

# transporte

VISA  
CARGO



Todos os modais

MODERNO

OTM  
EDITORA

www.otmeditora.com.br

Ano 49 - nº 455 - R\$ 18,00

## ANIMAIS EXIGEM TRATAMENTO VIP DAS TRANSPORTADORAS

Entrevista: presidente da Boeing  
Brasil quer expansão no País

Iveco Stralis amplia opções  
de aplicações extrapesadas

Aerodinâmica reduzirá consumo  
no caminhão do futuro

Aos 50 anos, Agrale  
projeta novas parcerias

Labace não vê crise  
na aviação executiva

Duas linhas de monotrilho  
estão em obras em São Paulo

Motores marítimos, um mercado  
em intensa expansão

FetransRio movimenta  
mundo do ônibus

**ESPECIAL** Feira de Hannover exhibe geração de caminhões e ônibus com motorização Euro 6



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



Velocidade e álcool combinação fatal.

GPAC



EMBARCAR EM UMA VIDA MELHOR.

**É por isso que o Brasil vai com a Volvo.**

A oferta de trabalho cresceu. E a quantidade de pessoas que anda de Volvo também.

[www.volvo.com.br](http://www.volvo.com.br)

**VOLVO**

## Meio século de compromisso com o transporte

Prestes a completar 50 anos, Transporte Moderno mantém firme sua linha editorial focada na operação, indústria e serviços de um dos setores mais ativos e importantes para o desenvolvimento e enriquecimento do Brasil – o de transporte.

Esta edição destaca, por exemplo, o pioneirismo e a ousadia da Megatranz, empresa brasileira que recebeu da alemã Scheurele uma superviga de 1.000 toneladas, inédita no mundo, para o deslocamento sob pneus de estruturas complexas, como grandes reatores. Com a carreta modular de até 704 pneus, a iniciativa privada abre uma nova perspectiva para fabricação local de equipamentos em razão dessa fantástica opção logística.

Quem também completa 50 anos de atividades é a Agrale, companhia que aposta em parcerias com marcas globais para continuar mantendo sua identidade brasileira a partir da Serra Gaúcha, uma das regiões mais desenvolvidas e promissoras do País.

De olho nos processos tecnológicos mais avançados no mundo, esta publicação mostra como a aerodinâmica guia os projetos da Volvo para o desenvolvimento do caminhão do futuro, que vai buscar aumentar a eficiência e redução no consumo de combustível. Também apresenta detalhes da nova geração de caminhões e ônibus Euro 6 dos maiores fabricantes do mundo que estreiam na Europa, em 2013, e foram destaques no Salão de Hannover, na Alemanha.

A expertise das empresas aéreas nacionais não está apenas no transporte eficiente do crescente número de passageiros brasileiros, mas também na criatividade e especialização que o transporte de pequenos e grandes animais exige.

Depois de um ano em que as projeções indicam um PIB de 1,5% abaixo das expectativas, a indústria de veículos pesados atua no terceiro trimestre já de olho em 2013, quando a tecnologia Euro 5 estará em pleno desenvolvimento.

O sucesso de público e os negócios na FetransRio, que nesta edição 2012 se firmou como um dos maiores salões mundiais do ônibus, dão a entender que o Brasil não vai deixar de acreditar nas suas potencialidades. O mercado existe e as cabeças são dinâmicas.

**ENTREVISTA**

Com a experiência de embaixadora, Donna Hrinak assume a direção da Boeing Brasil para dinamizar negócios da fabricante de aviões na América Latina 6

**SALÃO IAA 2012**

Apresentados no Salão Internacional de Hannover, caminhões e ônibus Euro 6 farão estreia nas ruas europeias em 2013 14

**LANÇAMENTO**

Com o novo Stralis Ecoline, equipado com motor de 9 litros, Iveco amplia opções com de aplicação nos segmentos pesados e extrapesados 22

**CONCEITO**

Volvo desenvolve projetos em que a aerodinâmica ditará a eficiência dos caminhões do futuro, que terão redução de peso e menor resistência ao rolamento 24

**PERSPECTIVAS**

Ao completar 50 anos, gaúcha Agrale tenta se fortalecer em nichos de mercado atuando em parcerias com marcas globais 26

**CARGA VIVA**

Empresas aéreas desenvolvem métodos e contam a criatividade para fazer o transporte de animais de pequeno e grande porte 30

**EQUIPAMENTOS**

Megatranz recebe da Alemanha superviga inédita no mundo capaz de transportar sob pneus estruturas de até 1.000 toneladas 34

**AVIAÇÃO EXECUTIVA**

Labace, maior feira nacional do setor, apresenta novas aeronaves e projeta crescimento no volume de negócios no Brasil 38

**HELICÓPTEROS**

Os aparelhos são usados cada vez mais para deslocamento de empresários e executivos nos grandes centros 42

**INFRAESTRUTURA**

Condomínios mistos residenciais e aeronáuticos surgem para atender aos proprietários de jatos executivos 44

**AEROPORTOS**

Equipamento comprado pela TAM há dois anos garantiu remoção de cargueiro de grande porte que quebrou na pista de Viracopos 46

**AÉREO**

Lufthansa aguarda liberação do aeroporto internacional de São Paulo para operar voos no País com modelos Airbus A380 e Boeing 747-8 48

**URBANO**

Três linhas de monotrilho – duas já em execução – vão ampliar infraestrutura do transporte em São Paulo 50

**FEIRA DO ÔNIBUS**

Em três dias de exposição, FetransRio recebe cerca de 10 mil visitantes interessados em tecnologias, serviços e produtos voltados para o ônibus 54

**TRÂNSITO**

Instituições de ação internacional, BID e FIA investem em projeto para difundir boas práticas de segurança no trânsito de todo o mundo 58

