eletrônico**

www.amstedmaxion.com.br

Cruzeiro (55 12) 2122-1400 Hortolândia (55 19) 2118-2000



Somente um leilão poderá ser feito ainda em 2014

Só existe uma possibilidade de haver leilão ferroviário do Programa de Investimentos em Logística no presente mandato presidencial e ela se refere ao atraente trecho entre Lucas do Rio Verde, no Mato Grosso, e Campinorte, em Goiás, com 883 quilômetros de extensão, destinado a escoar a produção agrícola dessa ampla região

■ALEXANDRE ASQUINI

NA SEGUNDA SEMANA DE AGOSTO DE 2014, o Ministério dos Transportes autorizou empresas privadas a elaborarem estudos de seis outros trechos ferroviários, num total de 4.676 quilômetros, mas em todos esses casos, a conclusão dos estudos deve acontecer em 180 dias ou mais, havendo ainda um prazo para que o governo examine os estudos apresentados e proceda à sua escolha. Assim, os editais somente ficarão prontos em 2015, já no próximo mandato presidencial e, certamente, em outro ambiente político, independentemente de quem se saia vitorioso nas eleições de outubro.

Lançado pelo governo federal em 12 de agosto de 2012, o Programa de Investimento em Logística compreende a implantação de 16 trechos ferroviários, totalizando 11,5 mil quilômetros de novos trilhos, num investimento total estimado em R\$ 91 bilhões, considerando recursos do Tesouro Nacional e investimentos privados. Por ocasião do lançamento, previa-se que o primeiro leilão de ferrovia aconteceria já em abril de 2013, mas houve demora na análise do programa pelo Tribunal de Contas da União (TCU).

A autorização para que houvesse o leilão do trecho entre Lucas do Rio Verde (MT) e Campinorte (GO) foi concedido pelo TCU em fevereiro de 2014, porém,

seis meses depois, em meados de agosto, o edital ainda não tinha data para ser lançado. O Ministério dos Transportes assegura que todos os estudos concernentes a esse trecho estão concluídos, restando apenas "ajustes" na modelagem, os quais estão sendo discutidos com os potenciais interessados.

Considerando que leilões vazios são caros e, obviamente, não atingem seus objetivos, já que o interesse é, de fato, conceder os diferentes trechos, o governo trabalha com a ideia de que os grupos privados devam mesmo dispender certo tempo no estudo das propostas e sugerir ajustes para, então, terem condições de definir sua participação de forma sólida.

Na verdade, o governo precisa equacionar algumas desconfianças do mercado, decorrentes em certa medida do novo modelo de construção e exploração de ferrovias. De acordo com esse novo modelo, a empresa que vencer o leilão irá construir, manter e operar as linhas, mas toda a capacidade de transporte de carga a ser viabilizada por esses novos trilhos será comprada pela Valec Engenharia, Construções e Ferrovias, estatal vinculada ao Ministério dos Transportes, que a revenderá a empresas interessadas.

Hoje, as ferrovias concessionárias operam num regime de monopólio e o novo

modelo prevê garantia de livre acesso de quaisquer transportadores aos trilhos, com o objetivo de promover maior concorrência e, conseqüentemente, redução dos fretes no setor em todo o país. Contudo, há quem veja como um fator de insegurança jurídica a presença da Valec como garantidora contra riscos no setor, já que, num quadro em que os investimentos são consideravelmente elevados e de longo prazo, não existem garantias efetivas de que o governo, que controla a estatal, manterá ao longo do tempo a mesma orientação adotada atualmente.

NOVOS TRECHOS – No dia 8 de agosto de 2014, o Ministério dos Transportes fez publicar no Diário Oficial da União um conjunto de seis portarias firmadas pelo ministro Paulo Sérgio Passos, autorizando empresas privadas a elaborarem a complementação dos estudos de viabilidade técnica para subsidiar a implantação da infraestrutura em seis trechos ferroviários previstos no Programa de Investimentos em Logística.

Os trechos ferroviários somam 4.676 quilômetros e o Ministério dos Transportes recebeu de 20 grupos empresariais privados um total de 71 Propostas de Manifestação de Interesse a serem consideradas nas modelagens dos respectivos leilões.

Na visão governamental, a realização dos estudos prévios é fator que favorece o êxito do processo licitatório, na medida em que oferece aos interessados em participar do leilão as bases para a formulação de suas propostas. Além disso, a sistemática pode atrair empresas interessadas em obter concessões.

O lote autorizado inclui os seguintes trechos: Açailândia (MA)-Barcarena (FA), com 457 quilômetros, recebeu 12 propostas – prazo 180 dias; Arápolis (GO)-Corinto (MG), com 775 quilômetros, foi objeto de dez propostas – prazo, 180 dias; Belo Horizonte (MG)-Guarambi (BA), com 845 quilômetros, e atraiu nove propostas – prazo 180 dias; Estrela D'Oeste

(SP)-Dourados (MS), com 659 quilômetros, obteve 13 propostas – prazo de 180 dias; Sinop (MT)-Miritituba, distrito de Itaituba (FA), com 990 quilômetros, conseguiu 14 propostas – prazo de 240 dias; e Sapezal (MT)-Porto Velho (RO), com 950 quilômetros, angariou 13 propostas – prazo de 240 dias. Os prazos começaram a ser contados na data de publicação das portarias.

O informe do Ministério dos Transportes assinala que algumas das empresas autorizadas se associarão para desenvolver as atividades, as quais, de modo geral, compreendem estudos básicos, projetos, estudos ambientais, orçamentos e cronogramas físicos.

Os quatro trechos para os quais foi concedido prazo final de 180 dias para a elaboração e apresentação dos estudos correspondem aos casos em que já existem

estudos iniciais, os quais devem, então, ser complementados. Os dois trechos com prazo de 240 dias dizem respeito aos casos em que ainda não foram feitos os estudos iniciais.

COMISSÃO DE SELEÇÃO – O ministro Paulo Sérgio Passos instituiu uma comissão de seleção para subsidiar a decisão ministerial quanto aos estudos técnicos a serem selecionados e também aos valores devidos a título de ressarcimento. Integram a comissão representantes do Ministério dos Transportes, Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), Valec Engenharia, Construções e Ferrovias e Empresa de Planejamento e Logística (EPL). Foi concedido a essa comissão prazo de 30 dias a contar a entrega dos produtos para selecionar os estudos e indicar os que podem ser utilizados em eventual licitação. ■



Trecho entre Lucas do Rio Verde, no Mato Grosso, e Compinorte, em Goiás, com 883 km de extensão

Mais conforto para a Estrada de Ferro Vitória a Minas e Carajás

Os novos trens adquiridos pela Vale já entraram em operação na malha da empresa, no trecho entre Espírito Santo e Minas Gerais, e a partir de 2015 os carros começam operar entre o Maranhão e o Pará

■ SONIA MOARES



Quantidade de carros usados pela Vale na Ferro Vitória a Minas varia conforme a demanda

Os novos trens de passageiros adquiridos pela Vale começaram a operar no início deste mês na malha da Estrada de Ferro Vitória a Minas (EFVM) e os da Estrada de Ferro Carajás (EFC) entrarão em operação a partir de 2015. Para a renovação de frota das duas malhas, a Vale investiu US\$ 135,8 milhões, sendo US\$ 80,2 milhões para a EFVM e US\$ 55,6 milhões para a EFC.

A malha da Estrada de Ferro Vitória a Minas, que faz a ligação entre Espírito Santo e Minas Gerais, recebeu o reforço de 56 novos carros para os dois trens

que circulam neste trecho. São dez carros executivos e 30 econômicos, além de vagões-restaurante, lanchonete, gerador e cadeirante (destinado a pessoas com dificuldade de locomoção). Com os novos vagões a Vale tira de circulação os antigos carros.

Para a operação diária na malha da Estrada de Ferro Vitória a Minas não há um número fixo de vagões. Segundo a Vale, a quantidade de carros a ser utilizada é definida de acordo com a demanda.

Humberto Freitas, diretor-executivo de logística e pesquisa mineral da Vale,

afirma que o investimento nos novos trens da Estrada de Ferro Vitória a Minas visa oferecer um serviço cada vez mais seguro, moderno e confortável aos passageiros e às comunidades situadas ao longo da ferrovia. "Percebemos, com muito orgulho, a contribuição do nosso trem para o desenvolvimento das cidades por onde passa e o seu papel de propulsor turístico nos estados do Espírito Santo e de Minas Gerais", diz Freitas.

Para Zeraldo Oliveira, diretor de operações logísticas da Vale, o novo trem de passageiros é um presente para a sociedade brasileira. "Sabemos que o trem é um elemento que proporciona o crescimento, o desenvolvimento e a prosperidade para as comunidades", destaca Oliveira.

Fabricados pela Astra Vagoane, na Romênia, os vagões obedecem a padrões europeus de qualidade. Cada carro executivo tem capacidade para transportar 57 passageiros. Os econômicos têm 75 lugares, sendo um dedicado a pessoas obesas. Além de sistema de climatização, os novos trens têm tomadas elétricas individuais nas poltronas para possibilitar o carregamento de equipamentos eletrônicos, como notebooks e telefones celulares.

Os banheiros receberam novo layout e tecnologias voltadas a priorizar o uso sustentável dos recursos naturais, como a substituição do papel toalha por aquecente para a secagem das mãos. O

sistema de descarga é a vácuo, semelhante ao utilizado nos aviões, o que reduz o consumo de água. Os novos carros também são equipados com monitores de vídeo para oferecer uma opção de entretenimento aos passageiros durante a viagem. Além disso, toda a composição conta com detector de fumaça, aumentando a segurança dos usuários.

Os carros da classe executiva estão equipados com sistema de som e iluminação individualizados para dar maior conforto e comodidade aos viajantes. As poltronas são mais largas e com inclinação maior que as da classe econômica. As novidades contemplam também os carros-restaurante e cadeirante. O primeiro tem 72 lugares, 56% a mais em relação às composições que operam atualmente.

Os novos carros receberam um novo sistema automatizado de abertura e fechamento das portas externas e as localizadas entre um carro e outro. A travessia entre os carros está mais segura e confortável porque a conexão entre os vagões é vedada por um sistema de plástico emborrachado.

Outro detalhe são displays externos e internos, que exibem informações gerais sobre a viagem, como o destino e trajeto do trem, número dos carros, estações e paradas de embarque e de desembarque.

A Estrada de Ferro Vitória a Minas tem 664 quilômetros de percurso completo e 30 pontos de embarque e desembarque. Esta malha atende 42 municípios e transporta um milhão de passageiros por ano. Para o percurso completo, a classe executiva custa R\$ 91 e a classe econômica R\$ 58.

A Estrada de Ferro Carajás, que faz a ligação entre Maranhão e Pará, receberá 39 novos carros no próximo ano, sendo seis executivos e 21 econômicos, além de vagões-restaurante, lanxhonete,



Carros da classe executiva estão equipados com sistema de som e iluminação individuais



Com maior conforto, novos vagões são configurados para 72 passageiros

gerador e cadeirante. Neste trecho somente um trem atende a população da região.

A Estrada de Ferro Carajás tem 892 quilômetros de percurso completo, cinco estações e dez pontos de parada. Esta malha serve 27 municípios e transporta 350 mil passageiros por ano. Para o percurso completo, a classe executiva custa R\$ 110 e a classe econômica R\$ 55.

Carlos Mello Júnior, diretor de operações

da EFC, afirma ser de grande importância para a Vale a renovação da frota, tendo em vista que o trem atende 23 municípios no Maranhão e quatro no Pará. "Parte dos nossos usuários depende unicamente deste transporte e este investimento vai oferecer um serviço cada vez mais seguro, moderno e confortável aos passageiros e às comunidades situadas ao longo da ferrovia", afirma Mello.



Os monocascos convertidos em catamarãs proporcionam mais conforto ao usuário

Governo moderniza operação das travessias litorâneas

O investimento de R\$ 250 milhões que começou ser aplicado em 2011 em obras de infraestrutura, revitalização das embarcações e ampliação do sistema de atracação será concluído este ano pelo governo paulista

■ SONIA MOARES

O GOVERNO DO ESTADO DE SÃO PAULO vai concluir no final deste ano o investimento de R\$ 250 milhões na modernização do sistema de travessias litorâneas. Do total que começou a ser aplicado em 2011 neste setor, R\$ 210 milhões já foram gastos em obras de infraestrutura,

sendo R\$ 75 milhões aplicados na revitalização das embarcações e R\$ 35 milhões no sistema de atracação por gavetas, igual ao que já foi realizado pelo governo no Guarujá para ampliar a capacidade do sistema.

