



transporte

Todos os modais

MODERNO



Ano 46 - nº 433 - R\$ 15,00

Com Jovem renova valores empresariais

Pedras capixabas: exportações demandam nova logística

Volvo lança o caminhão mais potente do mundo

Azul, a nova opção para voos econômicos

Graneleiros em compasso de espera

Mercado de caminhões: ano 2008 foi generoso



TRANSPORTADORES PRESERVAM OTIMISMO DIANTE DO IMPASSE ECONÔMICO

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



TRANSPÚBLICO 2009

TRANSAMERICA EXPO CENTER
14, 15 E 16 DE JULHO DE 2009 - SÃO PAULO/SP

**QUANDO VOCÊ TRABALHA FELIZ,
OS RESULTADOS APARECEM.
QUANDO OS RESULTADOS APARECEM, VOCÊ FICA FELIZ.
ISSO QUE É CAPITAL DE GIRO.**

CHEGOU A FORD TRANSIT.

Itens de série:

-  **CONTROLE ELETRÔNICO DE ESTABILIDADE**
-  **ASSISTÊNCIA DE PARTIDA EM RAMPAS**
-  **TRAVAS, VIDROS E RETROVISORES ELÉTRICOS**
-  **AR-CONDICIONADO**
-  **FREIOS ABS E AIR BAG**
-  **TRAÇÃO TRASEIRA**
-  **VERSÕES PARA CARGA E PASSAGEIROS**



0800-703 FORD
3 6 7 3



FORD TRANSIT.
QUEM TRABALHA FELIZ,
TRABALHA MELHOR.

Venda exclusiva pela Rede Ford Caminhões.





A TRANSPÚBLICO ESTÁ DE VOLTA.

E pronta para repetir o sucesso da estreia!

Depois do sucesso da estreia em 2007, a feira volta a ser realizada no Transamerica ExpoCenter recheada de novidades.

A principal delas é a união das entidades que congregam o transporte urbano de passageiros, transporte rodoviário de passageiros, transporte por fretamento e turismo e as encarregadoras – NTU, ABRATI, ANTTUR e FABUS – na realização e apoio do evento.

O evento servirá também de palco para a comemoração do cinquentenário da FABUS – realizadora da feira ao lado da NTU – e será prestigiada pela Indústria de Chassis, Distribuidores de Petróleo e Derivados, Desenvolvedores de Sistemas de Gestão, Sistemas de Bilhetagem Eletrônica, entre outros.

Marque na sua agenda:

dias 14, 15 e 16 de Julho de 2009 no Transamerica ExpoCenter.



TRANS PÚBLICO 2009

TRANSAMERICA EXPO CENTER
14, 15 E 16 DE JULHO DE 2009 - SÃO PAULO [SP]

Realização:



Patrocínio:



Apoio institucional:



Organização:



Apoio editorial:



COMERCIALIZAÇÃO:

Marcelo Fontana Promoções e Eventos: Fone/Fax: 11-5096-8104

otmeditora@otmeditora.com.br - www.revistatransportemoderno.com.br - www.revistatechnibus.com.br

Dribla mais essa, Brasil!

O ano de 2009 se apresenta como período de grandes desafios diante de um turbulento panorama mundial que, em efeito dominó, vem derrubando castelos empresariais que aparentavam solidez inabalável.

Transporte Moderno, que inaugura com esta edição o ano 46 de sua trajetória desde sua criação, em 1963, acompanhou nessas quase cinco décadas vários abalos econômicos principalmente por ser editada no Brasil, um país acostumado a andar na corda bamba, a desafiar frequentemente perigos.

Como o Brasil, Transporte Moderno, ao longo dessas 433 edições tem superado desafios graças à renovação da forma, sem abrir mão de indispensável conteúdo jornalístico e credibilidade das informações.

Na presente edição, por exemplo, temos entre os vários temas três deles que particularmente merecem destaque.

Uma das reportagens, de forte conteúdo, trata da Comjovem, a comissão dos jovens empresários que, paralelamente ao cotidiano das transportadoras de suas famílias, vivem enfiados com temas que dizem respeito às questões institucionais, políticas e técnicas do transporte rodoviário de carga.

A Comjovem, ao longo de sua existência, tem servido para conscientizar empresários de que sua missão, embora desafiadora, não se resume ao espaço do negócio familiar.

Outro destaque desta edição é o candente depoimento de Raul Randon, criador de uma das maiores indústrias de implementos rodoviários do mundo. Com liderança e respeito conquistados pelo histórico de realizações, Raul, com proverbial franqueza, faz críticas a governos e governantes que, na questão de infraestrutura de transportes, por exemplo, têm insistido em permanecer no palanque.

Não poderia faltar nesse cardápio de assuntos uma análise da crise, seus efeitos e saídas a partir da visão de um time de 11 empresários do setor de transporte de cargas e logística.

O momento, como o leitor verá ao longo da reportagem que começa na página 14, é particularmente difícil. Mas, como diz um dos entrevistados, nada que não possa ser encarado e superado.

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br

SECRETÁRIA EXECUTIVA

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com.br

SEMINÁRIOS E CURSOS

Sabrina Baialardi
sabrina@otmeditora.com.br

MARKETING

Maira de Castro
maira@otmeditora.com.br

REDAÇÃO

Editor

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com.br

Colaboradores

Sonia Crespo
soniacrespo@otmeditora.com.br

Márcia Pinna Raspanti

marcia.pinna@otmeditora.com.br

Projeto Gráfico

Artworks Comunicação
www.artworks.com.br

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto

vito@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin

gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Alessandra Amadei

alessandra@otmeditora.com.br

Alcindo Fontana

fontal@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

Gilberto A. Paulin

João Batista A. Silva

Tel.: (41) 3027-5565

spala@spalamkt.com.br

Tiragem e distribuição

10.000 exemplares

Auditado por

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

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

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



Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:

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

Belo

CEP 04604-006 - São Paulo, SP

Tel./Fax: (11) 5096-8104 (seqüencial)

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a:

anatec
www.anatec.org.br

Circula no mês subsequente ao de capa

SUMÁRIO

ENTREVISTA: COMJOVEM

André Ferreira, da Rápido 900; Tayguara Helou, da Braspress, e Roberto Mira, da Mira Transportes, formam a coordenação da Comissão Nacional dos Jovens Empresários da NTC **8**

TRANSPORTADORAS

Os empresários do setor de transporte mantêm a disposição de realizar investimentos, mesmo sabendo que o PIB deve crescer, no máximo, 3% **14**

CAMINHÕES

A produção de 2008 atingiu 167 mil veículos, dos quais 40 mil foram exportados e a Iveco figurou pela primeira vez entre as quatro maiores fabricantes **22**

INTERNACIONAL

Volvo Trucks lança na Europa o Volvo FH16 de 700 cavalos, o caminhão fabricado em série mais potente do mundo e dentro das exigências do Euro 5 **24**

MERCEDES-BENZ

Sistema on line implantado pela montadora na sua rede de concessionárias permite agilizar a escolha do caminhão pelo comprador **26**

RODOVIÁRIO

O transporte de rochas ornamentais, setor responsável por 7% do PIB capixaba, será beneficiado por novas obras rodoviárias e terá fiscalização mais rigorosa **28**

MARÍTIMO

Graneleiros sofrem com a crise mundial, que reduziu o volume transportado de commodities, e a esperança volta-se para o crescimento da demanda asiática **34**

RANDON 60 ANOS

O Grupo Randon, que cresceu 23% ao ano nos últimos anos, comemora o 60º aniversário com lançamentos de produto e de novo sistema de pintura **38**

PIONEIROS

Em entrevista a Transporte Moderno, Raul Anselmo Randon, fundador do Grupo Randon, deixa transparecer sua insatisfação com os rumos do País **44**

IMPLEMENTOS

O setor de implementos rodoviários cresceu 25% e produziu 138,2 mil unidades em 2008, tendo o melhor resultado de sua história **46**

PIRELLI 80 ANOS

Estratégia da empresa para manter posição no mercado é voltada para o desenvolvimento de medidas diferenciadas para nichos específicos **48**

AÉREO

A Azul escolheu como base principal de operações o aeroporto de Viracopos, em Campinas, e já tem planos de expansão que dependem da aprovação da Anac **52**

LOGÍSTICA

Na avaliação de Paulo Fleury, do Instituto de Logística e Supply Chain, o setor portuário é o que tem maiores perspectivas de evolução em processos logísticos **54**

TECNOLOGIA

O sistema RFID, que utiliza ondas de rádio para acessar dados em etiquetas eletrônicas, tem como vantagem oferecer visibilidade na cadeia de suprimentos **58**

MARKETING

Calendário Pirelli 2009 traz cenário de Botsuana, fotografado por Peter Beard, um dos maiores intérpretes do charme da África **62**

TRANSPORTE ESCOLAR

Os vencedores da mais recente licitação de ônibus escolares do programa federal Caminho da Escola foram a Iveco, Volkswagen, Marcopolo e Induscar-Caio **64**

FERROVIÁRIO DE PASSAGEIROS

Com o foco no turismo ecológico, Serra Verde Express investe em novos roteiros para passageiros, como a linha do Pantanal, a ser inaugurada em maio **66**

HIDROVIAS

Carbocloro elabora um projeto para uso de via hidroviária, em vez do modo rodoviário, no transporte de sa entre o porto de Santos e a fábrica de Cubatão **68**

FÓRMULA TRUCK

A Ford apresentou sua nova equipe de pilotos para campeonato de 2009, formada por Djalma Fogaça; Urubatan Helou Jr., Cláudio Roda e Yuri Alves **7**

SEÇÕES

Editorial - 5

Novas - 70

Custos Operacionais - 73

Foi dada a largada...



5^a MARATONA Supply & Demand Chain Management

06e07
MAIO.09
WTC HOTEL - SP

*Guarde seu fôlego para o maior congresso de
Logística & Supply Chain da América Latina*

Raia 1
L'Oréal

Raia 2
Syngenta

Raia 3
Unilever

Raia 4
Volvo

Raia 5
Whirlpool

e muito mais...

www.inbrasc.org.br/maratona

PATROCÍNIO

 **accera**
Supply Chain Solutions

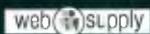
 **AXIA**
consulting

 **DEX LOG**
Otimização Logística

 **NeoGrid**
Your Product On-Demand

 **Sargas**
COMPETÊNCIA EM LOGÍSTICA

 **webb**

 **webSupply**


inbrasc
Um instituto da febracorp

REALIZAÇÃO



Uma nova safra empresarial

André Ferreira, diretor de Vendas e Marketing da Transportadora Rápido 900, tem 33 anos, é casado e tem uma filha de cinco meses. Tayguara Helou, controler do grupo que reúne as empresas Braspress, Aeropress e a Ar Minas Linhas Aéreas, também casado, com uma filha de um ano e meio e outra a caminho, tem 28. Roberto Mira, diretor de Compras e Suprimentos da Mira Transportes, está com 31. Além de exercerem uma exaustiva rotina diária em cargos de direção dentro de suas companhias, coman-

dam, juntos, as atividades da Comissão de Jovens Empresários do Transporte de Cargas da Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística (NTC), o ComJovem Nacional: André é coordenador da comissão; Tayguara e Roberto são vices. Em entrevista exclusiva para a revista Transporte Moderno, eles relatam o desafio de congregar todas as ComJovens estaduais e seus principais objetivos para 2009. Por motivo de saúde, Roberto Mira não esteve presente à entrevista.

TM – A primeira ComJovem do país surgiu há quase vinte anos. Vocês seriam a ComJovem II, o Retorno?

André – (risos). Na verdade a primeira ComJovem brasileira surgiu em 1991, no Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas do Estado de São Paulo (Setcesp), comandada por jovens empresários da época, como Carlos Mira e Adalberto Panzan Júnior, entre outros. A partir de 1996 esta comissão deu uma esfriada. A questão é que os então jovens daquela época foram ficando mais velhos e não apareceram novos jovens para substituí-los. Em 2004, o então presidente do Setcesp, Urubatan Helou (pai de Tayguara), decidiu reativar esta comissão através de um comunicado geral para todas as empresas associadas ao sindicato, convocando os jovens empresários do setor. Na primeira reunião de retorno da ComJovem de São Paulo apareceram 16 empresários – entre eles estávamos eu, o Tayguara Helou e o Urubatan Helou Filho e outros. Na ocasião nos explicaram como atuava a primeira comissão e nos sugeriram sua reativação. Decidimos assumir esse compromisso. De 2004 para cá, muitas coisas aconteceram e a comissão se fortaleceu. Eu fui escolhido para ser o primeiro coordenador da comis-



André Ferreira, Roberto Mira e Tayguara Helou, juntos comandam a Comissão de Jovens Empresários da NTC

são, tendo como vices o Urubatan Helou Filho (da Braspress) e o Robson Granero (da Transportes Granero). Fiquei à frente da comissão entre 2004 e 2005. Em 2006 o Tayguara assumiu a coordenação. Em 2007 foi a vez de Tiberic Ramos (da Ramcs Trans-

portes) e em 2008 o cargo foi ocupado por Roberto Mira.

Tayguara –No ressurgimento da ComJovem paulista optamos por manter o coordenador apenas um ano, dando assim oportunidade para todos os empresários que integram a comissão e evitar, com isso, o que aconteceu na década de 90, quando apenas um pequeno grupo se manteve à frente da comissão durante longo tempo. A ComJovem paulista começou com 16 empresários, passou para 50 integrantes em 2005 e hoje temos 108 jovens, com idade entre 18 e 35 anos. Nossa preocupação é dar oportunidade para todos, sempre considerando o envolvimento e o conhecimento do empresário sobre as atividades no setor. Aqueles que exercem a função de coordenação passam a integrar um conselho e, assim, permanecem constantemente em contato com os novos dirigentes. No Brasil temos hoje nove comissões regionais: Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Rio de Janeiro, Espírito Santo, Bahia, Minas Gerais e Goiás.

TM – E para quê foi criada a ComJovem Nacional?

André – Em 2008 o presidente da NTC, Flávio Benatti, me procurou com essa proposta. Como temos uma rotina muito corrida nas nossas empresas, sugeri que formássemos um núcleo, a exemplo das ComJovens estaduais: eu seria o coordenador e o Taiguara e o Roberto Mira Júnior seriam vice-coordenadores e me ajudariam na nova empreitada. Já em 2008 percorremos o Brasil para fundar núcleos regionais da comissão. Hoje contamos com 348 jovens associados, em todo o país. A troca de conhecimentos entre nós passou a ser fundamental para nosso desempenho profissional. Desde 2004 abrimos a ComJovem também para jovens executivos que atuam nas empresas de transporte, mas a grande maioria da comissão é formada por jovens herdeiros. O que acabamos vendo nas nossas reuniões é uma grande mescla de profissionais: jovens que estão começando em suas empresas, jovens que já são sócios das companhias, jovens que nos trazem ótimos ensinamentos e jovens dispostos a apreenderem o que os mais velhos têm a ensinar. Essa integração é muito bacana.

Tayguara – Só na cidade de Paulo, onde a ComJovem tem 108 associados, todos participantes trabalham ativamente nas suas respectivas empresas e demonstram grande interesse pelos negócios da família. O número fala por si só. A missão número um da ComJovem Nacional é buscar recursos que possibilitem a melhor capacitação desses jovens empresários, promover a integração de executivos do setor de transportes de cargas e, mais que nada, difundir novos métodos nos processos de sucessão. Formamos um grupo bem unido e participativo e queremos estar cada vez mais preparados para o amanhã. Mesmo que, teoricamente, todos sejamos concorrentes não quer dizer que tenhamos de ser necessariamente inimigos. A concorrência, para nós, é saudável. Queremos criar uma nova identidade empresarial no País, já que a própria NTC nos concedeu a missão de mudar a imagem do setor. Este

ano vamos encabeçar uma campanha nacional do segmento cujo slogan será "Encurtar distâncias aproximando realidades".

TM – *Mas e os velhos empresários, que ainda estão na ativa, lidam bem com essa nova integração empresarial?*

Tayguara – Nossos antecessores foram e são grandes empreendedores. Passaram por diversos pacotes econômicos e inúmeras adversidades. De uma certa forma essa condição leva a uma briga de mercado bem forte, mas não necessariamente a uma inimizade. Eu diria que sim, os grandes empreendedores têm, hoje, uma grande integração entre eles. Essa união talvez não aconteça com um grupo muito reduzido de empresários do transporte de cargas.

André – Os empresários mais antigos, como meu pai (Ferreirão), o pai do Tayguara (Uurubatan) e o pai do Roberto Mira Júnior (Roberto Mira) – jovens daquela época – começaram muito cedo dirigindo caminhão e conseguiram estruturar suas empresas ao longo do tempo. Já os jovens de hoje vivem outra realidade: conseguiram se preparar, ter estudo. É uma realidade bem diversa. Muitos dos empresários mais velhos apenas se conheceram com mais de 40 anos. Nossa proposta é possibilitar essa aproximação o mais cedo possível. E esse convívio, para mim, por exemplo, tem sido extremamente positivo, pois hoje meus melhores amigos são deste meio.

TM – *Quando vocês se conheceram?*

Tayguara – Pode parecer curioso mas antes de 2004 nenhum de nós três se conhecia. Eu comecei a trabalhar na Braspress em 2003 em diversos setores e nós não tínhamos nenhum tipo de contato.

André – Em 2004 eu pouco vinha às reuniões do Setcesp. Quando participava, sempre me deparava com dificuldades e situações vividas pelos executivos mais experientes totalmente diferentes das minhas. Mas a partir de 2004 eu comecei a conhecer pessoas que conviviam com problemas

semelhantes aos meus. A ComJovem cresceu a partir desse pequeno grupo de jovens que se uniu de tal forma a ponto de hoje viajarmos, sairmos juntos para jantar e até sermos padrinhos de casamento uns dos outros. Além da comissão de trabalho somos um grande grupo de amigos.

TM – *Como vocês articulam os trabalhos da ComJovem dentro da NTC?*

André – A ComJovem Nacional é uma realidade bastante recente. Em fevereiro de 2008 fizemos o lançamento oficial da comissão. Flávio Benatti (presidente da NTC) sugeriu que cada unidade estadual mandasse para a primeira reunião um jovem representante. Depois disso participamos do roadshow da NTC, para apresentar o ComJovem pelo Brasil, que representou um grande desafio para nós. Neste evento, tivemos a oportunidade de divulgar nosso trabalho e estimular a participação de mais jovens na comissão. E já no final do ano passado realizamos nosso primeiro encontro nacional, que aconteceu no Costão do Santinho, em Santa Catarina. Lá estiveram presentes cerca de 200 participantes. Atualmente participamos das reuniões de diretoria da NTC, assim como nas reuniões do Setcesp. Quando o atual presidente do sindicato estadual paulista, Francisco Pelúcio, assumiu, ele já reservou duas cadeiras para o grupo da ComJovem.

Tayguara – A ComJovem, acima de tudo isso, é a porta de entrada para nossas entidades de classe, para que a gente possa renovar e reoxigenar as nossas entidades representativas. Para nós, a iniciativa de Francisco Pelúcio foi brilhante.

TM – *Profissionalmente vocês costumam divergir das decisões de trabalho tomadas por seus pais?*

Tayguara – No caso específico da Braspress, hoje somos uma empresa totalmente profissionalizada. Quando terminei meu curso de Administração de Empresas, na Austrália, cheguei pronto para



trabalhar na gestão da empresa e meu pai disse: "Negativo. Primeiro você terá de conquistar seus caminhos. Minha primeira ideia foi criar uma empresa prestadora de serviços para a Braspress, chamada THTex, que realizava transferência de cargas entre as filiais da transportadora. Com o passar do tempo fui apontando potenciais melhorias nos processos internos e clientes. Finalmente, depois de um ano e meio de trabalho, fui escalado para cuidar da controladoria do grupo. Em virtude dessa trajetória, quando tenho algum assunto para tratar com meu pai, tenho claro na minha mente que na realidade estou discutindo com o presidente da empresa. O caminho inverso também é verdadeiro: quando ele me chama, está procurando o parecer do controller do grupo. Mantemos dentro da companhia uma relação extremamente profissional.

TM – *Como reagem quando vocês surgem com idéias inovadoras totalmente diferentes das adotadas por eles?*

André – Eventualmente temos momentos de tensão, mas por bons motivos. Com esse convívio originado entre os jovens, através da ComJovem, estreitamos muito nosso relacionamento e temos por hábito nos visitarmos nas empresas. Com a prática, eventualmente eu acabo descobrindo inovações que são introduzidas em algumas transportadoras e tento trazê-las para a Rápido 900. Às vezes tenho que lutar muito para convencer meu pai de que aquela medida seria adequada para nós. Mas como estou trabalhando na empresa há 17 anos já tenho um certo crédito na hora de apresentar minhas sugestões.

Tayguara – No meu caso, a tensão gerada no relacionamento profissional com meu pai é igual à ocasionada quando qualquer outro jovem executivo de nossa empresa apresenta uma nova sugestão. Se for uma boa ideia, o presidente não relutará em implementá-la.

TM – *O convívio entre vocês originado pela ComJovem gerou que tipo de benefício profissional para suas empresas, individualmente?*

Tayguara – Chegamos a um nível de entrosamento tão grande dentro da comissão regional de São Paulo que hoje a gente tira vantagem disso. Por exemplo: nos jurtamos quando vamos negociar a compra de caminhões, de pneus. Fazemos excelentes negócios juntos. Também trocamos figurinhas pelo telefone: comparamos preços praticados pelos fornecedores e batalhamos pelos melhores valores, sempre mantendo muito cuidado em preservar a ética na negociação, é claro. Afinal estamos todos no mercado para desenvolver nossos negócios e gerar resultados.

TM – *Disso os pais de vocês gostam?*

André – Adoram! (risos).

TM – *Vocês acreditam que uma empresa de transportes bem estruturada, com um longo histórico de atividades, possa falir?*

Tayguara – Acho que mesmo uma empresa de transportes de grande porte, que tenha alcançado uma grande profundidade de mercado e possua uma marca conceituada, se cometer um deslize poderá fechar suas portas em menos de uma semana. O mercado é volátil e temos de estar preparados e atentos o tempo todo. Qualquer empresa em atividade, hoje, está sujeita à falência. Quem não se lembra da Tresmaiese, da Kwikasair e da Dom Vital?

André – Eu acredito que uma empresa de grande porte leve alguns anos para quebrar. Quando as coisas não começam a dar certo eu suponho que a companhia ainda tenha mais uns três anos de fôlego, até entregar os pontos.

TM – *Existem empresários jovens abrindo novas transportadoras?*

André – Até existem, mas são muito poucos. Na ComJovem, por exemplo, a grande

maioria dos associados é descendente dos fundadores das transportadoras.

TM – *Por que o segmento de transporte de cargas não atrai novos empreendedores, a exemplo de outros ramos de atividade no setor de serviços?*

Tayguara – Talvez por ser uma atividade que só apresenta resultados a longo prazo, além de ser muito sofrida. A gente enfrenta grandes adversidades pelo caminho e a prestação desse serviço tem margens de lucro muito baixas. Também temos que conviver com uma pesada carga tributária. Tudo isso afasta o jovem empreendedor. Eu, por exemplo, sei que a Braspress é o meu futuro. Se eu dispusesse de uma verba para investir em algum negócio, primeiramente eu estudaria a possibilidade de investi-la na transportadora. Mas se a transportadora não necessitasse daquele aporte, naquele momento, e eu tivesse uma oportunidade clara de um novo negócio, é claro que iria agarrá-la. O empresário tem de estar aberto às boas oportunidades lá fora.

André – Eu, o Tayguara e o Roberto estamos sempre buscando novas possibilidades de ganhar dinheiro. Acho que a idade e a cabeça ajudam.

TM – *O que vocês consideram hoje o maior problema no universo de transporte de cargas e que solução os jovens empresários veem para isso?*

Tayguara – Eu aponto dois os maiores problemas da atualidade: a carga tributária e o monopólio dos insumos, como pneus, combustível e caminhões. Além disso, temos a cadeia burocrática e o famoso custo Brasil que vem por trás dela, que segura muito o desenvolvimento das empresas brasileiras, coibindo o empreendedorismo do brasileiro, que é fantástico. A melhor forma de enfrentar estas adversidades é dentro desta casa (Setcesp e NTC). Também mantemos um ótimo relacionamento com os integrantes do Comitê de Jovens Empresários (CJE) da Federação das

Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp), como o Ronaldo Colozuk e o André Scaf, filho do Paulo Scaf (presidente da entidade). Acreditamos que através da união das entidades de classe de diversos setores da economia encontraremos um caminho para a solução de nossos problemas.

TM – *Que propostas tem a ComJovem Nacional para este ano?*

André – Ainda não realizamos (em janeiro) a primeira reunião de 2009, mas posso adiantar que um dos principais focos será expandir a atuação da ComJovem no País, incentivando a criação de novas ComJovens regionais. Em breve teremos comissões nas regiões onde há demanda para isso, como na Baixada Santista, em Limeira e em São José do Rio Preto, no estado de São Paulo, e no Triângulo Mineiro, em Minas Gerais, por exemplo. A ComJovem Nacional tem como princípio fomentar as atividades das comissões regionais.

TM – *Como é cronograma de reuniões das comissões regionais?*

André – Nas ComJovens regionais realizamos uma reunião mensal, no sindicato local, que é aberta por um convidado palestrante para falar sobre o tema escolhido do mês. Este tema costuma tratar de sucessão familiar, novos sistemas de tecnologia ou outro assunto apontado pela maioria dos integrantes da comissão como de interesse geral. Após a palestra é realizada a reunião com os componentes da comissão. O encontro mensal também costuma ter agendada uma visita técnica a um fornecedor ou a uma feira de produtos ou serviços para o setor. Algumas comissões estão em processo de consolidação mais lento e outras estão em processo de atuação mais acelerado. O sucesso da ComJovem de São Paulo, que serviu de modelo para o Brasil inteiro, despertou o interesse até da Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU), que agora também quer montar sua co-

missão de jovens empresários do segmento. O presidente da entidade (Otávio Vieira da Cunha) nos convidou, no ano passado, para participar do encontro nacional da entidade, que aconteceu em Natal (RN), para apresentar aos associados as propostas da ComJovem.

Tayguara – Hoje a Comissão Nacional de Jovens Empresários conta ainda com o apoio da Confederação Nacional do Transporte (CNT), através de seu presidente Clésio Andrade, que irá promover este ano um evento na sua entidade para reunir todas as ComJovens regionais.

TM – *O que se destacou no primeiro encontro nacional da ComJovem?*

Tayguara – A nossa proposta principal era reunir pela primeira vez, em nível nacional, todas as comissões regionais. A missão foi um sucesso. Na ocasião, lançamos a revista da entidade, chamada Jovens Empresários, que terá edição semestral, com 80 páginas. Aproveitamos o evento para apresentar o portal oficial da ComJovem Nacional, com tecnologia web de dois pontos (esta tecnologia possibilita a participação de todas as regiões simultaneamente, online).

TM – *A palavra "sinergia" é hoje muito usada no universo de jovens executivos. Vocês acreditam que possa haver sinergia entre jovens herdeiros e velhos empresários?*

Tayguara – Total! Na verdade nós não significamos a troca e sim a continuidade. Acho que nenhum negócio de família terá seguimento se não houver o elo entre a velha e a nova guarda. Sem essa conexão não há sequência. Hoje nosso convívio é muito interessante: acredito que nós conseguimos rejuvenescer nosso país. Antigamente, quando se falava em sucessão, a primeira palavra que vinha à mente era morte, fim de uma era. Hoje, não: a palavra mais apropriada é continuidade. E a boa condução da continuidade pode gerar empreendimentos seculares de transpor-

tes, como a UPS, por exemplo, que no mês passado comemorou os 105 anos de seu principal terminal de cargas.

TM – *É mais fácil comandar um grupo de jovens profissionais ou um grupo de velhos empresários?*

Tayguara – Acho que competência não tem idade. Existem situações extremas dos dois lados. Existem tanto jovens quanto velhos difíceis. No meu ambiente de trabalho, por exemplo, meu convívio com profissionais mais experientes requer muito traquejo. Lembro de quando participei da primeira reunião de diretoria da empresa. Eu quase não dormi na noite anterior. Mas tudo é uma questão de tempo e convívio e a ComJovem me ajudou muito nesse processo.

André – O profissional ideal para se comandar seria aquele "meio termo": que não seja muito velho, dono da verdade, nem o jovem arrebatado e inconseqüente. Eu também respeito o profissional que tem décadas de atuação na empresa porque, afinal de contas, se ele não fosse essencial já estaria fora da companhia há muito tempo.