**RODOVIÁRIO**

Enquanto conclui integração da gestão de sistemas com Mercúrio e Expresso Araçatuba, TNT aguarda provável fusão com a UPS 60

**LOGÍSTICA**

• Com concentração da população nas grandes cidades, empresas como a DHL estudam estratégias para superar dificuldades com o trânsito caótico 62

• Profissionais da área de logística buscam cada vez mais a especialização, aponta levantamento coordenado pela Abralog 65

• Enquanto tenta manter posição no exigente mercado europeu, Bosch Siemens Home, braço logístico da Bosch, também quer expansão na Ásia, China e Índia 66

• Aqces Logística triplica faturamento em dois anos ao desenvolver soluções personalizadas para seus clientes 68

• Rumo Logística inaugura novo terminal intermodal no interior de São Paulo para escoamento de açúcar e grãos 70

**MARÍTIMO**

• Offshore amplia mercado de motores marítimos para embarcações de grande e médio porte devido ao aquecimento da indústria naval brasileira 74

• Porto manauara de Chibatão foca em modernização com a expansão de sua área de cargas para 1 milhão de metros quadrados 78

• Empresa Brasil Terminal Portuário recebe primeiros guindastes para operação na margem direita do Porto de Santos 80

**METROFERROVIÁRIO**

Participantes de evento sobre tecnologia da Aeamesp demonstram otimismo com os investimentos no setor 82

**FERROVIAS**

MRS Logística lança corredor entre Santos e Campinas para ampliar em 40% volume de contêineres 84

**MERCADO**

Com novas regras do Finame, vendas de caminhões devem se recuperar em outubro depois de queda de 25% em setembro 90

**SEÇÕES**

Editorial 3 | Novas 72 | Custos 89

**REDAÇÃO**

**DIRETOR**

Marcelo Ricardo Fontana  
 marcelofontana@otmeditora.com.br

**EDITOR**

Eduardo Alberto Chau Ribeiro  
 escribeiro@otmeditora.com.br

**COLABORADORES**

Amarilis Bertachini, Márcia Pinna Raspanti, Renata Passos, Sonia Moraes, Wagner de Oliveira

**EXECUTIVOS DE CONTAS**

Alcindo Fontana  
 fontal@otmeditora.com.br

Carlos A. Crisculo

carlos@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin

gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto

vito@otmeditora.com.br

**FINANCEIRO**

Vidal Rodrigues  
 vidal@otmeditora.com.br

**EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING**

Maria Penha da Silva  
 mariapenha@otmeditora.com.br

Vanessa Rodrigues

vanessa@otmeditora.com.br

Glenda Pereira

glenda@otmeditora.com.br

**CURSOS CORPORATIVOS**

Ana Paula Duarte  
 anapaula@otmeditora.com.br

**CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS**

Tânia Nascimento  
 tania@otmeditora.com.br

**PROJETO GRÁFICO**

Artworks Comunicação  
 www.artworks.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

Gilberto A. Paulin/ João Batista A. Silva

Tel.: (41)3027-5565 - spala@spalamkt.com.br

**Tiragem**

11.000 exemplares

**Auditado por:**



**Impressão**

Neoband

Assinatura anual: TM R\$ 160,00 (seis edições e quatro anuários); TB R\$ 140,00 (Seis edições e três anuários).

Pagamento à vista: através de boleto bancário, depósito em conta corrente, cartão de crédito Visa, Mastercard e American Express ou cheque nominal à OTM Editora Ltda. Em estoques apenas as últimas edições.

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

A edição circula no mês subsequente ao da capa.



**Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:**

Av. Vereador José Diniz, 3.300 - 7º andar, cj. 707  
 Campo Belo - CEP 04604-006 - São Paulo, SP  
 Tel./Fax: (11) 5096-8104 (seqüencial)

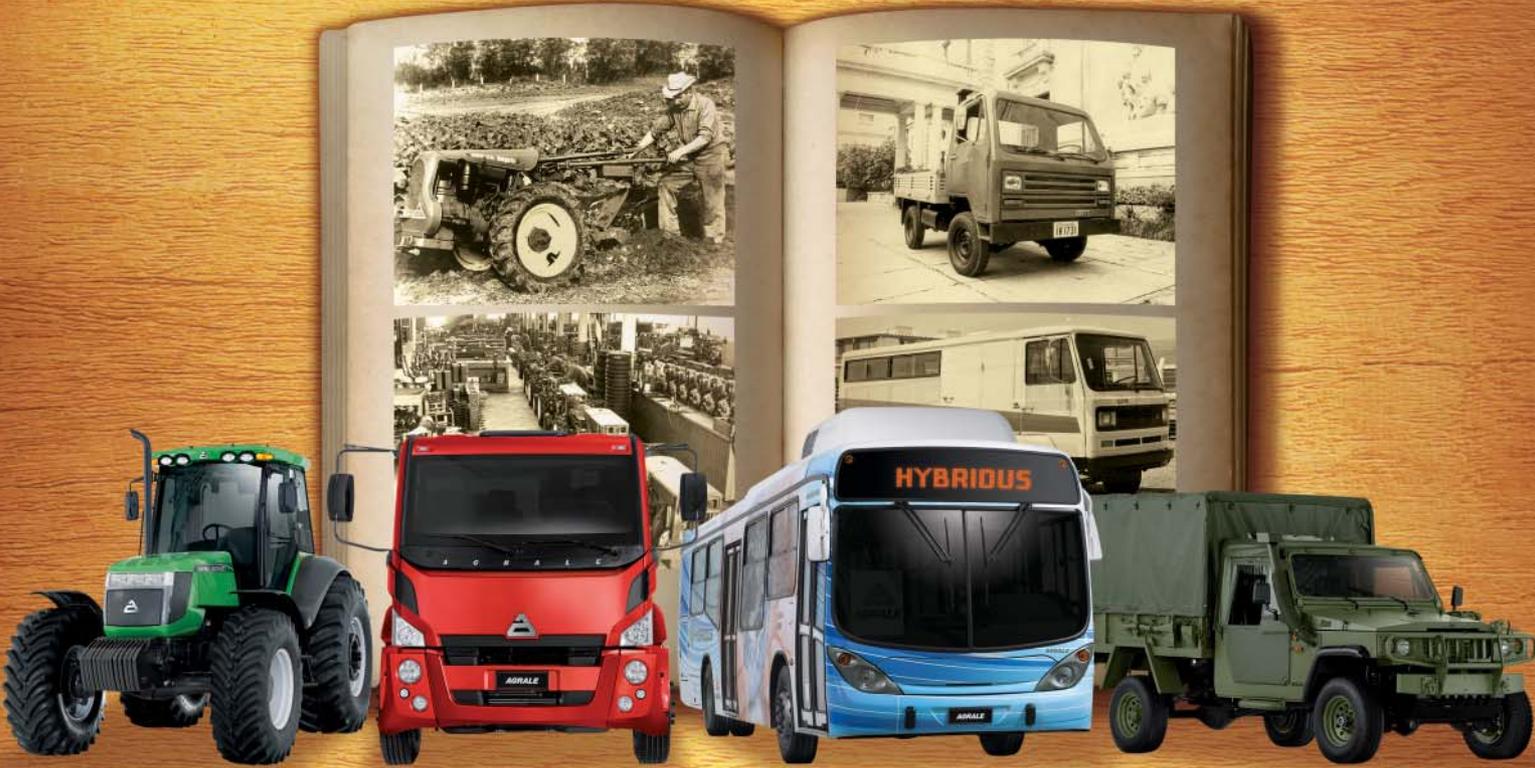
otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a:



# Agrale

## 50 anos de evolução



Desde 1962, a Agrale desenvolve produtos de reconhecida qualidade e excelente desempenho. Atenta às necessidades do mercado, ao longo de cinco décadas de existência, a empresa inovou constantemente. Produzindo modernas linhas de caminhões, chassis para ônibus, utilitários 4x4, tratores e motores diesel, a Agrale é hoje uma marca forte, respeitada nacional e internacionalmente, e pronta para continuar a sua história de sucesso.

[www.agrale.com.br](http://www.agrale.com.br)



Sede Administrativa - Unidade montadora de tratores, motores e produtora de componentes - Caxias do Sul



Unidade montadora de veículos Caxias do Sul



Unidade de componentes automotivos Caxias do Sul



Unidade montadora de veículos Mercedes - Prov. Buenos Aires - Argentina





# A Boeing aterriza no Brasil

■ AMARILIS BERTACHINI

Pode-se dizer que, entre seus diversos compromissos, Donna Hrinak tem uma missão: mostrar para a cúpula americana da Boeing o que é e como funciona o Brasil. Sua experiência de já ter morado em duas diferentes ocasiões no País – a primeira vez quando trabalhou como cônsul de política no consulado de São Paulo e a segunda quando foi embaixadora dos Estados Unidos no Brasil, de 2002 a 2004 – tornou-se uma qualidade adicional para ocupar o cargo de presidente da Boeing Brasil, cargo que assumiu há um ano.

Essa “intimidade” com o Brasil está colaborando para estreitar laços e intensificar os negócios da companhia no mercado nacional. O próximo passo de Donna é criar raízes no País a partir da ocupação de uma sede própria, que está em final de negociação e que será o primeiro escritório da empresa na América Latina, uma experiência nova para os americanos. A unidade do Brasil passa a representar fisicamente toda a América Latina, um mercado estimado em 2.500 aviões para os próximos 20 anos, com 40% deles destinados ao espaço aéreo brasileiro.

Pessoalmente, Donna já se considera com raízes no Brasil: teve um filho aqui, em sua



**Donna Hrinak, presidente da Boeing Brasil**

primeira passagem pelo País, e hoje já tem um neto com nacionalidade brasileira. No escritório temporário da Boeing, na avenida Faria Lima, zona sul da cidade de São

Paulo, Donna falou com exclusividade à revista Transporte Moderno sobre as expectativas da gigante da aviação Boeing para o mercado brasileiro.

**Transporte Moderno** – *Quais são os planos da Boeing para ganhar market share no mercado brasileiro de aeronaves comerciais e na área de defesa?*

**Donna Hrinak** – Como ainda estamos em um escritório temporário, acho que a estratégia agora é estabelecer a presença física permanente no País e ganhar mais market share porque estamos mais conscientes das oportunidades. Estamos trabalhando mais de perto com os clientes, seja na área comercial ou na área

governamental. Esta é a maneira, não tem nenhuma mágica, estou trabalhando, fazendo os contatos e estamos sempre conscientes das possibilidades. Hoje temos mais de 50% de market share na parte comercial.

**TM** – *Faz exatamente um ano que a senhora assumiu a presidência, como sua experiência no Brasil tem ajudado nesse caminho de conquistar novas fatias do mercado brasileiro?*

**Donna Hrinak** – Acho que conhecer

o Brasil tem sido uma grande vantagem. Primeiro porque quando cheguei, em janeiro – começamos a abertura do escritório em outubro do ano passado, mas só cheguei em janeiro para morar –, fiquei aqui sozinha por dois meses, isso teria sido difícil para uma pessoa que não tivesse qualquer conhecimento sobre o Brasil. Como falou uma vez a presidente (Dilma Rousseff), “o Brasil não é para amadores”, então foi bom eu já ter conhecido o País, me

senti confortável para ajudar a estabelecer o escritório. A Boeing tem presença em mais de 70 países fora dos Estados Unidos, mas é interessante como na América Latina ainda não tinha presença física. Por esse motivo, vou falar não somente sobre o Brasil, mas sobre como é a região, qual é o papel do Brasil entre seus vizinhos da América do Sul, e qual o papel que a América Latina, liderada pelo Brasil, vai representar no mundo a partir de agora. Estamos falando de um mundo multipolar, então o Brasil é um desses polos, com a força econômica que a América do Sul está mostrando. Acho importante essa possibilidade não somente de falar com os brasileiros sobre a Boeing, mas do valor agregado de poder falar sobre o Brasil para as pessoas em Seattle, Chicago e Saint Louis. Como este é o primeiro escritório da empresa na América Latina, é uma experiência nova para eles. A Boeing está há 80 anos fazendo negócios com o Brasil, mas não 80 anos trabalhando no Brasil, esta é a diferença.