A frota atual utilizada para as travessias

litorâneas é composta por 25 ferryboats e sete lanchas. A travessia do trecho Santos-Guarujá opera com dez embarcações, São Sebastião-Ilhabela com seis embarcações, Guarujá-Bertioga com duas, Iguape-Jureia com duas, Caraneia-Ilha Comprida com três embarcações e

Cananeia-Continente com duas.

Das 20 embarcações revitalizadas, 18 já foram entregues para a operação do sistema e duas chegam até o final de setembro. Já das sete lanchas que operam em duas travessias exclusivas para pedestres, seis fazem o trajeto entre a Praça da República (Santos) e Vicente de Carvalho (Guarujá) e uma entre Cananeia e Ariri, um percurso de 36 quilômetros, passando por 12 comunidades ribeirinhas.

João Henrique Poiani, diretor de operações da Dersa - Desenvolvimento Rodoviário S/A, explica que os ferryboats são utilizados particularmente para transporte de veículos, entre caminhões VUC, micro-ônibus e automóveis. A capacidade operacional é de 1.300 veículos por hora. "Onde não existe travessia por lancha para pedestres, o transporte também é feito nos ferryboats, sem cobrança de tarifa, com exceção da travessia mista entre Santos e Guarujá, na ponta da praia, onde é feita a cobrança de pedestres que utilizam o sistema", esclarece Poiani.

O tamanho das embarcações utilizadas depende do tipo e localização da travessia. Em Santos-Guarujá os ferryboats transportam entre 40 e 62 veículos por viagem. Em São Sebastião, vão de 40 a 100 veículos. Já nas travessias de menor porte são utilizadas embarcações com capacidade que variam entre 10 e 36 veículos.

Poiani informa que a Dersa tem investido fortemente na modernização do sistema de travessias litorâneas, adquirindo cinco novos ferryboats para o transporte de veículos e transformando os antigos monocascos em embarcações do tipo catamarã, que possuem dois cascos (vulgarmente chamados "bananas"). "Esta mudança proporciona melhor manobrabilidade, necessidade de menos lastro, motores de menor potência, ou seja,

INVESTIMENTOS



Aquisição de 4 novas lanchas
R\$ 27 milhões

Revitalização do atracadouro de Santos
R\$ 30 milhões

Revitalização de 20 embarcações
R\$ 75 milhões

Modernização dos atracadouros de Bertiooga e Guarujá - R\$ 22 milhões

Aquisição de 5 novos Ferryboats
R\$ 32,7 milhões

Aquisição de novo sistema de comunicação e monitoramento - R\$ 6 milhões

Aquisição de novos motores/reversores
R\$ 5,2 milhões

mais economia para a empresa e conforto para o usuário".

Poiani esclarece ainda que as novas embarcações serão utilizadas para as travessias de maior porte, sendo remanejadas as embarcações antigas para

as travessias que têm menor movimento. "Este é o maior investimento já feito pelo governo paulista em toda a história do sistema", diz o diretor de operações da Dersa.

Outra inovação aplicada no sistema, segundo o diretor de operações da Dersa, é a transformação de toda a superestrutura das embarcações, antigamente feita em aço, por fibra, deixando-as mais leves, o que reduz em 60% o peso da superestrutura e a torna menos susceptível à corrosão. "Isso reduz substancialmente o tempo de manutenção e reduz a sensação de calor no convés da embarcação, melhorando o ambiente de trabalho da tripulação", diz Poiani. Atualmente, mais de 50% da frota de ferryboats já passaram por este processo de modernização.

Para o transporte de passageiros, das sete lanchas que compõem a frota seis estão em operação, sendo quatro com capacidade para 370 passageiros e 50 bicicletas por viagem, uma para 728 passageiros. A outra lancha com capacidade para 180 pessoas está passando por reforma e deve voltar a operar até o final deste ano.

Das sete lanchas, quatro já foram modernizadas. São feitas de fibra especial, totalmente fechadas e equipadas com

TRAVESSIA CANANEIA-ARIRI

A lancha de aço opera na linha de navegação entre Cananéia e Ariri, com capacidade para 104 passageiros, transporta em média 40 pessoas por dia. "Esta é uma operação de caráter social e funciona uma vez por dia, transportando alimentos e objetos para os moradores da região, além de turistas", comenta o diretor de operações da Dersa. "É uma viagem de três horas e meia em um percurso de 36 quilômetros, passando por 12 comunidades ribeirinhas."

Poliani conta que a estrada de terra que chega até o Ariri é muito ruim, por isso, as pessoas preferem o transporte por lancha. Por ser uma viagem longa, a embarcação é equipada com freezer, banheiros e outros itens para oferecer conforto aos passageiros.

Os moradores da região pagam R\$ 6,30 pelo transporte e para os turistas a tarifa é de R\$ 45,00.



Sete lanchas compõem a frota destinada exclusivamente ao transporte de passageiros

ar condicionado, televisores a bordo, assentos estofados, câmeras de monitoramento interno, entre outras melhorias implementadas neste novo padrão de transporte utilizado pela empresa. São as maiores lanchas em fibra já fabricadas no país para este tipo de transporte público.

As outras três lanchas são feitas em aço, sendo que duas delas estão operacionais na travessia entre a Praça da República, em Santos, e Vicente de Carvalho, no Guarujá, e operam



adicionalmente às demais, conforme a demanda do horário.

Segundo Poliani, o maior movimento anual de veículos é na travessia entre Santos e Guarujá, que representa cerca de 80% de toda a demanda do sistema, seguida por São Sebastião-Ilhabela, com 14%. A tarifa varia de R\$ 4,90 para motocicletas, motonetas, ciclomotores, carrinhos de sorvete e similares a R\$ 845,70 para os carros forte nos dias úteis. Ciclistas têm isenção total de tarifa em todas as travessias por ferryboat, assim como pedestres, exceto entre Santos e Guarujá (travessia mista). Estudantes e professores pagam meia tarifa e idosos também são isentos. Todas as isenções são suportadas por lei ou decreto estadual ou federal, segundo informa o diretor da Dersa.

AGENDAMENTO – Poliani esclarece que a Dersa possui também um serviço de agendamento de horário de passagem denominado hora marcada, pelo qual o usuário, com até duas horas de antecedência, pode agendar a passagem em qualquer

uma das travessias. Este serviço possui um preço diferenciado e depende da disponibilidade de vagas para o horário. A empresa reserva cerca de 20% de sua capacidade operacional a cada meia hora para este serviço, bastante utilizados nos feriados e finais de semana, principalmente na travessia São Sebastião-Ilhabela, que nestes períodos recebem uma quantidade grande de turistas. O agendamento do horário é feito pelo site da Dersa e está disponível em português e inglês, assim como para pagamento com cartões emitidos no exterior. Toda a operação do sistema é controlada pela Dersa que inaugurou no Guarujá um novo Centro de Controle Operacional (CCO) no final de 2012. Com mais de 260 câmeras instaladas este centro monitora todo o sistema de travessias litorâneas.

O diretor de operações da Dersa explica que as travessias litorâneas do Estado de São Paulo, com exceção de Cananeia-Continentes e Cananeia-Ilha Comprida, operam 24 horas por dia. "Santos-Guarujá é a única que não possui horário de partida pré-determinado, pois opera de acordo com a demanda, em sistema bate e volta", diz Poliani. "Em vésperas de feriados prolongados e nos seus retornos, e excepcionalmente em finais de semana com movimentos atípicos, todas as travessias passam a operar em sistema bate e volta, proporcionando um maior número de viagens, para evitar ao máximo a formação de filas."

Segundo Poliani, com os investimentos realizados pelo governo de São Paulo neste sistema o tempo de espera para as travessias litorâneas que antes era de 40 minutos caiu para 20 minutos. O diretor de operações da Dersa acrescenta que a maior inovação realizada no sistema foi a mudança do padrão de atendimento do serviço de passageiros. "Com isso, passamos a oferecer mais segurança, conforto e maior capacidade de manobras", diz o diretor.

SOLUÇÕES EM RASTREAMENTO

Referência no desenvolvimento de soluções tecnológicas em Rastreamento, a Pósitron oferece ferramentas completas para a gestão do transporte e da carga, logística e telemetria, proporcionando maior eficiência operacional, o que significa melhoria de rentabilidade, seja no consumo de combustível, gestão da mão de obra ou na troca de pneus.



Agc/2014 | Imagens meramente ilustrativas

Soluções para a Carga



A Gestão de Carga Pósitron utiliza inteligência embarcada, sensores, atuadores e um sistema completo para o gerenciamento da carga transportada, evitando prejuízos decorrentes de roubo ou furto.

Soluções Móveis (Isca)



Localize a carga de forma rápida e simples. Com o Isca Descartável e Isca Retornável Pósitron seu índice de recuperação da carga vai ser crescente.

Soluções em Telemetria



Acompanhe o desempenho do motorista e condução do veículo. A Telemetria Pósitron melhora sua eficiência operacional e ajuda na prevenção de acidentes.

Soluções para Frotas



Eficiência logística e rentabilidade: defina as rotas das entregas e coletas com mais facilidade. Compare as entregas e coletas planejadas e realizadas.

ADQUIRA AS SOLUÇÕES EM RASTREAMENTO DA MARCA LÍDER EM SEGURANÇA AUTOMOTIVA.



A forte atuação da Pósitron no segmento de transporte de carga e a presença nacional refletiram no aumento de vendas da empresa em 79% no 1º semestre de 2014, se comparado ao mesmo período de 2013.

Obson Cardoso - Diretor da Unidade de Rastreamento



4020-3340 (PARA CAPITAIS E REGIÕES METROPOLITANAS)
0800 770 3778 (PARA DEMAIS LOCALIDADES)



Entre em contato e solicite um orçamento personalizado

www.positron.com.br



Guia de Mobilidade Inteligente mostra alternativas para o transporte público

A Volvo Bus lançou o guia Mobilidade Inteligente, obra que reúne informações sobre o tema com o objetivo de contribuir para a melhoria do transporte urbano de passageiros

O GUIA LANÇADO PELA VOLVO BUS Latin America é uma das ações do Programa Mobilidade Volvo (PMV), projeto iniciado pela empresa este ano para estimular o debate sobre os desafios atuais do transporte urbano em cidades de médio e grande porte. É uma ação da empresa para identificar as necessidades de transporte das cidades e tem como proposta reunir as pessoas envolvidas no tema para debater soluções que contribuam com o desenvolvimento do transporte público.

“A ideia do guia foi criar um material de referência, de leitura mais fácil que os manuais sobre transporte público. Acreditamos

que será útil para autoridades, gestores de transporte, empresas operadoras e profissionais interessados em mobilidade para avaliarem quais as melhores alternativas para um transporte público de qualidade em suas cidades”, afirma Luis Carlos Pimenta, presidente da Volvo Bus Latin America.

O conteúdo mostra alguns dos desafios urbanos atuais e passa pelos conceitos e características dos sistemas de transporte de média e alta capacidade, como metrô e VLT. O material traz um panorama dos sistemas de BRT no mundo e destaca alguns que são referência mundial, apresentando seus benefícios sob a ótica dos

passageiros, das cidades, da sociedade e dos operadores. Sugere ainda alguns passos para uma melhor qualificação do transporte público a partir da situação atual.

“O modelo ideal de mobilidade é aquele que responde mais rapidamente às necessidades dos passageiros, consumindo a menor quantidade de recursos, tanto em sua construção quanto em sua operação”, destaca Ayrton Amaral, especialista em mobilidade da Volvo Bus Latin America.

O guia aborda algumas vantagens dos sistemas baseados em ônibus, como a flexibilidade e a facilidade e rapidez em sua implantação. Um BRT pode utilizar, com

alguns ajustes, as vias existentes, oferece flexibilidade de rotas e chega mais perto da casa das pessoas.