TM – *Que preocupação vocês têm com relação à crise econômica?*

Tayguara – A crise econômica vende bastante mídia, está nos jornais e noticiários diários, mas eu estou completamente fora dela. Continuo trabalhando muito forte. Nosso setor logo poderá sentir o tremor, mas precisamos estar preparados para isso. Na Braspress continuamos expandindo nossas atividades, investindo em novas tecnologias, comunicação, e ampliando o leque comercial. Crescemos 13,4% em 2008.

André – É claro que estamos preocupados com a crise. Mas a Rápido 900 ainda não sentiu nenhuma queda no movimento operacional. Em 2008 crescemos 14%. Esperamos que tudo continue como está. Mesmo assim, ainda ontem todos os diretores e gerentes da matriz de São Paulo se reuniram o dia inteiro para tratar de redução de custos, apenas como medida de precaução.



Pense em uma companhia toda por você. Toda presente, toda preparada, toda disponível. Que coloca Gente, Produtos e Serviços em um movimento que nunca para. Nem as pessoas, nem o veículo, nem seu negócio. Na Scania é assim. A disponibilidade presente o tempo todo, em todos os momentos. Aumentando a Eficiência. Diminuindo o Custo Operacional.

Gente > Profissionais altamente qualificados, motoristas treinados, equipe técnica preparada: **Clientes Satisfeitos.**

Produtos > Veículos com aplicações específicas para cada segmento, referência de qualidade e tecnologia, maior robustez e confiabilidade, maior capacidade de carga e passageiros **Menor Custo Operacional e Maior Valor de Revenda.**

Serviços > Maior disponibilidade em Peças e Serviços do mercado, Contratos de Serviço sob medida de acordo com sua necessidade, atendimento em qualquer lugar e a qualquer hora: **Maior Disponibilidade** para tudo o que você, cliente, precisar.



Gente, Produtos
e Serviços.
O **GPS** da Scania.



SCANIA

www.scania.com.br

RINO



Tudo em nome da sobrevivência

Após os sobressaltos iniciais provocados pela crise internacional, a expectativa dos empresários das maiores empresas de transporte é saber até onde ela vai

■ SÔNIA CRESPO E ARIVERSON FELTRIN

NO INÍCIO DE JANEIRO DE 2009, A AVENIDA Paulista – centro econômico da maior cidade da América Latina – estava às moscas. Empresários de importantes segmentos financeiros, industriais e de serviços saíram de cena, estrategicamente, observando, à distância, os efeitos da crise anunciada. Mas o mês de janeiro se passou e, pelo menos no Brasil, o medo dos efeitos da crise parece maior que o estrago propriamente dito. Demissões consecutivas,

ainda que isoladas, chegaram a assustar empresários em seus refúgios, conforme confessaram posteriormente alguns deles. De acordo com analistas econômicos do mercado, com um pouco de sorte e boa administração a recessão que está por vir poderá ser apenas consequência de um crescimento industrial menor e um saldo da balança comercial mais enxuto.

Na área de transportes, especificamente, os executivos não acreditam que a tem-

pestade financeira que varreu dólares nos Estados Unidos detonará a economia brasileira nos próximos meses. Ao contrário: estes empresários mantêm a mesma postura e disposição de realizar investimentos diante da possibilidade de fechar novos negócios – mesmo conscientes de que a previsão do crescimento do PIB para 2009 é de, no máximo, 3%.

Nas transportadoras que oferecem atendimento diversificado, os efeitos da crise

aparecem, a princípio, em apenas alguns segmentos. É o caso da Binotto, que opera em cinco setores diferentes: logística industrial, distribuição urbana, transporte florestal, carga geral e bioenergia. "Os clientes exportadores foram os primeiros a serem afetados com a crise. A seguir, notamos que a indústria automobilística também sofreu um baque na produção. Nestes dois segmentos contabilizamos uma redução de cerca de 20% nas operações dos últimos dois meses," avalia o diretor comercial da transportadora, Edilson Sérgio Binotto, filho do fundador da empresa, Emílio Binotto. O empresário enfatiza que a retração na distribuição de automóveis não foi maior graças à ação rápida do governo federal, que reduziu para zero o imposto sobre produtos industrializados (IPI).

Edilson Binotto diz que mesmo diante de um quadro econômico nebuloso a empresa não cancelará nenhum projeto e manterá a conduta administrativa adotada em 2008. No ano passado, por exemplo, a transportadora renovou 100 caminhões da frota e adquiriu 200 novos veículos, expandindo a frota de 1 mil para 1,2 mil caminhões. Ao todo, a transportadora movimentou 2,7 mil equipamentos, entre cavalos-mecânicos, empilhadeiras rebo-



Edilson Binotto: empresa não cancelará nenhum projeto previsto e manterá a conduta administrativa adotada em 2008



André Ferreira: "Talvez não tenhamos um crescimento expressivo mas certamente teremos um movimento razoável"

ques e semi-reboques. No período, a Binotto registrou crescimento de 15% no volume de faturamento. Para 2009, os executivos da transportadora estão atentos ao surgimento de novos serviços. Há quatro décadas e meia no mercado brasileiro e tendo vivenciado muitas outras crises, a Binotto mantém a esperança de que a retração econômica não afetará profundamente os negócios da área. "Acredito que sempre haverá oportunidades", enfatiza Edilson Binotto.

Cauteloso, o executivo destaca que ainda estamos no início do ano e é preciso esperar alguns meses para ver o comportamento da demanda. "O que notamos nos últimos tempos é que os clientes estão substituindo os pequenos prestadores de serviços de transporte por fornecedores de grande porte. Para nós, esta tendência de mercado representa novas oportunidades", observa. Uma ampliação na gama de segmentos atendidos atualmente é, a princípio, descartada por Binotto como paliativo para minimizar os efeitos nocivos da crise. "Isso não quer dizer, necessariamente, que não estudemos propostas. A questão é que para cada novo segmento temos de criar uma nova expertise. Mas, se for necessário, trabalharemos nisso", ressalta. A Binotto aten-

de atualmente todo o território brasileiro e dispõe de três CDs próprios localizados em Minas Gerais, São Paulo e Santa Catarina.

MOVIMENTO RAZOÁVEL — Os possíveis efeitos prejudiciais da crise ainda não foram percebidos pelas empresas que mantêm contratos consolidados por longos períodos, como acontece com a Transportadora Rápido 900, que completa 50 anos de atuação em 2009 e opera nas regiões Sudeste, Nordeste, e nos estados de Goiás, Tocantins e Rio Grande do Sul, além do Distrito Federal. A atual frota de caminhões da empresa é de 517 equipamentos e 450 agregados. "Por enquanto ainda não sentimos esses efeitos. Mantemos clientes de diversos segmentos e um acaba compensando o volume do outro. Além disso, temos contratos de longo prazo com grandes indústrias já há muitos anos", comenta o diretor geral da empresa, André Ferreira. Também presidente do grupo de jovens executivos do setor de transportes denominado ComJovem, André Ferreira acredita que ainda é bastante difícil fazer uma previsão dos efeitos da crise mundial que serão sentidos no Brasil. "Mas não acreditamos que deverá ser afetada a economia de uma forma tão contundente quanto nos Estados Unidos e na Europa. Talvez não tenhamos um crescimento expressivo mas certamente teremos um movimento razoável", destaca.

A demanda aquecida que caracterizou o primeiro semestre de 2008 incentivou a Rápido 900 a investir R\$ 11,8 milhões na ampliação da frota e na aquisição de sistemas de rastreamento. "Ao todo, adquirimos 78 novos equipamentos, entre cavalos-mecânicos, carretas, trucks e VUCs", acrescenta. André Ferreira diz ainda que o CD de Vitória (ES) está em obras para ampliar sua capacidade em 80%. A reforma prevê acomodar o aumento na movimentação de carga registrada pela Rápido 900, que subiu 14% em 2008, saltando de 920



mil toneladas em 2007 para 1 milhão de toneladas no ano passado.

Apesar das incertezas, André Ferreira acredita que a crise poderá beneficiar o setor como um todo, pois muitas empresas do setor buscarão novos caminhos e oportunidades de crescimento. "O foco da Rápido 900 é explorar, cada vez mais, os segmentos em que já temos uma atuação, principalmente o de produtos químicos embalados, no qual temos uma experiência de mais de 30 anos. Também queremos ampliar o volume de carga transportada dentro dos clientes atuais", revela. A transportadora trabalha atualmente para indústrias do segmento químico, de higiene e limpeza, alimentício e de autopeças. Com matriz na cidade de São Paulo, dispõe de 20 filiais e centros de distribuição nas cidades do Rio de Janeiro, Recife, Brasília e Goiânia.

TEMPOS INCERTOS – Paire no ar das empresas do setor a incerteza quanto à dimensão da recessão. Para alguns, como a Atlas Transportes e Logística, os primeiros sinais de que será um período duro apareceram logo nos últimos meses de 2008. "Sem dúvida, o primeiro efeito foi a redução do volume de carga transportada especialmente nos últimos meses do ano. Mas, além disso, houve ainda um impacto



Lauro Felipe Megale: pequenos ajustes para compatibilizar a retração da demanda à nova realidade do mercado



Américo Pereira Filho: em 2009 a empresa quer explorar novas possibilidades de negócios nas regiões Sul e Sudeste

da inadimplência em determinados clientes que passaram a enfrentar problemas com fluxo de caixa. Já percebemos, no entanto, um aquecimento a ponto de recuperarmos o mesmo volume de carga em janeiro de 2009, em comparação ao mesmo período do ano passado, o que certamente é um sinal muito positivo para o equilíbrio da economia", comenta o diretor de Planejamento e Marketing da empresa, Lauro Felipe Megale.

Ainda assim, diz o executivo, não houve alterações significativas em termos de planejamento estratégico, já que os investimentos estavam focados na expansão de centros de distribuição, tecnologia da informação e frota – recursos imprescindíveis para atender com qualidade os clientes. "Evidentemente que foram feitos alguns ajustes visando compatibilizar a retração do movimento à nova realidade do mercado. Numa perspectiva de médio e longo prazo pretendemos aumentar nossa participação no mercado, portanto, precisávamos manter um plano sustentável de investimentos", justifica.

A rotina de investimentos da Atlas segue o modelo das grandes transportadoras nacionais, que investem anualmente em suas unidades operacionais e renova-

ção de frota. "Em termos de CDs ampliamos a filial de Cachoeirinha (RS), localizada na região metropolitana de Porto Alegre, e inauguramos as unidades de Guarulhos (SP) e Contagem (MG), o que representou um investimento de aproximadamente R\$ 15 milhões. Para a frota, nosso objetivo é manter a idade média dos veículos de cinco anos. Em 2008 priorizamos a frota de transferência entre filiais, composta por carretas, e adquirimos 140 equipamentos que foram entregues ao longo do ano num investimento total de R\$ 10 milhões, relata Megale. A Atlas, que possui 1.600 veículos dedicados a operação de coleta, transferência e distribuição, registrou um acréscimo na ordem de 11% na tonelage movimentada entre 2007 e 2008, quando foram transportadas 380.839 toneladas. "Para 2009 esperamos um aumento nesta mesma proporção. Pretendemos realizar um plano mais agressivo em termos de política de vendas e marketing. Nosso objetivo é ampliar a participação nos clientes atuais oferecendo novas soluções e serviços. Também pretendemos conquistar novas contas, tanto para o transporte de carga rodoviária e aérea quanto em contratos de operações logísticas", adianta.

Para Megale, a indústria de um modo



Edgar Poletto: aposta em soluções logísticas customizadas e no envio de remessas para pesquisas clínicas



Quais os rumos da economia para 2009?

O Anuário do Transporte de Cargas 2009 ouviu economistas e os principais transportadores do País e traz as tendências da atividade de movimentação nacional e internacional de cargas para os próximos doze meses. IMPERDÍVEL!

e mais:

- RODOVIÁRIO – Transportadoras nacionais distantes da crise
- MARÍTIMO – Expansão depende de novos mecanismos operacionais
- FERROVIÁRIO – Governo vai mudar regras para as ferrovias
- AÉREO – Companhias de transporte aéreo doméstico ampliam bases
- HIDROVIÁRIO – Empresas investem mais em infraestrutura própria
- CAMINHÕES – Nova estratégia para enfrentar as incertezas do mercado
- IMPLEMENTO – Um ano de crescimento e outro de expectativas
- MOTORES, PNEUS E AUTOPEÇAS – Ritmo de produção aguarda retoma da
- LOGÍSTICA – Abrem-se oportunidades para novos negócios
- RECAUCHUTAGEM – Setor foge à regra da crise

Anuncie no **Anuário do Transporte de Carga 2009** o melhor veículo para expor seus produtos e serviços.

TRANSPORTE DE CARGA 2009

Fechamento publicidade 20/03/09
Material 20/03/09

LEIA TAMBÉM:



11-5096-8104

otmeditora@otmeditora.com.br



geral vai procurar alternativas para se tornar mais eficiente durante o período de recessão. "Neste cenário, as empresas de logística poderão oferecer soluções inovadoras para corresponder as expectativas do mercado, possibilitando a revisão dos processos e consequentemente reduzindo os custos inerentes à cadeia de produção", diz. A empresa tem 56 anos de tradição e contratos com diversos segmentos, com destaque para o farmacêutico, eletroeletrônico, cosmético, autopeças, entre outros. Além disso, estamos presente em todo o território nacional por meio de nossas 40 filiais espalhadas pelas cinco regiões do Brasil. Para as operações de armazenagem e distribuição a transportadora tem 44 CDs e conta atualmente com 2.600 funcionários.

TECNOLOGIA E COSMÉTICOS EM ALTA

– Para alguns transportadores multissetoriais, os primeiros solavancos da crise podem passar despercebidos, já que a movimentação de determinados produtos cresce em detrimento dos que são fortemente afetados pela recessão. A Rapidão Cometa, por exemplo, destaca a queda nas operações com produtos de duas rodas, mas salienta que, surpreendentemente, o



Fernando Simões: "Quem opera de maneira diversificada, como nós, vai sobreviver".



Oswaldo Júnior: racionalização de custos e otimização de serviços de coletas e entregas são saídas para enfrentar a crise

segmento de cosméticos equilibram as operações. "Trabalhamos com oito a dez segmentos e o resultado de um balanceia o resultado do outro. Acreditamos que diante da crise um setor forte é o da tecnologia, que vem se mostrando bom para se operar, pois sempre apresenta novidades. As pessoas sempre acompanham as inovações", revela Américo Pereira Filho, diretor comercial da transportadora, que tem frota de mais de 2,5 mil veículos, de pequeno, médio e grande porte. Em 2008, a empresa movimentou 650 mil toneladas de carga. "Para 2009, a expectativa é de crescermos em 23% no faturamento da empresa, com serviços de logística e transporte aéreo e rodoviário de cargas", ressalta o executivo.

A Rapidão Cometa conseguiu fechar o ano com um faturamento de R\$ 700 milhões, o que representa um crescimento de 23% sobre 2007. "Inauguramos em novembro nosso maior e mais moderno terminal logístico, na cidade de Guarulhos. Com 65 mil metros quadrados, a instalação tem capacidade de operar 120 veículos. Ainda em 2008 inauguramos um centro de distribuição exclusivo para a Natura, em Matias Barbosa (MG), terminais em São Luís (MA) e Fortaleza (CE), e um novo prédio da filial Brasília (DF). Os terminais

de Belo Horizonte (MG), Brasília (DF), Blumenau (SC), Belém (PA), João Pessoa (PB), Natal (RN), Recife (PE), Maceió (AL), Salvador (BA) e Vitória da Conquista (BA) foram ampliados. Abrimos, ainda, novas filiais em Vitória (ES), Anápolis (GO) e em Birigui (SP)", enumera o executivo.

Com a recessão, Pereira Filho vislumbra um crescimento no setor de logística, pois as empresas buscam terceirizar tais operações para reduzir estruturas. "Este segmento de serviço representou 25% de nossa receita em 2008", contabiliza. Uma das metas da transportadora para este ano é pulverizar a área de atendimento e explorar novas possibilidades de negócios no Sul e Sudeste com a abertura de novas filiais, especialmente nas cidades interiores.

Trabalhando no mercado brasileiro há 66 anos e com forte atuação nos setores de indústria de cosméticos, de telefonia, automotiva, eletroeletrônica, de confecções, de bebidas, farmacêutica e de comércio eletrônico, a Rapidão Cometa sentiu que em 2008 alguns segmentos não alcançaram as expectativas iniciais, como o setor de calçados e o de telefonia.

"O transporte de produtos ligados à moda, como acessórios e calçados, foi o



Celso Rodrigues Salgueiro Filho: acordo operacional com a LSI Logística amplia a oferta de soluções integradas



Gennaro Odone: com a aquisição da Boni Gatx vieram novos negócios, como o transporte de suco de laranja, papel e celulose

mais afetado pela tempestade financeira", enfatiza Edgar Poletto, diretor de Vendas e Marketing da TNT Mercúrio, empresa que movimenta cerca de 85 milhões de volumes por ano, o que representa, em média, 15% do mercado brasileiro, segundo o executivo. Mas mesmo com a crise, a empresa planeja um crescimento de dois dígitos.

Um dos nichos que pretende explorar é a área denominada de Special Services, capacitada para atender demandas específicas de mercado por meio de soluções customizadas. "Além disso estamos trazendo para o Brasil uma estrutura própria para o Clinical Express, um serviço líder na Europa no envio de remessas para pesquisas clínicas. A TNT Mercúrio, que atende as regiões Sudeste, Sul, Nordeste e Distrito Federal, além da Argentina, Uruguai e Chile, dispõe de 3.500 veículos em operação, sendo 1.500 próprios. Movimentamos em média 85 milhões de volumes por ano, que representam em média 15% do mercado brasileiro.

Desafiando a correnteza de precauções econômicas que vêm sendo adotadas por diversas empresas do setor, a JadLog anuncia novos investimentos para este ano, apostando no crescimento das operações. Em 2009, projeta faturar 80% a mais que no ano passado. Sem demonstrar qualquer

preocupação com a crise, a empresa anuncia que o volume de negócios segue em ritmo acelerado. Em 2008 o faturamento chegou a R\$ 60 milhões, 120% a mais em relação ao exercício anterior. "Alguns segmentos, como o de e-commerce, por exemplo, estão em crescimento e compensam a retração em outras áreas, por isso mantemos o otimismo em relação ao ritmo das encomendas", justifica Ronan Hudson, diretor da transportadora. Os investimentos previstos para este ano são de R\$ 5 milhões – R\$ 2 milhões para a compra de 10 caminhões e R\$ 3 milhões para a aquisição de 100 veículos comerciais leves, entre vans e utilitários. Atualmente a JadLog, que opera em todo o país e atende mais de 200 países através de parcerias com todas as companhias aéreas nacionais, dispõe de frota com 26 aviões com capacidade para 1,5 tonelada de carga, 200 caminhões e carretas e 800 veículos utilitários.

Não se pode dizer que o empresário brasileiro seja amador em enfrentar crises. É tal vivência, por exemplo, que ajuda a aliviar a tensão de Celso Luchiari, diretor administrativo e financeiro da Transportadora Americana (TA). "Durante 32 anos no negócio já vivi pelo menos oito crises. A mais profunda, em 1990, no Plano Collor, quando o dinheiro foi confiscado", diz ele, para acrescentar. "As adversidades nos ensinaram: quem não estiver com dívidas passa pela crise e sobrevive".

Seja como for, todos estão enxugando estruturas, revendo custos. A Tegma Logística cortou 300 pessoas, 10% do quadro. O Grupo Julio Simões, segundo Fernando Simões, vice-presidente, também fez ajustes. De 13 mil empregados, reduziu para 11,7 mil. "Houve queda de faturamento nossa receita em dezembro caiu 12% em relação a outubro." A queda mais pronunciada foi a carga automotiva, com baixa de até 40%. "Ainda assim, fechamos com 22% de crescimento em 2008 sobre 2007", assinala, para acentuar:



Celso Luchiari: "As adversidades nos ensinaram: quem não estiver com dívidas passa pela crise e sobrevive"

"Quem opera de maneira diversificada como nós vai sobreviver".

A TA, que já vinha em dieta desde 2007, manteve o regime: suspendeu contratações temporárias de final de ano. E a Expresso Araçatuba fez um pacto para manter os 2 mil funcionários. "Mas, para isso, não faremos reposição do quadro e suspendemos os bônus que concederíamos indistintamente a todos funcionários", lista o presidente Oswaldo Dias Júnior entre as medidas de contenção tomadas pela empresa fundada em 1952.

DIVERSIFICAÇÃO – Ensina o manual da sobrevivência empresarial que não se deve depender de poucos fornecedores e clientes. Ao contrário, a prudência pede que se distribuam os ovos em várias cestas para diluir os riscos.

É o que tem feito, por exemplo, a Tegma, uma das raras operadoras logísticas com ações na Bolsa de Valores. Ainda muito dependente da cadeia automotiva, a empresa, presidida por Gennaro Oddone, trata de diversificar o portfólio de cargas e clientes.

A compra da operadora Boni Gatx, em 2007, acelerou o processo de diversificação da Tegma. Com a Gatx vieram novos negócios, entre eles o transporte de suco de laranja e papel e celulose. Outra carga, ✎



anexada ao portfólio foi combustível de aviação e lubrificantes. Um contrato com a Shell permitiu investimento pesado na compra de 115 conjuntos bitrens. Os resultados da diversificação já aparecem. No terceiro trimestre de 2008 a receita líquida da Tegma fora das cargas automotivas atingiu R\$ 50,4 milhões, acréscimo de 50,5% sobre mesmo trimestre do ano anterior.

O que se nota crescente e com muita ênfase no transporte rodoviário de carga é o comprometimento de embarcadores e operadores na direção de amarrar contratos em que um colabora com o outro com o objetivo de aumentar a produtividade e reduzir custos logísticos. Oddone, da Tegma, cita que cada vez mais a empresa parte para contratos dedicados que envolvem rodar 24 horas com três motoristas.

Uma linha perseguida pela TA, diz Luchiari, é abrir mão de operações cujos contratos estejam com tarifas desalinhas. "Desde 2007 estamos fazendo nossa lição de casa para corrigir besteiras que fizemos em algum momento e que provocaram margens insatisfatórias de lucro", afirma. "O resultado é uma TA menor, porém lucrativa".

Pelos lados da Expresso Araçatuba os horizontes ainda estão incertos. "Nosso primeiro orçamento para 2009, feito antes da crise, indicava crescimento de 15% sobre o faturamento de 2008", diz Oswaldo Junior. A retração de carga, principalmente a partir de novembro, provocou uma revisão. "Reduzimos a meta de crescimento pela metade, mas não estamos convictos se conseguiremos crescer 7,5%".

Com faturamento em 2008 de R\$ 293 milhões, R\$ 7 milhões aquém da meta planejada, a Expresso Araçatuba teve em janeiro de 2009 queda de 7% no faturamento sobre janeiro de 2008. "Isso assusta, pois há tempos que não tínhamos registro de baixa num mês sobre o mesmo do ano anterior". Oswaldo Júnior acrescenta que nas operações da Araçatuba a queda de volumes é mais pronunciada no setor de moto-



Ronan Hudson: crescimento das operações de e-commerce compensa a retração das demais áreas

cicletas e eletroeletrônicos.

Saídas para aliviar a crise? "Fizemos alguns pactos no sentido de racionalizar custos. Um deles, como já disse, foi cortar benefícios na área de RH para não demitir, outro é para otimizar serviços de coletas e entregas", relata o presidente da Araçatuba. Oswaldo Júnior entende também que há espaço para acordos operacionais. Ele lembra de um pool que em outros tempos funcionou muito bem entre sua empresa e dois parceiros. São acordos difíceis de fechar, mas que evitam superposição de estruturas.

MIRASSOL E LSI — É reconhecida a dificuldade de se fechar acordos operacionais que garantam ganhos para todos os lados. Receios e temores brotam de todos os lados.

Expresso Mirassol e LSI Logística, após seis meses de negociações, fecharam em fevereiro acordo operacional em que cada um entra com sua expertise em prol de ganhos generalizados para ambos e seus clientes.

Fundado em 1949, o Mirassol tem expertise em transporte rodoviário. Opera frota de 910 equipamentos, 73% própria, 27% agregada. O grosso de seu faturamento, que deve passar de R\$ 100 milhões nesse ano, vem do transporte. Faz algumas operações logísticas, mas não é o seu forte.

A LSI Logística é o terceiro e mais caçula braço do Grupo Manserv, criado em 1985 e que até o ano 2000 tinha dois negócios — manutenção industrial e manutenção predial.

Mirassol e LSI têm clientes comuns. A Mirassol faz a logística externa, a LSI a operação interna. O desafio veio de um desses clientes que pretendia uma operação unificada, para, através da integração, ter ganhos de produtividade.

"Resolvemos unir nossas experiências num acordo operacional muito estudado, avaliado e devidamente formalizado", diz Celso Rodrigues Salgueiro Filho, dirigente do Mirassol, fundado por seu avô.

A joint venture Mirassol-LSI, que estabelece 50% de participação para cada sócio, tem como meta faturamento de R\$ 500 milhões em 2012 — o dobro do previsto para 2009. "Queremos ser vistos como provedores de soluções logísticas integradas", comenta Celso Filho. "Estamos atendendo à demanda do próprio mercado que, principalmente diante da crise, quer reduzir custos com soluções integradas", assinala Adolfo Pimentel Filho, diretor comercial da LSI Logística.

COMO A CRISE COMEÇOU — No ano passado o jogo que dava escancarada e folgada vitória para o crescimento econômico mundial, de repente virou. A crise foi deflagrada nos Estados Unidos em setembro, com a quebra do Lehman Brothers, centenário banco, e pôs o rei a nu. A economia entrou em colapso, as bolsas despencaram, as demissões se multiplicaram, bancos e empresas que vinham adoentadas, sucumbiram, enfim, aos efeitos do tsunami financeiro global devassaram o mundo globalizado.

Dentro desse quadro preocupante, o Brasil, que vinha em franca lua de mel com a expansão, ainda não sabe se em 2009 terá um PIB positivo. Cada economista — classe com opiniões tão divergentes — faz suas apostas, feito cassino. ■

ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS

GESTÃO DE FROTAS

em 16 horas de treinamento

26 e 27 de março de 2009

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

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

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

CURSOS OTM, UMA AULA DE BONS NEGÓCIOS.

Para mais informações ligue:
11-5096-8104

ou pelo e-mail:
sabrina@otmeditora.com.br

OS TÓPICOS ABORDADOS

MANUTENÇÃO DE FROTA

Sistema de manutenção
Oficinas de manutenção
Custos de oficinas de manutenção

CUSTOS OPERACIONAIS DE VEÍCULOS

Classificação dos clientes

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

sistemas de controle

PLANEJAMENTO DE RENOVAÇÃO DE FROTA

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

A AGENDA

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

PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 650,00

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

O INSTRUTOR



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

O LOCAL



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

INFORMAÇÕES GERAIS

INCLUSOS:

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

FORMAS DE PAGAMENTO:

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

número do seu cartão).

Cheque Nominal, no Local do evento.

Boleto Bancário:

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

SUBSTITUIÇÃO:

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

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

DADOS DO REALIZADOR:

OTM Editora Ltda. - Responsável pelas

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

e-mail:

sabrina@otmeditora.com.br

ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



Com crise e tudo, 2008 foi generoso

De 167 mil caminhões produzidos, 127 mil ficaram no mercado interno e 40 mil foram exportados: são números difíceis de repetir, mas que revelam um novo patamar do setor

ARIVERSON FELTRIN

HOUVE VÁRIAS NOVIDADES NO MERCADO de caminhões em 2008. Pela primeira vez a Iveco esteve entre as quatro maiores marcas (em licenciamentos), deixando para trás as duas montadoras suecas, Volvo e Scania.

Se o critério for vendas no atacado, a

Iveco, do grupo Fiat, esteve em quinto lugar, na frente da Scania e atrás da Volvo. O placar no atacado (vendas das fábrica para as redes) deu: 29,6% para Mercedes, 29,3% à Volkswagen, 17,3% para a Ford, 8% para Volvo, 7,9% à Iveco e 6,3% para a Scania. Agrale e outras marcas ficaram

com restantes 1,6% das vendas.

Seja no atacado (126.757 unidades), quer no critério de licenciamento (123.832 unidades) o recorde foi absoluto de todos os tempos. Ou seja, desde 1957 nunca se vendeu tanto caminhão no Brasil.