**TM** – Qual a sua visão sobre o mercado mundial de aviões comerciais para os próximos anos? Onde está a demanda por aviões comerciais hoje e para onde caminhará?

**Donna Hrinak** – O mercado para aviões comerciais está crescendo, sobretudo na Ásia, e o número de passageiros está aumentando também aqui na América Latina. Vemos boas perspectivas para o mercado aqui e o Brasil está liderando. Imaginamos que durante os próximos 20 anos, a região da América Latina vá precisar de mais de 2.500 aviões e mais de 40% deles estarão no Brasil. O potencial aqui é grande e o número de passageiros vem aumentando a cada



**O Super Hornet, que disputa o fornecimento de caças para modernização da frota da FAB**

mês, junto ao número de brasileiros que estão voando pela primeira vez.

**TM** – Em abril deste ano a Boeing assinou um acordo de cooperação com a Embraer para melhoria da eficiência operacional e, em junho, anunciou uma parceria para ajudar no desenvolvimento e comercialização do KC-390. O que já se concretizou dessas iniciativas?

**Donna Hrinak** – Estamos muito satisfeitos com o andamento da nossa parceria com a Embraer. Em abril as duas empresas afirmaram que iriam buscar formas de cooperação em diferentes setores, incluindo o apoio aos clientes das duas empresas por meio de melhorias nos processos de eficiência e segurança na aviação comercial. Boeing e a Embraer anunciaram ainda duas áreas de cooperação para aviões de caça visando a apoiar as vendas para

oportunidades de transporte militar de médio porte com o KC-390 e para integrar diretamente munições de ataque para o Super Tucano. Além disso, nós e a Embraer estamos trabalhando juntos para avançar no desenvolvimento de biocombustíveis sustentáveis para aviação. Continuamos a explorar novos caminhos para trabalharmos juntos e anunciaremos os resultados seguintes assim que houver oportunidade.

**TM** – Como a Boeing está ajudando a Embraer na concorrência para a venda de Tucanos para a Força Aérea dos Estados Unidos?

**Donna Hrinak** – A Embraer já tem um parceiro americano que é a empresa Sierra Nevada, desde o começo da concorrência as duas estão ligadas. A Boeing entrou agora com outro elemento, que é a integração das armas, prevendo a

...  
PARA ALGUNS

**CAMINHÕES**

LADEIRA É SOFRIMENTO.

— PARA O —

**FORD CARGO**

É SÓ O CAMINHO

**PARA O**

**TOPO.**

Respeite os limites de velocidade.

Novo motor Cummins Euro 5, com 290 cavalos de potência. Melhor performance e menor consumo.





► possibilidade de usá-las não somente nos Tucanos, para a Força Aérea americana, mas em todo o mercado. Os Super Tucanos já estão voando em dez países fora do Brasil. Alguns tipos de armamentos que são apropriados para aviões como os Super Tucanos, agora fazem parte da oferta da Embraer para a Força Aérea americana e também para outros países que quiserem.

**TM** – *E como está a questão do fornecimento de caças da Boeing para a Força Aérea Brasileira?*

**Donna Hrinak** – Não tenho notícias, é uma novela. Somos um dos três concorrentes, ao lado dos franceses e suecos. No final de junho a Força Aérea Brasileira pediu aos três concorrentes para estender suas ofertas por mais seis meses, até o fim do ano; então estamos, assim como os outros, esperando uma decisão da presidente, a decisão está com ela.

**TM** – *No projeto de participação de fornecedores brasileiros para o caça Super Hornet, já foi fechada alguma parceria?*

**Donna Hrinak** – Já temos assinados perto de 28 memorandos de entendimento com empresas brasileiras que participariam do desenvolvimento do Super Hornet para o Brasil. Alguns destes incluíram oportunidades para parcerias também fora da venda dos Super Hornet. Por exemplo, em fevereiro chegamos a um acordo com a AEL Sistemas, do Rio Grande do Sul – empresa brasileira pertencente ao grupo israelense Elbit Systems –, para produzir telas grandes para as cabines dos Super Hornet, mas essa tecnologia não serve apenas para essas aeronaves, serve também para a Marinha dos Estados Unidos e para outros clientes. Estamos tentando fazer aqui no Brasil parcerias de longo prazo,

com potencial global e fortalecer nossa cadeia de fornecedores.

“Como falou uma vez a presidente (Dilma Rousseff), ‘o Brasil não é para amadores’, então foi bom eu já ter conhecido o País, me senti confortável para estabelecer o escritório”

**TM** – *Como está o desenvolvimento do Centro de Tecnologia Aeroespacial?*

**Donna Hrinak** – Está fazendo progresso. Nos primeiros dias de junho chegou nosso diretor para pesquisa e tecnologia que tem falado com várias instituições, universidades e empresas para ver qual seria a melhor maneira de estabelecer, fisicamente, o centro. Até agora ele está trabalhando aqui nos nossos escritórios, mas a ideia é que se estabeleça no local onde serão feitas as pesquisas. Existem algumas opções: São José dos Campos seria a mais natural por causa da Embraer e também porque o município está montando lá um parque tecnológico. A Universidade Federal de Minas Gerais tem um programa de estudos de engenharia aeroespacial interessante, então estamos investigando as possibilidades e esperamos assinar alguns acordos até o fim do ano, para começar a presença

física do centro como uma entidade.