“É mais natural melhorar o transporte público com sistemas de ônibus de qualidade, como o BRT, do que com sistemas baseados em trilhos. Quando bem planejado, contribui para melhorar o trânsito, reduz o custo por passageiro transportado e torna-se a base para o crescimento sustentável das cidades”, reforça Amaral.

SOLUÇÃO EFICIENTE – O guia Mobilidade Inteligente da Volvo apresenta o BRT (Bus Rapid Transit) como uma solução para construção de sistemas de transporte público eficientes. Criado em Curitiba, na década de 70, o sistema está presente em 39 países e 168 cidades. O modelo se consolidou por possuir alta capacidade de transporte e baixo custo operacional.

“Os gestores públicos têm a responsabilidade de implementar sistemas de transporte que atendam às necessidades da população sem exaurir os cofres públicos. O BRT é uma alternativa para esse desafio”, diz Ayrton Amaral, especialista em mobilidade urbana da Volvo Bus Latin America.

O sistema oferece alta capacidade de transporte, velocidades médias maiores e viagens rápidas. Além disso, é uma solução com menor prazo de implementação



e requer menos investimentos que outros modelos de transporte.

De acordo com a média de investimentos na construção de projetos no mundo, incluindo o Brasil, com US\$ 1 bilhão é possível construir 200 km de BRT, 50 km de VLT (veículo leve sobre trilhos) e 10 km de metrô. O tempo de implantação também é uma vantagem importante para o BRT. Em dois anos pode-se construir uma linha desse sistema, enquanto para construir a mesma linha de metrô seriam necessários dez anos, e de VLT, cinco anos.

Outro benefício é o custo de operação por passageiro transportado. Em média, um passageiro em sistemas de metrô custa de dez a vinte vezes mais quando comparado a um de BRT com a mesma demanda. Quando um sistema de transporte com ônibus convencionais é transformado em um BRT, as tarifas mantêm-se acessíveis, sem necessitar de subsídios governamentais, como ocorre nos sistemas baseados em trilhos.

Um ônibus biarticulado, por exemplo, transporta três vezes mais passageiros que um ônibus convencional e 50% que um articulado. Ao colocar um biarticulado no lugar de um convencional, há uma redução na contratação de (motoristas e cobradores) – custo que representa entre 40% e 50% da operação, e de custos variáveis como consumo de combustível e manutenção. “Embora o biarticulado exija maior investimento inicial, consuma mais combustível e tenha mais pneus que um ônibus convencional, a redução da frota na proporção de três para um, reduz o custo da operação e aumenta a produtividade do sistema”, explica Amaral.

Para que seja reconhecido como eficiente pela população, um BRT precisa ser bem projetado. É necessário ter vias segregadas para ônibus, espaço para ultrapassagem, ônibus de alta capacidade de transporte,

Para Ayrton Amaral, BRT é a solução mais barata para ampliar a mobilidade



Luis Carlos Pimenta: manual traz conteúdo para administração do transporte público

pagamento antecipado da passagem, embarque em nível, terminais de integração, portas amplas para facilitar o acesso, motoristas bem preparados e informações aos passageiros, além de limpeza, conforto e segurança em todas as paradas e terminais.

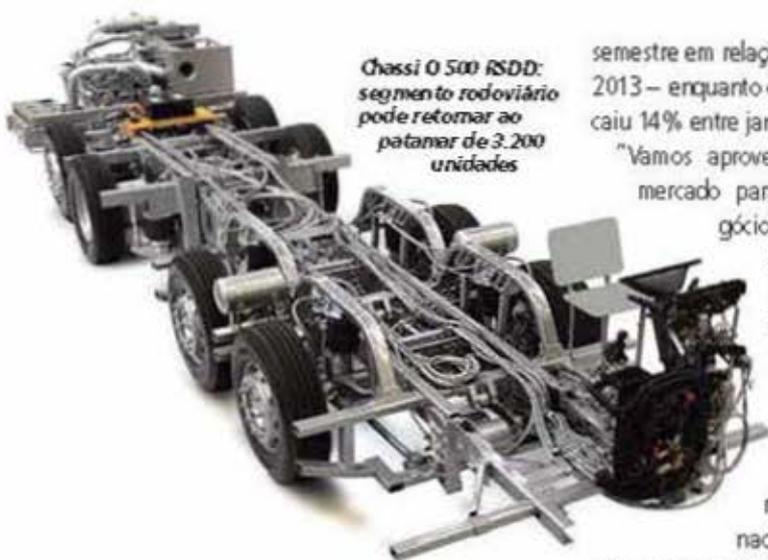
EXPERIÊNCIA VOLVO – A Volvo é pioneira no desenvolvimento de veículos para os sistemas de BRT e líder neste mercado. A empresa participou da implementação dos principais BRTs da América Latina. Na década de 80, forneceu os primeiros articulados para o sistema de transporte de Curitiba. No início dos anos 90 a empresa desenvolveu, no Brasil, o modelo biarticulado para atender ao aumento da demanda do sistema de transporte da cidade.

Hoje, os veículos articulados e biarticulados da marca estão presentes no Transmilênio, em Bogotá, na Colômbia, considerado o BRT com maior capacidade de passageiros do mundo. Também no Metrobus de Goiânia, na RIT de Curitiba, no Transantiago de Santiago do Chile, no TransCarioca do Rio de Janeiro, no Move de Belo Horizonte, no BRT de Recife, além da Guatemala, El Salvador, Quito e Guayaquil no Equador, Cáli, Bucaramanga e Pereira na Colômbia.

Encomendas reagem com autorização para linhas interestaduais

Mercedes-Benz já sente reflexos da confiança dos empresários do transporte interestadual de passageiro e prevê retomada das vendas de ônibus rodoviários em momento difícil

■ WAGNER OLIVEIRA



Chassi O 500 RSDD: segmento rodoviário pode retornar ao patamar de 3.200 unidades

A AUTORIZAÇÃO PARA MANTER AS ATUAIS empresas de ônibus no transporte interestadual já está provocando uma onda de consulta dos operadores à indústria, que espera que as vendas no segmento rodoviário compensem em parte a redução do mercado de ônibus em 2014. De acordo com Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing de ônibus da Mercedes-Benz, o Brasil deverá emplacar 26 mil ônibus novos este ano, podendo acumular uma retração de até 18% em relação a 2013.

Segundo o executivo, a Mercedes-Benz é das montadoras que menos vem sofrendo neste momento de baixa demanda. Ter uma linha extensa de produtos, ser de reconhecida tradição e ter elaborado um bom planejamento fizeram com que, segundo Barbosa, a Mercedes-Benz tenha registrado uma retração de 2,8% no primeiro

semestre em relação ao mesmo período de 2013 — enquanto o mercado como um todo caiu 14% entre janeiro e junho.

“Vamos aproveitar essa confiança do mercado para consolidar nosso negócio”, declara Barbosa. De acordo com ele, o market share da Mercedes-Benz avançou de 39% entre janeiro e junho de 2013 para 46% no mesmo período deste ano — mesmo num período difícil da economia nacional. “Em um ano atípico como 2014 não podemos deixar de reconhecer que estamos fazendo um bom trabalho”, disse. Mesmo com a expectativa de uma recuperação do rodoviário, Barbosa acredita que o mercado para a Mercedes-Benz possa recuar até 5% ao final deste ano.

Na avaliação da Mercedes-Benz, o segmento rodoviário, que vinha acumulando vendas anuais de 2.500 unidades, poderá já, a partir deste ano, retornar a um patamar de 3.200 unidades. Se incluídas as 4 mil unidades destinadas ao fretamento, a indústria poderá superar 7 mil chassis por ano no segmento. “Este potencial é bastante real”, confiou Barbosa. Para ele, as empresas de transporte rodoviário interestadual de passageiros vão demandar cerca de 8.000 mil novos ônibus nos próximos cinco anos. “Essa decisão do governo traz um novo alento não só aos operadores como

para todos os que sobrevivem do mundo do ônibus”, disse.

Para a Mercedes-Benz, apenas com a decisão do governo de manter o transporte de passageiros interestadual por meio de autorização e não mais concessão, como era o entendimento anterior do órgão regulador, já resolve 60% dos problemas que afetavam as encomendas à indústria. “Os 40% restantes estão ligados à regulamentação dos veículos a serem operados, questões que serão resolvidas dentro de um ano”, informou.

Para Barbosa, a aprovação por mais de 80% dos usuários do transportes interestadual mostra que operadores e indústria já estão no caminho correto. “Podem vir mudanças quanto alguma especificação do produto, mas tanto nós indústria como operadores e encarregadores entendemos que essa é preocupação menor, porque sabemos como fazer para oferecer o melhor serviço ao usuário”, assegurou.

Segundo levantamento utilizado pela Mercedes-Benz, a frota de ônibus que fazem o transporte interestadual é composta atualmente por 14.500 veículos com idade média de 9,2 anos. O objetivo é fazer com que essa idade diminua para cinco anos, o que deve gerar uma nova onda de encomendas à indústria, que sofreu com o repasseamento dos operadores que estavam com receio de investir e perder linhas que vinham operando por décadas.

De acordo com Barbosa, a Mercedes-Benz já tem em sua família de produtos

veículos que atendem todas as necessidades dos operadores rodoviários, com modelos de tração 4x2, 6x2 e 8x2. Ele disse também que a empresa prepara o lançamento de um chassi rodoviário com motor de 410 cavalos, que terá opção de tração 6x2 e 8x2, para o reforço da linha.

Ainda que Brasil passe de 33 mil unidades em 2013 para 26 mil neste ano, a Mercedes-Benz diz que ainda o país mantém um mercado robusto, já que mantém a terceira colocação mundial — atrás apenas da China, com 220 mil unidades por ano, e de Índia, com cerca de 45 mil emplacamentos por ano. "Por isso, ninguém desiste do Brasil, e mantém os investimentos aqui", avaliou Barbosa. Ele disse acreditar que pelo menos um novo fabricante chinês (BYD) deverá disputar o mercado nacional, inclusive com modelo elétrico.

ESCOLAR — Ajudou a consolidar o mercado de ônibus no Brasil a decisão do governo federal de apoiar o transporte escolar por meio de ônibus na zona rural. Para Barbosa, o programa, que começou em 2007, veio para ficar. "Não tem mais volta, é um projeto que criou um novo nicho para a indústria", disse.

O maior saldo de encomendas foi registrado ano passado, com 10 mil unidades. "Foi um volume muito bom, mas atípico",

observou. Para 2014, em razão das restrições eleitorais, as encomendas ficarão limitadas a 3.500 unidades. "Ainda assim não podemos reclamar, é um bom número. Se este novo nicho não tivesse surgido, as coisas seriam bem piores hoje", refletiu o executivo.

Para Barbosa, o Programa Caminho da Escola virou uma política de estado, independentemente do partido que venha ganhar as eleições presidenciais. "Acreditamos na continuidade do Caminho da Escola por muito anos, já que o programa trouxe benefícios para toda a sociedade brasileira."

Na avaliação de Barbosa, o projeto deverá demandar cerca de 6.500 unidades por ano nos próximos exercícios. "Esta é uma média anual que consideramos bastante provável, já que nos próximos anos começaremos a entrar no ciclo de renovação da frota, se considerarmos que os primeiros veículos já chegarão a oito anos de uso", reforçou.

Barbosa disse que a Mercedes-Benz participa apenas das licitações que exigem veículos de 15 toneladas. "Em parceria com a Caio, desenvolvemos um modelo reforçado que atende uma grande parte dos pedidos das cidades autorizadas a comprar pelo programa Caminho da Escola", afirmou. O modelo de chassi OF 1519R com



Walter Barbosa diz que mercado nacional ainda é robusto, apesar do declínio em 2014
tração 4x4 pode transportar até 60 alunos. "Estamos muito satisfeitos com o produto, que tem se mostrado bastante vitorioso nas licitações", acrescentou.

URBANOS — Barbosa disse que a Mercedes-Benz avançou seu share nos modelos urbanos no primeiro semestre, alcançado em algumas regiões 70% do mercado. "Prevaleceu nossa linha extensa e robusta, o reconhecimento da tradição de nossa marca pelos nossos clientes, que sabem que podem contar com o produto confiável e de muita aceitação no momento da revenda", afirmou.