Nos dois critérios, atacado e varejo, o

Um 2009 de alguns cenários

Se em 10 dos 12 meses do ano, 2008 apresentou-se como mercado muito generoso para caminhões, os dois meses finais foram preocupantes e serviram para contaminar o início de 2009.

A indústria brasileira de caminhões, com a crise mundial, sofreu dois revezes. Em janeiro houve desaceleração tanto no mercado doméstico (22% de queda sobre igual mês de 2009) quanto – mais aguda ainda – em exportação, com baixa de 60%.

As exportações são importantes na medida em que têm representado entre um quarto e um terço da produção. A abrupta queda dos embarques, consequência da retração mundial, veio em paralelo à desaceleração do mercado interno. E o setor se pôs em alerta,

Além das folgas de final de ano, os fabricantes, quase regra geral, concederam férias coletivas, enxugaram quadros, além de outras providências para ajustar

o ritmo de produção dentro da nova cadeia do mercado. E, claro, planos de aumento de produção foram suspensos.

Espera-se a partir de março ligeira reação, mas nada que por ora devolva o mercado ao volume de 10 mil caminhões vendidos mensalmente, como ocorreu em 2008.

“Em janeiro o cliente nem queria conversar sobre negócio. Em fevereiro passamos pelo menos a ser recebidos” diz Eriodes Battistella, presidente da Associação, associação que congrega os revendedores Scania. A alíquota zero de IPI e o aumento de 80% para 100% do valor da linha Finame de financiamento ajudaram a remover a apatia do mercado. “Dentro da nova realidade, incluindo o desconto do IPI, pode-se dizer que os preços estão num patamar 20% abaixo do praticado em relação ao pico aquecido de 2008”, diz o dirigente.

Não há previsões consistentes. Nessa

linha, há quem se permita traçar cenários. O cenário otimista seria a repetição dos números de 2008, o realista é chegar aos números de 2007. O panorama pessimista indica que o mercado poderia alcançar os níveis de 2006.

O mercado retraído (ou menos generoso) indica que as áreas comerciais das fábricas e das concessionárias terão de rastrear o mercado com mais intensidade. “Nosso planos de investimentos entre 2009 e 2011 estão mantidos. Envolver recursos de mais de R\$ 25,5 milhões em novas concessionárias Vemos muitas oportunidades de crescer na área de serviços, atividade que gera receita e ao mesmo tempo é vital na realização de novos negócios de caminhões”, diz Cláudio Zattar, principal dirigente da Vocal, maior revenda Volvo do Brasil e com atuação mais concentrada na Grande São Paulo, onde está o maior mercado do País.

volume passou de seis dígitos – marca atingida na história apenas uma vez, em 2007, com 100.812 caminhões vendidos no atacado.

Até outubro as vendas médias mensais de caminhões no atacado foram de 11,2 mil unidades. Nos dois últimos meses, em virtude dos efeitos da crise internacional, as vendas caíram para 7,5 mil unidades mensais. Na média de novembro e dezembro, as vendas foram 33% menores em relação à média dos dez meses anteriores.

Os caminhões pesados e semipesados avançaram na liderança de vendas em 2008. As duas faixas somaram 62,3% da comercialização no regime de atacado (ou 63,4% no varejo). No ano de 2007 pesados e semipesados participaram com 57,4%. Ou seja, as duas categorias de cima ampliaram em 4,9% sua participação no atacado.

Como todos que lidam com caminhão sabem, 2008 foi ano de boas colheitas para os fabricantes. O mercado esteve aquecidíssimo em mais de 80% do ano e isso permitiu preços com boas margens. Os 79 mil caminhões pesados e semipesados vendidos, estima-se, tiveram valor de mercado na casa de R\$ 20 bilhões. Os demais 48 mil caminhões vendidos das faixas média, leve e semileve, renderam cerca de R\$ 6 bilhões de faturamento.

Assim, se em 2008 pesados e semipesados ficaram com 62,3% de participação em volume de vendas, pelo critério de preço alcançaram 77%.

MAIS VENDIDOS – A Volkswagen foi a montadora que mais modelos de cami-



Ford F350



VW 8.150



VW 13.180



VW 24.250



MB 2540

(Licenciamentos em 2008)

SEMILEVES	Modelos	Unidades	Part.%
Ford	F350	2.494	27,9
Mercedes-Benz	Sprinter	2.032	23,0
LEVES			
Volkswagen	8.150	6.643	27,3
Mercedes-Benz	710	5.875	23,7
MÉDIOS			
Volkswagen	13.180	3.219	30,5
Mercedes-Benz	1313	2.300	22,2
SEMIPESADOS			
Volkswagen	24.250	7.097	16,1
Mercedes-Benz	1620	6.317	14,4
PESADOS			
Mercedes	Axor 2540	3.292	10,4
Iveco	Stralis HD570	3.149	9,9

Fonte: Renavam

(Participação em % das marcas nas vendas de caminhões – dos semileves aos pesados)

	2008	2007	2006	2005
MB	29,6	30,9	32,5	31,2
VW	29,3	29,4	29,2	29,3
FORD	17,3	18,4	19,1	19,7
VOLVO	8,0	7,8	8,0	7,4
SCANIA	6,3	6,5	6,6	6,5
IVECO	7,9	5,3	3,2	4,1
AGRALE	0,7	0,6	0,4	0,6
OUTRAS	0,9	1,1	1,0	1,2
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Anfavea

nhões teve entre os mais vendidos. A empresa instalada em Resende (RJ) e cujo controle foi adquirido pela MAN, colocou em 2008 três veículos no pódio no mercado brasileiro. Foram eles: o leve 6.150, o caminhão médio 13.180 e o semipesado 24.250.

Mercedes e Ford, com o pesado Axor e o semileve F350, respectivamente, também

estiveram entre as marcas que tiveram modelos mais comercializados.

Em segundo lugar, a Mercedes-Benz foi a que classificou o maior número de modelos. Coube à marca da estrela quatro produtos como vice líderes. Já a Iveco, com o Stalis HD 570, ganhou o direito de figurar como o segundo modelo mais vendido nas faixa dos pesados.

Volvo lança caminhão mais potente do mundo



O Volvo FH16 com 700 cavalos, o primeiro caminhão fabricado em série a alcançar essa potência no mundo, estreia no mercado europeu e já obedece à norma Euro 5 que entra em vigor no último trimestre de 2009

TODOS OS ANOS A INDÚSTRIA DE CAMINHÕES não poupa esforços para desenvolver avanços tecnológicos e sofisticar seus produtos. Seguindo a tendência, a Volvo Trucks lançou no começo de janeiro o novo modelo da família Volvo FH16, com 700 cv de potência e torque de 3.150 Nm — o caminhão fabricado em série mais potente do mundo. Até agora o Volvo FH 16, o carro-chefe da fabricante sueca, tinha po-

tência máxima de 660 cv. O novo caminhão já é certificado para atender aos níveis de emissões do Euro 5, que entra em vigor no último trimestre deste ano, o que significa uma redução de mais de 40% nas emissões de óxidos de nitrogênio. Ou seja, o novo Volvo FH16 ficou mais potente sem comprometer o meio ambiente.

Surpreendentemente, apesar do aumento de potência, os níveis de consumo de

combustível se mantêm iguais, graças ao novo termostato de óleo. "Nossa meta é termos o melhor desempenho e o menor consumo de combustível do segmento. Conseguimos manter o consumo igual, mesmo com o aumento da potência. Se compararmos com os produtos da concorrência, percebemos que nos saímos realmente bem. O Volvo FH16 700 se destaca de tudo o que existe na indústria do se-



tor", afirma Staffan Juffors, presidente e CEO da Volvo Trucks. "O Volvo FH16 surgiu para atender as mais pesadas e exigentes necessidades de operações de transporte e é também um caminhão para quem está procurando algo realmente fora do comum. Com seus 700 cv, ao Volvo FH16 se destaca de todo o resto da indústria".

Com o lançamento do FH16 700, a Volvo desbancou do primeiro lugar do ranking



Algumas especificações técnicas do Volvo FH16 700

- Motor D16G de 16 litros e 6 cilindros com turbocharger e intercooler
- Potência de 700 cv (com opção de 600 cv e 540 cv)
- Torque de 3.150 Nm (com opção de 2.800 Nm e 2.650 Nm)
- Freio auxiliar EPG com 230 kW a 2.200 rpm ou VEB+ com 425 kW a 2.200 rpm
- Tratamento de escape: sistema SCR (Selective Catalytic Reduction)
- Intervalo de troca de óleo: 100 mil km ou uma vez ao ano
- Torque extra *power take-off* (opcional) de 1.000 Nm, parado, e 650 Nm, em movimento

de maior potência, o até então líder TGX 18.680, com 680 cv, fabricado pela MAN alemã.

Segundo a montadora, outro importante componente do FH16 é o novo e maior sistema pós-tratamento de gases de escape. Uma vez que o sistema pode processar um fluxo maior de gases de escape, a contrapressão é reduzida e as perdas de potência são mínimas. Um sistema com maior capacidade equivale também a uma maior capacidade de limpeza. Tal como anteriormente, é utilizado o sistema de Redução Catalítica Seletiva (SCR), que reduz as emissões nocivas. Um fator adicional que chama a atenção é que o nível de ruído, quando o veículo está parado foi reduzido em dois decibéis, mesmo com potência maior.

O caminhão será comercializado apenas na Europa, não sendo direcionado ao mercado da América Latina. A Volvo Trucks prefere não fazer previsões sobre as expectativas de vendas do novo FH16, devido à instabilidade econômica que afeta o mercado mundial de caminhões. O veículo será utilizado em mercados nos quais cargas de 60 toneladas são permitidas.

Além da versão 700 cavalos, a série Volvo FH16 está disponível também nas variantes com 540 cv e 600 cv, e com torque de 2.800 Nm e 2.650 Nm, respectivamente. Os caminhões Volvo FH16 contam com o motor diesel D16G de 16 litros e 6 cilindros e são fabricados em três modelos diferentes de cabine. No Brasil o caminhão mais potente oferecido é o Scania R 580, de 580 cv.



Sistema online agiliza a escolha do caminhão

Toda a rede de concessionárias Mercedes-Benz já oferece ao comprador o sistema de consultoria MBKS que permite simulações online de configuração de caminhões

IMPLANTADO EM 2008 EM TODA A REDE de mais de 160 concessionárias Mercedes-Benz, o sistema de consultoria de vendas MBKS permite uma série de simulações online de configurações de caminhões, de acordo com a vontade do cliente, que pode verificar em menos de um minuto a composição de itens do veículo, bem como as estimativas de preço e prazo de entrega. Nos sistemas de consulta anteriores, o mesmo processo podia levar dias ou até semanas para se obterem os resultados quando os itens solicitados fugiam aos pacotes padronizados.

Além de configurações básicas de cami-

nhões, o MBKS inclui as linhas Premium e Especialista, que são pacotes previamente elaborados de itens que asseguram maiores níveis de desempenho, conforto e economia. Segundo a Mercedes-Benz, é um sistema exclusivo no mercado brasileiro.

Devido à facilidade, agilidade e flexibilidade do novo sistema online de configuração de veículos, a montadora pode oferecer soluções com precisão individual para cada necessidade de seus clientes. "O sistema MBKS nos permite configurar o caminhão com características de acordo com as características específicas para cada demanda, o que faz da nossa con-

sultoria um diferencial de mercado", afirma Eustáquio Sirroli, gerente de Marketing de Produto Caminhões da Mercedes-Benz.

Com a ampla flexibilidade na composição de pedidos, o MBKS permite que as equipes de vendas simulem, em poucos segundos, diversas configurações de caminhão, atendendo às solicitações dos compradores potenciais. "Ou seja, é a demanda do cliente que define o tipo de veículo a ser produzido e nós estamos preparados para oferecer a solução mais apropriada", completa Sirroli.

O sistema MBKS foi desenvolvido pela

matriz da montadora na Alemanha e só implantado no Brasil após modificações para se ajustar às necessidades do mercado local. Antes da introdução do novo sistema as vendas pelas concessionárias eram feitas "por estoque". Isto é, a concessionária verificava com a montadora o que estava disponível para venda e, quando havia solicitação de configurações fora do padrão, era necessário consultar a fábrica para verificar a possibilidade de fornecer o caminhão com os itens adicionais ou modificações solicitadas. A resposta ao cliente podia demorar dias ou mesmo uma ou duas semanas, quando envolvia componentes importados.

Hoje, com o sistema MBKS, segundo a montadora, quem manda é o cliente. O veículo será produzido conforme a encomenda, "cliente a cliente", dando mais liberdade de escolha de itens. As respostas às consultas vêm acompanhadas de explicações sobre os benefícios das configurações escolhidas. As consultas pelo novo sistema também podem ser feitas na aquisição de ônibus.

Para a implantação do novo sistema a Mercedes investiu principalmente no treinamento interno na fábrica, que passou por uma mudança cultural, e na rede, um processo iniciado em 2006 e concluído no ano passado, quando o sistema começou a ser utilizado.

A perspectiva da montadora é de que com o sistema MBKS as vendas de opcionais aumentem, em decorrência da melhor adequação do produto ao cliente.

Desde o começo de 2009, com implantação do MBKS na totalidade da rede, o sistema ampliou as possibilidades de configuração do modelo ideal de caminhão para cada cliente. Além das composições básicas, o sistema oferece agora as linhas Premium e Especialista, pacotes previamente elaborados de itens que asseguram níveis ainda mais elevados de desempenho, conforto e economia.

A linha Premium, formada por dois pacotes, agrega diversos itens à configuração

PACOTES DAS LINHAS PREMIUM E ESPECIALISTA OFERECIDOS

L I N H A
PREMIUM
2 0 0 9 M

AXOR Premium Leito Teto Alto (DD5)

Axor

1933 4x2
2035 4x2
2040 4x2
2044 4x2
2540 6x2
2544 6x2
2640 6x4
2644 6x4



Adicione TURBO BRAKE (MZ4)
(exceto 1933)
Indicado para 2540, 2544, 2640 e 2644

TRIO ELÉTRICO (PY3)

F55 Vidros elétricos
F69 Espelho retrovisor elétrico LD
FS9 Espelho retrovisor elétrico LE
FZ1 Travas elétricas
F47 Espelho retrovisor auxiliar

KIT PRÁTICO (PY4)

J60 Tomada de ar para limpeza
F63 Espelho de meio-fio
JW0 Alarme sonoro de marcha-ré

TANQUE ADICIONAL

130 L (KK7)
Para entre-eixos 3.300 mm

230 L (KK8)
Para entre-eixos 3.600 mm

DISTRIBUIÇÃO URBANA DE CARGA

6,5 m de comprimento de carroceria



Accelo

915C /44 DIST



Características Especialistas

Entre-eixos 4.400 mm
Freio Motor Top Brake
Chassi reforçado: maior espessura da longarina (7 mm)
Tacógrafo semanal

básica do caminhão, aumentando o valor agregado do produto, informa a montadora. Já a linha Especialista inclui mais pacotes, com a composição de itens elaborada de acordo com aplicações específicas como, por exemplo, de caminhões vocacionados para transporte de valores, distribuição urbana, de bebidas, coleta de lixo, basculante, betoneira e utilização militar.

O sistema de consultoria da Mercedes-Benz permite diversas simulações instantâneas antes da efetivação do pedido pelo cliente. Realizadas por meio de um centro virtual de pedidos, as simulações indicam também estimativas de custos e de prazo de entrega do produto.

Outra vantagem do MBKS é que possibilita uma negociação especial para qualquer composição de pedido. Como as simulações são feitas antes da efetivação do pedido, isto aumenta a satisfação do

comprador com o atendimento, afirma a montadora.

Com a maior utilização do MBKS pelas concessionárias Mercedes houve um salto de 50 para 600 novas composições de itens de caminhões por mês, revela a empresa. Hoje, por exemplo, os clientes dispõem de dez opções básicas de cores de cabine, o que facilita a padronização visual de suas frotas. A partir das simulações do MBKS, garante a montadora, diversos itens tiveram expressivo aumento de venda, como cabine teto alto do caminhão Axor, cabine leito do modelo Atego, ar-condicionado do Axor, cor metálica e Top Brake para o caminhão leve Accelo.

Atualmente, cerca de 85% dos pedidos são programados por meio dessa ferramenta de vendas. As consultas online via MBKS atingiram o total de 2.600 no final do ano passado, segundo a empresa.

A força das pedras capixabas



Produção de rochas ornamentais no Espírito Santo atingiu 1,1 milhão de toneladas em 2008 e tem potencial para crescer, mas esbarra em gargalos relacionados à logística de transporte

NÃO É DE HOJE QUE O ESPÍRITO SANTO vem se destacando no cenário nacional como o estado que mais cresce economicamente. Grandes empresas estão investindo volumosas quantias em solo capixaba, principalmente nas áreas de petróleo e gás natural. E o cenário não é diferente para o setor de rochas ornamentais, que movimenta com força a economia espírito-santense.

A produção de rochas ornamentais do Espírito Santo representa 7% do Produto Interno Bruto (PIB) estadual. Ao todo, são cerca de 1.300 empresas que contribuem para a geração de emprego e renda em todo o estado, promovendo de maneira descentralizada o desenvolvimento econômico e social. Só nos últimos dois anos,

os investimentos da cadeia produtiva de rochas (extração, beneficiamento, máquinas, equipamentos, insumos, infraestrutura, etc.) do estado atingiram a casa de R\$ 1 bilhão.

Com uma variedade de cerca de 200 tipos de rochas ornamentais, com cores, tons e padrões de desenhos e elementos os mais variados, entre eles os identificados como exóticos, o Espírito Santo atrai a atenção e o interesse de compradores de todo o mundo e responde por 66% das exportações de rochas brasileiras e mais de 80% das exportações nacionais de manufaturados de mármore e granitos (chapas e revestimentos).

O Espírito Santo tem lavras de diversos tipos de rochas, empresas para beneficia-

mento primário (serragem) e secundário (polimento e produtos acabados), fabricantes de máquinas, equipamentos e insumos industriais, prestadores de serviço, centros de tecnologia, entre outros.

Hoje 62 empresas capixabas transportam blocos de granito, produtos manufaturados e resíduos. Segundo o presidente do Sindicato das Empresas de Transportes de Cargas e Logística no Espírito Santo (Transcargos), José Antônio Fiorot, essas empresas são responsáveis por 1.200 empregos diretos e 3.200 indiretos.

Os principais destinos dos blocos de granito são Itália, Espanha e China. Já os produtos manufaturados são transportados mais para os Estados Unidos, Canadá, México, Japão, Dubai, Argentina, Co-

lômbia e Venezuela, além de abastecer o mercado interno.

De acordo com Fiorot, todo o segmento de rochas foi afetado de alguma maneira com a crise mundial. "Os transportadores de mármore e granitos não são exceção, tendo em vista a redução de transporte por suspensão de pedidos, principalmente de produtos manufaturados que têm um maior valor agregado", afirma.

Com a desaceleração da economia, o País deve crescer menos. A previsão do governo federal é que esse crescimento chegue a apenas 2% em 2009. Com isso, alguns setores sentirão mais os efeitos da crise. No entanto, Fiorot diz que o setor deve permanecer otimista, trabalhar com calma, pesquisar e planejar sempre. "Ainda não há como precisar quanto será a queda deste ano", diz.

Como "atividade-meio", de acordo com Fiorot, o transporte também sofrerá os reflexos da redução da produção agrícola e da desaceleração da indústria. Mas para que o setor atravessasse este momento de adversidades com toda força, o presidente do Transcares sugere que as empresas participem das atividades do sindicato. "Assim cada um de nós contribuirá para que 2009 seja um ano de conquistas", garante.

Conforme Fiorot, os resultados de 2008, mesmo diante da crise, foram satisfatórios. No entanto, 2009 será de desafios, porque o faturamento das empresas está caindo, há poucas contratações e muitos caminhões estão parados. "Mas as medidas para enfrentar a crise já foram tomadas. Precisamos ter cautela e planejar, além de continuar investindo no desenvolvimento do segmento de transporte de cargas", diz.



José Fiorot: há poucas contratações de serviço e muitos caminhões estão parados

NOVAS REGRAS – A partir deste ano, os motoristas que transportam pedras devem ter formação específica. Os caminhões também devem ser adaptados para esse tipo de transporte. Segundo o presidente do Transcares, a maioria das transportadoras capixabas já está adequada às novas regras.

O Transcares possui 175 associados e, em apenas um ano e meio, o sindicato conseguiu filiar mais de 60 empresas. "Isso demonstra que somos atuantes no segmento e oferecemos muitos benefícios e serviços aos associados", destaca.

O Transcares oferece programas de capacitação para empresários e colaboradores do setor, tendo como base forte e sólida o Programa de Capacitação de Gestores de Negócio (PCGN), que já formou mais de 160 executivos e jovens talentos.

Entre as ações desenvolvidas pelo Transcares, em 2008, estão a criação da Câmara de Desenvolvimento do Capital Humano para tornar o transporte de cargas mais eficaz e a criação da Central de

Negócios dos Transportadores do Espírito Santo (Cenes).

GARGALOS E DESAFIOS PARA 2009 –

O setor de rochas tem potencial para crescer, mas esbarra em gargalos, sobretudo os relacionados à logística. A falta de infraestrutura para o transporte das rochas até o porto e também para o embarque das cargas é um dos principais desafios dos empresários, que enfrentam a falta de área no porto para armazenamento dos contêineres, a falta de navios para embarque de toda a carga e o péssimo estado de conservação da BR 101 Sul.

Segundo o presidente do Centro Brasileiro dos Exportadores de Rochas Ornamentais (Centrorochas), Adilson Borges Vieira, para resolver esses entraves, além de obras de melhoria nas estradas, são necessários investimentos de grande porte para facilitar o escoamento da produção para o mercado interno e externo. As principais reivindicações são as construções do Porto de Barra do Riacho e da Ferrovia Litorânea Sul.

A Ferrovia Litorânea Sul deve ficar pronta até 2010 e ligará Cariacica, na Grande Vitória, a Cachoeiro de Itapemirim, com um ramal até o Porto de Ubu, em Anchieta. Em Cachoeiro, haverá uma ligação da Litorânea Sul com a Ferrovia Centro-Atlântica (FCA) para o Rio de Janeiro.

Já o Porto de Barra do Riacho, investimento projetado há mais de uma década, é fundamental para aumentar a competitividade do sistema portuário capixaba como um todo. A obra é avaliada em R\$ 1,5 bilhão e depende de repasse do governo federal.

A legislação ambiental também faz par-

SAIBA MAIS: o modal rodoviário é responsável pelo transporte de rochas, blocos de mármore e granito, produtos industrializados e granitos, para o mercado interno e externo, da seguinte forma:

- **Blocos** – 11.596 toneladas
- **Manufaturados** – 26.495 toneladas
- **Subprodutos** – 5.600 toneladas





Mais de 30 mil veículos utilizam a BR-101 todos os dias e o principal problema é o excesso de velocidade

te das prioridades do setor assim como o desenvolvimento sustentável, através da criação de novas centrais de resíduos. Os empresários buscam agilidade na emissão de licenças e a simplificação da lei, de forma a reduzir conflitos e agilizar a solução dos processos, sem descuidar da preservação do meio ambiente.

Na área de reaproveitamento de resíduos, o setor faz parcerias com o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae/ES) e outras entidades para a criação do inventário de resíduos, da Central de Resíduos de Monte Líbano, em Cachoeiro de Itapemirim, e para o projeto Produção Mais Limpa, que reduz a poluição no processo produtivo das empresas.

Nas exportações, um dos maiores desafios é a diversificação dos mercados, centralizados atualmente nos Estados Unidos (manufaturados), China e Itália (blocos). Outro obstáculo que precisa ser superado é a política cambial, cujas constantes oscilações e desvalorização do real, prejudicam o cumprimento dos contratos já firmados e também o fechamento de novos negócios.

RODOVIAS – De acordo com o superintendente regional do Departamento Nacional de Infraestrutura e Transporte (Dnit-

ES), Élio Bahia, a BR-101, do km 201,8 ao km 268,8 e Reta do Aeroporto de Vitória está sendo recuperada, com condições de tráfego razoáveis. Este trecho é bastante usado para o transporte de pedras.

Já a BR-259, do km 0,0 ao km 51,2, foi restaurada em 2007 e oferece boas condições de trafegabilidade. As obras no trecho da BR-101 foram iniciadas em agosto e, de acordo com Bahia, tem prazo de dois anos para serem concluídas. Ao todo, serão investidos R\$ 13 milhões.

No que se refere à fiscalização do excesso de peso dos veículos, o superintendente cita que, no trecho que liga Vitória a Colatina, existem três postos de pesagem em funcionamento, nos municípios de Serra, Viana e Linhares. E, em março, vai começar a funcionar um novo posto em Rio Novo do Sul.

Questionado sobre o que o Dnit está fazendo para melhorar o transporte de pedras nas rodovias federais, Élio Bahia salienta que cabe ao departamento dar condições satisfatórias de tráfego de veículos de carga e cabe ao transportador atender à legislação quanto aos limites de peso e condições de segurança.

Sobre a resolução nº 264, do Conselho Nacional de Trânsito (Contran), que entrou em vigor em janeiro de 2008, o superintendente diz que a medida só ratificou a

resolução nº 11, do Dnit, já em aplicação no transporte de rochas ornamentais.

As discussões começaram depois que quatro pessoas morreram e 17 ficaram feridas com a queda de um bloco de 40 toneladas de uma carreta sobre um ônibus na BR-101 Norte, no distrito de Guaraná, em Aracruz.

As exigências da resolução têm prazos distintos para fiscalização e variam de seis a 18 meses. A primeira exigência é a das travas; a segunda, 12 meses, é a realização de cursos para condutores; a terceira, 18 meses, será a adaptação das carrocerias dos caminhões. Hoje, cerca de 500 carretas realizam o transporte de pedras no estado.

CONTORNO DE VITÓRIA – Segundo o superintendente regional do Dnit, a principal obra do governo federal no Espírito Santo, hoje, é a duplicação do contorno de Vitória, que foi iniciada em fevereiro de 2008 e deve ser concluída em janeiro de 2010. "É uma obra mais demorada porque as pistas e pontes serão duplicadas. Ao todo, são seis pontes", explica.

As obras no contorno, na BR-101, ganharam impulso com os recursos do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC). Estão em fase de terraplanagem, construção de obras de arte especiais e de pavimentação.

O trecho é importante especialmente para o transporte de cargas até os portos do Espírito Santo. A via é passagem entre o Norte e o Sul do País. As comunidades próximas à rodovia também serão beneficiadas com a duplicação.

As obras de duplicação da estrada exigem a construção de divisórias especiais como medida de segurança. Seis obras de arte especiais, sendo pontes e viadutos, serão duplicadas.

Segundo Élio Bahia, os serviços vão contribuir para aumentar a segurança de quem trafega pela BR-101. Hoje, 30 mil veículos utilizam a via todos os dias e a tendência é de que esse número aumen-

te. O limite aceitável para a via, em pista simples, seria de 15 mil veículos por dia. "O fato de que 68% desse tráfego são veículos de carga agrava a situação, pois estraga mais fácil a pavimentação, além do risco maior de acidentes fatais", explica.

Ao todo, os investimentos em rodovias federais no Espírito Santo, até 2010, serão de R\$ 120 milhões, segundo Élio Bahia.

DEVAGAR NAS CURVAS – O diretor do Dnit alerta que as estradas do Espírito Santo são muito curvilíneas e exigem velocidade controlada para evitar acidentes. "Assim como a velocidade, o excesso de peso também é um problema que o departamento está tentando resolver com a implantação de mais postos de pesagem", afirma.

Além do posto de Rio Novo do Sul, o superintendente promete um posto de pesagem em Colatina, na BR-259. Ao todo, serão investidos R\$ 10 milhões em postos de pesagem. "Isso é importante porque a qualidade da rodovia depende do controle do peso", afirma Bahia.

Colatina é um município que enfrenta muitas dificuldades por causa do transporte de pedras. "O problema da pedra é o sistema de amarração, que inclusive foi modificado por meio de resolução", diz o superintendente.

A resolução do Contran define o novo sistema de amarração das pedras por meio de corrente. No entanto, se a carga estiver bem amarrada e o caminhão estiver em velocidade acima do permitido, o veículo tomba junto com a carga. "Então, nós sempre alertamos que a carga deve ser amarrada e a velocidade, controlada. A velocidade permitida para a via tem que ser obedecida", alerta Bahia.