A grande diferença com a presença da Boeing aqui é não somente medir o mercado para perceber as possibilidades de ganhar market share, mas também na área de pesquisa e desenvolvimento de novas tecnologias, e é o que esperamos fazer no centro de tecnologia, trabalhando sempre com parceiros brasileiros. Queremos desenvolver não só tecnologias na área de biocombustível, mas também biomateriais, um avião com a parte de dentro feita toda com biomaterial para ser biodegradável, isso seria uma grande mudança, parece até um pouco de ficção.

A indústria de aviação está mudando sempre, há várias pesquisas acontecendo para melhorar os aviões no sentido de responder mais às demandas dos passageiros, mas também às demandas dos clientes com aviões sempre mais eficientes, que usem menos combustível, que tenham possibilidade de aceitar mais passageiros e mais cargas também. Uma das primeiras coisas que fizemos aqui foi apoiar o programa Ciência sem Fronteiras. Acho o programa excelente, uma iniciativa espetacular por parte da presidente Dilma que acertou muito bem em um dos grandes problemas do Brasil, que é precisamente a educação, incluindo as áreas de ciência, tecnologia, engenharia e matemática. A Boeing investe em educação, estamos sempre procurando profissionais novos, vamos precisar de mais engenheiros e acho que nenhuma empresa, especialmente a Boeing, olha só para o seu país, o mercado para talentos é mundial. Por isso, uma empresa tem não somente obrigação de olhar para fora de seu próprio país para achar esses profissionais, mas tem também a responsabilidade de ajudar a criar esses profissionais e é o que a Boeing faz.

**TM** – *O programa de desenvolvimento de biocombustíveis para aviação depende desse centro?*

**Donna Hrinak** – O programa de pesquisa começou em outubro do ano passado, quando anunciamos a parceria com a Embraer e a Fapesp (Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo) e durante o último ano temos tido uma série de workshops para ver quais são os passos que temos que tomar para estabelecer uma indústria comercialmente viável para o bicombustível de aviação. Não é um problema técnico, o problema é o preço. Então temos que definir como tratar esta tecnologia, que já funciona no laboratório, para estabelecer uma indústria comercialmente viável aqui no Brasil. Há várias instituições participando deste esforço. No último workshop, realizado em Brasília, o anfitrião foi a Embrapa (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária), porque, obviamente, estamos falando de matéria-prima e eles são especialistas em pesquisa de agricultura aqui. Mas temos também as empresas aéreas, temos nossos fornecedores como, por exemplo, a General Electric, e universidades. É um grande esforço porque estamos criando uma indústria de biocombustível para aviação, vai ser interessante e esperamos ter o world map já feito para março do ano que vem.

**TM** – *Em sua opinião, quais as mais importantes inovações introduzidas em aeronaves nos últimos anos?*

**Donna Hrinak** – O Dreamliner. Ele concentra tudo. Acho que é o primeiro avião feito com o passageiro em mente, considerando as necessidades dele. As janelas, por exemplo, são maiores, o que permite a entrada de mais iluminação natural. Em vez de ter persiana para fechar, a janela muda e vai escurecendo automaticamente para deixar entrar uma

quantidade diferente de luz e você fica com mais sono e consegue dormir melhor. A iluminação artificial interna também é mais acolhedora. Tem o que se chama de Boeing Sky, a Gol tem isso em alguns dos 737, em que o interior parece o céu, você entra lá e é azul, não é bran-

“ A grande diferença com a presença da Boeing aqui não é somente medir o mercado para ganhar market share, mas também na área de pesquisa e desenvolvimento ”

co, é mais suave, parece mais amigável, é como se estivesse entrando em uma casa em vez de em um cilindro de alumínio. O Dreamliner também tem umidade diferente; depois de uma viagem muito longa, você não se resente do ar muito seco. Até a pressão é diferente e o passageiro não sente tanto cansaço.

**TM** – *Antes de assumir a presidência da Boeing a senhora ocupou o cargo de embaixadora dos Estados Unidos no Brasil (2002 a 2004). Conte um pouco sobre sua trajetória profissional antes de assumir a presidência da Boeing no Brasil.*

**Donna Hrinak** – Tenho não somente esta experiência como embaixadora do Brasil, mas uma experiência anterior

porque trabalhei no consulado dos Estados Unidos em São Paulo. Então é a terceira vez que estou morando no Brasil. Cada experiência foi diferente e ótima, tanto que sempre quis voltar para a próxima. Na primeira vez, cheguei ainda com o governo militar. Acompanhando as mudanças no Brasil durante os últimos 27 anos é muito gratificante ver como o País tem amadurecido, ganhado mais confiança, tem demonstrado sua vocação democrática. Foi uma grande satisfação para uma pessoa como eu, que gosta e respeita o Brasil, ver como o País está agora dando mais oportunidades aos brasileiros e também contribuindo mais para o mundo. Tem sido uma experiência excelente poder ver de perto estas mudanças.

Como mulher, meu filho nasceu aqui, tenho raízes aqui, sinto que parte de mim está aqui e isso continua na próxima geração porque meu filho transmitiu a cidadania para o meu neto. Então, como mulher, vejo que minha família é parte desta experiência brasileira.