Apesar dos atrasos nos projetos de BRT pelo país, ele disse que a Mercedes-Benz vem conseguindo cumprir sua meta na venda de articulados e superarticulados. Neste ano, só para a cidade de São Paulo a empresa tem encomendas de 400 superarticulados. Também realizou negócios com os BRTs do Rio e de Belo Horizonte e outras cidades.

Segundo Barbosa, os urbanos vêm reagindo porque muitas cidades vêm conseguindo equacionar o equilíbrio financeiro das tarifas de transporte de passageiro, depois de um período difícil marcado pelas manifestações populares contra reajustes. "Nem sempre é pelo aumento da tarifa. Algumas localidades resolveram a equação com diminuição de impostos sobre combustíveis ou revendo a gratuidade, entre outros fatores."



Mercedes-Benz vem cumprindo sua meta de vendas de ônibus articulados e superarticulados

Luz no fim do túnel

O setor de implementos enfrenta um período de crise, com redução das vendas em 9% em relação ao primeiro semestre de 2013, mas dois programas federais podem ajudar as empresas a superar a fase difícil

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI



OS RESULTADOS DO PRIMEIRO SEMESTRE de 2014 não são muito animadores para os fabricantes de implementos rodoviários: as vendas, de janeiro a julho de 2014, ficaram 9% abaixo do registrado no mesmo período de 2013. Em sete meses, a indústria fabricou 91.304 unidades, ante 100.349 produtos em igual período do ano passado. O segmento de reboques e semirreboques (pesado) apresentou vendas 14% abaixo das registradas no mesmo período do ano passado, enquanto no segmento de carrocerias sobre chassis (leve) a retração foi de 5,8%.

De acordo com Alcides Braga, presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir) a queda nas vendas acompanha o ritmo desaquecido da economia brasileira, independente das linhas de crédito à disposição do mercado com juros de 6%, no programa PSI/Finame. "O setor está caminhando

para retração em torno de 10%. Os reflexos do desaquecimento da economia são sentidos com muita intensidade pela indústria", completa.

Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) em junho o desempenho industrial recuou 1,4%, representando a quarta queda seguida no ano. "A situação é muito difícil. Estamos tentando evitar as demissões, mas se não houver mudanças no cenário, acredito que as empresas do setor terão que demitir. Temos trabalhado junto ao governo federal para contornar as dificuldades", explica Braga. Outro problema que os fabricantes de implementos precisam enfrentar são os aumentos de preço de insumos e produtos importantes, como alumínio.

As exportações tiveram retração de 22% de janeiro a junho, com 1,8 mil implementos comercializados. Até o final do ano, a Anfir espera que as vendas no âmbito

externo cresçam mais de 8%, chegando a 5,8 mil unidades apenas no segmento de pesados. "Nosso principal mercado é a América Latina, seguida da África, principalmente em países como Angola e Nigéria. No Oriente Médio, tivemos uma queda de participação, devido à concorrência de produtos chineses", informa Braga.

OPORTUNIDADES – Em meio a um horizonte tão negativo, existem, porém, boas notícias. As negociações da Anfir com o governo federal deram resultado: os implementos rodoviários foram incluídos no programa de renovação de frota do Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) e na linha de financiamento para pequenos produtores rurais, denominada "Mais Alimentos" que integra o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) do Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA).

Na avaliação da entidade, as ações poderão reduzir as perdas que o setor vai registrar em 2014. "Estamos abrindo mais oportunidades de mercado para oferecer produtos de melhor qualidade a esses segmentos da sociedade", diz Braga. Os impactos positivos, entretanto, não devem ser sentidos com intensidade neste ano. "O programa de renovação de frota será muito importante para avanço da nossa demanda nos próximos cinco, dez anos, com a reciclagem dos caminhões e seus implementos. Contudo, não vejo benefícios no curto prazo para o nosso setor, em

vista do ano complicado que estamos vivendo”, afirma.

Braga não poupou elogios ao plano nacional de renovação de frota. “O projeto está praticamente pronto e traz uma série de boas ideias para financiamento de veículos, com parcerias da Caixa Econômica Federal e do Banco do Brasil. Bem fundamentado, já estabeleceu a tabela de preços estipulada para os caminhões a serem renovados e conta com ‘desmontadoras’ parceiras para fazer todo o processo. Mas não deve ser realmente implementado ainda neste ano. O que pode ocorrer até dezembro é um projeto piloto da renovação de frota. Talvez mil veículos possam ser substituídos, não impactando os caixas públicos. Seria bom para o governo avaliar melhor a iniciativa”. Para o presidente da Anfir, o “pulo do gato” do projeto é o sistema de financiamento ao caminhoneiro autônomo.

O programa tem como objetivo reduzir a idade média dos veículos que operam no transporte de cargas no país. Segundo dados da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), quase 400 mil caminhões têm idade superior a 20 anos de uso. A idade média da frota nacional é de 16 anos. A ideia é que o transportador entregue seu caminhão antigo aos centros de reciclagem e receba incentivos na compra de um caminhão novo ou de idade inferior ao antigo. A partir dessa entrega, os centros de reciclagem trabalhariam no reaproveitamento dos materiais e no descarte correto dos demais componentes. Podem ser reciclados, por exemplo, aço, pneu, bateria, óleo e vidro.

Outra iniciativa que deve favorecer o setor é a inclusão dos implementos rodoviários na linha “Mais Alimentos” de financiamento para pequenos produtores rurais, que integra o Pronaf. A medida pode trazer

EMPLACAMENTO DO SETOR - JANEIRO A JULHO DE 2014

REBOQUES E SEMIRREBOQUES

FAMÍLIA	JAN/FEV 2013	JAN/FEV 2014	%
BASCULANTE	6.911	6.028	-12,78
PORTA CONTEINER	1.499	1.440	-3,94
GRANELEIRO / CARGA SECA	11.910	9.899	-16,88
CANAVIEIRO	2.690	2.437	-9,41
BAO CARGA GERAL	3.653	2.644	-27,62
CARREGA TUDO	1.216	995	-18,17
DOLLY	1.894	1.650	-12,88
ESPECIAL	1.059	1.001	-5,48
TRANSPORTE DE TORAS	393	874	122,39
BAO FRIGORIFICO	1.317	764	-41,99
BAO LONADO	2.238	1.671	-25,34
SILO	538	298	-44,61
TANQUE CARBUNO	2.501	2.831	13,18
TANQUE INOX	930	778	-16,34
TANQUE ALUMINIO	17	20	17,65
TOTAL	38.766	33.330	-14,02

CARROCERIAS SOBRE CHASSIS

FAMÍLIA	JAN/FEV 2013	JAN/FEV 2014	%
GRANELEIRO / CARGA SECA	19.210	15.749	-18,02
BAO ALUMINIO / FRIGORIFICO	24.066	19.649	-18,35
BAO LONADO	367	507	38,15
BASCULANTE	7.016	10.554	50,43
BETONEIRA	1.252	813	-35,06
TANQUE	2.617	3.511	34,16
OUTRAS / DIVERSAS	7.055	7.191	1,93
TOTAL	61.583	57.974	-5,86

TOTAL GERAL MERCADO INTERNO

IMPLEMENTOS	JAN/JUL 2013	JAN/JUL 2014	%
TOTAL	100.349	91.304	-9,01

MERCADO EXTERNO

EXPORTAÇÕES * (AC. ATE JUNHO)			
TOTAL EXPORTAÇÕES	2.426	1.889	-22,14

Fonte: Anfir

benefícios concretos ainda em 2014. “É uma ação que pode reduzir um pouco as perdas neste segundo semestre”, diz Braga. O comportamento sazonal de alguns segmentos da economia, como o sucroalcooleiro, de bebidas e de alimentos, que tradicionalmente apresentam aquecimento no segundo semestre, também é uma esperança para melhorar as vendas.

PERSPECTIVAS – Braga avalia que uma retração de 10% no ano seria negativa, mas, por outro lado, lembra que a base de comparação de 2013, um ano atípico, foi muito alta. “Este resultado não nos pega de surpresa. Já sabíamos que seria encontrada uma retração pela frente, que a redução de custos e de mão de obra seria inevitável, e que os nossos preços também

estariam em queda por causa do ajuste da demanda. O que temos procurado fazer é tentar encontrar maneiras de sofrer o menos possível, reduzindo, por exemplo, os investimentos para preservar as nossas margens.”

Para 2015, as expectativas também são pouco otimistas. “2015 será um ano difícil, pois as empresas devem segurar os investimentos até ter certeza dos rumos da economia”, acredita Braga. O cenário dependerá muito do resultado das eleições, mas a economia precisará de ajustes. “Na minha opinião, agora não falo pela Anfir, se ganhar a oposição, teremos uma ‘pancada’ muito forte, mas as mudanças serão mais rápidas. Caso o governo ganhe, sentiremos um impacto menor, e o governo tentará ‘arrumar a casa’ de maneira mais lenta e gradual”, resume.

Os volumes de 60 mil implementos para pesados e de 100 mil para leves, segundo Braga, podem ser considerados bons porque estão na média dos últimos dez anos. Para 2015, os resultados devem ser semelhantes. “O governo que tomará posse em janeiro de 2015 (seja o atual, ou seja a oposição) deverá fazer ajustes orçamentários, diminuindo gastos inclusive em investimentos e incentivos. A possível redução na capacidade de gastar do governo, atendendo à pressão do seu balanço negativo, trará reflexos para nossa indústria, que não deverá ter crescimento.”

De qualquer forma, o setor está preparado para possíveis aumentos de demanda, já que o parque instalado da indústria de implementos tem capacidade para produzir 215 mil unidades por ano. ■



Cummins vende 12 motores para a Internacional Marítima

A Cummins South America vendeu 12 motores de oito KTA 19 e quatro KTA 50, para a Internacional Marítima, armadora e prestadora de serviços marítimos localizada em São Luís (MA). O acordo comercial foi realizado em parceria com o Distribuidor Cummins Minas (DCML), filial do Maranhão. As oito unidades do motor KTA 19 serão utilizadas para o repotenciamento de quatro ferryboats que estão em processo de reforma e atuarão na travessia litorânea entre Salvador e Ilha de Itaparica região de Salvador (BA). Os motores serão produzidos na fábrica da Cummins, em Seymour, nos Estados Unidos, e entregues no quarto trimestre desde ano.

Já as quatro unidades do motor KTA 50 serão para propulsão de dois rebocadores que irão atuar na região do Maranhão como rebocagem e apoio portuário. A negociação foi iniciada em meados de 2013 e os propulsores foram produzidos na fábrica da Cummins em Daventry, na Inglaterra, e entregues no início de agosto.

VLI reforça frota de locomotivas na Ferrovia Norte Sul

A VLI, empresa de logística que integra operações em ferrovias, portos e terminais intermodais, desembarcou quatro locomotivas, modelo SD70AC, no porto do Itaqui (MA). Os equipamentos saíram do porto de Santos e vão operar no trecho da Ferrovia Norte Sul (FNS) para dar suporte à demanda de transporte de grãos e celulose na região do corredor Centro-Norte, que interliga os estados do Tocantins e Maranhão.

No porto de Itaqui as locomotivas, que pesam em média 180 toneladas cada, foram içadas por dois guindastes localizados a bordo do navio. Os equipamentos serão incorporados às atividades ferroviárias neste mês.

A VLI, empresa que engloba



as ferrovias Norte-Sul (FNS) e Centro-Atlântica (FCA), além de terminais intermodais, que unem o carregamento e o descarregamento de produtos ao transporte ferroviário, atua em nove estados e no Distrito Federal, divididos em cinco corredores logísticos: centro-norte, centro-leste, centro-sudeste, Minas-Rio e Minas-Bahia.

No corredor centro-norte,

que engloba os estados do Maranhão e Tocantins, a frota de vagões para grãos e combustíveis mais que dobrou entre 2011 e 2013, saltando de 362 para 877 unidades. As quatro locomotivas irão somar-se às sete máquinas SD70AC, mais os 12 equipamentos, modelo C36, que rodam nos trilhos da FNS, totalizando uma frota de 23 máquinas.