Os principais acidentes, hoje, ocorrem por causa do excesso de velocidade. "Hoje, o principal problema de nossas rodovias é o excesso de velocidade, aliado a outros fatores, como a bebida, por exemplo", lamenta o superintendente.

Além disso, o mais agravante é que cer-

Prefeito disciplina trânsito pesado em Colatina

É indiscutível a importância do setor de rochas ornamentais do Espírito Santo para a economia nacional. No entanto, algumas cidades sofrem com o trânsito pesado de caminhões, que fazem o transporte do produto.

Colatina fazia parte do grupo de municípios que enfrentavam problemas decorrentes do transporte de



Balestrassi: decreto municipal gerou protestos de caminhoneiros por três dias

pedras, mas em 2006 o então prefeito Guerino Balestrassi baixou um decreto disciplinando o trânsito na cidade.

Hoje, o ex-prefeito conta que, ao assumir seu primeiro mandato, teve um embate com o setor de rochas ornamentais por causa do trânsito pesado que prejudicava o município, além de causar muitos acidentes. "Na época, as obras do Contorno estavam emperradas e a Ponte Florentino Avidos estava deteriorada", conta Balestrassi, se referindo a possíveis trajetos que desviariam o trânsito pesado de dentro de Colatina. "Apenas um caminhão carregava 33 toneladas", acrescenta.

Em 2002, Balestrassi conta que foram realizadas diversas reuniões entre a prefeitura, o Ministério Público e o Sindirochas. Foi assinado um Termo de Ajustamento de Conduta (TAC) para poupar a malha urbana, mas o documento não foi cumprido.

Mais tarde, em 2006, depois de um acidente grave envolvendo um caminhão que transportava pedra, o prefeito decidiu elaborar o decreto municipal. Ele lembra que houve protestos dos caminhoneiros durante três dias consecutivos. A partir daí, foi assinado um novo TAC, que desta vez

foi cumprido.

Presidente da Associação dos Municípios do Espírito Santo (Amunes), Balestrassi conta que a medida contribuiu para que as obras da BR-259, chamada de Rodovia do Contorno de Colatina, fossem concluídas, em 2007.

O governo federal também construiu uma nova ponte so-

bre o rio Pancas, desviando o tráfego. Além disso, o governo do estado também passou a disciplinar o trânsito em todo o Espírito Santo. "O problema passou a ser estadual", afirma.

OS DECRETOS – O Decreto Nº 11.391, de 1º de agosto de 2006, trata da disciplina do tráfego de veículos com cargas excessivas em decorrência de sérios transtornos e prejuízos de toda ordem e com grandes dimensões para a população e para a administração municipal.

O documento determina o limite máximo de até 23 toneladas de peso bruto total combinado (PBTC), a carga bruta de cada veículo que trafega pela malha viária urbana de Colatina.

Já o Decreto Nº 11.390, também datado de 1º de agosto, declarou Colatina em situação anormal, caracterizada como situação de emergência a malha viária urbana de responsabilidade da administração municipal. Consta no decreto a inexistência nas rodovias federais e estaduais de equipamentos específicos para aferição do peso de cargas transportadas pelos veículos que chegam à cidade.

ca de 90% dos acidentes tem envolvimento de carga. "Por causa disso, a fiscalização nos postos de pesagem vai ser mais rigorosa", garante o superintendente do Dnit. Os motoristas que faziam rotas alternativas para desviar as balanças não terão mais essa opção, pois foram instalados postos de pesagem para acabar com as fugas.

O governo do estado também está atuando nesse controle para evitar as fugas. "Quando o motorista foge, ele usa uma rodovia estadual ou uma municipal. E isso é ainda pior, porque se a rodovia federal não suporta o peso, imagina uma estadual ou uma municipal", diz Bahia.

As rodovias estaduais e municipais não são dimensionadas para suportar grandes cargas. Sua durabilidade é em média de quatro anos. Já uma rodovia federal é feita para o transporte de cargas maiores e dura em média oito anos.

A quantidade de veículos que passam em uma rodovia federal não é a mesma de uma rodovia estadual, por onde trafega um número bem menor de carros. "Esse também é um problema que desgasta muito o trecho", analisa.

ROCHAS ORNAMENTAIS – Segundo o presidente do Centrorochas, Adilson Vieira, o município capixaba que mais se destaca



Adilson Vieira: são necessários investimentos de grande porte para escoar a produção de pedras

no setor é Cachoeiro do Itapemirim, que tem a maior reserva de mármore e o maior parque industrial de rochas ornamentais do País. Mas o setor não fica concentrado nessa cidade. O estado possui todas as atividades da cadeia produtiva principal no Sul, onde está localizado o Arranjo Produtivo Local de Rochas (APL), composto por 14 municípios. O APL se destaca pela extração de mármore e a indústria de beneficiamento de rochas.

De acordo com o Departamento Nacional de Produção Mineral, o estado detém 70% da produção nacional de mármore e

30% da produção de granito, principalmente das regiões Norte e Noroeste. A região Metropolitana da Grande Vitória também registra um crescimento do número de indústrias de beneficiamento de grande porte. Ao todo, são 468 empresas filiadas ao Sindicato das Indústrias de Rochas Ornamentais, Cal e Calcário do Espírito Santo (Sindirochas), 70 empresas localizadas no norte do estado, 61 empresas na Grande Vitória e 337 no sul do estado. Desse total, 21 são empresas exportadoras.

Por causa desse crescimento, o setor de rochas ornamentais gera emprego e renda para cerca de 130 mil capixabas, sendo 20 mil postos de trabalho diretos e 110 mil indiretos. Apesar de ter sofrido uma diminuição no número de empregos, em 2008, por causa dos reflexos da crise mundial, em 2007, o setor havia gerado mais de 22 mil novos postos de trabalho.

O Espírito Santo possui cerca de 900 teares (conjunto onde se faz a serragem do bloco em chapas) em operação, o que representa em torno de 57% dos teares instalados no Brasil. A maioria deles está localizada em Cachoeiro do Itapemirim.

Outro dado importante é que, por ano, são extraídos mais de 800 mil metros cúbicos de rochas do estado. Das 1,2 mil variedades de rochas brasileiras, cerca de 200 estão localizadas no Espírito Santo.

No estado, a extração do primeiro bloco de mármore aconteceu há 50 anos. Mais precisamente no dia 7 de abril de 1957, em Prosperidade, município de Vargem Alta – na época pertencente a Cachoeiro de Itapemirim.

A pedra foi extraída na fazenda do produtor rural Horácio Scaramussa, filho de imigrantes italianos, depois que seu sobrinho Oge Dias de Oliveira, ao ver as montanhas do mineral, resolveu levar amostras para análise no Rio de Janeiro e encontrou mercado junto a marmorarias desse estado.

Desde então, o Espírito Santo é visto como um grande produtor e exportador de már-



Mais postos de pesagem e fiscalização rigorosa para acabar com o excesso de peso de carga nas vias

more. É possível encontrar mármore nas cores rosa, branco, verde, pinta verde, chocorosa (mistura de chocolate com rosa), marrom e o branco absoluto, que é a variedade com a cor branca mais pura que existe.

A reserva de mármore do Espírito Santo possui 40 quilômetros de extensão por oito de largura e está localizada entre Cachoeiro de Itapemirim, Vargem Alta e Castelo. Ela produz cerca de 6 mil metros cúbicos por mês de rochas para ornamentação e 300 mil toneladas de pó calcário para fins siderúrgicos e corretivos de solo.

Existem dez empresas especializadas em beneficiamento exclusivo de mármore, pelo menos 25 moageiras (que trituram os rejeitos da pedra) e 48 pedreiras de mármore ativas. As rochas de mármore são usadas na construção civil, indústria funerária e ornamentação. Já o pó é usado na produção de tintas, cosméticos, creme dental, medicamentos e, na siderurgia, é usado para dar liga ao aço.

Cem por cento do mármore capixaba é extraído da Região Sul. O Arranjo Produtivo Local do setor no sul do estado se destaca como o maior pólo de beneficiamento de rochas das Américas.

GRANITO – A consolidação do setor de rochas ornamentais capixaba é um processo que nasceu a partir das mudanças no mercado mundial nos últimos 20 anos, quando se passou a buscar no granito uma alternativa ao mármore, que apesar de grande aplicação possui algumas limitações de uso. Isso permitiu ao estado expandir a extração de rochas para a Região Norte, onde há maior quantidade de granitos, em cores e tons dos mais variados, incluindo os exóticos, com grande procura no mercado internacional.

Cerca de 70% de todo o granito capixaba exportado vêm da Região Noroeste. Os

NÚMEROS APROXIMADOS DO SETOR

ESPÍRITO SANTO

Exportações capixabas

Ano 2001	US\$ 128,9 milhões
Ano 2002	US\$ 170 milhões
Ano 2003	US\$ 224,5 milhões
Ano 2004	US\$ 337,4 milhões
Ano 2005	US\$ 490 milhões
Ano 2006	US\$ 679,9 milhões
Ano 2007	US\$ 726 milhões
Ano 2008	US\$ 629,9 milhões

Participação do Estado nas exportações	
brasileiras de rochas ornamentais (em 2008)	66,5%
Produção capixaba (2008)	1,1 milhão de toneladas
Empregos diretos	20 mil
Empregos indiretos	110 mil
Teares	900 em operação
Variedade de rochas	200 tipos de rochas
Representatividade PIB capixaba	7%
Extração	mais de 800 mil m ³ anuais
Empresas	1,3 mil

municípios de Barra de São Francisco e Ecoporanga destacam-se pelos granitos verdes e amarelos, pedras de alto valor no mercado.

A fabricação de máquinas, equipamentos e insumos para o arranjo produtivo de rochas também é forte no Espírito Santo. De acordo com a Associação dos Fabricantes de Máquinas e Equipamentos para o Setor de Rochas Ornamentais (MaqRochas), o estado concentra cerca de 70% da produção nacional de máquinas, equipamentos, peças e insumos.

O impulso para a fabricação de máquinas começou no final dos anos 60, quando a necessidade de transformar matéria-prima bruta em rochas ornamentais de elevado valor comercial fizeram surgir as primeiras fábricas capixabas.

Hoje, o estado tornou-se o maior pólo fabricante de máquinas, equipamentos e insumos do País e a Maqrochas estima que haja 50 indústrias voltadas para essa

área do segmento.

O Espírito Santo é o maior exportador brasileiro de rochas ornamentais e respondeu por 66% das exportações do País em 2008. Foram US\$ 629,9 milhões de vendas para o exterior, em 2008, contra US\$ 726 milhões, em 2007. Mas a queda de 13% já estava prevista, segundo Vieira.

O setor vem enfrentando dificuldades desde antes da crise mundial estourar por causa da inadimplência imobiliária nos Estados Unidos. "Começamos a sentir com a mudança de governo, quando as mercadorias sofreram uma forte redução de preços em função da desvalorização do dólar", explica.

De acordo com Vieira, o setor é muito competitivo e isso contribuiu para que os preços caíssem ainda mais. "Não tinha como segurar os preços. Então, o mercado foi se ajustando. O esforço para recuperar preço é maior que o para reduzi-lo", diz.

Com a crise mundial, que estourou em setembro do ano passado, a situação foi agravada porque houve retração de mercado. No entanto, o presidente do Centrorochas afirma que, no setor de rochas ornamentais, a situação "parou de piorar".

Desta forma, o setor, que vinha crescendo em média 30% ao ano, sentiu a queda. Os bons resultados vinham sendo registrados desde 1998, quando o setor de rochas ornamentais passou a se industrializar. E, a partir de 2001, quando o segmento passou a agregar valor, a expansão foi ainda mais visível.

A situação de crise mundial impulsionou os empresários a buscar novos caminhos. "Ainda temos margem para desenvolver a indústria", garante Vieira.

No entanto, ele diz que 2009 ainda será um ano difícil. "Teremos um primeiro trimestre bastante desfavorável ainda, mas no segundo trimestre deve haver um equilíbrio, para fecharmos o ano com níveis próximos aos de 2008", prevê.



Graneleiros estão em compasso de espera

Demanda asiática deve definir a recuperação do mercado de transporte de commodities, cujo volume movimentado hoje está menor porque os principais consumidores mundiais estão comprando menos

RENATA PASSOS



O gigante Brasil Maru, com capacidade de 327 mil toneladas, é um dos graneleiros da Mitsui O.S.K. Lines para o transporte de minério

DEPOIS DE CINCO ANOS DE CRESCIMENTO anual de dois dígitos, a economia chinesa já deu sinais de desaceleração no ano passado e, mesmo assim, atingiu um aumento de 9% do PIB em relação a 2007. Para 2009, os mais otimistas esperam uma taxa de crescimento de aproximadamente 8%. O fato é que a crise econômica internacional atingiu a "maior fábrica do mundo" porque seus três principais consumi-

dores – Estados Unidos, União Européia e Japão – estão comprando menos. Como consequência, o volume de commodities (especialmente o minério de ferro) transportado está menor e o mercado de navios graneleiros, que apresentava uma fase áurea, padece do mesmo mal de diversos outros setores do mundo inteiro.

Em fevereiro, a China anunciou a compra de minério devido à diminuição dos esto-

ques. O efeito foi imediato e os preços de afretamento das embarcações voltaram a subir. Apesar disso, todo o mercado está alerta, especialmente os estaleiros. Hoje, as companhias asiáticas dominam a construção de navios graneleiros.

Recentemente, a Rongsheng Shipbuilding and Heavy Industries, um dos maiores estaleiros privados da China, anunciou o adiamento da sua entrada no mer-

cado de ações em virtude da crise global, embora seus pedidos de construção naval, com valor perto de US\$ 1,7 bilhão, não tenham sido cancelados.

Atualmente, a sua maior cliente é a brasileira Vale que, em agosto último, diante dos elevados valores de afretamento de meados do ano passado, assinou um contrato com a Rongsheng para a construção de 12 navios VLOC (Very Large Ore Carriers), cada um com capacidade de 400.000 toneladas de porte bruto (dwt) – um investimento de US\$ 1,6 bilhão.

As embarcações encomendadas são os maiores navios graneleiros para minério a serem construídos no mundo e possibilitarão criar uma solução logística para o transporte entre os terminais marítimos no Brasil e os clientes asiáticos. O primeiro desses navios tem entrega prevista para o início de 2011 e o restante é esperado até o final de 2012. Com os 12 navios, a Vale passará a ter uma frota de 21 navios no total. Consultada sobre o andamento da recente encomenda, a Vale não quis se pronunciar.

ANTIGO GIGANTE – Depois do gigante Berge Stahl permanecer durante mais de duas décadas como o maior graneleiro de minério de ferro do mundo, começaram a entrar na frota mundial outras grandes embarcações. Com capacidade de transportar 364.800 toneladas de minério de ferro e 343 metros de comprimento, o Berge Stahl foi construído em 1986 pela Hyundai Heavy Industries e ainda é considerado o maior navio do mundo. Hoje, a embarcação pertence à empresa cingapuriana BW Group. Uma das usuárias da embarcação é a Vale, que a utiliza para o transporte de minério do Brasil para a China.

No ano passado, entrou em operação o navio Tubarão Maru, com capacidade de transportar 320 mil toneladas de minério de ferro. Construído pela Mitsui Engineering Shipbuilding, o navio da armadora Mitsui O.S.K. Lines (MOL) atende um contrato de transporte de longo prazo firma-

do com a Nippon Steel para o transporte de minério também da Vale. A embarcação é semelhante ao Brasil Maru, lançado em dezembro de 2007. Com esses navios, a MOL, que já é considerada a maior armadora de graneleiros do mundo, tornou-se a primeira empresa japonesa a operar grandes navios para minério de ferro (VLOC) na classe de 300 mil dwt. Cinco desses VLOC serão operados pela MOL até agosto deste ano 2009. De acordo com a MOL, o contrato consiste no transporte anual de aproximadamente de 1,4 milhão de toneladas de minério de ferro entre os portos de Tubarão (ES) e Ponta da Madeira (MA) para descarga nas fábricas da Nippon Steel.

AUMENTO DA FROTA – De acordo com dados da consultoria britânica Clarkson, em janeiro deste ano a frota mundial operacional de navios de granéis sólidos contava com aproximadamente 7 mil embarcações, equivalentes a 420 milhões de dwt. Sendo 820 navios capesize (de mais de 80 mil dwt), equivalentes a 143 milhões dwt ou 35% do total; 1.550 panamax

(entre 60 mil e 80 mil dwt) – um total de 114 milhões de dwt; 1.715 handymax (entre 35 mil e 60 mil dwt) – soma de 83 milhões de dwt; e 2.893 handsizes (embarcação entre 10 mil e 35 mil dwt), um total de 77 milhões de dwt.

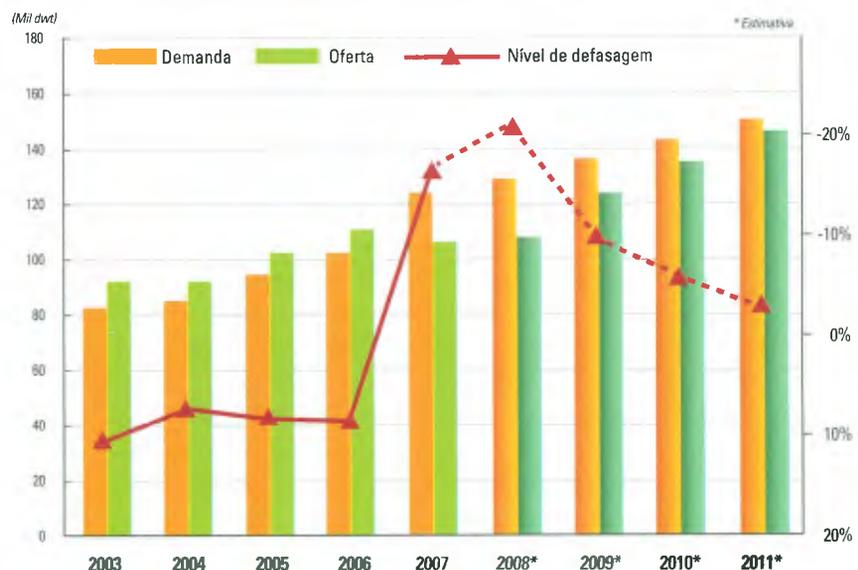
O fato é que a frota mundial tem crescido e as embarcações entram em operação em um momento bastante delicado. Especialistas internacionais apontam que a demanda por aço irá diminuir 10% neste ano e o crescimento será praticamente nulo em 2010.

Em recente visita ao Brasil, o presidente mundial da MOL, Akimitsu Ashida, ainda estava otimista e declarou que a crise financeira americana não tinha sido sentida na empresa, crendo que isso não iria acontecer. "O comércio continuará em alta, com exportações de carros japoneses para o Oriente Médio e para os próprios Estados Unidos, por exemplo", diz.

A existência de contratos de médio e longo prazos é que tem contribuído para a performance da empresa. No entanto, os executivos da companhia reconhecem que o mercado spot é que tem sentido mais o declínio da demanda após outubro.

Previsão de oferta e demanda de graneleiros capesize (acima de 100 mil toneladas)

Fonte: MOL, com base em dados de Clarkson, Fearnleys etc





Embarque de minério de ferro no terminal da Vale no porto de Tubarão, Espírito Santo

Para 2009, que é prevista uma queda da demanda devido à recessão, a empresa prevê que o impacto maior será nos navios capesizes. Além disso, espera-se que as negociações de preço sejam estendidas entre as grandes siderúrgicas chinesas e maiores companhias mineradoras. "O mercado spot de granéis precisa de mais tempo para recuperar a sua maturação e, da mesma forma, escapar de uma queda muito profunda".

O gerente executivo sênior da companhia, Masafumi Yasuoka, lembra que graças ao recente pacote de estímulo econômico do governo chinês, as siderúrgicas estão apresentando um incremento na fabricação de aço e, conseqüentemente, a aquisição de minério de ferro da Vale e da BHP da Austrália. No entanto, o executivo reconhece que o índice de frete para navios capesize sofreram uma profunda baixa em dezembro.

Ele espera que as grandes siderúrgicas chinesas, como a Baosteel Group, comecem a comprar minério de ferro após ou-

tubro de 2009, quando o contrato de preço é estabelecido, favorecendo o aumento do frete após abril.

No entanto, vale lembrar que, além da atenção com a demanda, o setor marítimo também tem a preocupação com o bunker. A MOL, por exemplo, que opera uma frota total de aproximadamente 900 navios, cujo consumo anual é de quase 7 milhões de toneladas de bunker, precisa passar cerca de 60% das flutuações do combustível para os clientes. Portanto, o aumento de US\$ 1 por tonelada do bunker poderia abaixar o lucro em aproximadamente US\$ 3,18 milhões.

BRASIL: DÉFICIT DE EMBARCAÇÕES –

A Vale é uma das exceções do mercado brasileiro que consegue investir alto em embarcações. Quando o assunto é cabotagem de carga a granel, especialmente agrícola, o desempenho também é bem diferente da cabotagem de cargas containerizadas. O consultor da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) para assuntos de logística e infraestrutura Luiz

Antônio Fayet, afirma que não é aceitável que um país com uma capacidade aquaviária como a brasileira não tenha desenvolvido plenamente a navegação costeira. "Existe uma série de leis que dificultam substancialmente a cabotagem. Nós temos hoje milhões de toneladas de mercadoria que poderiam sair das estradas e entrar na navegação costeira", afirma.

Fayet explica que o frete elevado da cabotagem é uma das razões pelas quais o trigo, o milho e o arroz do Sul não conseguem competir com o importado nos mercados do Nordeste, obrigando o governo federal a mobilizar elevados recursos financeiros como subsídios para resolver problemas de comercialização. "Não temos infraestrutura de armazenagem, os navios não tem frequência, enfim, não há tradição porque não se formou uma cadeia. Os produtores esperam pelas empresas de navegação, que por sua vez aguardam pelos produtores".

O vice-presidente executivo do Sindicato Nacional das Empresas de Navegação

(1.000 dwt)



Fonte: Clarkson Bulkcarrier Register 2008

Marítima (Syndarma), Roberto Galli, defende as companhias brasileiras que atuam no transporte de granel. Ele diz que há capacidade de transporte: "Com o afretamento podemos praticamente dobrar a frota atual".

Segundo a Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq), hoje há 21 graneleiros registrados, entre embarcações próprias e afretadas, na cabotagem. Galli reconhece que a idade média dessas embarcações é de 18 anos, mas diz que todos esses navios estão devidamente classificados. "A obrigação das empresas transportadoras é colocar navios certificados em operação e isso ocorre. As companhias têm intenção de construir, mas são elas que definem os investimentos", declara Galli.

Estudo elaborado pelo Syndarma aponta que a demanda por embarcações inclui a construção de 19 porta-contêineres (investimento de US\$ 1,3 bilhão); 16 graneleiros (US\$ 750 milhões); seis navios químicos (US\$ 238 milhões); e três navios tanques (US\$ 33 milhões). A pesquisa definiu três premissas básicas: a capacidade construtiva dos estaleiros nacionais, a relação entre receitas e custos operacionais e financeiros das empresas e as expectativas de novos contratos de transporte.

No jogo de empurra, o sistema portuário acaba sendo apontado como responsável

por parte dos problemas. "Alguns portos, como Paranaguá, têm esperas muito grandes, o que implica mobilizar a embarcação. Se os terminais fossem mais ágeis, a produtividade dos navios seria maior", lembra o executivo do Syndarma.

Na opinião do gerente de afretamento da Bunge Freight Desk Brazil, Eduardo Salmeron, um dos problemas é a capacidade dos navios no Brasil. "Somente a Empresa de Navegação Elcano tem dois panamax (de 60.000 a 80.000 dwt), o restante das embarcações é de menor porte, como handymax (entre 35.000 e 60.000 dwt) e supramax (cerca de 52.000 dwt)", destaca o executivo, ao informar que a Bunge trabalha com a Norsul.

EFEITOS DA CRISE – Salmeron reconhece que a crise econômica internacional amenizou os problemas de falta de oferta de embarcações no Brasil. "Agora, estamos tendo facilidade para os embarques tramps (eventuais) neste momento. O mundo ficou mais pobre e nem todos estão embarcando. Por isso, a oferta de navios aumentou e o frete caiu".

Entretanto, o executivo aponta uma série de desvantagens do outro lado do negócio – com afretadores e armadores. "Há embarcações ancoradas há cerca de 10, 15 dias no porto de Cingapura esperando por carga. Além disso, os armadores afre-

taram embarcações para os operadores e esses não estão conseguindo honrar as dívidas. Todos estão querendo fazer acordo, pois não há carga como antes, especialmente carvão e o minério, itens que norteiam o mercado de frete.

Ele reconhece que todos os tipos de commodities foram prejudicados. "No entanto, o trigo parece ser menos afetado, pois as pessoas não deixam de consumir pão e bolacha", considera.

O executivo diz que a crise está gerando uma situação atípica no mercado. "Quando há mais demanda fica mais difícil encontrar navios disponíveis e é necessário fazer a circularização (a consulta de disponibilidade de embarcações de bandeira nacional antes de realizar o afretamento de estrangeira). Em 2004 o frete começou a aumentar e em junho do ano passado estava em um nível muito elevado. É necessário encontramos um equilíbrio", comenta.

Com o objetivo de identificar os empecilhos que comprometem a movimentação de cargas agrícolas pela cabotagem, a Câmara Setorial da Cadeia Produtiva de Culturas de Inverno tem se reunido com a Câmara Temática de Infraestrutura e Logística do Agronegócio, ambas do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento.

Para Fayet, em virtude da representatividade econômica e dos longos prazos de maturação dos investimentos, os portos, aeroportos e a navegação de bandeira brasileira devem ter tratamento isonômico com o que é usual no mercado internacional. Assim, será possível economizar e até gerar divisas neste segmento, melhorar as contas externas com relação aos serviços, além de fortalecer os empreendimentos no setor.

Para Salmeron, independentemente dessas soluções, algo já está definido: "2009 será marcado como um ano difícil para o afretador. Quanto ao próximo ano, tudo é uma incógnita", declara.

Lições da Randon para enfrentar o furacão

Conglomerado gaúcho presidido por Raul Anselmo Randon completa seis décadas de produção e anuncia, para enfrentar os efeitos da crise, uma série de lançamentos e participações em feiras ao longo do ano

■ GUILHERME ARRUDA

Nos últimos seis anos (finalizados em 2008) o grupo Randon, de Caxias do Sul (RS) cresceu ao ritmo de 23% ao ano – um índice bem acima do segmento de implementos rodoviários e do de autopeças, seus dois grandes pilares. No ano do 60º aniversário, o complexo gaúcho sente os efeitos da crise mundial, e sabe que terá um ano difícil pela frente. Todavia, este é o momento para o grupo redobrar seus esforços e buscar oportunidades para atenuar as causas do "furacão". É isto que está acontecendo sem deixar de lado investimentos em tecnologias e novos produtos.

As comemorações não irão se concentrar em um único evento. Serão vários, espalhados ao longo do ano e por todas as empresas. "Este é um ano especial. Teremos alguns lançamentos, várias participações em feiras, como a Fenatran, onde vamos colocar nossos produtos com o símbolo dos 60 anos. Temos ainda algumas festas que as empresas fazem internamente, com os funcionários, com os clientes", informa o vice-presidente, David Randon.

Um dos destaques é o novo sistema de pintura e-coat (eletroforética), sendo a quarta empresa no mundo a implantar este processo. O investimento foi de R\$ 72 milhões. "Quando ela atingir a plena capacidade, a cada oito minutos sairá uma carreta pintada. É toda automatizada. A car-



Raul Randon: agora é preciso trabalhar de modo diferente, mas uma coisa é certa, o mundo não vai falir

reta entra nos tanques como se fossem cabines de um automóvel ou caminhão, com nada de solvente, tudo à base de água. A perda de tinta é de 0,001%", explica o empresário.

É certo, no entanto, que ainda no primeiro semestre será inaugurado o campo de provas, que está na fase final de construção na vizinha cidade de Farroupilha ao custo de R\$ 18 milhões.

O MUNDO NÃO VAI FALIR – O fundador e presidente do grupo, Raul Anselmo Randon, 79 anos de idade, que começou o negócio com o irmão Hercílio Randon 60 anos atrás em um galpão com cerca de

200 metros quadrados, de chão batido, garante que não há nenhuma fábrica no mundo montada como a sua. "Os alemães e os americanos fazem mais do que nós. A diferença é que eles compram (peças) de diversos fornecedores, enquanto que nós temos várias fábricas aqui dentro que produzem componentes para esta fábrica aqui (de implementos). Ela consome 20% das outras. O restante é vendido para montadoras de caminhões, para revendedores, concessionários e outros colegas (concorrentes)", faz questão de ressaltar. "Em termos de verticalização, a Randon tem o maior índice. É a maior", complementa David Randon.