**TM** – *A Boeing tem outras mulheres executivas em outros países?*

**Donna Hrinak** – Temos muitas mulheres executivas e muitas engenheiras trabalhando nos Estados Unidos, mas a única outra presidente em um país fora dos Estados Unidos é a minha colega na Polônia, Henryka Bochniarz, somos apenas nós duas. Existem várias teorias sobre a influência das mulheres nas empresas. Uma delas é de que uma mulher não faz muita diferença, duas também não, porque os homens as deixam conspirar sozinhas, mas quando entra a terceira, as mulheres sentem a possibilidade de fazer mudanças e a empresa começa a reagir à presença delas. É preciso mais uma mulher para começar a mudar a Boeing internacional. ■

# Novas tecnologias desafiam as oficinas diesel

**Ano após ano, a necessidade de reduzir emissões e aumentar a eficiência dos motores Diesel desafia montadoras, fornecedores de combustíveis e oficinas com tecnologias e sistemas cada vez mais complexos**

OS PRIMEIROS VEÍCULOS PESADOS COM motores produzidos segundo as exigências do Proconve 7 já começam a circular nas estradas brasileiras, acelerando ainda mais a necessidade de atualização das oficinas diesel.

Os novos motores possuem sistemas de injeção de última geração, são 100% eletrônicos e contam com um sistema complexo de tratamento de gases que vai muito além dos conhecidos catalisadores. Além disso, os sistemas de refrigeração dos novos veículos são mais eficientes e seus mapas dos sistemas de regulagem eletrônica dos motores foram totalmente calibrados para a nova tecnologia.

São mudanças que irão gerar uma reação em cadeia: motores mais complexos exigem manutenção de alta precisão, com equipamentos sofisticados e profissionais altamente capacitados.

**ADEQUAÇÃO ÀS MUDANÇAS** – As oficinas terão que se adaptar às novas exigências, sabendo que as inovações estão apenas começando. Cada vez mais é preciso investir na capacitação técnica da equipe para garantir soluções profissionais

aos veículos diesel. A rigorosa execução das rotinas de manutenção requer técnicos especialistas, com vasto conhecimento em sistemas diesel eletrônicos e treinamento específico nos motores atuais.

Outra necessidade é equipar a oficina com sistemas de diagnósticos avançados, ferramentais e softwares especiais para cada fase de reparo dos sistemas diesel, além de bancadas de teste de componentes, com kits especiais para bombas de alta pressão e injetores; ferramentais de precisão, especialmente projetados para o perfeito reparo dos injetores CRI/CRIN e um amplo portfólio de equipamentos auxiliares de diagnose. Tudo isso em instalações que mais parecem laboratórios do que oficinas.

Os centros de reparo de diesel eletrônico terão que ser cada vez mais áreas com limpeza extrema, ambientes controlados e isentos de impurezas como o "clean room" (sala limpa), essencial no reparo dos injetores Common Rail.

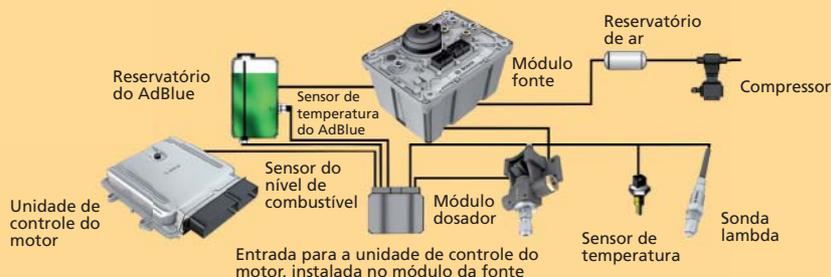
**O FUTURO JÁ COMEÇOU** – A manutenção dos motores produzidos de acordo com o Proconve 7 são apenas um

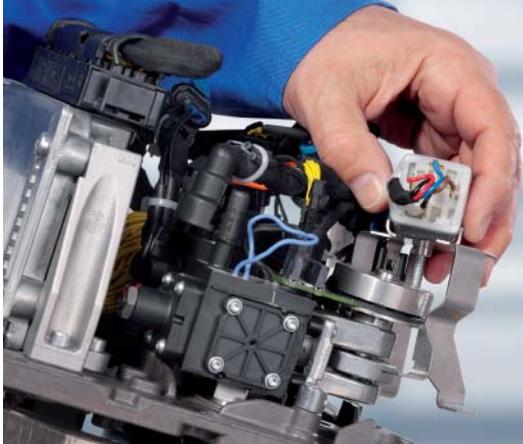


**Clean room para reparo de injetores Common Rail**

dos desafios das oficinas mecânicas. A tendência é de evolução contínua, como novas tecnologias surgindo em um curto espaço de tempo, colocando os frotistas e os proprietários de veículos diesel diante da necessidade constante de escolher rigorosamente a oficina mais capacitada para realizar a manutenção dos seus caminhões. Fatores como especialização da mão de obra, infraestrutura adequada e equipamentos de diagnóstico de ponta serão fundamentais para garantir a qualidade nos reparos da nova frota, o desempenho dos veículos e a sobrevivência das oficinas diesel no mercado.

## SISTEMA DE TRATAMENTO DE GASES DENOXTRONIC



**BOSCH****Diesel Center**

Grafos

# Bosch Diesel Center: A maior rede especialista em sistemas eletrônicos diesel está pronta para o futuro

**Amazonas**

Manaus  
**Laboratório Manaus Turbo**  
(92) 3681 1625

**Marajó Diesel**  
(92) 3633 1975

**Bahia**

Simões Filho  
**Simões Filho Diesel**  
(71) 2104 2712

**Ceará**

Fortaleza  
**Retífica Frandiesel**  
(85) 3235 3466

**Distrito Federal**

Brasília  
**BH Diesel**  
(61) 3034 6218

**Espírito Santo**

Cariacica  
**Contorno Eletrodiesel**  
(27) 3336 4599  
Linhares  
**Noca Retífica**  
(27) 2103 6363