VW Delivery 8.160 amplia vendas em vários setores

O caminhão Volkswagen Delivery 8.160, líder no segmento de cinco a 10 toneladas, com 2.920 unidades emplacadas no acumulado de janeiro a julho, tem atraído empresários de vários setores no Brasil. Na sua lista de clientes, a MAN destaca a Lojas Colombo, uma das maiores do varejo da região Sul, com 262 lojas e dois centros de distribuição, que acaba de incorporar 16 unidades do modelo à sua frota. Os veículos serão utilizados no transporte de eletrodomésticos, brinquedos, móveis e demais produtos vendidos pela empresa. A M.Dias Branco,

gigante do setor alimentício no Nordeste, também escolheu o VW Delivery 8.160 para auxiliar na logística de transporte de seus produtos. Os 29 caminhões entregues recentemente já estão em operação, distribuindo massas e biscoitos nos centros urbanos de Fortaleza (CE), Juazeiro do Norte (CE), Teresina (PI) e São Luís (MA).

Outra empresa é a Sierra Guinchos, que atua na remoção de veículos e demais serviços prestados a seguradoras e concessionárias das principais rodovias dos estados de Minas Gerais, São Paulo, Paraná e Santa Catarina e acaba

de incrementar sua frota com 10 unidades do Delivery 8.160. Na sua frota a empresa tem 80 caminhões da marca Volkswagen.

“A linha Delivery é a mais versátil do mercado e foi pensada sob medida para os frotistas que precisam de agilidade na entrega, principalmente nos centros urbanos. É sem dúvida mais um diferencial de nossa marca, que pensa sempre nas necessidades de seus clientes, em todos os segmentos do mercado”, afirma Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas, marketing e pós-vendas da MAN Latin America.

Hyundai entrega primeiro lote do caminhão HD ao Exército

A Hyundai Caoa entregou ao Exército Brasileiro o primeiro lote com 16 unidades do caminhão HD 78. O veículo será utilizado para suprimentos do batalhão no Rio de Janeiro.

Este é o primeiro contrato que a montadora fecha com o Exército Brasileiro. Na avaliação de Mauro Correia, vice-presidente do Grupo Caoa, o negócio representa a confiança tanto nos atributos do HD 78 quanto nos serviços de pós-venda

oferecidos pelo Grupo Caoa aos modelos Hyundai. "Este contrato reflete a credibilidade que temos como fabricantes de veículos e a qualidade dos nossos modelos".

O caminhão leve HD 78 é produzido em Anápolis (GO) na fábrica da Hyundai Caoa desde 2011. Com peso



bruto total de 7,8 toneladas, o veículo é destinado aos mais diversos tipos de serviços.

TNT vence concorrência da Lufthansa

A TNT Express venceu uma concorrência para a prestação de serviços de transporte de peças e componentes críticos para aviões da Lufthansa Bombardier Aviation Services (LBAS), na Alemanha.

O contrato estabelece que a TNT Express seja responsável pelo recolhimento diário das peças da Bombardier no armazém da cidade alemã de Groß-Gerau, entre as 22 h e as 23 h, e pela entrega aos engenheiros e mecânicos da Lufthansa

no aeroporto de Schoenefeld em Berlim, antes das 6 h do dia seguinte.

A entrega dentro desse prazo é importante na aviação para prevenir ocorrências chamadas de "avião em terra (AOG)", termo que significa que um determinado problema é grave o suficiente para impedir que uma aeronave voe.

O serviço fornecido pela TNT Express prevê o transporte e handling simultâneo de

mercadorias com várias dimensões e pesos, inclusive materiais classificados como "perigosos". Para atender às exigências da Lufthansa, a TNT ofereceu uma combinação de serviços especiais, para operações de prazo crítico e entregas diretas.

A TNT Express é uma das maiores empresas de entrega e logística do mundo. A empresa faz diariamente cerca de 1 milhão de entregas, variando de documentos e encomendas até cargas paletizadas.

TAM lidera ranking brasileiro de viagens corporativas

A TAM Linhas Aéreas liderou o mercado doméstico de viagens corporativas no primeiro semestre, segundo a Associação Brasileira de Agências de Viagens Corporativas (Abracorp).

Considerando todas as empresas afiliadas, a TAM fechou o semestre na liderança em participação no mercado doméstico, com 31,8% dos bilhetes emitidos

e 33,7% do valor faturado.

Segundo a Abracorp, todo o setor aéreo doméstico registrou variação positiva de 7% em vendas entre janeiro e junho. Além disso, a movimentação total alcançou mais de R\$ 2,6 bilhões.

No mercado internacional de viagens corporativas, a TAM também foi a líder no primeiro semestre, com participação de

16,9%. "Os resultados gerais do segmento corporativo reforçam que, no Brasil, somos a companhia aérea preferida pelas empresas e pelos viajantes a negócios, que respondem por 60% de todas as nossas receitas com o transporte aéreo de passageiros", afirma Igor Kim, diretor de vendas indiretas da TAM Linhas Aéreas.

Smiths Detection lança tecnologia para identificação de drogas ilícitas

A Smiths Detection lança no mercado brasileiro o Target-ID, um aparelho portátil para identificação de drogas ilícitas e substâncias reguladas. O equipamento é adequado aos policiais, agências governamentais e outras entidades de segurança para analisar drogas e substâncias suspeitas. O aparelho identifica opióides, anfetamina, medicamentos de prescrição e ainda as novas drogas sintéticas, como catinonas e carabinóides.

Combinando velocidade e precisão do (Fourier-Transformed Infrared (FTIR) com uma biblioteca de até 2.500 narcóticos, precursores e compostos cortantes comuns, o Target-ID desenvolve os resultados de qualidade do laboratório forense que o sistema jurídico necessita, em segundos, sem comprometer as evidências. O Target-ID também permite que usuários definam suas próprias bibliotecas para ajudar na identificação de redes de tráfico e variedades de narcóticos localizados.

Segundo Danilo Dias, CEO da Smiths Detection Brasil, o novo produto possibilitará mais precisão na detecção e identificação de químicos, explosivos, materiais radiológicos e contrabando.



Santos Brasil adquire 21 caminhões Volkswagen



A Santos Brasil adquiriu 21 caminhões Volkswagen Constellation – 14 modelos 19.330 e 7 na versão 25.390. A negociação foi feita pela Apta Caminhões e Ônibus, concessionária MAN.

Todos os caminhões foram customizados sob medida para atender as necessidades do cliente, como a solicitação de requisitos operacionais e de conforto para os motoristas. Na primeira fase do processo, os caminhões foram pintados obedecendo a programação visual da empresa, além da fixação de adesivos com os logos,

mais a numeração de cada veículo. Também foram instalados suportes para os kits de segurança e de emergência no padrão da empresa, além de outros itens.

Para os Constellation 25.390 foram desenvolvidos suportes para fixação dos estepes, além de um para-lamas no terceiro eixo.

Criada há 16 anos para operar o Tecon Santos (SP), a Santos Brasil, empresa prestadora de serviços de infraestrutura portuária e logística da América do Sul, já investiu R\$ 3 bilhões em aquisições, expansões, novos equipamentos, tecnologia e recursos humanos.

Além do Tecon Santos, a companhia opera mais dois terminais de contêineres – Vila do Conde (PA) e Imbituba (SC) – e um terminal de veículos (TEV) no porto de Santos.

Transportes Pesados Blumenau recebe dois Volvo FH 16.750



A Transportes Pesados Blumenau recebeu duas das primeiras unidades do caminhão FH 16.750 da Volvo, o mais potente do mundo. A comercialização dos veículos foi feita pelo Grupo Dicave, com sede em Itajaí, e o investimento foi em torno de R\$ 8 milhões.

Os veículos, junto com mais dois FH 540 da marca, transportarão cargas indivisíveis de até 500 toneladas. A primeira operação com o equipamento, já com as adaptações necessárias às rodovias nacionais, está prevista para setembro.

“A viga para transporte, da marca Goldhofer, foi trazida da Alemanha com objetivo de atender à demanda de clientes como refinarias, usinas hidrelétricas, termoeletricas e grandes indústrias. A dimensão e o peso dos equipamentos têm aumentado a cada dia, exigindo transporte seguro e, principalmente de acordo com a legislação”, afirma o

diretor administrativo da empresa, Gladir Dassoler. Esta é a segunda viga fabricada no mundo, a outra foi vendida para a Tailândia.

A ampliação dos transportes especiais deverá gerar novos negócios à empresa Transportes Pesados Blumenau.

O caminhão FH 16.750 é o mais potente do mundo porque possui características exclusivas, como dirigibilidade acima da média e detalhes que o tornam único e especial, se destacando dos demais caminhões em termos de potência, força, conforto e segurança.

DAF oferece novas cores para o modelo XF105



A rede de concessionárias DAF já oferece ao mercado o caminhão XF105 em quatro novas cores. Além do amarelo e os tradicionais prata e branco, o modelo pode

ser adquirido em dois tons de vermelho, um de azul e uma outra opção de branco.

“A estética do caminhão também é um aspecto comercial importante na categoria

premium. Somadas às opções de acabamento interno, oferecemos inúmeras variáveis de personalização, reforçando o conceito de que o caminhoneiro deve sentir-se bem no veículo, como se fosse uma extensão da sua casa”, afirma Michael Kuester, diretor comercial da DAF Caminhões Brasil.

As estruturas das cabines do XF105 são fabricadas e pintadas na linha de

produção que a marca possui dentro da unidade da Flamma, empresa do Grupo Aethra, em Minas Gerais. Depois dessa etapa, seguem para a planta da DAF, em Ponta Grossa, no Paraná, onde são finalizadas e montadas no chassi. “Nossa fábrica já iniciou a produção de caminhões nas novas tonalidades e está pronta para receber os pedidos da rede”, acrescenta Kuester.

INOVAÇÃO QUE SE TRADUZ EM ALTA PERFORMANCE NAS OPERAÇÕES DE TRANSPORTE.

Há 15 anos atuando no mercado nacional, a Sascar é especializada em gestão de frotas e rastreamento de veículos e cargas, preparando os clientes para enfrentar os desafios associados à gestão e à produtividade.

creativo

*Fonte: CNV/SBEST SEMAT (DIT) - Pead Construção Econômica
**Fonte: AMP e Revista Carretilho

até **22%** 
de economia em combustível*

até **10%** 
de economia com pneus**



MONITORAMENTO DE VEÍCULOS

Realiza o monitoramento dos veículos e de todo o trajeto em tempo real, com a mais alta tecnologia, oferecendo segurança e eficiência na recuperação de veículos e cargas.



GESTÃO DE FROTAS

Monitora o desempenho da frota e também as atividades do condutor por meio de relatórios de performance, como tempo de direção, percurso, paradas e velocidade, proporcionando redução de custos e aumento da produtividade.



GESTÃO DE RISCO

Ferramentas de gestão que buscam evitar prejuízos com a tomada de medidas preventivas para impedir riscos decorrentes de roubo, furto e acidentes.

Entre em contato com a Sascar, a empresa com o maior número de veículos rastreados em todo o Brasil.



0300 789 6004 (televentas)

SASCAR
PAIXÃO PELA INOVAÇÃO

sascar.com.br facebook.com/sascaraoficial twitter.com/sascaraoficial



*Localização estratégica
perto do porto de Santos
beneficia clientes da Dow*

Dow e Log-In se unem para construir Armazém Verde

Redução do consumo de recursos naturais, como água e energia, aliada à localização estratégica, traz economia às operações logísticas e diminui os impactos negativos ao meio ambiente

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

A DOW, EMPRESA DO SETOR QUÍMICO, e a Log-In Logística Intermodal firmaram parceria para a construção do chamado Armazém Verde, uma estrutura com características sustentáveis no complexo fabril da Dow no Guarujá, litoral paulista. O espaço, que traz modernas estruturas e um conceito verde, de baixo impacto ao meio ambiente, tem 5,5 mil metros quadrados com capacidade para cinco mil posições paletes de carga seca, o que representa um volume aproximado de quatro mil toneladas de produtos. As instalações são totalmente automatizadas.

De acordo com Cléber Lucas, diretor de planejamento da Log-In, o projeto é inovador também na sua forma de execução, adotando o modelo de "full services", em

que o prestador de serviços fica responsável por todo o projeto. "A Dow nos encarregou de todas as etapas da implementação, inclusive da atração e coordenação dos investimentos. Agora, também cuidaremos da operação e da armazenagem dos produtos. O armazém é de uso exclusivo da Dow", explica. Um grupo de investidores trouxe um aporte de recursos de R\$ 25 milhões, que serão pagos pela Dow de forma parcelada. A Log-In também será responsável pela administração do espaço durante a vigência do contrato. O empreendimento conta com uma equipe especializada responsável por sua operação, toda da região do Guarujá.