Nestas seis décadas, Raul enfrentou diversas crises. A mais séria delas foi a concordata, requerida em dezembro de 1982. "Em janeiro de 1981, o serviço diminuiu rapidamente. E isso foi só no Brasil e a situação durou cerca de dois anos. Não foram 60 dias. Se você tem bastante gente e muita mercadoria, e está endividado, precisa trabalhar, trabalhar e trabalhar e consumir o que tem. Em dezembro de 1982 não aguentava mais", lembra. Nesta época, todas as filiais foram repassadas para os funcionários, e o número de funcionários foi reduzido para menos de três mil. "Na verdade, deixamos mais o pessoal sair do que os tiramos", diz o empresário.

Apenas em março de 1983 é que o mercado reagiu um pouco. "O Tonon (Erino Tonon, diretor corporativo e de operações) estava na Nigéria (África), e fechou um contrato de US\$ 12 milhões. Foi muito bom", lembra Raul Randon. Coincidência das coincidências, no começo de 2009, o mesmo Tonon acaba de assinar contrato com a Argélia no valor de US\$ 30 milhões (podendo chegar a US\$ 40 milhões) para o fornecimento de 1,4 mil carretas.

"Você acha que em dois anos tudo vai retornar ao normal? Não. O sistema que antes existia vai mudar", profetiza Raul Randon, analisando a situação atual. Segundo ele, administrar uma empresa sempre é difícil. "Nas épocas boas, tudo o que você produz vende; agora quando começa a patinar – e não vende – precisa trabalhar diferente. Mas uma coisa é certa: o mundo não vai falir. É certo", complementa.

O LADO BOM DA CRISE – "A crise ajuda a melhorar a produtividade da empresa", está convicto David Randon e explica as razões. "Quando elas aparecem todos os processos são revisados, veem-se oportunidades nestes processos. Não quer dizer que nada se fazia no passado. Fazia-se, mas não com a intensidade de hoje. O momento ajuda a melhorar; inclusive buscar novos produtos com melhoria de preço



Linha Graneleira Série 60 Anos

No final da primeira quinzena de fevereiro, a Randon Implementos apresentou ao mercado a Linha Graneleira Randon Série 60 Anos, dentro das festividades comemorativas ao seu 60º aniversário. A apresentação, simultaneamente para toda a rede de distribuidores, reuniu aproximadamente quatro mil pessoas, entre clientes e geradores de carga de todo o país. O principal diferencial é a nova pintura Randon. O investimento somou R\$ 72 milhões, entre maquinário, infra-estrutura e construção do novo prédio com área de 17 mil m².

Ela confere ao produto maior padrão de qualidade, durabilidade e resistência à corrosão, e tem cinco anos de garantia (de acordo com especificações no manual de garantia) para a pintura do chassi. A pintura é feita através de um moderno e automatizado processo produtivo que consiste no pré-tratamento e prepa-

ração das superfícies dos produtos e peças para posteriormente receberem as camadas de acabamento.

A linha Graneleira Randon Série 60 Anos também apresenta novas sinalizas traseiras, que contêm uma lente com triângulo retro-refletivo, atendendo a legislação vigente. Os pára-lamas em plástico injetado que garantem maior resistência, possuem melhor aspecto visual mais leve que seguem a tendência de utilização de materiais que podem ser reciclados. A vedação da caixa de carga ocorre através de tampas com perfis em PVC flexíveis mais resistentes. Posicionados junto ao assoalho, de forma vertical, o sistema de fechamento junto aos furos da caixa de carga, garantem maior produtividade e redução na perda de grãos durante o transporte. O produto ganha um visual moderno e harmonioso com aplicação de adesivos em comemoração ao 60º aniversário.



Até o final de 2009, a Randon estará produzindo 150 carretas por dia, comparadas com 120 atualmente

e de qualidade. Pesquisam-se outros tipos de materiais e formas de procedimento de montagem", relata David Randon. "A crise dá tempo para pensar em melhorar os processos".

Raul está convencido de que o Brasil não está no "olho do furacão", e mostra-se cauteloso ao falar de cenários. "Vamos esperar, deixa passar o Carnaval e ver como março se comporta", diz ele. Para Raul, a tendência é o mercado interno encolher um pouco neste ano. Quanto? A resposta está com o diretor corporativo Erino Tonon que faz as contas e aposta no retorno do mercado ao ano de 2007.

A Randon deflagrou algumas ações para atenuar os efeitos da crise, entre as quais a de proporcionar bom atendimento aos clientes. "Mostrar que temos um produto novo, mais estilizado e modernizado na parte de transportes de cargas pesadas", diz o vice-presidente David Randon. "Nossa vantagem é que estamos presente em diversos setores de transporte, como o do ferroviário, o de tanque de combustível, por exemplo", complementa.

Outro foco de atuação é o mercado externo. "Agora que o dólar começou a melhorar nós enfrentamos concorrência lá fora bem intensa, mas há grandes oportunidades, apesar da crise", destaca David.

"Estamos fortalecendo muito essa parte de exportação, consolidando um trabalho iniciado dez anos atrás com a montagem lá fora, vendas diretas, com parceiras muito fortes, como a ArvinMeritor e Jost. Isso facilita a nossa presença lá fora e a buscar novos mercados", diz David.

Mais importante que fazer planos para aumentar a empresa, com número de máquinas e de funcionários é ter planos para poder diminuir — o que é muito mais difícil. No caso da Randon, foram criados, nos últimos três anos, 2,5 mil novos postos de trabalho, e ninguém fala nada. "Se demitir 500 pessoas agora vou dar barulho grande. Ou seja, é mais delicado diminuir do que aumentar", diz Raul. "Mas isso é algo que se tem que fazer dentro das empresas para não demitir. Por isso, se fizeram as férias coletivas, diminuiu a jornada de trabalho, de uma forma suave e junto com os funcionários, para que não percam o seu emprego. Se fizer bom acordo, o funcionário fica satisfeito e colabora contigo. Nunca é fácil despedir gente".

Onde a Randon pode crescer? A pergunta é provocativa e é David quem dá a resposta: "Qualquer empresa que deseja sobreviver no futuro tem de pensar no mínimo de cinco a dez anos para frente. Em todos nossos planejamentos estraté-

gicos projetamos a companhia cinco anos à frente e a corporação — a holding — 10 a 15 anos para frente. Sempre há precauções para os anos ruins. Por pior que seja, você não pára totalmente de investir. Investimento em TI, novos negócios. Você tenta otimizar esses investimentos em tempos de crise", ensina.

Neste momento o grupo está reduzindo os investimentos, mas não vai deixar de lado as ações consideradas prioritárias. "Investimentos que seriam feitos neste ano estão sendo adiados. No médio e longo prazos, entretanto, teremos que fazer. Crise vem, mas também passa. E vamos buscar, dentro desta crise, oportunidades. Não posso dizer ainda os valores, porque estamos finalizando o planejamento estratégico", argumenta.

Em 2003 a Randon operava com três turnos. Raul pensou em fazer o mesmo com dois turnos e adicionar mais 50% à capacidade produtiva. A sua equipe preparou, então, um megainvestimento de R\$ 800 milhões, iniciado em 2004 e com duração de cinco anos. Como os projetos estão na reta final, o empresário já pensa em uma segunda fase. "Vamos chegar a 150 carretas por dia — hoje dá para fazer 120 — mas até o final de 2009 chegaremos a 150", prevê o fundador.

A fase mais visível do seu otimismo é quando compara o mercado brasileiro ao dos Estados Unidos: com quase 300 milhões de habitantes, eles fabricam 350 mil equipamentos anuais. O Brasil, com 180 milhões de habitantes, produz 40 a 50 mil por ano. "Se chegarmos a fazer 100 mil em um ano — e vamos chegar lá — será o dobro, certo", estima, pressupondo que a população, com este nível, também irá consumir mais. "O Brasil não vai parar", sentença Raul Randon, com seu inconfundível sotaque de gringo.

CURSOS TÉCNICOS, FERRAMENTAS PARA GESTÃO DE NEGÓCIOS.

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

26 de Abril de 2009

CÁLCULO DE CUSTOS OPERACIONAIS PARA FROTAS DE VEÍCULOS

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

Programa

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

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

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 360,00

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

27 de Abril de 2009

LOGÍSTICA NA MANUTENÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

Programa:

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

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 360,00

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

28 de Abril de 2009

PLANEJAMENTO NA FORMAÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

Programa:

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

Valor da inscrição: R\$ 360,00

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

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

O Instrutor:



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

Público:

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

Local:



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

ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



INFORMAÇÕES:

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

INCompany

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

Como calcular preços rentáveis para o transporte.

16 de maio de 2009



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

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

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

O INSTRUTOR



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

OS TÓPICOS ABORDADOS

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

A AGENDA

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

O LOCAL

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

PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 360,00

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

INFORMAÇÕES GERAIS

Inclusos:

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

Formas de Pagamento:

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

do número do seu cartão).

Cheque Nominal:
no Local do evento.

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

Substituição:

O Titular da inscrição poderá

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

Dados do Realizador:

OTM Editora Ltda. - Responsável pelas revistas Transporte Moderno

e Technibus.

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

e-mail: sabrina@otmeditora.com.br

Comercialização e Organização:



Apoio:



INFORMAÇÕES:

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

Aprendendo com o comandante Raul

■ GUILHERME ARRUDA

Um encontro com o fundador do grupo Randon, de Caxias do Sul, é sempre um momento de descontração. Próximo de completar 80 anos de idade (no dia 6 de agosto), Raul Anselmo Randon continua uma pessoa carismática, que mantém o hábito de "quebrar o gelo" com alguma frase de efeito ou jogo de palavras. A da vez é justamente sobre sua idade. Ele inicia a entrevista dizendo: "Como é bom ficar velho". Como assim? Ele responde: "Ora, se (você) não fica velho não vive", ele diz seguido de uma sonora gargalhada.

À frente de um grupo empresarial cujo faturamento passa de R\$ 4 bilhões, e é líder em vários segmentos em que atua, Raul fala em deixar a diretoria executiva – provavelmente neste ano – o que não significa, todavia, vestir o pijama da aposentadoria. Longe disso. Ele faz o tipo de comandante que não abandona o navio. "Tenho um Conselho Fiscal e um Conselho de Administração. Se tiver alguma coisa errada saberei por estes conselhos. Tenho



Raul Anselmo Randon, fundador do grupo Randon

a maioria das ações, mas continuo sócio aqui; também quero os dividendos", diz. Tocar na questão da sucessão deixou de ser tabu. O tema é constantemente abor-

do pelos cinco filhos, apoiado por uma consultoria. É um processo. A hora que a sucessão acontecer ela será algo bem profissional e imperceptível tal como a passagem de bastão em uma corrida de revezamento. Raul delega tarefas do dia-a-dia para os filhos Alexandre e David, enquanto que itens mais importantes continuam sendo levados até ele. "Da forma como foi montada, posso sair agora; só preciso fazer uma assinatura. Ela continua funcionando", explica.

Suas opiniões sobre economia e política, sempre em tom moderada, ganham nesta entrevista exclusiva a Transporte Moderno um tom mais vibrante e contundente, deixando transparecer insatisfação com os rumos do País, mais precisamente com a classe política brasileira. "Do nosso faturamento, pago 38% de impostos e mais 20% com os salários, talvez um pouco menos. O que sobra de lucro para nós são 6% ou 7%, enquanto que o governo federal arrecada quase 40%", indigna-se.

TM – *O senhor fica sentido com essa situação?*

Raul – Os operários não ganham muito, deveriam ganhar mais e a empresa precisa fazer tudo com 6% de lucro. O que aconteceria se repassasse estes 38% para os funcionários? No tempo dos militares eram 17% (do PIB). Podia-se pagar melhor os empregados. Naquela época, eles compravam as casas à vista, todo mundo andava bem. Hoje precisam fazer financiamento de 30 anos. Na Suécia a carga de impostos é de 50%, mas lá tem tudo. Aqui não tem

nada. Tenho que dar saúde, pagar segurança, desembolsar uma série de coisas para poder ter funcionário no trabalho. Não é para ficar bonito. Precisa ser feito. Se não faz isso, funcionário fica na fila para fazer consulta. É triste. Os nossos políticos não vêem isso aí. Olham só o cargo deles. Não enxergam nada. Isto dá raiva. Isto precisa mudar. Um país não pode ir para frente assim.

TM – *Em relação à crise atual o senhor considera que o governo federal está to-*

mando a dianteira da situação, está agindo na hora certa?

Raul – Acho que os problemas do Lula são o segundo e o terceiro escalão.

TM – *O senhor se refere à burocracia que trava o Brasil...*

Raul – O governo contrata um monte de gente, mas quem sabe realmente o que fazer são poucos. Não são pessoas qualificadas, não sabem fazer. Ouvi isso de um funcionário graduado. Isso gera demora e acúmulo de serviço. Se o governo tivesse

que pagar o dobro aos funcionários que tem e tirasse os 70% não qualificados funcionaria que é um espetáculo. O problema não é o Lula. Como presidente, ele teve um papel muito certo: começou a falar sobre crise antes, há dois, três meses; ele fez o PAC, que se não for para frente não é por causa dele. É a burocracia. Dinheiro existe, os bancos estão pegando dinheiro e emprestando para o governo em vez de emprestar aos empresários.

OTM – *Vocês sentem no dia-a-dia os efeitos da burocracia?*

Raul – Sim. E temos um exemplo, da Castertech, a nova empresa de fundição. O projeto está um ano atrasado, justamente pela burocracia, tanto em nível municipal, estadual e até federal. Ela deve iniciar a operar em março, mas é um processo lento. A burocracia aumentou. Houve um aumento no número de cargos dentro do governo, um inchaço. Nos últimos três anos aumentou de 58 para quase 80 os tipos de impostos. Nosso custo Brasil está muito alto. Em vez de desburocratizar, piorou. Isso não é culpa do presidente Lula; ele tem boas ideias e boas intenções.

TM – *O que poderia ser feito?*

Raul – O Brasil tem 180 milhões de habitantes; ou seja, nosso grande mercado está aqui dentro. Se o governo fizesse um trabalho bom para baixar os juros. Eles são absurdos. Não dá nem para falar. Os bancos praticamente fazem o que querem neste país; pegam dinheiro emprestado do governo e não querem liberar dinheiro para a iniciativa privada; estão, em sua maioria, abarrotados de dinheiro e com medo de dar crédito para a iniciativa privada; a taxa Selic baixa de um lado e na outra ponta não; nem proporcionalmente. No Brasil, as empresas dependem de crédito, e esse crédito tem que ser facilitado. Esse é um ponto que pode emperrar o País: essa burocracia, essa forma com que o governo está truncando, isso pode preju-



Magrão Scalco

“Agora está em vigor uma lei que impede colocar na cadeia antes do processo. Isso é o fim do País. Os bandidos (que hoje estão presos) vão ser soltos e ninguém vai ser preso”

dicar a geração de empregos e causar reflexo muito ruim lá na frente.

TM – *É, daria para reduzir os juros...*

Raul – Hoje a taxa Selic é de 12,75%, certo. Se diminuísse de 13,75% (antes) para 9,75%, ainda seria a mais alta do mundo. Quatro por cento (de diferença) sobre R\$ 1,3 trilhão que o governo deve e paga juro, seriam R\$ 52 bilhões. Com essa

quantia por ano o governo podia fazer muita coisa. Investir em infraestrutura, por exemplo. Os políticos não falam nisso. Não entendo o porquê. Para os bancos, quanto mais alto forem os juros, melhor.

TM – *O Brasil tem muitos desafios.*

Raul – Agora está em vigor uma lei que impede colocar na cadeia antes do processo. Isso é o fim do País. Os bandidos (que hoje estão presos) vão ser soltos e ninguém vai ser preso. Quem tem dinheiro jamais vai ficar preso. Isto aí vai ser o fim do país. Uma desgraça, nenhum deputado fala nisso, nem o presidente da República.

TM – *O senhor acha que ninguém quer se incomodar?*

Raul – Não sei se não estão sendo forçados pelos bandidos. É uma quadrilha tão grande. Não sei. É estranho. A gente começa a pensar em sair do País, em vez de investir nele. É um absurdo.

TM – *Mas isso não o desanima, não é?*

Raul – Não, nunca me desanimei, mas é uma situação muito triste.

TM – *O senhor tem um projeto que poderia ser utilizado.*

Raul – Tenho um projeto que comecei numa das minhas empresas (Florescer); hoje temos 500 jovens que estudam meio dia, dos 7 aos 16 anos. Funciona tão bem e com pouco dinheiro. Se o Brasil seguisse isso, nos próximos dez anos, seria o melhor país do mundo. É tão fácil...

TM – *Lembro-me de que o senhor chegou a falar isso com o vice-presidente José Alencar.*

Raul – Falei. Todo mundo sabe, mas ninguém faz. Até com os empresários é difícil. Eles acham que investir em educação é despesa. Isto desilude. É como a lei; ninguém faz nada. Só nos resta nos cuidarmos mais!

Assine as publicações da OTM Editora e tenha o máximo em informação.

TRANSPORTE DE PASSAGEIROS • TRANSPORTE DE CARGA • COMÉRCIO EXTERIOR • LOGÍSTICA



Technibus apresenta um panorama atualizado do setor de transporte de passageiros. Análises com enfoque econômico abordam o desempenho e as tendências do transporte urbano de passageiros, rodoviário e de freteamento e turismo. As expectativas do setor, novos produtos e os avanços da TI – incorporados ao transporte público – são acompanhados de perto por Technibus.



Bernardo Figueiredo, da ANTT, anuncia licitação de 1.800 linhas
Premiação de Maiores e Melhores prestigiada por empresários
Volkswagen cria parceria com times de futebol



Com o Transit, Ford disputa mercado de vans

Fretamento dá bons resultados ao setor



Irizar inova na faixa premium de rodoviários

Sob o controle da MAN, Volkswagen dará impulso ao ônibus

Assine por 1 ano e receba **09 edições**:
06 exemplares de Technibus,
01 Anuário Maiores e Melhores do Transporte,
01 Anuário do Ônibus,
01 Anuário de Gestão de Frotas,
Treinamento e Pós-vendas.

R\$ 120,00(*)



Transporte Moderno traça um mapa do setor de transporte de carga e logística, incluindo o de passageiros. Análises conjunturais avaliam o desempenho de cada segmento de transporte – rodoviário, ferroviário, aéreo, marítimo e fluvial – e mostram tendências e expectativas do setor, informações fundamentais que ajudam na tomada de decisões.



IVECO TECTOR ENTRA NA FAIXA NOBRE DE SEMIPESADOS

Ford Transit, atualizada em layout e vassalagem, disputa mercado de vans
Bentley lança novo modelo de van de Sprinter
Fornecedores entram em disputa para a força de trabalho
Empresários preveem crescimento no setor de logística
Vale para os debates em reunião dos associados
MAN CUMPRU A VOLKSWAGEN PARA CRESCER NOS EMERGENTES

Assine por 1 ano e receba **10 edições**:
06 exemplares de Transporte Moderno,
01 Anuário Maiores e Melhores do Transporte,
01 Anuário de Transporte Rodoviário de Carga,
01 Anuário de Gestão de Frotas, Treinamento e Pós-vendas, 01 Anuário Brasileiro de Logística.

R\$ 140,00(*)



A revista Global é especializada em comércio exterior, logística e transporte internacional de carga. Com matérias sobre o desempenho e as perspectivas dos principais setores exportadores do Brasil, reportagens especiais sobre serviços essenciais ao comércio exterior, como financiamentos, seguros e operações portuárias. As edições apresentam também análises de aspectos macroeconômicos de impacto direto nos negócios internacionais.



ESTADOS UNIDOS: setor portuário investe para enfrentar crise

Entrevista Luiz Antonio Simões, presidente do SIMEDES, confirma compromisso para a liberação de crédito

Assine por 1 ano e receba **6 edições + 3 Anuários**:

R\$ 110,00(*)

(*) Boleto Bancário emitido pela editora, via correio ou e-mail • Cartão de Crédito Visa • Cheque nominal à OTM Editora Ltda
• Depósito ou transferência bancária: Banco Itaú – Ag. 0772 – c/c: 54283-3,
com o envio do comprovante de depósito com os dados do assinante via fax: (11) 5096-8104.



Para mais informações ligue:
011-5096-8104

ou pelo e-mail:
circulação@otmeditora.com.br



O melhor ano da história do setor

Segundo a Anfir, o segmento de implementos rodoviários cresceu 25,6% em produção e 41,6% em faturamento, em 2008, apesar dos impactos negativos da crise econômica dos últimos quatro meses

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

A INDÚSTRIA DE IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS de carga (reboques, semirreboques, bitrens, rodotrens, carrocerias sobre chassis e terceiros-eixos) apresentou um crescimento de 25,6% em 2008, em relação ao ano anterior. A produção do setor atingiu 138,3 mil unidades no ano passado, enquanto em 2007 foram fabricados 110,1 mil equipamentos, de acordo com levantamento realizado pela Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir). O setor, que emprega mais 54 mil pessoas direta e indiretamente, faturou cerca de R\$ 6 bilhões em 2008 — em 2007 o faturamento havia atingido R\$ 3,5 bilhões, o que significa um incre-

mento de 41,6%. "O ano de 2008 foi o melhor da história do nosso setor. Se não tivesse ocorrido uma retração no final do ano, teríamos resultados melhores ainda", resume o presidente da entidade, Rafael Wolf Campos.

Para 2009, a expectativa do presidente da Anfir é que o segmento alcance resultados semelhantes aos atingidos em 2007, apesar dos efeitos negativos da crise econômica. "Se conseguirmos chegar aos níveis de 2007, não será o fim do mundo. Como os últimos dois anos foram muito bons, acredito que a indústria poderá manter a continuidade em médio prazo", acredita. Em janeiro de 2009, o setor de

implementos rodoviários de carga já sofreu impacto da crise e apresentou queda de 34,58% nas vendas, em comparação a janeiro do ano anterior; e decréscimo de 26,7%, sobre dezembro de 2008.

Cerca de 70% dos fabricantes de implementos rodoviários deram férias coletivas aos funcionários em dezembro e janeiro, em virtude da retração do mercado. "Não foi suficiente para reduzir as perdas e muitas empresas estão sendo obrigadas a antecipar as férias para evitar dispensa de funcionários. As três maiores (Randon, Guerra, Facchini) empresas do setor já tomaram medidas neste sentido e as menores também seguem pela mesma linha.

Caso não haja recuperação em 60 ou 90 dias, haverá demissões. Os associados não querem chegar a isto, mesmo porque a mão-de-obra do nosso segmento é especializada e treinada", afirma Wolf Campos.

O setor, que tem comportamento semelhante ao de caminhões, registrou decréscimo de produção nos últimos meses. "A queda no preço das commodities agrícolas e a escassez de crédito, somados à retração da demanda devido à crise internacional, fez com que a procura por implementos rodoviários sofresse retração nas vendas nos últimos quatro meses. Considerando a situação atual do mercado, os empresários do setor acreditam que o cenário mais provável para o ano de 2009 é ficar muito próximo aos números realizados em 2007", diz o presidente da Anfir.

CLIMA FAVORÁVEL – O segmento da linha pesada (reboques e semirreboques) fechou 2008 com emplacamento de 54.434 implementos, com crescimento de 35,38% sobre as 40.209 unidades emplacadas de janeiro a dezembro de 2007. Contribuíram para o resultado positivo em ordem de participação em volume: a família de graneleira carga seca (+49,11%), basculante (+63,62%), tanque-carbono (+76,92%), baú carga geral (+12,71%), canavieiro (+11,05%), porta-contêiner (+42,87%), especial (+55,63%), dolly (+38,55%), carrega-tudo (+125,86%) e silo (+133,83%).

Na linha leve, foram emplacados no ano passado 76.715 implementos (carrocerias sobre chassis), resultado 22,04% acima do volume registrado durante o ano de 2007, quando o setor licenciou 62.860 unidades. Com exceção de equipamentos diversos,

todas as famílias (graneleiro, carga seca, baús alumínio, frigorífico, baús lonados basculante e tanque) participaram positivamente do resultado, de acordo com a Anfir.

Para a diretoria da Anfir, o bom comportamento do agronegócio refletiu positivamente nos resultados do ano passado. A safra de grãos 2007-2008 apresentou volume recorde, como tem ocorrido nos últimos anos, e atingiu 143,8 milhões de toneladas, 9% superior a registrada na safra 2006-2007. Em relação à produtividade, o Brasil obteve aumento de 6,6%. O clima também ajudou o produtor, favorecendo as lavouras brasileiras. O milho foi o grão

que apresentou maior crescimento na produção. Até a metade do ano, o preço das commodities também contribuiu para criar um ambiente favorável para os produtores brasileiros.

O aumento no consumo de combustíveis, a elevação nas exportações de álcool, mudanças na legislação e a maior utilização do transporte rodoviário

na logística do transporte de biodiesel e álcool foram os principais responsáveis pelo aumento nas vendas de tanques de aço-carbono e alumínio.

O segmento de produtos químicos obteve crescimento significativo em 2008, impulsionado pelo aumento da produção da indústria automobilística, de fertilizantes e construção civil, gerando aumento na demanda por tanque de aço inoxidá-



Wolf Campos: cenário mais provável para 2009 é ficar muito próximo aos números realizados em 2007

vel. Outro produto que cresceu devido à indústria automobilística foi o sider, que compõe a logística de for-

necimento de autopeças. Os mercados da construção civil, infraestrutura e mineração tiveram crescimento expressivo em 2008, devido ao aumento do crédito imobiliário e investimentos públicos e privados em infraestrutura, influenciando o desempenho dos semirreboques basculantes.

De acordo com Wolf Campos, a crise econômica mundial começou a influir negativamente no segmento de implementos rodoviários a partir de outubro do ano passado, quando a produção registrou queda de 2,21% sobre o mês de setembro de 2008. Em novembro, o desaquecimento do mercado de caminhões fez com que a indústria registrasse uma perda bem mais significativa, sendo de 20,46% no segmento de reboques e semirreboques e 22,01% em carrocerias sobre chassis.

Segundo Mário Rinaldi, diretor-executivo da Anfir, da produção total registrada em 2008, o mercado interno absorveu 131.149 unidades e as exportações responderam por 7.230 unidades. "Distribuição parecida com a registrada no ano anterior", diz. De janeiro a dezembro de 2008, ainda de acordo com Rinaldi, a indústria exportou 7.230 implementos rodoviários e registrou um desempenho 2,45% superior aos 7.057 equipamentos exportados em 2007.



Mário Rinaldi: distribuição entre mercado interno e externo parecida com 2007

Pirelli do Brasil comemora 80 anos com novos produtos

Empresa quer manter posição no mercado brasileiro, apostando nas medidas diferenciadas desenvolvidas para nichos específicos, como setor agrícola, sucroalcooleiro, urbano de passageiros e rodoviário de cargas

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

A PIRELLI PNEUS COMEMORA O ANIVERSÁRIO de 80 anos de atuação industrial no Brasil, em 2009. A empresa irá veicular uma campanha publicitária institucional, criada pela agência Leo Burnett, que será divulgada em revistas, especializadas e de interesse geral, inserções de rádio e televisão. A proposta da campanha é consolidar a liderança da marca no mercado

brasileiro, nos segmentos automóveis, utilitários e esportivos, motos, caminhões e ônibus. A Pirelli também dará destaque para os investimentos em tecnologia e desenvolvimento de produtos – a empresa investe 5% do seu faturamento mundial em seus cinco centros de tecnologia.

A maior novidade que será lançada em 2009, no segundo semestre, é um produto

especialmente desenvolvido para ônibus urbanos. "Teremos esta surpresa para o segmento de ônibus. É um lançamento que segue a linha de criar medidas específicas com tecnologia voltada para atender determinados nichos de mercado. No último semestre, por exemplo, lançamos o FR85 Vanguard, para caminhões rodoviários", informa o diretor da Unidade de Negócios

NOVAS MEDIDAS PARA NICHOS ESPECÍFICOS DE MERCADO

Os pneus **FG85 13R 22.5** e **TG85 13R 22.5** recém-lançados pela Pirelli destinam-se a caminhões pesados de uso misto, asfalto e terra. As novas medidas dos pneus FG85 (para eixos direcionais) e TG85 (para eixos trativos) complementam o portfólio de uma linha já consolidada no mercado. Atendendo a uma crescente demanda de mercado, estes lançamentos possuem maior capacidade de carga e menor resistência ao rolamento (o que reduz o consumo de combustível).