**Goiás**

Formosa  
**Ideal Diesel**  
(61) 3642 4473

Goiânia  
**Águia Diesel**  
(62) 4008 6363

**Eurodiesel**  
(62) 3576 3646

**Santana Turbo Diesel**  
(62) 3296 1545

**Minas Gerais**

Belo Horizonte  
**Turbo Brasil**  
(31) 3390 7800

Contagem  
**Tractordiesel**  
(31) 3396 2200

Perdões  
**Perdões Diesel**  
(35) 3864 1516

Sete Lagoas  
**GG Tecnodiesel**  
(31) 3773 6232

Uberlândia  
**Nogueira Truck Service**  
(34) 3213 8099

**Mato Grosso**

Rondonópolis  
**Sabin**  
(66) 3423 3855

**Mato Grosso do Sul**

Campo Grande  
**Bodicampo Peças & Serviços**  
(67) 3351 2636

**Pará**

Belém  
**Mundial Diesel Center**  
(91) 3255 1492

**Paraná**

Cambará  
**Cambará Bombas Diesel**  
(43) 3532 2293

Curitiba  
**Retibombas**  
(41) 3347 1618

Londrina  
**Retífica Tietê**  
(43) 3377 0095

Ponta Grossa  
**Mário Diesel**  
(42) 3227 2566

Umuarama  
**DHM Distribuidora de Peças**  
(44) 3621 6655

**Pernambuco**

Jaboatão dos Guararapes  
**Recidiesel**  
(81) 3479 1412

Recife  
**Dieselnorte**  
(81) 3428 0333

**Rio de Janeiro**

Nova Iguaçu  
**Box Diesel**  
(21) 2667 3548

Rio de Janeiro  
**R. Tamburini**  
(21) 2270 7540

**Rio Grande do Sul**

Estrela  
**Casa do Freio**  
(51) 3720 3030

Novo Hamburgo  
**BM Diesel Bombas Injetoras**  
(51) 3595 3769

Porto Alegre  
**Egon Frichmann**  
(51) 3342 8277  
**J. C. Lui**  
(51) 3341 4089

**Rondônia**

Porto Velho  
**Remopeças**  
(69) 3228 1985

**Santa Catarina**

Biguaçu  
**Bodiesel Bombas Injetoras**  
(48) 3243 6511

Blumenau  
**HG Diesel**  
(47) 3338 1322

Joinville  
**Oficina Soares**  
(47) 3472 3082

Mafra  
**Veículos Mallon**  
(47) 3641 1000

Tubarão  
**Zanotto Diesel Truck**  
(48) 3628 1803

**São Paulo**

Campinas  
**Formaggioni & Cia.**  
(19) 3272 7099

Itapira  
**Dieseltruck**  
(19) 3863 0004

Limeira  
**Mercuri Centro Automotivo**  
(19) 3451 4498

Osasco  
**Coel**  
(11) 3683 3224

Presidente Prudente  
**Euro Bombas Diesel**  
(18) 3908 2424

Ribeirão Preto  
**Sodiesel**  
(16) 3969 8888

Santo André  
**MGM Eletro Diesel**  
(11) 4479 5800

São Bernardo do Campo  
**Astro Diesel**  
(11) 4341-8191

São José do Rio Preto  
**Ajatodiesel**  
(17) 3224 7541

São Paulo  
**Leon Motores**  
(11) 2954 4888

Sorocaba  
**Sorodiesel**  
(15) 3331 6666

**Tocantins**

Palmas  
**Bom Diesel**  
(63) 3223 9900

Faça revisões em seu veículo regularmente.



# Fabricantes mantêm otimismo, apesar do declínio do mercado

**As montadoras apresentaram no Salão de Hannover suas novidades, como a motorização Euro 6, e tecnologias que tornam mais eficiente a operação dos caminhões, reduz o consumo de combustível e aumenta a segurança, além de oferecer alternativas de propulsão híbrida**

APESAR DA CRISE QUE ESTREMECEU DIVERSAS economias da Europa e reduziu sensivelmente as vendas de veículos nos últimos dois anos, as principais montadoras se empenharam em desenvolver novas tecnologias e produtos para transporte de carga e de passageiros, que foram apresentados no Salão Internacional de Veículos

Comerciais IAA 2012, a mais tradicional e maior exposição do setor.

Realizado meados de setembro em Hannover, na Alemanha, o IAA 2012 mostrou que as montadoras, com o objetivo de reanimar as vendas, adotaram a estratégia de oferecer veículos que proporcionam redução de consumo de combustível,

diminuição de emissões e garantia de segurança reforçada, bem como permitir maior rentabilidade aos transportadores. Coincidindo com essa estratégia, chega a motorização Euro 6 nos veículos pesados, em cumprimento às normas de emissões que entram em vigor na União Europeia a partir de janeiro próximo. Tudo isso, aliado



aos sinais de recuperação das principais economias da região, devolveu aos fabricantes a confiança na indústria de veículos assim como o otimismo em relação às perspectivas do mercado nos próximos anos.

Na sua apresentação à imprensa internacional em Hannover, Andreas Renschler, membro do conselho de administração da Daimler AG, responsável pela áreas de veículos pesados do grupo, declarou que pelo menos a atmosfera na Europa é, por assim dizer, "ainda cautelosamente otimista". Ele disse que a difícil situação econômica da Europa Meridional está afetando as vendas de veículos comerciais, mas a Daimler Trucks é menos afetada devido às suas vendas tradicionalmente vigorosas na Europa do Norte. Para a América do Norte ele prevê crescimento da demanda entre 10% e 20% este ano, e o grupo foi muito bem, com expansão de 27% na região.