O diferencial desta estrutura em relação a outras é o uso da tecnologia para

agregar boas práticas ambientais. O projeto foi desenhado de forma a atender aos princípios do sistema Leed (Leadership in Energy and Environmental Design) para construções de baixo impacto ambiental e conta com diversas soluções sustentáveis da Dow. Com tais medidas, chegou-se aos seguintes resultados: redução de mais de 40% no consumo de água, por meio do uso de dispositivos economizadores de água potável e por meio de coleta de águas pluviais para uso na operação das fábricas e também em vasos sanitários; e diminuição de 13% no consumo de energia mediante instalação de sistemas de iluminação e refrigeração automatizados e com alta eficiência energética.

A construção conta ainda com sistema

de aquecimento de água por meio de energia solar e faz uso da solução da Dow Telhado Branco, um revestimento impermeabilizante que reduz os efeitos das ilhas de calor por meio do seu alto índice de refletância. Foi desenvolvido também um plano de gerenciamento dos resíduos da construção, no qual todos os materiais utiliza-



Área construída de 5,5 mil m² tem capacidade para 5 mil paletas de carga seca

dos foram separados e encaminhados para reciclagem ou para reaproveitamento na obra, sendo que 11,3% dos materiais usados tinham conteúdo reciclado. Outra exigência do sistema Leed é relativa ao acesso dos trabalhadores ao local, sendo avaliadas as opções de transporte público disponíveis.

O espaço conta ainda com modernas técnicas de engenharia e segurança, como, por exemplo, pisos nivelados a laser e com sistema protendido (que garante maior resistência e redução de gastos com recuperação de juntas); armazenamento verticalizado com seis níveis de altura e vão livre entre colunas internas de 30 metros. As docas de carga e descarga têm niveladores e portas automatizadas. A estrutura também possui galpão construído em módulos para contemplar futura expansão; sistema computadorizado de controle de estoque e sistema de combate a incêndio automatizado. Além disso, uma estação de tratamento própria trata 1,6 mil litros de esgoto por dia, para prover água para fins industriais nas plantas da Dow no local.

ECONOMIA – Com o armazém, a Dow reduz seus custos com transporte, ao mesmo tempo em que diminui os impactos negativos ao meio ambiente. No novo espaço, a empresa armazenará produtos como surfactantes (usados em produtos de limpeza, por exemplo), polióis (usados em espumas para colchões e estofados), e biocidas

(soluções para controle microbiano) para os próximos anos, e reduzirá em 30 toneladas por ano suas emissões de CO₂, graças ao uso mais eficiente de sua estrutura e ao aprimoramento do transporte de matérias-primas.

A localização estratégica do armazém, próximo ao porto de Santos, e também dos principais clientes da Dow, proporcionará uma economia de cerca de R\$ 1 milhão por ano. “Queríamos reduzir gastos com transporte de produtos e matérias-primas, melhorando a logística e reforçando nossas operações no Guarujá. A nossa empresa já era dona da área e não precisou investir na implantação do projeto, já que a Log-In trouxe os investidores. Foi uma iniciativa muito vantajosa, sem contar os ganhos ambientais”, explica Vinício Stancati, diretor de cadeia integrada de suprimentos da Dow para América Latina.

O objetivo inicial da Dow era melhorar os fluxos de produtos na unidade do Guarujá. “É um site que não só tem funções de armazenagem, como também uma importante função logística para a empresa. Quando eles nos procuraram, com a intenção de reforçar suas operações na região, concordamos que seria preciso dar um upgrade nas instalações existentes”, conta Cléber Lucas, da Log-In.

De acordo com Lucas, o Armazém Verde deverá servir de modelo para novos empreendimentos. “Esperamos que muitas empresas sigam o exemplo, já que o

projeto alia benefícios ambientais e econômicos. Já temos, inclusive, um projeto semelhante em andamento, mas ainda não podemos divulgar detalhes por razões contratuais”, explica.

PARCERIA – As duas empresas já atuam em parceria desde 2011, no terminal exclusivo da Log-In em São

Francisco do Sul, em Santa Catarina. No novo projeto, além de ser responsável pela construção do espaço, a Log-In atuará como operador logístico, recebendo a carga que chega de outras plantas da Dow ao redor do mundo, fazendo o descarregamento dos contêineres, armazenagem e posterior expedição para os clientes.

A expertise da Log-In na movimentação portuária inclui a administração e armazenagem de carga em um terminal portuário e dois terminais multimodais terrestres. No serviço de cabotagem, a companhia está presente em 14 portos no Brasil e Mercosul e opera uma frota de sete navios porta-contêineres. O modal é o que possui menor impacto ambiental, com ampla redução de CO₂. A Log-In se uniu às empresas de desenvolvimento imobiliário Alianza e Biew para construir o armazém. Na fase de construção, o empreendimento foi responsável pela contratação de cerca de 450 profissionais.

A Dow atua nas áreas de especialidades químicas, materiais avançados, ciências agrícolas e plásticos, em aproximadamente 180 países, com destaque para os setores de embalagens, eletrônicos, água, revestimentos e agricultura. Em 2013, a Dow teve vendas anuais de mais de US\$ 57 bilhões e empregou cerca de 53 mil funcionários. Os mais de seis mil produtos da companhia são produzidos em 201 unidades fabris em 36 países ao redor do mundo. ■

Maiores & Melhores DO TRANSPORTE | 2014

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



DHL entra no serviço de reparo de equipamentos

Para otimizar a cadeia da logística reversa do segmento de tecnologia, empresa instalou em seus próprios centros de distribuição oficinas de reparo de produtos que são devolvidos com problemas

■ A MARILIS BERTACHINI



A DHL Supply Chain tem 59 centros de distribuição dos quais dez atendem à área de tecnologia

A DHL SUPPLY CHAIN, UNIDADE DO GRUPO alemão Deutsche Post voltada para serviços logísticos, vem ampliando sua atuação nos diferentes níveis da cadeia logística para acompanhar a evolução nos negócios de seus clientes e otimizar o modelo de distribuição de produtos, reduzindo custos de operação.

Essa estratégia tem sido adotada principalmente para clientes do setor de tecnologia que hoje tem um peso bastante expressivo nos negócios da empresa e representa cerca de 40% da receita da DHL Supply Chain no Brasil. Em alguns clientes a empresa já faz a customização específica para um determinado produto, o que inclui substituir cabos, trocar etiquetas ou fazer um download de um software específico.

Uma das mais recentes estratégias nessa área foi incorporar o serviço de reparos

técnicos de produtos dentro de seus armazéns, incrementando a cadeia de logística reversa. A empresa já tem dois grandes clientes do segmento de tecnologia para os quais realiza consertos de produtos que foram devolvidos diretamente pelo consumidor final ou por um distribuidor.

“Não nos limitamos a receber o produto e entregar, mas fazemos o caminho de volta, a logística reversa, também de produtos com problemas”, declara Márcio Barbeito, gerente sênior de desenvolvimento de negócios da DHL Supply Chain. O produto defeituoso é coletado na casa do cliente, ou em grandes distribuidores, volta para o armazém da DHL onde é feita a análise baseada em critérios acordados com o fabricante. Nesse momento, fica decidido se o equipamento será sucateado ou se pode ser submetido a um reparo

técnico. A empresa mantém um laboratório dentro do armazém onde são feitos os reparos e a troca de componentes. Atualmente, dois de seus dez centros de distribuição dedicados às operações da área de tecnologia estão capacitados para ir até essa etapa de reparos da logística reversa.

“Agregar valor é um desafio para nós e para nossos técnicos”, diz Barbeito, assinalando que a consolidação da cadeia minimiza o custo para os clientes. Ele conta que, como o nível de complexidade está aumentando, a DHL está desenvolvendo parceria com uma empresa americana que é expert nesse tipo de reparos, como o de telefones celulares.

Atualmente, a operadora está participando de um projeto regional onde está sendo imputada como responsabilidade para a DHL tanto o retorno, quanto o destino final do produto. “Como é uma área onde a legislação está se adaptando, nossa alternativa está sendo utilizar um parceiro que já tem todas as licenças e pode emitir o certificado final”, explica o diretor. Essa parceria regional inclui equipamentos eletroeletrônicos e um pouco de acessórios, como controle remoto, cabos e teclado.

A relevância dessa área é tamanha que a empresa tem um vice-presidente mundial dedicado ao desenvolvimento desse negócio. “É um nicho de mercado importante e vimos que não existia um projeto grande, só coisas pontuais”,

Empresa montou oficinas de reparo para produtos que retornam na logística reversa



declara o executivo.

Barbeito assinala que o setor de tecnologia é extremamente pressionado por custos. "Todo mundo quer que a gente faça melhor, mais barato e mais rápido e temos visto uma grande pressão dos nossos clientes para redução de custos", diz, explicando que os produtos desse setor foram tomando um alto grau de complexidade. O alto nível de evolução na fabricação dos produtos reduziu as margens dos negócios de tecnologia, o que levou a empresa de logística a otimizar a cadeia de distribuição para fazer o serviço melhor e mais rápido.

Na logística reversa a empresa trabalha não só na devolução de produtos defeituosos, mas também com retornos normais de campo de clientes e de produtos em consignação — a DHL tem clientes que alugam equipamentos em consignação e depois de um ou dois anos a operadora vai buscar esses produtos e transporta de volta para dentro do armazém.

"Todo mundo quer que a gente faça melhor, mais barato e mais rápido", diz Márcio Barbeito

A estratégia na operação da DHL Supply Chain é buscar entender o modelo de negócio dos clientes. "Vimos que no nosso segmento o modelo de negócio mudou radicalmente", avalia. Há alguns anos a empresa fazia a distribuição de produtos com grandes carretas porque a mercadoria se destinava a grandes varejistas que



tinham forte poder de compra. Mas de um tempo para cá os clientes da DHL perceberam que seria mais vantajoso chegar mais perto do cliente final, vendendo para magazines e distribuidores menores e recuperando o poder de negociação.

Com essa pulverização, mudou o modelo de distribuição e entrega dos produtos que começou a ser feito com caminhões menores e vans, com horário marcado. Hoje a empresa chega a fazer mais de 40 mil notas fiscais por mês, e antes chegava a um quarto disso.

SUSTENTABILIDADE — A DHL tem desenvolvido também ações na área ambiental, um trabalho que começou em 2007, com foco na redução de emissões. A empresa controla todos os caminhões que entram em seus armazéns e tem um projeto para trocar o tipo de lâmpada dos armazéns por lâmpadas fluorescentes, que não têm mercúrio. Há ainda o programa de descarte correto de materiais como madeira e papelão.

A DHL Supply Chain está no Brasil há 15 anos e conta com 59 centros de distribuição. Na área de tecnologia, a empresa tem um portfólio de 15 clientes, todos grandes corporações, atendidos por dez CDs com 100 mil metros quadrados e movimentação, mensalmente, cerca de dez mil toneladas de produtos.

No setor de tecnologia a operadora tem focado nos cuidados com a segurança diante dos altos níveis de roubos de carga no Brasil e tem uma diretoria especificamente dedicada ao assunto gerenciamento de risco. Nos CDs de tecnologia foi implantado um rigoroso critério de revista, docas monitoradas e controle de acesso. Os caminhões que saem dos armazéns com altos valores têm escolta de ponta a ponta, são rastreados e recebem vírus de carga (pequenos aparelhos de GPS). Enquanto o índice médio de sinistroalidade do mercado é de 0,5%, o da DHL está em 0,06%.

Soluções para Frotas

Inteligência e Performance para seu Negócio



SOLICITE

Rastreador
para FROTAS

CONFIRA AS VANTAGENS

A Ituran conta com a mais moderna tecnologia de Rastreadores para Frotas. Qualquer que seja o seu negócio, a Ituran é sua parceira, garantindo eficiência e gestão de custo com os mais avançados recursos de telemetria.