As linhas FG85 e TG85 foram especialmente desenvolvidas para caminhões pesados empregados em percurso misto, como canteiros de obras, mineração, usinas, transporte agrícola e de resíduos. Oferecem maior durabilidade e desenho da banda de rodagem que facilita a

autolimpeza e reduzida captura de pedras, ideal para veículos que transportam carga em estradas de terra e asfalto.

O FR85 Vanguard, para o segmento de caminhões rodoviários, possui banda de rodagem inteligente, com indicadores que possibilitam ao usuário preservar a carcaça no início de sua utilização e no final da primeira vida do pneu, facilitando o controle do desgaste do pneu. Dois sulcos de 1,5 mm de profundidade acompanham toda a circunferência, localizados nas extremida-

des da banda de rodagem, um de cada lado.



O TR85 possui banda de rodagem mais larga e sulcos transversais profundos, que garantem mais estabilidade, durabilidade e tratividade mesmo nas condições mais severas de uso. Oferece ótima tração tanto em pista seca como molhada, maior segurança, melhor dirigibilidade e desgaste mais uniforme. Alcança alto rendimento quilométrico com baixa geração de calor, o que permite ao usuário reconstruí-lo várias vezes.

Caminhão e Agro, Flávio Bettioli Júnior.

O sucesso das medidas específicas tem impulsionado a Pirelli a lançar cada vez mais variedade de produtos segmentados (ver quadro). "É uma tendência típica do mercado europeu. Já temos medidas especialmente criadas para os setores de usinas, mineração, agricultura e, por isso, desenvolvemos um produto para os coletivos urbanos. Algumas medidas são novidade no mercado brasileiro e têm sido um sucesso,

pois melhoram a capacidade produtiva do veículo", diz Bettioli.

A crise econômica mundial já afetou o setor no final do ano passado que estava favorecido pelo crescimento recorde da indústria de caminhões. Segundo o



Estratégia para 2009: lançamento de produtos segmentados e campanha publicitária

executivo, houve uma retração no mercado no último bimestre de 2008, mas já ocorreu recuperação em janeiro. "O mercado latino-americano tem grande potencial. O Brasil tem o parque industrial mais forte, mas México, Argentina, Venezuela

e Colômbia também devem voltar a crescer este ano. A safra brasileira de 2009 também irá contribuir para consolidarmos a recuperação do segmento", acredita.

A Pirelli destaca ainda os investimentos em reconstrução de pneus e pré-moldagem. "Com a tecnologia Novatec, a reconstrução segue os desenhos originais. As carcaças dos pneus Pirelli podem ser reformadas até três vezes, o que reduz os custos por quilômetro", afirma Bettioli.

O lançamento de novos produtos e a veiculação de uma campanha publicitária formam a estratégia da Pirelli para continuar na liderança no mercado brasileiro em 2009. "Será um ano difícil, mas acompanharemos o crescimento do mercado e

Scorpion ATR, pneu de uso misto com alta resistência para equipar utilitários esportivos, picapes e automóveis off-road: o pneu combina uma banda de rodagem, que melhora o desempenho no off-road, aliada a uma estrutura mais resistente para maior durabilidade. Seu desenho permite maior contato do pneu com a superfície, seja de asfalto ou terra.

A linha TM75, que tem como primeira medida 250/80-18, indicado para tratores de baixa potência que trafegam em solos consistentes. Com a



tecnologia das barras simétricas e planos diferenciados de rigidez, proporcionam maior capacidade de tração e autolimpeza.

A linha CI84 para empilhadeiras de pequeno porte é o mais recente lançamento da Pirelli no segmento de máquinas industriais. Ele é o único pneu diagonal (convencional) que oferece os benefícios das cintas metálicas numa construção semelhante à dos pneus radiais, e com isso oferece equilíbrio e resistência para obter até 20% de economia

no custo/hora, além do fato de ter uma maior camada de borracha.

Scorpion STR, para picapes e utilitários esportivos empregados em percursos pavimentados: tem maior capacidade de carga e proporciona elevado rendimento quilométrico, conforto e baixo nível de ruído também em altas velocidades. O desenho da banda de rodagem foi projetado para melhorar a frenagem e evitar a aquaplanagem.

Scorpion MUD, pneu off-road caracterizado por um agressivo desenho de banda de rodagem que oferece máxima tração, inclusive em terrenos escorregadios e inconsistentes: expulsa rapidamente lama, terra e água e permite ao veículo dirigibilidade e tração com segurança.

vamos manter a liderança. Não vamos parar de investir em pesquisas e tecnologia", resume o executivo.

HISTÓRIA – A primeira fábrica da Pirelli no Brasil foi instalada em Santo André, na Grande São Paulo, há 80 anos. Hoje, esta unidade é a sede da empresa no País, abrangendo os setores de administração, produtos para caminhões, ônibus e veículos agrícolas. Foram criadas mais quatro unidades brasileiras: Campinas e Sumaré (SP), voltadas para automóveis; Gravataí (RS), para motos, caminhões e ônibus; Feira de Santana (BA), com produtos para automóveis e caminhões. Além de uma fábrica na Argentina (Merlo) e outra na Venezuela (Guacara). A empresa emprega mais de 27 mil pessoas no mundo, sendo dez mil na América Latina, das quais oito mil estão nas unidades brasileiras.

Em Sumaré, interior paulista, está loca-

Bettiol: 2009 será um ano difícil, mas a Pirelli vai acompanhar o crescimento do mercado e manter a liderança



lizado o Campo de Provas Pneus Pirelli, que completou 20 anos em 2008 e compõe um dos mais importantes Centros de Pesquisa e Desenvolvimento da empresa

no mundo: o de Santo André. Com integração em tempo real com os demais centros que a empresa possui na Itália, Alemanha, Estados Unidos e Reino Unido, a unidade de estudos brasileira está capacitada a desenvolver, receber e aplicar as mais avançadas tecnologias na produção de pneus para caminhões e ônibus; automóveis e utilitários; tratores e máquinas para uso fora de estrada; motocicletas e bicicletas; além de câmaras de ar, protetores, materiais para a reconstrução de pneus e cordas metálicas.

Com 136 anos de tradição, a Pirelli é uma multinacional italiana consagrada na indústria de pneus, com 24 unidades industriais em doze países e atividades comerciais em mais de 160 países dos cinco continentes. A Pirelli Pneus, no Brasil, conta com uma rede de revendedores oficiais presentes com mais de 600 pontos de venda e cerca de 8,5 mil funcionários.

Comemoração inclui exposição de fotografias

Para comemorar o aniversário de 80 anos no Brasil, a Pirelli preparou uma edição especial da Coleção Pirelli/Masp de Fotografia, que será aberta em março. A mostra é composta por 80 imagens de 24 fotógrafos de diversas regiões do País. "Este ano é especial para a Pirelli porque comemoramos 80 anos de presença industrial e um século de história no Brasil. Com o intuito de prestar uma homenagem ao País que proporcionou à companhia crescer e se consolidar neste mercado, optamos por incluir mais 20 obras e chegar às 80 fotografias", informa Mário Batista, diretor de Assuntos Corporativos da Pirelli.

Em 2008, a comissão organizadora contou com o auxílio de uma consultoria regional composta pela galerista Márcia Mello e pelos fotógrafos Orlando Azevedo, Pedro David e Tiago Santana. O papel deles foi o de sugerir artistas de diferentes regiões



Coleção Pirelli / MASP de Fotografia, nº 17, 2009
© Ze Paiva
Cânion Fortaleza, Parque Nacional da Serra Geral, RS, 2007

brasileiras que ainda não faziam parte do acervo da Coleção Pirelli/Masp

De acordo com a coordenadora do projeto, Anna Carboncini, a consultoria regional permitiu maior profundidade na pesquisa de um panorama da fotografia brasileira, abrangendo características históricas e estéticas específicas de determinadas áreas do País, longe dos centros habituais. "Esta participação enriqueceu

a coleção e permitiu uma investigação em profundidade", afirma.

A 17ª Coleção Pirelli/Masp conta ainda com uma área especial dedicada ao trabalho do fotógrafo André François, com 18 obras. François percorreu hospitais brasileiros à procura de uma medicina humanizada, acreditando no poder transformador da fotografia.

Há 18 anos, a fabricante de pneus trabalha a coleção com o objetivo de formar um panorama da fotografia contemporânea brasileira. Este ano, o acervo ultrapassou a marca de mil obras de cerca de 300 fotógrafos. O conjunto tem a virtude de reunir nomes consagrados, investir em talentos emergentes e também dar destaque a grandes artistas não conhecidos do grande público.

A exposição estará aberta ao público de 12 de março a 3 de maio, no Museu de Arte de São Paulo (Masp).



GERENCIAMENTO DE PNEUS

GERENCIAMENTO DE PNEUS PARA FROTAS

em 16 horas de treinamento

19 e 20 de março de 2009

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

CURSOS OTM, UMA AULA DE BONS NEGÓCIOS.

Eventos Corporativos

Para mais informações ligue:

11-5096-8104

ou pelo e-mail:

sabrina@otmeditora.com.br

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

OS TÓPICOS ABORDADOS

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

A AGENDA

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

O LOCAL



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

PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 550,00

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

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

O INSTRUTOR



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

INFORMAÇÕES GERAIS

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

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

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

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

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

DADOS DO REALIZADOR:
OTM Editora Ltda. - Responsável pelas

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

e-mail:
sabrina@otmeditora.com.br

ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



Azul Linhas Aéreas quer ampliar plano de voo

Nova companhia aérea, que tem base no aeroporto de Viracopos, em Campinas, espera aprovação da Anac para operar novas linhas e estabelecer-se no aeroporto Santos Dumont, no Rio de Janeiro

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

AZUL LINHAS AÉREAS, QUE INICIOU SUAS atividades comerciais em 15 de dezembro do ano passado, já se prepara para ampliar o atual plano de vôo. Em 18 fevereiro, a empresa, que adotou como base de suas operações o Aeroporto de Viracopos, em Campinas (SP), começou a operar a linha Campinas-Recife (PE). Em abril, inicia a atuação entre Campinas-Rio de Janeiro, no aeroporto do Galeão. A Azul pretende instalar uma outra base de operações no aeroporto Santos Dumont, no Rio, mas ainda espera a aprovação das rotas pela Agência Nacional de Aviação Civil (Anac).

A Azul deve receber, até maio, dez aviões já encomendados à Embraer, dos quais dois devem ser entregues em fevereiro – também estão contratados 36 jatos até 2013 e a companhia tem opção de adquirir mais 40 aeronaves. A empresa iniciou suas operações com uma frota de apenas cinco jatos, dois deles arrendados da empresa americana JetBlue e três adquiridos da Embraer. As aeronaves são do modelo E-195, com capacidade para 118 passageiros, e E-190, com 106 lugares e destinado a pistas mais curtas, como do aeroporto Santos Dumont. A JetBlue é uma companhia aérea americana fundada pelo mesmo criador da Azul, o empresário David Neeleman.

A Azul oferece voos regulares entre Campinas e Porto Alegre (RS), Vitória (ES),

Curitiba (PR) e Salvador (BA). Durante os primeiros 30 dias de operação, cerca de 30 mil passageiros utilizaram os serviços da companhia. O nível de ocupação das aeronaves ficou em torno de 50%, resultado considerado acima das expectativas pelo presidente da companhia, Pedro Janot. "O retorno foi excepcional, levando em conta o tempo que tivemos para anunciar nossos serviços ao público. Recebemos autorização da Anac no dia 7 de dezembro e no dia 25 já começamos a operar", diz. A companhia já conta com 730 funcionários.

NOVAS ROTAS – A Azul quer que o aeroporto Santos Dumont seja sua principal base de operações e a companhia pretende começar a operar nela ainda no primeiro semestre de 2009. "A operação no Rio de Janeiro será bem maior que a de Campinas. Quando entrarmos no mercado carioca estaremos dando um passo decisivo em direção à ampliação da empresa. É uma região bem mais carente de serviços aéreos", diz o presidente da Azul. A entrada da companhia no Rio de Janeiro – nos aeroportos do Galeão e, principalmente, Santos Dumont – depende da aprovação da Anac e ainda não tem data definida para começar.

A Azul está aguardando as novas diretrizes que irão normatizar as operações



Pedro Janot: o retorno foi excepcional no primeiro mês de operação da Azul

em Santos Dumont. A Anac estuda a revogação da portaria que estabeleceu os atuais limites de restrições de voos no Santos Dumont. A proposta vem ao encontro da Lei de Criação da agência, que determina que a Anac não pode manter restrições ao uso dos aeroportos a não ser aquelas determinadas por limitações de espaço aéreo ou de infraestrutura aeroportuária. A Anac acredita ainda que a retirada das restrições existentes no Santos Dumont deve trazer maior concorrência nos voos partindo e chegando deste aeroporto, o que beneficiaria os usuários.

A Azul também pretende operar no aéro-



A nova empresa aérea começou a operar com aeronaves Embraer dos modelos E-195, para 118 passageiros, e E-190, com 106 lugares, entre Campinas, Porto Alegre, Vitória, Curitiba e Salvador

porto de Congonhas, em São Paulo, o que só deverá ocorrer no próximo ano, já que para concorrer à redistribuição dos horários de voo e decolagem (slots) a Anac exige que a companhia aérea tenha pelo menos seis meses de atuação no mercado.

Melhorar o nível de conhecimento da população sobre a nova companhia aérea por meio de campanhas publicitárias é outra meta da Azul, em busca do fortalecimento da marca no mercado brasileiro. "A Azul vai se tornar conhecida do público quando pudermos anunciar nossos produtos na televisão e, para isto, precisamos aumentar a oferta de voos", informa o executivo.

Janot acredita que a aceitação da Azul entre os usuários do transporte aéreo tende a aumentar, devido à carência de bons serviços que existe atualmente no mercado. "Tenho conversado com os passageiros e sinto que há uma ansiedade geral por uma nova empresa que trate bem o cliente, oferecendo um serviço de bordo de qualidade, e ainda tenha uma boa capacidade de operação".

DESCONTOS E FACILIDADES — Os preços das tarifas também contam na hora de escolher a companhia aérea. "Quando começamos a operar, as tarifas mais baratas das companhias em operação eram cerca de 35% mais altas que as nossas. Com o aumento da concorrência, houve uma di-

minuição geral dos preços. Mesmo assim, as tarifas da Azul ainda são 20% mais em conta que as da concorrência", afirma.

A Azul oferece descontos e facilidades para quem programar a viagem com antecedência. "Caso a pessoa compre a passagem 21 dias antes do embarque e passe uma noite no local de destino, o desconto pode chegar a 70% da tarifa cheia. O custo fica bem próximo de uma viagem de ônibus e o passageiro vai descobrir que compensa ir de avião", afirma Janot.

Segundo Janot, o mercado aéreo brasileiro está dividido em dois grandes grupos: 70% dos passageiros viajam a negócios e 30% fazem viagens de lazer. A nova companhia aérea pretende focar seus serviços no segundo grupo, que é mal atendido atualmente, na visão do presidente da Azul. "Esta parcela do mercado aéreo brasileiro está abandonada pelas companhias aéreas. Oferecemos a estas pessoas uma flexibilidade tarifária bastante atrativa. Estes passageiros podem programar a sua viagem turística com bastante tempo de antecedência, diferentemente de quem viaja a negócios, que não pode fazer previsões de quando precisará viajar", diz Janot.

Para os passageiros de negócios, a Azul também oferece serviços diferenciados, especialmente para quem retorna no mesmo dia. "Não vamos nos descuidar destes passageiros e tentamos facilitar ao máximo a

vida dos executivos que voam conosco", completa. As passagens podem ser adquiridas pelo site www.voeazul.com.br.

TRANSPORTE GRATUITO — A Azul disponibiliza ônibus com saída do Shopping Villa-Lobos (na zona oeste da capital paulista) e em Alphaville (Barueri) para levar seus passageiros até o Aeroporto de Viracopos. Até o final de fevereiro, este serviço será gratuito para todos que apresentarem as passagens emitidas pela Azul, depois será cobrada uma taxa ainda não definida. Não há necessidade de fazer reservas antecipadamente. "Deve ficar entre R\$ 20 e R\$ 25", diz Janot.

O aeroporto de Viracopos deve ter sua capacidade ampliada em mais de 30 vezes até 2025, segundo a Infraero. A expectativa é transformá-lo no mais movimentado do País. Em 2008, apenas 1,08 milhão de passageiros — de um total de 34 milhões que circularam nos três principais aeroportos de São Paulo — passaram por Viracopos.

A Azul é a primeira empresa aérea brasileira a utilizar aeronaves médias da Embraer, mas outras começaram a seguir o exemplo em julho, a Trip comprou cinco jatos Embraer 175, que devem ser entregues em fevereiro. O negócio inclui ainda opções para outras dez aeronaves e direito de compra de mais quinze.



Setor portuário ganha dianteira

À frente do Instituto de Logística e Supply Chain (ILOS), especializado em desenvolver projetos logísticos, Paulo Fleury revela que o setor portuário é o que mais tem perspectivas de evolução em processos logísticos

■ SONIA CRESPO

PROFESSOR DE LOGÍSTICA DO COPPEAD há 18 anos e um dos criadores do recém-inaugurado Instituto de Logística e Supply Chain (ILOS), Paulo Fleury avalia que todos os modais de transporte passaram por grande processo de modernização nos últimos dez anos. A ferrovia, por exemplo,

era estatal, não dispunha de trem dedicado, não existia o trem expresso. Tudo isso, diz, são conceitos que surgiram depois da privatização. O porto passou pelo mesmo processo de modernização: há dez anos o Brasil não tinha contêineres. Até o início da recente crise econômica, o crescimen-

to na movimentação de contêineres no País era bem superior à média mundial. Para o catedrático em logística, os portos se fortaleceram com equipamentos modernos e o setor portuário evoluiu substancialmente. Ele acredita que não exista nenhum outro país na América Latina, com

exceção do México, que chegue perto do Brasil em recursos logísticos.

"Eu acredito que o setor que tem mais espaço para crescer e se sofisticar é o setor de transporte internacional, ou seja, o segmento portuário. Foi o primeiro segmento de transportes no País e esse setor está passando por um processo de modernização muito grande pela avançada engenharia aplicada nos navios-contêineres, entre outros fatores. O transporte de contêineres começou na década de 50 nos Estados Unidos, em embarcações que comportavam, no máximo, 200 unidades. Hoje existem, no mundo, navios com capacidade para movimentar 12 mil contêineres. Para se ter uma idéia de quanto ainda poderemos crescer, a média da capacidade dos navios que aportam hoje no País é de 2,5 mil contêineres. Isso implica uma sofisticação gerencial muito grande, você tem de equilibrar a área de pátio, com o tamanho do navio e a profundidade do calado, assim como a colocação dos contêineres", justifica.

Para Fleury, os processos logísticos se renovam constantemente. Conta, por exemplo, que atualmente um grupo de acadêmicos e industriais de Berlim, na Alemanha, criou uma associação, que eles chamam de conferência, para desenvolver o processo de planejamento colaborativo na movimentação de cargas, iniciando-se no porto marítimo e considerando todos os atores que participam dessa operação. Ou seja, é um processo que envolve o operador portuário, o embarcador, o transportador ferroviário, o transportador rodoviário, o armazenador e os despachantes aduaneiros, de forma a criar um mecanismo de planejamento e investimento simultâneos. "O que isso significa? Que se vou aumentar a movimentação de navios em determinado porto, preciso também que as recepções rodoviária e ferroviária estejam aptas a assimilar esse crescimento, assim como a recepção de volumes nos armazéns. O desenvolvimento desse me-



Paulo Fleury: o setor que tem mais espaço a crescer e se sofisticar é o de transporte internacional

canismo começou a ser estudado já há quatro anos, por meio de um sistema de troca de informações na cadeia de transportes. No Brasil, o processo está em fase de formatação e o mecanismo poderá ser implantado ainda este ano. Este mesmo grupo estuda o desenvolvimento de sistemas avançados para agilizar as operações de embarque e desembarque de cargas, como o "Gateway", uma espécie de porto seco que recebe e despacha a carga antes que esta entre na região portuária", explica.

A qualidade da logística brasileira, diz o estudioso, acompanha gradativamente a evolução dos processos mundiais. "Eu diria o seguinte: se olhássemos para a logística praticada há dez ou quinze anos, a qualidade era muito, muito ruim. Havia uma desorganização muito grande, principalmente no setor rodoviário de cargas, que não tinha nenhuma regulação e praticava preços absurdamente irreais. O setor ferroviário, por sua vez, ainda estava nas mãos do governo brasileiro; a hidrovia inexistente e os portos com péssimo desempenho. O primeiro impulso de melhoria surgiu com a privatização das ferrovias e das operações portuárias. Simultaneamente, o setor rodoviário começou a discutir uma nova legislação para o setor. Isso ajudou a olhar para este segmento com outros olhos. Começou, então

a haver um excesso de oferta dos serviços de transporte. Os embarcadores colocavam o preço que queriam, valor este que chegava a ser 60% do custo real. Criou-se na época uma desorganização muito grande. Mas com o crescimento rápido da economia começou a faltar transportes. E aí começou uma inversão do jogo e as transportadoras passaram a impor suas condições. E assim o preço de transportes começou a subir", explica.

A crise econômica que se configurou nos últimos meses, porém, mudou significativamente esse quadro. O volume de caminhões parados cresceu muito, principalmente nas empresas que atendem o setor siderúrgico. "De acordo com Roberto Rodrigues, ex-ministro da Agricultura, a expectativa é de que a safra deste ano tenha uma quebra de 30% em relação a 2008. O impacto disso será provavelmente sentido agora em fevereiro e março. A situação que vivemos hoje é praticamente uma reversão do que estava acontecendo até agora", acrescenta.

Essa reversão, sob certo aspecto, se torna favorável para embarcadores, porque há caminhões sobrando no mercado: "Obviamente existe uma crise que está se configurando para os transportadores. E não são apenas os transportadores rodoviários. Na concessão ferroviária MRS, por exemplo, perto de 70% da carga são de minério de ferro e as exportações desse produto estão praticamente paralisadas", destaca. Os portos, ele diz, estão começando a sofrer muito com a queda do comércio internacional: "O governo até recriou a Cacex, órgão do Banco do Brasil que concedia licença prévia para a importação. É uma forma de impedir as importações. Isso vai gerar uma crise muito forte para o setor portuário", acrescenta.

ÍNDICES ALARMANTES – Nos últimos dois meses, alguns índices que afetam o fluxo da logística, como vendas de caminhões e consumo de diesel, têm caído drasticamente. "O que está acontecendo é que



há menos caminhões rodando e quanto menos caminhões houver rodando, menor será o consumo de diesel. O número de caminhões pesados nos postos de pedágio também caiu. Certamente isso comprometerá a eficiência logística que havíamos alcançado. Todo o movimento de modernização da frota, por exemplo, estará comprometido", avalia.

No entanto, Paulo Fleury destaca que a crise mostrará o avanço de certas práticas positivas na logística. Uma das tendências que poderá crescer nestes tempos bicudos é o transporte colaborativo. "Por exemplo: uma empresa na região Sudeste tem um movimento de vendas considerável para a região Nordeste. Simultaneamente, outra empresa tem produção no Nordeste e envia grande volume de mercadorias para o Sudeste. Essas empresas podem usar os mesmos veículos de transporte. É claro que essa operação envolve um planejamento para verificar se os produtos são compatíveis e se os volumes são apropriados, assim como os prazos de entrega, que restringem esse tipo de parceria. Eu acredito que na crise é muito mais fácil as pessoas se unirem, até por uma questão de sobrevivência. Este é um processo gerencial que permitirá aumentar a produtividade", conta.

Paulo Fleury estima que existam hoje, entre médios e grandes, 130 ou 140 operadores logísticos. Desse total, um percentual de 90% certamente possuem todas as ferramentas necessárias para um operador. Hoje as grandes transportadoras rodoviárias, ferroviárias e portuárias estão agregando serviços e gerando essa competência logística. Os principais clientes desses operadores logísticos ainda são as grandes empresas multinacionais e siderúrgicas, como a Gerdau, Usiminas, Coca-Cola, Nestlé e Unilever. Ele destaca que nos últimos anos os bancos também se tornaram clientes potenciais. "Um grande banco gasta, hoje, mais em logística

do que uma grande empresa industrial", explica.

DEMANDA LOGÍSTICA – De cinco anos para cá, o Centro de Estudos de Logística (CEL), instituição ligada ao Coppead da UFRJ, começou a registrar um crescimento muito forte na demanda por projetos de consultoria logística, originada por grandes embarcadores. Simultaneamente, o centro começou a ter problemas de espaço físico, pois o quadro de especialistas começou a evoluir consideravelmente. Com a expansão no atendimento, que começou a desenvolver projetos fora do País, os dirigentes decidiram criar uma instituição que tivesse independência do Coppead e, ao mesmo tempo, mantivesse vínculos com a instituição. Surgiu, então, em outubro de 2008, o Instituto de Logística e Supply Chain. Paulo Fleury, um dos diretores da nova empresa, explica que o Coppead ficou com toda a parte de desenvolvimento acadêmico, formação de mestrado e doutorado e publicação de artigos científicos e o Centro de Estudos Logísticos também permanece lá, mas voltado exclusivamente para atividades acadêmicas. "Três professores do Coppead estão na ILOS: eu continuo participando eventualmente do Coppead, dando aulas. E a mesma coisa acontece com os demais integrantes da ILOS: continuam ajudando os cursos de Mestrado e Doutorado. O que aconteceu foi uma reestruturação organizacional para compatibilizar esse crescimento do ILOS, que tem fins lucrativos", complementa.

Hoje o ILOS se dedica a cinco áreas de atuação: Capacitação, com cursos de treinamento para executivos (não acadêmicos), e cursos profissionalizantes, para pessoas recém-formadas; Inteligência, oferecendo levantamentos e pesquisas de campo, com dados e levantamentos do que está acontecendo hoje no Brasil e no mundo, mas sem vocação acadêmica; Fóruns, que dá suporte para eventos e viagens

técnicas para o exterior; Projetos, responsável pela elaboração de projetos para empresas no Brasil e no exterior em todos os campos da gestão da Cadeia de Suprimentos, e a área denominada Infra, criada em outubro de 2008, que cuida das questões de infraestrutura, como a elaboração de projetos de Logística. "Ao sairmos do Coppead conseguimos uma instalação física dentro do próprio Centro Tecnológico da cidade universitária do Rio e, em São Paulo, atendemos em escritório no bairro de Vila Olímpia", explica.

No momento estamos trabalhando em dez projetos, que é nossa capacidade de trabalho. Também temos uma série de trabalhos já contratados. Temos uma fila de espera de 30 a 40 empresas. O segmento que mais se destaca em relação à demanda pelos serviços logísticos é o segmento bancário, pois há pouco tempo não havia nenhum serviço voltado para esse setor. O setor de petróleo, hoje, é o que mais gera demanda atualmente. O setor de álcool e açúcar também tem crescido. A demanda por projetos logísticos no setor portuário cresceu muito.

A mão-de-obra neste setor, diz, é muito disputada. "Tenho grande dificuldade de encontrar um executivo disponível e gabaritado para indicar para um cliente meu, por exemplo. Mas isso é natural, pois o conceito logístico só surgiu há cerca de dez anos. E, ainda assim, hoje não temos curso de graduação de logística. Temos sim, diversos cursos livres, de extensão", comenta. Fleury conta que o Centro de Estudos de Logística começou suas atividades há 18 anos com um único professor. Hoje tem 20. Estudantes que fazem mestrado (Administração com ênfase em Logística) são entre oito e dez alunos por ano. Já no doutorado há uma média de três a quatro alunos anuais. Quem termina o doutorado geralmente vai dar aulas em alguma universidade. Já quem termina o mestrado vai para o mercado profissional para trabalhar como gerente. ■

O mais renomado evento de logística do país, no Rio e agora em São Paulo: aproxime-se ainda mais do mercado.

Em sua 10ª edição, a Expo.Logística traz uma oportunidade a mais para você encontrar executivos em busca de soluções para a gestão de suas cadeias de suprimentos. Além da Expo.Logística Rio, feira que já entrou para a agenda dos principais tomadores de decisão do setor, uma edição em São Paulo vai movimentar o maior mercado do país. Cada uma delas, ancorada por um fórum de extremo interesse para o setor.



Future.Log

Fórum Internacional de Inovações em Logística

Expo.Logística 2009

Feira de Produtos, Serviços e Soluções

Evento simultâneo
Future.Log, fórum que discute o futuro do ambiente de negócio e seus desdobramentos na Logística & Supply Chain.