PREÇO
COMPETITIVO



BAIXO
JAMMER



RASTREADOR
SEM FIO



RECURSOS
DE TELEMETRIA



GERENCIAMENTO
DE FROTAS



AValiação ATIVA
DO MOTORISTA



MONITORAMENTO
ONLINE



IDENTIFICAÇÃO
DO MOTORISTA



RELATÓRIOS
DIVERSIFICADOS



SOLUÇÕES
PERSONALIZADAS

0800 33 37682 | 0300 77 37682

Ligue agora e solicite uma visita!



Ituran

Sempre com você

Ituran.com.br

Vendas de pneus recuam 4,7% no primeiro semestre

O impacto negativo dos negócios fechados diretamente com as montadoras foi decorrente da queda na produção de veículos comerciais registrada no período

■ SONIA MORAES



A retração na produção de veículos comerciais refletiu negativamente nos resultados das fabricantes de pneus que fecharam o primeiro semestre com queda 14,7% nas vendas diretas de modelos destinados a veículos pesados para as montadoras, com 1,04 milhão de unidades, ante 1,22 milhão de pneus entregues no mesmo período de 2013, segundo balanço divulgado pela Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos (Anip).

Para o mercado de reposição a venda de pneus para veículos pesados teve um aumento de 5,9% no primeiro semestre, com 2,79 milhões de unidades, em comparação com 2,63 milhões comercializados no mesmo período de 2013.

Já as exportações avançaram 24,9%, saltando de 535,4 mil unidades para 668,5 mil unidades. Incluindo todos os setores, a indústria de pneumáticos fechou o primeiro semestre com a venda de 4,50 milhões de unidades, o que representa um crescimento de 2,5% sobre os 4,40 milhões de pneus vendidos no mesmo período de 2013.

Incluindo todos os setores industriais, as vendas de pneus totalizaram 37,28 milhões de unidades, um crescimento de 1,3% sobre os 36,80 milhões de pneus vendidos no período de janeiro a junho de 2013. A este volume somam-se os 3,75 milhões de pneus importados pelas empresas para suprir principalmente nichos de mercado.

"Acompanhamos de perto e com temor

as perspectivas de expansão das vendas da indústria automotiva, nosso principal cliente, mesmo porque o mercado de reposição, que vem segurando o total comercializado, reflete a produção de veículos novos, com certa defasagem", afirma Alberto Mayer, presidente-executivo da Anip.

Em seu comunicado a Anip informa que mesmo com o cenário de retração a indústria de pneumáticos vem mantendo os 28.560 empregados, mas diante da atual conjuntura adversa no mercado consumidor está dando férias coletivas para evitar a dispensa desses profissionais.

A Anip estima que dos 42,9 milhões de consumo aparente de pneus no primeiro semestre, cerca de um terço seja de modelos importados. No período foram

RECICLANIP COMEMORA 15 ANOS DE ATIVIDADES

A Reciclanip, entidade criada pela Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos (Anip), comemora 15 anos de atividades com a coleta e destinação de 2,8 milhões de toneladas de pneus. Este volume equivale a cerca de 560 milhões de unidades de pneus de automóveis.

No primeiro semestre deste ano a entidade coletou e destinou de forma ambientalmente correta mais de 223 mil toneladas de pneus inservíveis, quantia equivalente a 44,6 milhões de unidades de pneus de automóveis.

A entidade informa que até junho de 2014 as fabricantes de pneus investiram R\$ 571 milhões no programa de reciclagem. A previsão para 2014 era de gastar R\$ 99 milhões, valor superior ao investido no ano passado, mas o aumento do recolhimento deve elevar o montante. "Os recursos são utilizados para os gastos logísticos e de sua tributação, que hoje representam mais de 60% dos nossos pagamentos, e também para todos os investimentos na destinação correta", explica Alberto Mayer, presidente da Anip e da Reclanip.

Para esta operação de logística reversa, a Reciclanip mantém 834 pontos de coletas em todos os estados brasileiros e no Distrito Federal e a coleta dos pneus é feita diariamente por cerca de 70 caminhões. O presidente executivo da Anip esclarece que este recolhimento representa cerca de R\$ 100 milhões por ano, valor pago pelas fabricantes de pneus.

Segundo a Reciclanip, os pontos de coleta de pneus, em sua maioria, são locais de propriedade das prefeituras municipais e os recintos devem ser

cobertos, conforme as exigências das normas de segurança ambiental. O volume limite estabelecido para a retirada é de 2.000 pneus de automóveis ou 300 pneus de carga.

Após o recolhimento os pneus são encaminhados às empresas de trituração e moagem ou fabricantes de cimento equipados com filtros adequados que permitam seu co-processamento, locais aprovados pelo Instituto Brasileiro de Meio Ambiente (Ibama).

No caso das empresas de trituração e moagem, a borracha pode ser separada dos outros materiais (aço e tecido) e reutilizada, seja para produzir o asfalto-borracha ou para transformação em outros produtos como solados de sapato, materiais de vedação, dutos pluviais, pisos para quadras poliesportivas, pisos industriais e tapetes para automóveis.

Segundo a entidade, a maioria dos pneus inservíveis é queimada utilizada como combustível alternativo nas indústrias de cimento, pelo seu alto poder calorífico. O processo é cercado de todos os cuidados ambientais necessários, que envolve o uso de sistemas especiais de filtração e retenção.

O presidente da Anip explica que por lei os municípios com mais de 100 mil habitantes precisam ter um ou mais pontos de coleta e há 299 municípios com essa população ou mais em todo o país, de acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). "Cidades menores devem se ligar para estabelecer pontos comuns. Assim, o número de municípios atendidos é bem superior a mil", afirma Mayer.

importados 18,18 milhões de pneus, um volume de 11,54 milhões de unidades superior às exportações que totalizaram 6,64 milhões. Do total importado, mais

de 50% foram pneus provenientes da China, com 9,53 milhões de unidades.

"Nossas associadas colaboraram com US\$ 416,9 milhões para o saldo da

Vendas do setor por produto

Jan-jun 2014 em comparação com o mesmo período de 2013

REPOSIÇÃO	CARGA
Jan-Jun 2013	2.637.741
Jan-Jun 2014	2.793.189
Evolução	5,9%
EXPORTAÇÃO	CARGA
Jan-Jun 2013	535.464
Jan-Jun 2014	668.588
Evolução	24,9%
MONTADORAS	CARGA
Jan-Jun 2013	1.227.215
Jan-Jun 2014	1.047.368
Evolução	-14,7%
TOTAL DE VENDAS	CARGA
Jan-Jun 2013	4.400.420
Jan-Jun 2014	4.509.145
Evolução	2,5%

Fonte: Anip

balança comercial brasileira, mas devido às demais importações, no final houve um déficit de US\$ 117,8 milhões na balança global de pneus no semestre", observa o presidente da Anip.

PRODUÇÃO – A Anip informa que a entrada da Sumitomo no seu quadro de associadas ajudou no desempenho positivo da produção de pneus e o primeiro semestre fechou com crescimento de 3,9%, passando de 33,79 para 35,12 milhões de unidades.

"Embora se trate de um dado positivo, é preciso analisar dentro de um contexto mais amplo que, apesar da mudança de pneus importados para a produção nacional, os dados mostram a inversão da balança comercial brasileira do setor, de um saldo positivo de US\$ 443,9 milhões em 2008 para o déficit de US\$ 117,8 milhões no primeiro semestre deste ano, indicando a contínua perda de competitividade da produção local", diz o presidente da Anip. ■



FÓRUM DE GESTÃO E EFICIÊNCIA DE FROTAS

ÔNIBUS | CARINHÕES | VANS | UTILITÁRIOS | AUTOMÓVEIS | MOBILIDADE

Agende-se
22 e 23
Setembro
 AMCHAM | SP

- ▶ **Públicos de interesse**
 Gestores e executivos com poder de decisão, que participam da cadeia de valor de frotas e logística.
 Gestores, 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.



PROGRAMAÇÃO PRELIMINAR

AMBEV Gestão de frotas e logística	VIPAL Tecnologia de recapagem de pneus
IPIRANGA Logística de combustíveis	Claudio Pitassi Inovação
ONSV Abordagem sobre os aspectos geradores de acidentes de trânsito, seus atores e o impacto para a sociedade / empresas.	PETROBRAS Combustíveis
AUTOTRAC Rastreamento para gestão de frotas	ZATIX Rastreamento e telemetria
NETZ Gestão na manutenção	ECOFROTAS Sustentabilidade na gestão de frotas
ARVAL Política de frotas e TCO	AD CORRETORA Seguros para frotas
TELOGIS Tecnologia aplicada a gestão de produtividade	MERCEDES-BENZ Montadora
SASCAR Como melhorar o resultado da sua empresa com Gestão de Frotas	TICKET CAR Gestão comportamental
DBTRANS Meios de pagamento para frotas	OURO VERDE Gestão e terceirização de frotas
	MAN Montadora
	JULIO SIMÕES Terceirização de frotas

Faça já sua inscrição!

Mais informações
 11 5096-8104 - Tânia
 tania@otmeditora.com.br

www.otmeditora.com.br



Siderúrgica SSAB sueca compra a Ruukki

A aquisição, que fortalece a produção de aço de alto resistência, também terá implicações no mercado brasileiro

A aquisição da siderúrgica Ruukki finlandesa pela SSAB sueca só deve ter consequências no Brasil a partir do final deste ano, quando estará mais adiantado o processo de integração entre as duas companhias, cuja fusão visa fortalecer a produção do aço de alto resistência. Até lá, os negócios continuam como estão, ou seja, as marcas devem manter operações independentes.

No mercado nacional, a Ruukki é representada pela gaúcha PCP Produtos Siderúrgicos, que importa materiais para o abastecimento de vários segmentos da indústria, principalmente para a produção de implementos rodoviários, veículos que cada vez mais demandam aço de maior leveza e resistência para diminuição do consumo de combustível.

Tanto o parceiro da Ruukki no Brasil quanto a administração da SSAB não comentam o negócio. Segundo os assessores de marketing, só a sede na Europa pode se manifestar sobre o negócio, que, ainda está em processo de aprovação por parte de autoridades e de assembleias entre acionistas.

Há dez anos no Brasil, a SSAB busca criar nichos de demanda não abastecidos pelas siderúrgicas brasileiras. Por isso, também importa seus produtos. Na indústria de transportes, por exemplo, ela fornece os produtos Domex, Hardox e Docol, que reduzem o peso dos implementos rodoviários, o que aumenta a capacidade de carga e reduz o consumo de combustível e componentes, como pneus. A aplicação

dos produtos tanto da Ruukki quanto da SSAB pode ser estendida para guindastes.

As chapas de aço Hardox ainda têm o benefício de reduzir o tempo de produção, aumentar a vida útil e a produtividade das operações. São indicadas para aplicações que precisam suportar severas condições, sem trincar ou deformar.

Desenvolvida para a produção de veículos leves, o Docol tem o mesmo benefício que o Domex, só que é mais indicado para a produção de para-choques e barras de proteção lateral de automóveis. O produto também pode ser aplicado nas cabines dos caminhões com o objetivo de aumentar a segurança dos ocupantes.

Ruukki e SSAB constituirão uma das maiores empresas globais na fabricação de aço, com sede na Escandinávia e nos Estados Unidos, que é a principal produtora no mercado global de aços avançados de alta resistência (AHSS), aços temperados e revenidos (Q&T), chapas finas estandar, chapas grossas e produtos tubulares, assim como soluções para construção. O objetivo é ampliar a oferta de produtos e serviços com valor agregado desenvolvidos em co-operação com seus clientes.

A nova empresa possui cinco divisões: SSAB Special Steels – parceira global de aços e serviços, fornecendo aços avançados de alta resistência (AHSS) e aços temperados e revenidos (Q&T) com valor agregado; SSAB Europe – a principal produtora nórdica de chapas finas, chapas grossas e tubos de aço de alta qualidade; SSAB Americas – a principal produtora americana de

chapas grossas de aço de alta qualidade; Tibnor – o principal parceiro nórdico de distribuição de aço com serviços integrais. Há também a Ruukki Construction, principal fornecedora europeia de soluções energeticamente eficientes em edifícios e construção.