São Paulo
22 a 24
de junho de 2009
Centro Fecomércio
de Eventos



Fórum Internacional Logística

Expo.Logística 2009

FEIRA DE PRODUTOS, SERVIÇOS E SOLUÇÕES

Rio de Janeiro
14 a 16
de setembro de 2009
Hotel InterContinental

Evento simultâneo
XV Fórum Internacional de Logística, reconhecido como o principal ponto de encontro anual dos executivos do setor.

www.expologistica.com.br | expologistica@fagga.com.br

ANTECIPE-SE e garanta seu espaço nas FEIRAS e no MERCADO.

Informações e Reservas
(21) 3521-1500
(11) 3044-4410

Realização



Promoção e Organização



RFID mostra que tem vantagens

Avanço do sistema, que utiliza ondas eletromagnéticas para acessar dados armazenados em etiquetas eletrônicas, ainda depende de mais estudos, testes e padronização

■ JOÃO MATHIAS

QUATRO LETRAS DEFINEM O QUE HOJE É uma das tecnologias aplicadas à logística que mais chamam a atenção de empresários e executivos de vários setores da economia. RFID, sigla de Radio Frequency Identification, é um sistema que identifica, por meio de ondas de rádio, dados de uma mercadoria contidos em uma etiqueta eletrônica, as chamadas tags. A grande vantagem da ferramenta é a visibilidade que oferece aos fornecedores e clientes de toda a cadeia de suprimentos, da localização do produto aos detalhes de compra, procedência, garantia, prazos de validade, além de gerenciamento dos estoques. Tudo isso em tempo real!

O sistema de identificação por radiofrequência não poderia ficar em evidência em momento melhor, quando a velocidade da informação é uma das exigências cruciais no mundo dos negócios. Pesquisadores, especialistas e empresas mais familiarizados com a tecnologia defendem que a troca de dados sem fio (wireless) aumenta a segurança das operações, otimiza o tempo e melhora a qualidade dos processos.

Apesar de não ser uma novidade, o RFID vem despertando muito interesse nos últimos anos. Seu uso ainda está bem distante dos benefícios que podem ser promovidos a muitas empresas, no entanto, a expectativa é de que haja melhor aproveitamento do sistema à medida que mais estudos e testes sejam concluídos. Mes-

mo em países desenvolvidos, como os europeus, onde aparece mais difundida, a ferramenta está aquém do potencial que representa. No mercado brasileiro, o RFID está avançando aos poucos, mas não falta motivação para conhecer mais os impactos de seu emprego.

Em um seminário recente sobre RFID es-

pecialistas apontaram as experiências da utilização da tecnologia em diferentes atividades e países. Os benefícios citados correspondem aos desafios diários do setor de logística: otimização dos processos, redução de custos, aumento da produtividade e a possibilidade de melhor controle dos dados das operações.

O varejo sai na frente

Praticamente um modelo para outros setores, o varejo tem incorporado o sistema de radiofrequência em suas operações com mais velocidades. A Wal-Mart é vista no mercado como uma referência na utilização de RFID. Para Mark Roberti, do RFID Journal, ela serve como um estímulo a outras empresas.

As operações apoiadas em logística integrada e a amplitude das operações com muitos fornecedores colaboram para a posição da rede americana na inclusão da tecnologia. A Wal-Mart implantou a tecnologia junto aos 100 maiores fornecedores de mercadorias.

A também americana e dona da marca de roupas GAP teve bons resultados com a adoção do RFID. A empresa diminuiu de 15% para 1% a média de clientes que deixavam as lojas sem achar o produto desejado. A Prada, grife de artigos de luxo, forneceu aos clientes mais assíduos car-

tões com chips, que identificam a chegada na loja e cruzam informações do perfil oferecendo consultoria personalizada.

Apesar de o varejo adotar as etiquetas eletrônicas na movimentação de seus produtos, a incorporação também vem ocorrendo aos poucos. Pesquisa realizada em novembro e dezembro de 2007 pela Globo Commerce Initiative, apresentada em um seminário em São Paulo pelo vice-presidente da cadeia de suprimentos e tecnologia da informação do grupo Pão de Açúcar, Hugo Bethlem, revela as perspectivas do uso de RFID no varejo.

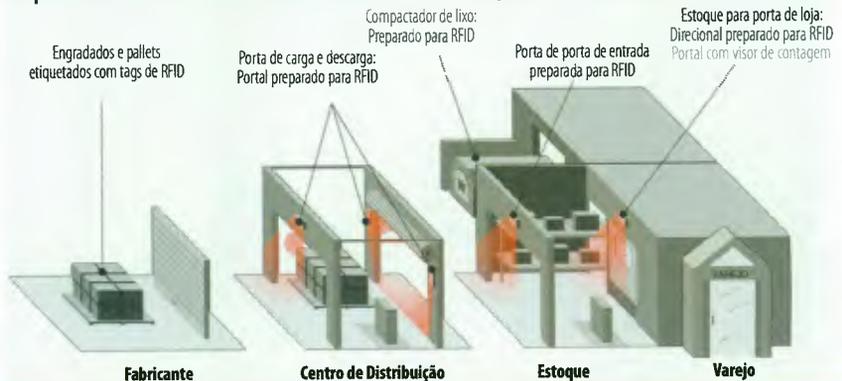
De um total de 58 companhias contactadas, entre fornecedores e varejistas dos Estados Unidos, 25 responderam à pesquisa online de intenção de estimular a discussão contínua sobre as etiquetas inteligentes. A maioria delas indicou que conta apenas com pilotos e 14% possuem operações baseadas em RFID; 23% ainda

Diretor executivo do Centro de Pesquisa em RFID da Universidade de Arkansas, Bill Hardgrave afirmou que a adoção de etiquetas eletrônicas é um meio eficaz de gerenciamento do inventário. Um conjunto de leitor e antena disposta em etiqueta, com conexão sem fio, traz soluções para os principais problemas enfrentados pelas empresas, como falta de estoque, localização de produtos e passagem de mercadorias pelo caixa.

De acordo com Hardgrave, a precisão de inventário está errada em 65% das vezes, o que pode levar a uma queda de 10% na lucratividade de uma companhia. As causas comuns de informação incorreta quanto aos estoques estão ligadas às estimativas em relação a roubos, danos e devoluções de mercadorias, como erro de envio do centro de distribuição e nos check-outs.

Porém, muitos estudos na instituição para a qual Hardgrave trabalha estão em anda-

Aplicativo de RFID na cadeia de suprimento



Leitura automática de movimento e localização de inventário

Maior precisão - redução de inventário, redução de expedição, mais opções de resposta
 Maior visibilidade - aumento de previsão e reabastecimento colaborativos

mento e focados, sobretudo, no setor varejista. Segundo o pesquisador, hoje sabe-se dos benefícios da redução do tempo na localização de produtos na cadeia de suprimentos da rede americana Wal-Mart, por exemplo. Mas ainda precisam avançar as

análises na aplicação de radiofrequência em etiquetas nos próprios produtos, além de caixas e paletes.

CUSTOS ALTOS – Os custos elevados do sistema também são vistos como bar-



estão investigando ou não estão interessados em RFID.

A adoção da tecnologia ainda é baixa, pois 86% dos fornecedores possuem menos de 1% de produtos etiquetados e 66% dos varejistas possuem menos de 1% de produtos RFID. Muitas ainda apresentam uma visão cética e neutra. Para 77% dos fornecedores, a previsão de retorno do investimento é de mais de sete anos, enquanto 66% dos varejistas estimam em até sete anos.

Num mundo em que as mudanças ocorrem rapidamente, para Bethlehem não há prioridade para inovações na indústria brasileira. O executivo acredita que falta massa crítica para inovações, por isso ainda devem levar muitos anos e investimentos para uma adoção maciça do RFID. "O varejo é muito mais receptivo, porque já vislumbrou que traz benefícios para a cadeia. Mas a indústria, onde a marca é muito importante, também tem de querer saber de onde vêm seus produtos."

O Pão de Açúcar já teve uma experiência bem-sucedida no uso de identificação por radiofrequência, porém percebeu que falta "maturidade no desempenho dos processos" e há materiais, como o metal, que interferem no sinal das ondas magnéticas. Falta de escala e de retorno do investimento, além do custo alto, é outro desa-

fios para a adoção da ferramenta, de acordo com Bethlehem.

Em parceria com a Procter & Gamble, Gillette, Accenture e Chep, a rede de varejo realizou, em 2005, um piloto de rastreamento de produtos em mil paletes. Foram instalados portais RFID em seus centros de distribuição, além do desenvolvimento de vários aplicativos necessários. Com eles, foi possível realizar leitura em 97% das etiquetas, o que mostrou potencial de 10% de queda de perdas de inventários.

Atualmente, o Pão de Açúcar utiliza a tecnologia RFID na "loja conceito" do grupo instalada no Shopping Iguatemi, em São Paulo. Com os carrinhos de compras equipados com o sistema, há mais facilidade e rapidez para o consumidor encontrar um produto nas prateleiras e passar pelo caixa automático. Na área de vinhos, as garrafas possuem etiquetas inteligentes que fornecem todas as informações do produto ao aproximá-lo de um terminal.

Mil e uma utilidades

Com diferentes e muitas utilidades, o RFID pode ser incorporado em diversas atividades e serviços. Executivo de desenvolvimento de negócios da 3M do Brasil, José Ricardo Moreira, participou da implantação do registro eletrônico de veículos (EVR, sigla de Electronic Vehicle Register) com uso de leitores RFID nas Bermudas. A iniciativa do governo local teve como objetivo reduzir contravenções no trânsito, que envolvia na época frota total de 47 mil veículos. Localizadas no Oceano Atlântico, ao largo da costa sudeste dos Estados Unidos, as Bermudas compreendem um conjunto de ilhas que soma 54 quilômetros quadrados de área.

Segundo Moreira, o EVR auxilia no programa de inspeção de segurança veicular, oferece fiscalização mais eficaz de vias de acesso restrito a veículos comerciais, além de apuração mais rápida de acidentes por meio da captura de dados e até redução de congestionamento. Em casos de veículos que não estiverem devidamente registrados, ou com documentação indevida, poderão ser removidos da rodovia.

Para o monitoramento automático dos veículos, foi necessária a colocação de etiquetas intelligen-

tes nos automóveis de passeios e utilitários, procedimento possível de ser feito pelo próprio proprietário. Nas tags ficam armazenados todos os dados do transporte, que podem ser captados por leitores de radiofrequência instalados em postes de luz, por exemplo, facilitando assim o trabalho de policiais e órgãos governamentais, como departamento de justiça, obras e engenharia e turismo.

Pela facilidade na detecção dos veículos, a tecnologia também tem efeito na prevenção contra o crime. No setor de seguros, o sistema permitiu o aumento de casos de identificação de carros

roubados e redução de sinistros causados por falhas mecânicas. Apesar das vantagens da adoção das etiquetas eletrônicas, uma dificuldade encontrada no projeto foi o risco de ocorrências de clonagens.

Foram levados ao todo quatro anos para a conclusão do EVR nas Bermudas, cujo investimento chegou a US\$ 5 milhões, de acordo com o executivo da 3M. Após conversas iniciais em 2004, 30 mil carros e caminhões, 20 pontos fixos e 30 faixas

de captura entraram em teste em julho do ano seguinte, com a captação aproximada de 90% a 95% do tráfego diário.

Embora o sistema tenha sido aprovado em outubro de 2006, e Bermudas tratar-se de um território pequeno, somente em julho de 2008 foi finalizado o processo de implantação. "O próximo passo é expandir os serviços", diz Moreira. A intenção é incluir motos na aplicação das etiquetas inteligentes.

Implementação de RFID nas Bermudas destina-se ao monitoramento de veículos e também tem efeito na prevenção de crimes



reira para a disseminação de sua aplicação. "O custo do equipamento é alto, sobretudo quando se compara aos códigos de barras", diz Loïc Feinbier, gerente sênior e chefe do Centro de Competência em RFID da alemã ThyssenKrupp Steel. Segundo o executivo, é certo que se trata de uma alavanca para fazer troca de dados mais ágil, no entanto necessita de padronização.

Na siderurgia, um dos setores em que a ThyssenKrupp opera, a implementação eficaz do sistema depende de estí-

mulos do setor. O envolvimento de todos os agentes seria o caminho para garantir a aceitação pelos clientes e associações da indústria, flexibilidade de integração com novos clientes e fornecedores, disponibilidade e baixo custo de soluções adequadas de RFID, e prevenção de duplicação de esforços de desenvolvimento, segundo Feinbier.

Especialmente em atividades complexas, a identificação por radiofrequência é vista como um sistema de precisão. Para Samuel Block da Silva, da área de

desenvolvimento de processos da Empresa Brasileira de Aeronáutica (Embraer), o RFID é uma tecnologia interessante e de muitos benefícios. A Embraer, fabricante de aviões comerciais, executivos e de defesa para o governo, ainda não adotou de vez as etiquetas eletrônicas, mas Silva considera que as vantagens são superiores aos custos altos. "A tecnologia tem uso importante na prevenção de perdas na cadeia produtiva de um produto como um avião", afirma.

OPORTUNIDADE ÚNICA EM 2009

Encontre num único local mais de 450 fornecedores com as melhores ofertas em produtos e serviços

INTERMODAL SOUTH AMERICA 2009

15^a
EDIÇÃO

O MAIOR EVENTO DAS AMÉRICAS

14-16 ABRIL

TRANSAMÉRICA EXPO CENTER
SÃO PAULO · SP · BRASIL

EVENTOS INTEGRADOS

JOC SOUTH AMERICA
LOGIPORT CONFERENCE

AIR CARGO

SOUTH AMERICA
SUMMIT



FGV
GVcelog

www.intermodal.com.br



Serviços e sistemas de transporte e logística de cargas



Serviços para Comércio Exterior



Sistemas de TI e Segurança



Equipamentos e Tecnologia para portos e terminais

PATROCÍNIO

GRUPO LOCALFRIO

MARIMEX
INSTALAÇÕES - ORETO JARVIS - FALTA DE LÁZAR

TSM
CARGO

BR
TRANSPETRO

ROS
UM PAÍS DE TODOS
GOVERNO FEDERAL

ORGANIZAÇÃO



United Business Media

Para informações sobre como expor ou como visitar: Tel.: (55 11) 4689-1935 • into@intermodal.com.br

Calendário Pirelli 2009 tem como cenário Botsuana

Edição deste ano traz as modelos brasileiras Emanuela de Paula e Isabeli Fontana, fotografadas por Peter Beard na África

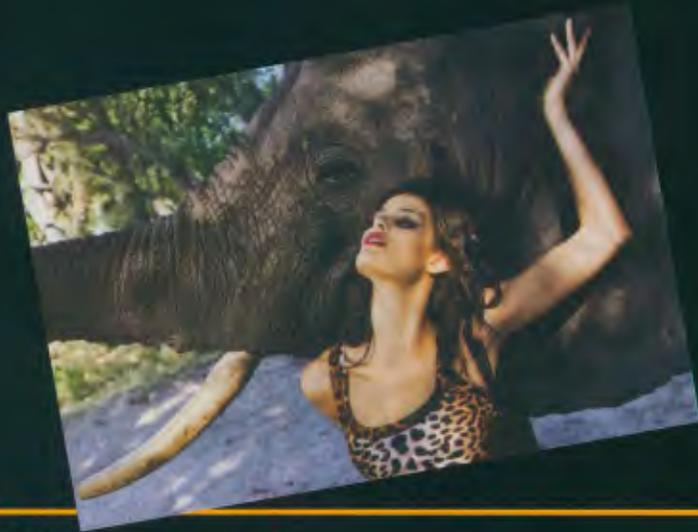
A EDIÇÃO DE 2009 DO CALENDÁRIO Pirelli, cultuado há mais de 40 anos pelos admiradores de fotografia, beleza e evolução cultural, foi revelada em uma premiê mundial que aconteceu em The Station, em Berlim. Amanha, uma histórica estação de trem que, ao final do século XIX, ligava as cidades de Dresden, Viena e Praga.

A natureza de Botsuana foi palco da 36ª edição do calendário, onde, em maio passado, o famoso fotógrafo Peter Beard passou dez dias irortalizando sete renomadas modelos internacionais. Beard, que morou no Quênia por 30 anos, é um dos maiores intérpretes dos mistérios e do charme da África.

Após a edição feita na China, em que

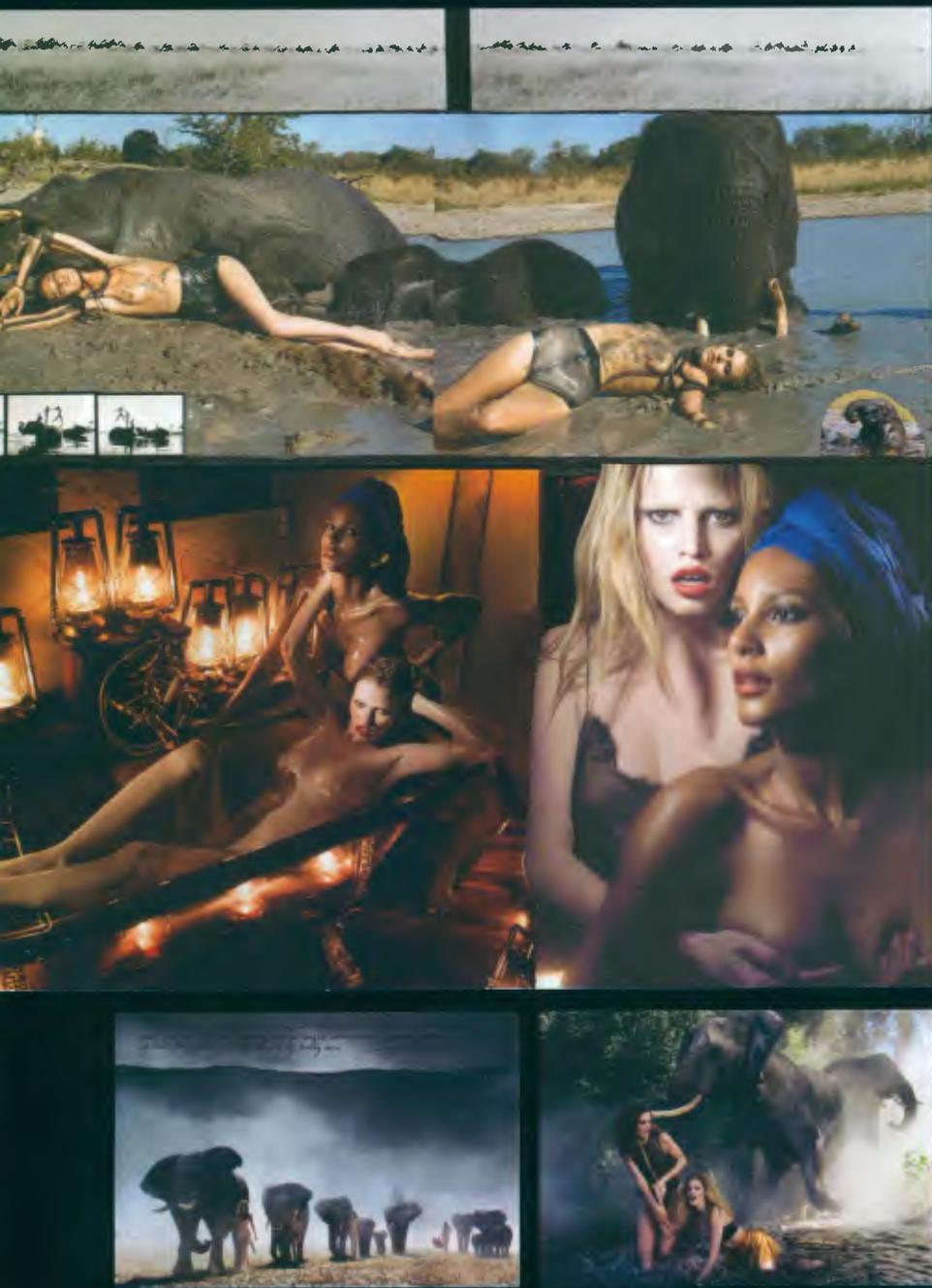
Patrick Demarchelier justapôs a atmosfera das antigas casas de chá com a modernidade das metrópoles orientais, o Calendário Pirelli viaja para um dos poucos lugares da África que se mantém selvagem e intocado, livre das devastações da guerra e com alta concentração de vida selvagem.

Peter Beard escolheu um território autêntico e ancestral que nasce da justaposição de dois mundos distintos: o oásis aquático do delta do rio Okavango e a extensão árida do deserto do Kalahari. Um território que tem sido poupado da exploração da terra e do empobrecimento de recursos, que o fotógrafo escolheu para representar a natureza como entidade metafísica



sempre em movimento e como fonte infinita de criatividade, cujos ritmos e les sempre devem ter um princípio e um final

Uma natureza descrita ao mesmo tempo como poderosa e ferida, com uma visão harmônica com o meio ambiente, que nos remete ao espírito do naturalismo americano do século XVII. Por meio das lentes de Beard, a natureza profere um grito de raiva e rebeldia contra a incapacidade do homem de combater crescimento e desenvolvimento com sabedoria e respeito pela diversidade. É neste contexto que elefantes, os reais protagonistas desta edição do calendário lutam para sobreviver e são relegados a espaços cada vez mais restritos. Os elefantes são uma metáfora da raça humana e a África, uma metáfora de um



mundo devastado que precisa recuperar a harmonia perdida.

Beard não confere privilégios aos seres humanos, porque ele acredita que nós, assim como os animais, devemos respeitar o equilíbrio da natureza. Ele imagina para todos nós um futuro amargo: viver em um ambiente cada vez mais inóspito, causado pelo desenvolvimento míope e

descontrolado, em que a qualidade de vida tende a piorar cada vez mais e que se tenha de enfrentar a revolta da natureza.

A única esperança é a beleza. Beard acredita que a chave para a salvação da humanidade está numa constante busca pela verdade e pela beleza. As mulheres que Beard fotografa são retratadas como geradoras da vida, a fonte de todas as

coisas, cuja graça se mantém totalmente intacta. Elas são traduzidas como as criaturas nascidas das entranhas da natureza, heróicas, poderosas, com traços bem definidos e movimentos poderosos; estátuas, símbolos da criatividade e da capacidade de regeneração da natureza. "Somente a beleza pode salvar o mundo" é a mensagem do novo Calendário Pirelli, à luz de Fyodor Dostoevsky.

As sete modelos são: Daria Werbowy, do Canadá; Emanuela de Paula e Isabeli Fontana (que estreou na edição de 2005, clicada por Demarchelier), do Brasil; Lara Stone e Fianne Ten Haken, da Holanda; Malgosia Bela, da Polônia; e a italiana Mariacarla Boscono (cujas estreias aconteceram na edição elaborada por Bruce Weber em 2003 e novamente em 2004, de Nick Knight).

O resultado final é um calendário/diário que Peter Beard descreve como escultura viva. As 55 páginas do novo calendário são uma rica colagem de imagens, citações e observações do artista sobre o meio ambiente, as mudanças climáticas, o aquecimento global, a superpopulação e o empobrecimento dos recursos naturais. "Minha real preocupação", afirma o fotógrafo, "é a destruição da natureza em escala mundial. Nós nos esquecemos completamente em que se baseia a evolução e o quão importante é a diversidade da natureza".

Durante as sessões de fotografia e a produção do calendário, diversas medidas foram tomadas para minimizar o impacto ambiental desta edição. Atendo-se à mensagem de Peter Beard, o Calendário Pirelli e o evento de lançamento para a edição de 2009 tiveram impacto ambiental zero. A Pirelli, em consonância com a iniciativa LifeGate, contribuirá com a criação e proteção de uma área florestal da Costa Rica capaz de absorver a mesma quantidade de CO₂ emitida na produção e impressão do calendário e pelo evento de lançamento. Além disso, o calendário será impresso em papel natural livre de chumbo.

Fôlego extra para iniciar o ano

Licitação de 6.600 ônibus escolares do programa federal Caminho da Escola significa uma injeção de R\$ 1,1 bilhão na indústria de chassis e carrocerias de ônibus neste ano

■ GUILHERME ARRUDA

OS VENCEDORES DO PREGÃO ELETRÔNICO para a produção de 6,6 mil veículos escolares destinados ao programa Caminho da Escola – Iveco, Induscar, Marcopolo e Volkswagen – não falam abertamente, mas se pudessem dizer alguma coisa certamente seria: "Os preços ficaram abaixo do que imaginávamos". E estão com razão. Entre os melhores lances oferecidos e o valor efetivamente negociado criou-se uma diferença que variou entre 3,9% e 5,5% a menos para os participantes.

A rigor, este formato de pregão possibilita conseguir valores mais baratos dos veículos, devido ao ganho de escala. E foi com este triunfo que o governo federal, por meio do Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação (FNDE) – executor do Caminho da Escola, convenceu os players a ceder, já na fase de prorrogação do segundo tempo. Ninguém reclamou, até porque em tempos de sumiço de pedidos, a injeção de R\$ 1,1 bilhão significa um alívio para todas as montadoras.

A Iveco Latin America venceu o item 1 (ônibus para até 23 alunos), com o preço unitário de R\$ 123 mil. A Marcopolo ganhou os itens 2 e 4 (para 31 e 28 lugares, respectivamente). O preço do ônibus de 31 lugares ficou em R\$ 137,1 mil e o de 28 em R\$ 146,9 mil. Embora tenha menor número de assentos, a unidade de 28 lugares é mais cara porque é reforçada. Entre outras coisas, a altura da base (saia) do veículo é maior, possui rodas próximas da frente e da traseira do veículo, além de suspensão reforçada que facilitarão pas-

sagens por terrenos acidentados.

A Induscar – Indústria e Comércio de Carrocerias (Caio) venceu os itens 3 (54 lugares), com o valor de R\$ 187,2 mil, 5 e 6 (ambos para 36 alunos sentados). O veículo do item 5 ficou por R\$ 196,5 mil e o 6, por R\$ 198,5 mil. A diferença de preço se deve ao fato de o veículo do item 6 ter eixo traseiro com bloqueio de diferencial. Os dois últimos itens (ônibus de 54 lugares) foram vencidos pela Volkswagen Caminhões e Ônibus. O ônibus 7 saiu por R\$ 199 mil e o 8, por R\$ 203 mil. A diferença de R\$ 3 mil também se justifica porque o eixo traseiro do ônibus 8 vem com bloqueio de diferencial.

O diretor administrativo do FNDE, José Carlos de Freitas, encerrou o pregão deixando uma mensagem positiva para o setor: afora as 6,6 mil unidades, há espaço para

avançar até oito mil unidades ainda neste ano. O regulamento prevê esta possibilidade. O entusiasmo ele colheu no Encontro Nacional de Novos Prefeitos, efetuado em Brasília, conversando com vários potenciais "compradores" (prefeitos de todo o país). "Não faltarão recursos", garante o diretor do FNDE.

Outra novidade facilitadora é a redução de documentos exigidos pelo BNDES para formalização dos pedidos. O que não muda, segundo ele, é a burocracia, os procedimentos para o encaminhamento de compra, pois estão previstos em lei. Ele admite que este pregão foi tenso, com as montadoras fazendo defesas de preços, enquanto que, na outra ponta, o governo manteve posições firmes para negociar reduções. "Esse embate é que provocou a demora, mas no final todos saíram ganhando", disse Freitas.

Resultado por fornecedor

	Item	Número de Unidades	Número de Passageiros	Valor do Negócio
Iveco Latin America	1	1.110	23 lugares	
Subtotal				R\$ 136,5 milhões
Induscar-Caio	3	1.110	54 lugares	
Induscar-Caio	5	555	36 lugares	
Induscar-Caio	6	555	36 lugares	
Subtotal				R\$ 427,0 milhões
Marcopolo	2	1.110	31 lugares	
Marcopolo	4	1.110	28 lugares	
Subtotal				R\$ 315,2 milhões
Volkswagen	7	555	54 lugares	
Volkswagen	8	555	54 lugares	
Subtotal				R\$ 223,1 milhões
TOTAL				R\$ 1,1 bilhão

PERFIL – Desde o lançamento, 1.298 municípios e dois estados aderiram ao Caminho da Escola e efetuaram a compra de 2.487 ônibus escolares – 1.150 veículos por meio de financiamento do BNDES; 740 por meio de convênios com o FNDE; e 597 com recursos bancados pelos municípios. O programa foi criado em 2007 com o objetivo de renovar a frota de veículos escolares; garantir segurança e qualidade e contribuir para redução da evasão dos estudantes matriculados na educação básica da zona rural das redes estaduais e municipais. Também visa à padronização dos veículos, à redução dos preços dos veículos e ao aumento da transparência nessas aquisições.