As vendas líquidas combinadas das empresas em 2013 foram de, aproximadamente, 56 bilhões de coroas suecas (6,4 bilhões de euros), sendo que a SSAB e a Rautaruukki, juntas, possuem cerca de 17.300 funcionários. A empresa tem uma capacidade anual de produção de aço de 8,8 milhões de toneladas.

O processo de união das empresas será finalizado durante os próximos meses, dependendo da aprovação de autoridades e de assembleias entre os acionistas.

No Brasil, a PCP Produtos Siderúrgicos é a parceira certificada da Ruukki, com a comercialização exclusiva, suporte técnico e manufatura de aços de alta resistência. Para mais informações, o contato deve ser feito diretamente com a equipe de comunicação da Ruukki, na Finlândia.

A SSAB foi fundada em 1978 a partir da fusão de três companhias siderúrgicas na Suécia. Mas a expertise da empresa neste setor é mais antiga, pois as usinas suecas que deram início à SSAB surgiram no final do século 19.

Em 2007, a SSAB adquiriu a empresa siderúrgica americana IPSCO, que possui modernas usinas de chapas grossas, garantindo à companhia forte presença no mercado dos Estados Unidos. ■

Barcos para múltiplas aplicações

Com boas perspectivas de crescimento no setor de embarcações de serviços, a Aguz Marine espera uma expansão de 70% nas vendas e faz investimentos para atender à demanda

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI



A empresa oferece quatro modelos de barcos de serviços

O MERCADO BRASILEIRO DE EMBARCAÇÕES de serviço atravessa uma fase bastante positiva, em decorrência da exploração de gás e petróleo offshore. "Neste cenário favorável, torna-se necessária uma gama enorme de serviços de suporte às estruturas marítimas e, para que eles funcionem bem, uma enorme diversidade de embarcações para os mais variados fins têm que ser utilizadas. Além disso, cresce a navegação nas águas interiores, e os portos e serviços de apoio têm sido ampliados bastante em virtude de privatizações ou de melhorias das estruturas defasadas", afirma Rogério Amodio, diretor de marketing, vendas e novos negócios da Aguz Marine.

Aproveitando a boa fase do mercado, a Aguz Marine oferece uma linha de quatro modelos de barcos de serviços. "Mas a empresa está preparada para projetar e construir qualquer embarcação cuja

aplicação permita a construção em material compósito (compostos de fibra de vidro, kevlar, fibra de carbono). As aplicações de nossas embarcações são totalmente ilimitadas, porque podem ser montados de diversas formas", explica Amodio.

De acordo com o executivo, as perspectivas para o setor nos próximos cinco anos também são muito boas. "A entrada das empresas terceirizadas ou privadas, com governança corporativa de alto nível, torna impossível aceitar as estruturas anteriormente usadas, muitas vezes improvisadas. Este conjunto de necessidades tem feito o mercado crescer razoavelmente. Imagine quando forem concluídas as obras de infraestrutura de que o país precisa? Algumas das obras e projetos em andamento preveem, inclusive, a interligação entre sistemas de transporte viário e aquaviário", salienta.

Para Amodio, a grande novidade do setor é a renovação de frotas devido à entrada de empresas que exigem maior qualidade. "Estas companhias levam em conta mais o desempenho e os ganhos econômicos do que o preço puramente. Isto traz níveis melhores de embarcações e, conseqüentemente, de serviços, que por sua vez levam à maior eficiência nas

atividades a que se destinam. Portanto, o mercado brasileiro de embarcações de serviço segue firme e crescendo bastante", diz.

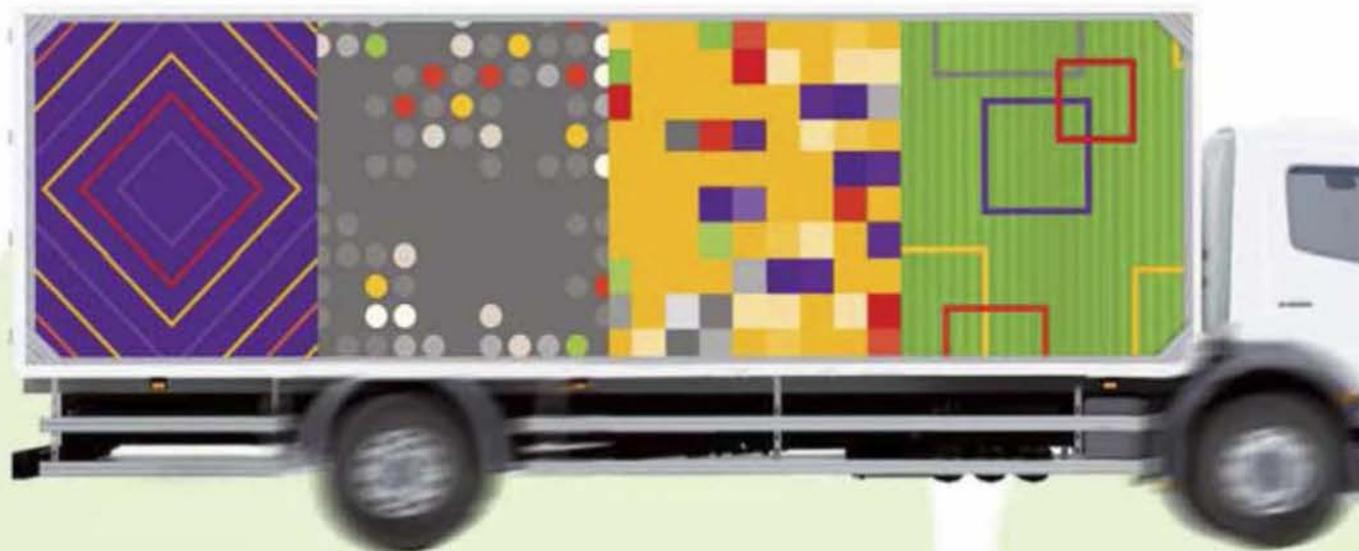
A empresa espera um crescimento de 70% para 2014. "A Aguz Marine iniciou seus investimentos na área de embarcações de serviço este ano e já está colhendo frutos. Para atingir a nossa meta, estamos investindo fortemente em novas tecnologias, no treinamento de mão de obra e em projetos de novos modelos que acreditamos serem importantes ao mercado", informa.

A empresa, que tem sede em Diadema, na Grande São Paulo, aposta no crescimento do mercado interno. "Há pressão externa para levar os barcos para os Estados Unidos, Europa e Oriente Médio. Vamos nos estruturar para atender adequadamente lá fora antes de iniciar a exportação. Por enquanto, focamos mais fortemente no Brasil onde prevemos demanda alta", acredita.

A Aguz Marine tem cerca de 20 funcionários fixos diretos, além de diversos indiretos devido à terceirização de algumas áreas menos críticas. A capacidade de produção é variável em função do tamanho dos barcos produzidos. Os principais produtos para transporte de pessoas e cargas são: Aguz Pro 29, indicado para operações de combate e defesa civil; Aguz Pro 39, para resgate, combate a incêndios, policiamento e operações de combate e defesa civil; Aguz Pro Cat55, plataforma multiuso, turismo, base móvel, turismo e barco-escola; Aguz Pro Cat 63, com heliponto móvel.



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.

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

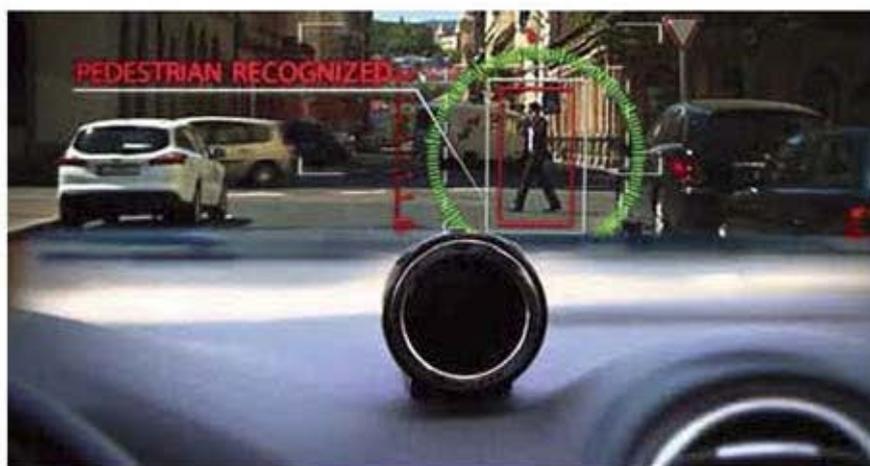
VEÍCULO	IVECO		
MODELO/CARROCERIA	STRALIS HD 570 S 6X2 42TON		
QUILÔMETROS RODADOS	12.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	Valor		Part.
	R\$	R\$/km	%
Depreciação operacional	1.259,27	0,1049	5,3
Remuneração do capital	1.913,63	0,1595	8,1
Salário do motorista	1.864,63	0,1554	7,9
Licenciamento e seguro obrigatório	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

Sistema Mobileye pode reduzir em até 90% risco de colisões

Solução que evita colisões no trânsito desenvolvida por empresa de Israel e distribuída com exclusividade pela Zatix no Brasil recebeu certificação de avaliação técnica do Cesvi

■ SONIA MORAES



Sistema Mobileye monitora a área à frente do veículo e alerta sobre iminência de colisões

A TECNOLOGIA QUE PODE REDUZIR EM até 90% o risco de colisão no trânsito acaba de receber a certificação de avaliação técnica do Centro de Experimentação e Segurança Viária (Cesvi Brasil). Esta solução, desenvolvida pela Mobileye em Israel e distribuída com exclusividade pela Zatix no Brasil, é composta por câmera e sensores que identificam colisões iminentes e geram alertas sonoros e visuais para o motorista.

Segundo a Zatix, durante a fase de testes realizados em rodovias e em pista controlada foram feitas análises e medições do comportamento do equipamento por meio de simulações de situações de trânsito. Também ocorreram avaliações de saída de faixa contínua e não contínua sem e com sinalizações. O principal objetivo da avaliação do produto é confirmar as

especificações técnicas informadas pelo fabricante e comprovar as suas funcionalidades.

Segundo a Zatix, a solução desenvolvida pela Mobileye é composta por uma câmera instalada no para-brisa para monitorar a área à frente do veículo e sinalizar ao motorista, por meio de alertas sonoros, a iminência de colisões contra veículo e pedestres com cerca de dois segundos

de antecedência em relação ao tempo médio de reação de um motorista. Esse tempo adicional diminui em até 90% o risco de uma colisão.

O sistema identifica, por exemplo, pedestres e ciclistas nas proximidades do veículo, avisa quando o motorista está saindo da faixa sem acionar a seta e pode até controlar os faróis para não ofuscar a visão dos condutores que vêm na direção oposta. A Zatix informa que pesquisas mostram que 1,5 segundo a mais no tempo de reação é o bastante para quase eliminar a chance de uma colisão traseira.

Segundo Cleneu Nunes, presidente da Zatix, o sistema vem tendo aceitação no mercado. "As empresas sabem que uma grande parte dos acidentes acontece por distração do motorista, o que envolve prejuízos materiais e humanos e, reconhecem no safe driving uma solução inteligente para diminuir este risco", diz o presidente da Zatix.

Nunes lembra que um estudo de Virginia Tech Transportation Institute, nos Estados Unidos, indica que 80% de todos os acidentes acontecem por falta de atenção dos condutores envolvidos.

No Brasil, o sistema desenvolvido pela Mobileye faz parte do safe driving, módulo adicional do portal de telemetria Omnilink, que visa à prevenção de acidentes. Integrado aos rastreadores Omnilink, essa tecnologia também gera uma série de informações para as empresas sobre o modo de condução dos veículos e motorista de sua frota.



**TODOS OS FERIDOS
EM ACIDENTE DE TRÂNSITO
PODEM CONTAR COM O
SEGURO DPVAT. É SIMPLES,
RÁPIDO E NÃO PRECISA
DE INTERMEDIÁRIO.**



ACESSE: **DPVATSEGURODOTRANSITO.COM.BR**
SAC DPVAT: 0800 022 12 04



Inspirados
pela segurança,
movidos
pela **inovação.**

Volvo. Líder mundial em inovação, tecnologia e segurança.



👍 www.facebook.com/volvobr
www.volvo.com.br

VOLVO