Os modelos 2009 terão bloqueio de diferencial, chassi mais alto e rodas mais próximas da frente e da traseira do veículo, para melhorar a trafegabilidade em terrenos acidentados e facilitar a saída de

atoleiros. Haverá equipamentos de acessibilidade, com uma cadeira de rodas especial que poderá ser descida até o nível do solo para embarcar alunos com dificuldade de locomoção. Por isso, a porta dos veículos será mais larga: o vão livre vai passar dos atuais 80 cm para 95 cm, a fim de facilitar o manuseio da cadeira. Dos seis modelos em operação, apenas três possuem mecanismo de acessibilidade.

Os ônibus possuirão tacógrafo eletrônico e GPS, o que irá garantir maior segurança para os estudantes e permitir o controle do trajeto, dos tempos de percurso e de paradas, e de consumo de combustível. A largura do corredor central vai diminuir para aumentar a quantidade e o conforto dos assentos, além de evitar que os estudantes fiquem em pé nos veículos. Os veículos passarão a ter vidros temperados verdes, para garantir conforto térmico;

para-barro na frente e atrás; e dispositivo passa-balsa, que garante maior trafegabilidade em estradas sinuosas.

Virão também com duas lixeiras, de nove litros de capacidade, na entrada e nos fundos. A prateleira embaixo dos bancos para transporte das mochilas dos estudantes será substituída por uma rede acima e outra nas costas dos assentos, para acomodação do material escolar. Além dos ônibus, o governo está elaborando especificações para construção de embarcações exclusivas ao transporte de estudantes.

Pela primeira vez no Brasil, o governo federal, em parceria com o Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial (Inmetro) apresenta um veículo com especificações próprias para o transporte de estudantes, e adequado às condições de trafegabilidade das vias (estradas e rios) da zona rural brasileira. ■

A tecnologia de nossos produtos vai fazer com que você pense que a cabine de seus veículos seja um cockpit e seu escritório, uma sala de controle

frotaLOG®



- Mais de 40 tipos de relatórios;
- Envio de e-mail automático no caso de infração;
- Avisos de habilitações e itens de manutenção a vencer;
- Exportação de dados de aplicativos do cliente;
- Localização on-line de veículos.

Utilizando a experiência obtida no segmento aeroespacial, a AEL vem desenvolvendo e produzindo sistemas computadorizados para o gerenciamento de frotas de veículos. O resultado disso é a melhor telemetria do país, conjugada com a localização online de sua frota.



Trem ecológico

Com o foco no turismo ecológico, Serra Verde Express investe em novas linhas de trens de passageiros: no Pantanal, que será inaugurada em maio deste ano, e na serra capixaba, que entrará em operação em 2010

SONIA CRESPO

HÁ 13 ANOS, QUANDO TEVE INÍCIO O processo de privatização das ferrovias federais, a Rede Ferroviária Federal (RFFSA) saía de cena tanto nas operações de transporte de carga quanto de passageiros. Começava, então, um novo capítulo na história das ferrovias brasileiras. Em março de 1997, a empresa prestadora de serviços Higi Serv ganhava a licitação para operar, durante 20 anos, o trem de passageiros no trecho de serra entre Curitiba (PR) e Morretes (PR), com 70 quilômetros de extensão. Aos domingos, a linha se estende por mais 40 quilômetros, até Paranaguá, região litorânea do estado.

Dono da concessão, o empresário Adonai Aires Arruda avistou um longo caminho para o novo negócio: decidiu criar uma empresa diferenciada para cuidar do transporte ferroviário de passageiros, a Serra Verde Express, e com ela partir para novas paisagens. Primeiro introduziu na linha paranaense o serviço de transporte ferroviário focado no turismo ecológico. Depois iniciou a operação de um novo percurso no interior do estado entre as cidades de Ponta Grossa e Cascavel, passando por Guarapuava. Já para este ano, Adonai anuncia a implantação de duas novas linhas turísticas em outras localidades do país: no Pantanal (MS), que começará a operar em maio, em na Serra Capixaba do Espírito Santo, com previsão de funcionamento a partir de 2010.

SAZONALIDADE — Arruda conta que a tradicional linha Curitiba-Morretes tem pi-



No Pantanal uma composição com nove vagões percorrerá o trajeto entre Campo Grande e Miranda (MS)

cos de sazonalidade e no período de férias chega a transportar 20 mil passageiros/mês. Em épocas de baixa temporada, esse volume fica em torno de 7 a 8 mil passageiros. Atrações ecológicas à parte — o roteiro oferece vistas deslumbrantes, com paradas em locais de mata atlântica — a viagem, que dura cerca de quatro horas, oferece cinco opções de passagem — desde a mais glamorizada, em litorina que, digamos, é um verdadeiro luxo, até a versão econômica.

"Nesse trajeto entre Curitiba e Morretes (cidade próxima ao porto de Paranaguá) também oferecemos um programa romântico, com parada para jantar em Piraquara (PR), que fica a uma distância de 40 minutos de Curitiba. A opção tem sido muito procurada por empresas para fazer reuniões de traba-

lho", comenta Arruda. O valor cobrado é de R\$ 150, com jantar incluído e recepção na estação de embarque com champanhe e canapés. "Os frequentadores mais assíduos do programa, por enquanto, são moradores locais. Mas o volume de turistas estrangeiros e de todo o país vem crescendo gradativamente", revela o empresário. Em 2008, por exemplo, o percurso de serra recebeu 30 mil turistas estrangeiros. O executivo explica que a venda de pacotes turísticos é feita pela operadora TWT, empresa do grupo, que oferece roteiros integrados com opções de pernoite em Morretes, assim como na Ilha do Mel, que fica no litoral de Paranaguá. "Hoje 45% do nosso movimento provém de contratos com agências de turismo", acrescenta. As cinco classes de passagem (econômica, executiva, turística, camarote e luxo)



A linha Curitiba-Paranaguá tem picos de sazonalidade e no período de férias chega a transportar 20 mil passageiros por mês, que desfrutam de vistas deslumbrantes durante a viagem



têm preços que variam entre R\$ 32 (classe econômica) e R\$ 240 (classe luxo). Desde março de 2008 a Serra Verde ampliou a área de atuação, incluindo um novo roteiro entre Ponta Grossa e Cascavel, passando por Guarapuava. No trecho de interior entre Ponta Grossa e Guarapuava, Arruda diz que já há uma considerável movimentação de reservas para o segundo semestre deste ano.

PANTANAL E MARECHAL FLORIANO –

A Serra Verde Express tem previstos dois novos roteiros ecológicos. O primeiro, na região do Pantanal, entrará em operação em maio deste ano. Para esta linha está reservada uma composição com nove vagões, com capacidade para transportar 400 passageiros. O trajeto previsto inicialmente será de 220 quilômetros, entre Campo Grande (MS) e Miranda (MS), passando por Aquidauana (MS). É uma estrada de ferro que tem mais de 90 anos. O percurso prevê uma parada para almoço. "Fechamos um contrato particular com a concessão da ferrovia, que nos fornecerá uma locomotiva. Os investimentos realizados beiraram R\$ 150 mil por vagão. O Brasil tem vários vagões de passageiros abandonados, em estado de depreciação muito forte, que exigem a construção de novo eixo, longarina, truque e uma série de outros itens mecânicos. Internamente os assen-

tos foram todos substituídos" afirma. "No Paraná temos uma oficina especializada, terceirizada, que faz esses serviços para a Serra Verde. Já no Pantanal a questão ainda está em negociação: ou usaremos uma instalação nossa ou utilizaremos parte das instalações da ALL". Cinco vagões terão ar condicionado.

"No Espírito Santo estamos realizando prospecções e estudos de viabilidade. Estamos em contato com a Ferrovia Centro-Atlântica (FCA), administrada pela Vale, para conseguir a permissão para operar o serviço de transporte de passageiros no trecho da linha entre Viana, que fica na região metropolitana de Vitória e Marechal Floriano, em trecho de 59 quilômetros e tem uma característica peculiar: sai do nível do mar e sobe até 500 metros de altitude na região serrana do Espírito Santo. Em praticamente todo o percurso há cachoeiras ao redor", explica Arruda. O executivo diz que o acordo com a concessão ferroviária tem grande importância na hora de fechar um contrato, pois o custo da locação da locomotiva e uso da linha, no caso da linha do Pantanal, representa mais de 30% das despesas totais.

Arruda lembra que a modalidade de transporte ferroviário de passageiros tem expressividade em algumas localidades,

como o trem do Corcovado no Rio de Janeiro, que transportou um milhão de passageiros em 2008. "Temos trens regionais como o trem do Forró, que liga Recife ao Cabo de Santo Agostinho, no Pernambuco e só funciona no mês de junho, nos finais de semana. Em cada vagão tem uma banda de forró", comenta. Ao todo, Arruda estima que 2008 movimentou cerca de 3 milhões de turistas ferroviários no País. "Em relação a 2007 isso representa um crescimento de 10%", estima. Para 2009 a Serra Verde Express projeta um crescimento de 10%.

De acordo com pesquisa realizada pela própria empresa com os viajantes, 96% dos passageiros fariam a viagem novamente. A classe turística mais procurada é a turística. A maioria dos passageiros tem faixa etária entre 30 e 40 anos. "No trecho de serra de Curitiba a presença de crianças e adolescentes é mais frequente", acrescenta. O Brasil, observa o executivo, possui várias regiões de beleza natural por onde passa uma linha de trem e que podem ser exploradas pelo turismo em ferrovia. "As propostas geralmente são feitas por órgãos públicos, ligados ao governo do estado do local", comenta. Para os fãs do trem a Serra Verde Express também mantém o portal da internet www.amantesdaferrovia.com.br.

Carbocloro busca alternativas à rodovia

Empresa planeja usar barcaças entre o porto de Santos e a fábrica em Cubatão para diminuir dependência de caminhões e reduzir emissão de poluentes

■ RENATA PASSOS

TODOS OS ANOS, AS EMPRESAS que dependem dos portos brasileiros para movimentar suas cargas enfrentam, no mínimo, uma greve, seja de auditores fiscais da Receita Federal, caminhoneiros, entre tantas outras categorias profissionais. Se não bastasse isso, os acessos terrestres, que muitas vezes ficam congestionados, podem se tornar obstáculos, atrasando e encarecendo as operações logísticas.

Por essas e outras razões, a indústria química Carbocloro, fornecedora de cloro para tratamento de água e de outras matérias-primas para o setor industrial, decidiu fazer um projeto para desenvolver o modal hidroviário como solução ao transporte rodoviário para a movimentação da sua principal matéria-prima, o sal, entre o porto de Santos e sua unidade fabril em Cubatão, na baixada santista.

De acordo com o gerente industrial da Carbocloro, Márcio Fernandes de Abreu, o sal — que vem do Chile e também do Rio Grande do Norte — hoje trafega entre Santos e a fábrica por caminhão. São cerca de 50 mil viagens ao ano, pois a fábrica consome em torno de 630 mil toneladas do produto. "Hoje há uma série de inconvenientes neste sistema. Os navios carregados de sal têm baixa prioridade de atracação e o transporte por caminhões causa problemas, pois



O transporte de sal por caminhão entre o porto de Santos e a fábrica da Carbocloro, em Cubatão, exige 50 mil viagens ao ano

há congestionamentos na Via Anchieta, além do risco de acidentes e da poluição atmosférica com emissões de NOx e CO²", diz.

O projeto de transportar a carga pelo rio Cubatão, por outro lado, trará vários benefícios, conforme Abreu. "As barcaças atravessarão o estuário e o rio em um percurso de 11 quilômetros, uma redução de 50% no trajeto atual (22 quilômetros). Com isso, a expectativa é de ocorra uma redução de 100 vezes no consumo de combustível, bem como nas emissões de poluentes. O transporte de produtos a granel por rios é um procedimento comum na Europa", lembra o executivo, ao informar que é previsto investimento de aproximadamente R\$ 23 milhões no projeto (pioneiro na região), principalmente no terminal e nas barcaças.

Hoje, segundo Abreu, a carga segue do caminhão para um depósito de sal através de esteira transportadora. Pelo novo sistema,

depois da carga ser transbordada do navio para barcaça, esta embarcação atracará no cais da própria Carbocloro, de onde será feita a transferência por esteiras para um depósito interno. As barcaças fariam a quantidade de viagens necessárias até esgotar o sal do navio. Hoje é operado um navio por mês com cerca de 45 mil toneladas de sal, o que equivale a 1.800 caminhões de 25 toneladas (cada) ou 30 barcaças de 1.500 toneladas. Mas devem ser utilizadas entre seis e oito barcaças para toda a operação.

Em relação às barcaças, o executivo diz que ainda não foi definido o fornecedor das embarcações e se serão próprias ou de terceiros. "Nossa idéia é desenvolver o projeto e procurar um parceiro para o investimento. Não definimos se vamos investir e terceirizar ou o terceiro fará tudo. Mas o fato é que vamos utilizar as barcaças apenas uma vez ao mês e essa atividade logística não está

no nosso core business", destaca.

Há um forte motivo para a preocupação com a questão logística. Recentemente, a empresa investiu R\$ 275 milhões para ampliar em 40% a capacidade de produção. No caso do cloro, a capacidade passou de 253 mil para 355 mil toneladas, além do aumento da produção de soda cáustica.

PROJETO EMPERRADO – Segundo o executivo, embora o projeto tenha todas as características e atributos ecologicamente corretos, as autorizações dos órgãos ambientais, como Secretaria de Meio Ambiente e Cetesb (Companhia de Tecnologia de Saneamento Ambiental), por exemplo, têm demorado para serem liberadas. "O processo tem sido extremamente desgastante. Já entramos com o pedido desde novembro de 1998 e a obra foi aprovada por unanimidade em audiência pública realizada em 2006. Depois disso, a

Cetesb fez novas exigências ambientais e agora está em fase final de análise. A parte conceitual já está desenvolvida e as idéias alinhadas, faltando apenas o detalhamento de engenharia. Nossa perspectiva é que o projeto seja concluído no final de 2010 e as operações sejam iniciadas em 2011. Há uma série de dificuldades em um projeto deste porte. A princípio, era prevista a dragagem de um grande volume de sedimentos. Depois definimos diminuir o tamanho da barcaça".

De qualquer forma, conforme Abreu, com todo esse atraso, já foram gastos cerca de R\$ 2,5 milhões em estudos e em análise



Márcio de Abreu: maior ganho será o ambiental e garantia de fornecimento de sal

nesses oito anos de processo de licenciamento. "Por isso, podemos dizer que o projeto não é puramente econômico. Nosso maior ganho será o ambiental e a garantia de fornecimento", destaca o executivo, ao lembrar que durante uma greve de caminhoneiros, por pouco, a fábrica não precisou parar.

A empresa também estuda a adoção do transporte ferroviário para produtos acabados. "Já temos infraestrutura para utilizar o modal. Ainda não utilizamos, pois os clientes não têm estrutura de recepção. Por isso, estamos avaliando o uso do transporte intermodal, o que significa mais custos e riscos", conclui o executivo. ■

INCompany Cursos

Leve os mais completos cursos do setor de transportes para dentro de sua empresa.



Para mais informações ligue:

5096.8104

ou pelo e-mail:

sabrina@otmeditora.com.br

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



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

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

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

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



(54)3028 9676

orbus@orbus.com.br

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



Troca de comando na Renault

A partir de março, Jean-Michel Jalinier, que ocupava o cargo de diretor geral da Renault da Rússia, assume a presidência da Renault do Brasil e o cargo de diretor geral da montadora no Mercosul. Jérôme Stoll – que exercia as duas funções até então e ainda havia assumido recentemente a posição de diretor da Região Américas do grupo – assume a vice-presidência comercial da Renault e diretor geral da Europa. O atual Chief Operating Officer (COO) do grupo Renault, Patrick Pélata, irá acumular temporariamente o comando da Região Américas.

Stoll ficou três anos no Brasil e neste período a empresa lançou cinco novos veículos: Mégane Sedan, Mégane Grand Tour, Logan, Sandero e Sandero Stepway. O Symbol será lançado ainda neste semestre. O plano estratégico mundial Renault Contrato, que teve início em 2006, trouxe resultados positivos para a montadora no País, cuja participação no mercado brasileiro passou de 2,8%, em 2006, para 4,3%, em 2008.

Autotrac na premiação de Maiores & Melhores



Diferentemente do que foi publicada na edição Maiores & Melhores do Transporte e Logística 2008, Edésio Neto (foto, à esq.), sócio gerente da autorizada da Autotrac em Osasco e em São José dos Campos, representou a empresa na entrega do prêmio no setor de Monitoramento e Rastreamento.

Mercedes-Benz vende ambulâncias para Minas

A Mercedes-Benz comercializou 240 furgões Sprinter para o governo estadual de Minas Gerais, dos quais 110 já foram entregues e o restante chega até abril. O modelo foi escolhido para a ampliação da frota de ambulâncias que a Secretaria Estadual de Saúde distribui para os municípios. O amplo espaço interno, as dimensões externas compactas e a facilidade de direção no tráfego urbano, tornam o furgão Sprinter adequado ao transporte e remoção de pacientes, segundo a montadora. Os veículos foram fornecidos pelos concessionários Cardiesel e Minasmáquinas.

A família de furgões Sprinter Mercedes-Benz – que faz parte do segmento de leves na faixa de 3,5 a 4,6 toneladas de peso bruto total – é formada por 33 configurações.



Vale testa locomotiva a gás

O Trem Bicomustível – um projeto inédito da Vale no Brasil que mistura gás natural e diesel nas locomotivas – começou a ser testado em dezembro passado na Estrada de Ferro Vitória a Minas (EFVM). Na primeira fase do projeto, em que serão investidos R\$ 2,4 milhões, as concentrações de gás irão variar entre 50% e 70%. A conversão dos motores das locomotivas para gás natural permitirá a redução das emissões de CO² na atmosfera, provenientes da queima de combustíveis. A Vale pretende expandir o uso de gás na frota de locomotivas da própria EFVM e também na Estrada de Ferro Carajás. Com isto, a empresa espera reduzir em 73 mil toneladas as emissões de CO² por ano – o que corresponde ao sequestro de CO² de reflorestamento de mais de 155 hectares de mata nativa e equivale ainda às emissões de uma cidade não industrializada de cerca de nove mil habitantes.

Com o uso das misturas de biodiesel B2 e B3 (respectivamente, 2% e 3% de biodiesel misturado ao diesel comum), que a Vale adotou nas locomotivas, nos caminhões fora-estrada e na geração elétrica, a empresa evitou que 71 mil toneladas de CO² fossem lançadas na atmosfera em 2008.

Sat Log deve crescer 35% em 2009

A Sat Log, empresa especializada em operações logísticas, espera crescer 35% neste ano, apesar das incertezas provocadas pela crise internacional. A expectativa otimista é baseada nos resultados de 2008, quando a empresa registrou expansão de 22%, faturando R\$ 63 milhões e movimentando mais de dois milhões de metros cúbicos de produtos. A Sat Log possui frota própria de 400 veículos e emprega 358 funcionários na sede de São José dos Campos (SP) e nas filiais. No ano passado, a empresa fez investimentos de R\$ 15 milhões em aquisição de frota, instalações e infraestrutura, além de ações na área de tecnologia da informação (TI). Foi criada ainda um "braço" da Sat Log no segmento de transporte de contêineres para cabotagem e importados – a PGR Logística, com frota de 98 veículos e investimento inicial de R\$ 6 milhões.

Log-In registra crescimento de 26% em volume movimentado



A Log-In Logística Intermodal movimentou 130,5 mil TEUs no quarto semestre de 2008, o que representa aumento de 26,4% em relação ao mesmo período de 2007. Na comparação dos doze meses de 2008, quando a empresa atingiu 448,1 mil TEUs, com o ano anterior, o incremento de volume movimentado chegou a 12%. O volume de navegação costeira cres-

ceu 50,9% em TEUs e a produção em TEU-milha (volume em TEU sobre a distância percorrida entre os portos de origem e destino) aumentou 35,1%. No trem expresso, a produção em TKU foi 21,9% superior à do ano anterior. A movimentação total de contêineres no TVV cresceu 2,7%, com aumento de 8,9% na movimentação de contêineres cheios.

Volvo amplia Viking Plus

A Volvo do Brasil irá estender as vantagens do Pacote Plus do sistema de vendas de caminhões seminovos (Volvo Viking) para a linha F de caminhões. Até agora, apenas os modelos VM tinham direito benefícios como cobertura de um ano do trem-de-força, motor e eixo traseiro; troca de todos os filtros e lubrificantes do motor, caixa e eixo (pacote de lubrificação) por um ano ou 150 mil quilômetros; e ainda o Certificado de Manutenção Preventiva, atestando que o veículo recebeu todas as manutenções preventivas, com peças e serviços da Volvo. A inclusão dos outros modelos de caminhões pesados da marca no Viking Plus é um dos resultados diretos que o programa Volvo Viking atingiu entre os modelos seminovos VM, de acordo com a Volvo.

Marcopolo anuncia novo diretor comercial

O administrador de empresas Paulo Andrade assumiu a diretoria de Operações Comerciais da Marcopolo, tornando-se responsável pelos negócios da fabricante na América Latina, África e Oriente Médio. O novo diretor comercial terá a missão de intensificar as exportações para esses mercados e implementar estratégias comerciais relacionadas ao canal de vendas para elevar a competitividade da empresa, além de identificar a necessidade da criação de novas representações e a abrangência das já existentes, estimular a pró-atividade comercial de vendas e pós-vendas para fortalecimento da marca Marcopolo em cada país. Até dezembro passado, Andrade, que ingressou na Marcopolo em 1986, exercia o cargo de gerente executivo para o mercado externo.

Michelin equipa veículos lunares

A Michelin irá fornecer uma roda fabricada com materiais compostos patenteados e especialmente projetada para equipar a última geração de veículos lunares da Nasa. Esta inovação tecnológica, desenvolvida nos Centros de Pesquisa da Michelin na Europa e na América do Norte, permitirá aos veículos manter a mobilidade em terrenos difíceis e condições extremas. O conjunto pneu/roda com suporte estrutural será usado pela Nasa em missões lunares – tripuladas ou não – programadas para a próxima década. A Michelin Lunar Wheel tem peso reduzido e capacidade de carga elevada, sendo 3,3 vezes mais eficiente que os pneus Apollo Lunar Rover, usados nas missões Apollo, segundo a fabricante.

A tecnologia empregada na Michelin Lunar Wheel é resultado de uma parceria da empresa com a Universidade de Clemson e a Miliken & Company. A Michelin fornece pneus para a Nasa há mais de 20 anos.

Consórcio Scania impulsiona vendas

O consórcio Scania Brasil apresentou resultados positivos neste início do ano. Esta modalidade de aquisição foi responsável por 46% das vendas de caminhões da montadora em janeiro de 2009; no mesmo período do ano passado, apenas 14% dos veículos foram comercializados por este meio. Segundo Antônio Carlos da Rocha, diretor geral do consórcio, "os números mostram que a modalidade é uma excelente alternativa para o transportador brasileiro, principalmente em momentos de turbulência, pois ela pode parcelar o bem a um custo muito baixo e programar o aumento ou a renovação da frota".

O Consórcio Scania Brasil atua há 27 anos no País e já entregou mais de 70 mil produtos, entre caminhões, chassis de ônibus e motores Scania, bem como implementos rodoviários. Além do consórcio, a montadora disponibiliza linhas de crédito para financiamento de produtos por meio do Finame, Leasing e CDC.



9ª FEIRA INTERNACIONAL DE AUTOPEÇAS, EQUIPAMENTOS E SERVIÇOS

14 - 18 ABRIL 2009
ANHEMBI - SÃO PAULO - SP

(TERÇA A SEXTA, DAS 10H ÀS 19H; SÁBADO, DAS 9H ÀS 17H)

VISITE A MAIOR MOSTRA DE NOVAS TECNOLOGIAS
E SERVIÇOS DO SETOR DE AUTOPEÇAS DA AMÉRICA LATINA.

FAÇA SEU CREDENCIAMENTO ON-LINE: PRÁTICO E RÁPIDO!
www.automecfeira.com.br

Proibida a entrada para menores de 16 anos, mesmo que acompanhados.

ORGANIZAÇÃO E PROMOÇÃO



FILIADA À



APOIO



CO APOIO



LOCAL



CUSTOS OPERACIONAIS

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

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

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

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

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

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

Ford reforça participação em 2009



Os pilotos da equipe Ford: Cláudio Roda, Urubatan Helou Jr., Djalma Fogaça e Yuri Alves

PARA A TEMPORADA 2009 DA FÓRMULA Truck, a equipe Ford Racing Trucks traz uma novidade: além da participação do experiente piloto Djalma Fogaça, a escuderia apresentou em fevereiro seu novo parceiro, Urubatan Helou Jr., que retorna às pistas com tudo após um ano afastado do circuito. O jovem piloto de 32 anos, que dirigirá um Ford Cargo 4532e, traz novo alento para a equipe. "Comecei com 12 anos no kart e passei pelas categorias Stock Car, Fórmula Ford, Fórmula 3 e Fórmula 2000, até chegar à Fórmula Truck há quatro anos", lembra. Filho do empresário Urubatan Helou, dono da transportadora Braspress, Urubatan Jr. revela que pilotar caminhões de corrida é sua grande vocação. Para este ano planeja começar

entre os dez primeiros e evoluir ao longo da temporada. "Espero um crescimento no segundo semestre e, em 2010, com o caminhão mais desenvolvido e um entrosamento melhor, colher os frutos e brigar pelo título", anuncia. A equipe contará ainda com mais dois pilotos de testes,



A escuderia deverá absorver investimentos de R\$ 2 milhões

Yuri Alves, de 21 anos, e Cláudio Roda, de 25 anos.

Dando sequência à parceria de quase dez anos com a empresa DF Motorsport, que pertence à Djalma Fogaça, a Ford dobrará os investimentos na Fórmula Truck para este ano, indo na contramão de outras marcas que reduziram sua participação na competição, comentou Oswaldo Jardim, diretor de Operações da Ford Caminhões para a América do Sul, durante a apresentação dos pilotos da escuderia. Djalma Fogaça destacou a importância do apoio da montadora neste delicado momento para o automobilismo brasileiro. "A Ford foi corajosa, enxergou que este é o momento de apostar na categoria", disse o corredor. Somando as quotas de todos os patrocinadores, a previsão é de que a escuderia absorverá investimentos de R\$ 2 milhões em 2009.

Os caminhões da equipe Ford Racing Trucks trazem pintura azul com faixas brancas e passaram por diversas modificações para participarem da modalidade. As principais mudanças no veículo são o corte do chassi e da cabine, alteração da distância entre-eixos e retirada de todos os revestimentos e painéis de portas para a redução de peso. Fogaça correrá com o número 72 e Urubatan Jr. com o 33. Os veículos trazem motor Cummins, com 900 cv de potência, torque de 250 kgmf e velocidade final de 230 km/h e já estão prontos para a largada na abertura da temporada, que acontecerá no dia 8 de março na cidade de Guaporé, Rio Grande do Sul.



INTERMODAL SOUTH AMERICA 2009

14 - 16
ABRIL / APRIL
2009

TRANSAMÉRICA EXPOCENTER
SÃO PAULO • SP • BRASIL



As principais empresas do setor de comércio exterior, logística e transporte da América Latina estarão lá, e a Lider também. Visite o nosso stand e conheça todas as novidades que preparamos para você.

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



GRUPO LIDER

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



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

Até 75%

menos emissão de
fumaça preta.

Sistema diesel-gás Bosch DG Flex.

Você economiza.

O meio ambiente agradece.



O pioneiro sistema Bosch DG Flex permite que veículos movidos a diesel possam trabalhar simultaneamente com a mistura de diesel e gás natural. Isso garante a mesma potência e torque do veículo original com uma economia de até 30% nas despesas com combustível e redução de fumaça preta em até 75%

Uma solução inovadora que preserva o meio ambiente e gera economia para o seu negócio.

Sistema Bosch DG Flex: já disponível para os veículos VW 13.180 e 15.180 com motor MWM 6.10 TCA – 180 cv. Consulte-nos: dg.flex@br.bosch.com



BOSCH

Tecnologia para a vida

www.bosch.com.br

SAC Grande São Paulo
(11) 2126-1950

SAC Demais localidades
0800 70 45446