Além disso, afirmou que as perspectivas para todas as nações Bric permanecem também extremamente positivas, como é o caso do Brasil. Deste modo, em 2012, existe ainda espaço para crescimento nos maiores mercados mundiais de veículos comerciais. Em suma, "o sol não está brilhante em todos os lugares, mas o panorama geral é sólido. Ou seja, mercados fortes podem compensar os mercados mais fracos numa escala mundial. Ele acredita que a demanda mundial por caminhões médios e pesados crescerá cerca de 50% durante os próximos dez anos, citando uma série de fatores que justificam este otimismo.

Uma estratégia adotada pela Mercedes-Benz, marca do grupo Daimler, para aumentar as vendas é se tornar a mais global possível, com a adoção de plataformas mundiais nos seus produtos para ter escala e ser tornar mais competitiva, conforme afirmou Hubertus Troska, CEO

da Mercedes-Benz Trucks.

Com três marcas, 70 veículos, entre caminhões, ônibus e comerciais leves, a Daimler AG seguiu às riscas o slogan adotado pela IAA neste ano, "A máquina do futuro", e exibiu o pioneirismo nos seus veículos em termos de eficiência, economia, meio ambiente e segurança. Nos 10 mil metros quadrados de seu pavilhão de exposição, as três marcas do grupo – Mercedes-Benz, Setra e Fuso – despertaram grande interesse dos visitantes com suas mostras inovadoras.

Um exemplo é o Caminhão Aerodinâmico da Daimler Trucks com o Reboque Aerodinâmico que demonstrou meios em que o consumo de combustível pode ser ainda mais reduzido pela adoção de uma aerodinâmica sofisticada. Os efeitos são a redução do custo operacional e, ao mesmo tempo, o apoio à preservação de recursos naturais e do meio ambiente.



**Caminhão Aerodinâmico da Mercedes-Benz, testado em estradas, consegue redução de 4,5% no consumo**



**Nova linha Mercedes-Benz Antos de modelos pesados para distribuição de curta distância**

De acordo com a Daimler, o conjunto não foi projetado para o futuro, já que reduz de maneira realista e prática o consumo de combustível dentro das restrições legais vigentes. O conjunto formado pelo novo Mercedes-Benz Actros e um Reboque Aerodinâmico consegue uma redução de cerca de 4,5% em transporte de longa distância. O caminhão em si obtém uma economia de cerca de 3,5%. Resultados já comprovados na prática nas estradas, informa a montadora.

No pavilhão do grupo em Hannover os modelos expostos incluem 20 caminhões, 24 comerciais leves, seis ônibus e cinco veículos especiais. A Setra é representada por sete ônibus e a Fuso, por oito caminhões leves.

Entre as estreias estão as novas versões do Actros com economia de consumo, o modelo pesado Antos para distribuição em curtas distâncias, o Eonic silencioso e movido a gás natural liquefeito, o Mercedes-Benz Sprinter com transmissão automática de sete marchas, o ônibus Vito E-cell, isento de emissões, o Sprinter E-cell, assim como o Fuso Canter 4x4 fora de estrada.

O novo Actros tem novos motores das séries OM 470 e OM 936 e dois modelos

destinados a aplicações específicas. Pela primeira vez o sistema auxiliar PPC interliga os dados do GPS ao controle do trem de força para economizar combustível. Além disso, o sistema de freio de segurança Active Brake Assist é uma nova melhoria nos padrões de segurança.

Ao mesmo tempo a Mercedes-Benz apresentou a linha completa de motores que cumpre a norma Euro 6, para caminhões ônibus e veículos especiais, como o modelo Unimog.

**MAN** – No salão de Hannover, a MAN apresentou ao público especializado os novos caminhões das séries TG, TGM. TGS e TGX com uma série de inovações e equipados com motores para cumprir a futura norma de emissão de gases Euro 6. A tecnologia de motorização adotada é a SCR. Segundo a empresa, foi possível manter o peso do sistema Euro 6 de tal forma baixo que se conseguiu aumentar a vantagem de carga útil dos caminhões TG.

Além da nova motorização, a família TG adotou uma nova identidade visual, com uma frente reestilizada, com modificações no logotipo. Nos modelos MAN TGL e TGM, o interior da cabine também foi

totalmente remodelado para atender à exigência Premium dessas famílias de veículos, aumentando o conforto de condução e a funcionalidade do novo painel de instrumentos, além de outros itens que facilitam a vida do motorista.

O modelo MAN TGX EfficientLine, por exemplo, mesmo com motorização Euro 6, continua oferecendo economia de consumo de até 3 litros no consumo em relação a um cavalo mecânico padronizado. A novidade é que vem equipado com MAN Telematic, sistema para gestão de frota que assegura uma utilização econômica do veículo, com a função de análise do uso do veículo agora com relatórios mais detalhados.

O público também pôde ver no IAA 2012 um caminhão MAN que consegue realizar tarefas pesadas de transporte na cidade sem emissões e de forma silenciosa. Com energia elétrica regenerativa obtida da tomada, o MAN Metropolis não emite CO<sup>2</sup>. Uma bateria modular de íon de lítio está montado por baixo da cabine do motorista, garantindo espaçamento máximo para a estrutura, uma distribuição de peso otimizada e segurança máxima. Um motor a diesel de carro silencioso da Volkswagen garante, em caso de necessidade, a geração de energia elétrica a bordo, assegurando a autonomia do caminhão pesado.

A MAN também apresentou seu estudo aerodinâmico otimizado do semirreboque denominado Concept S. Graças à aerodinâmica sofisticada, torna-se viável a redução drástica de consumo e de CO<sup>2</sup> por tonelada-quilômetro em 25%, sem precisar aceitar uma redução da capacidade de carga. O desenvolvimento da aerodinâmica inclui a mudança de corrente total do semirreboque. Isso começa pela frente arredondada, as superfícies espelhadas reduzidas e os tanques aerodinâmicos integrados no cavalo mecânico. O recém-desenvolvido spoiler superior fecha as aberturas entre o cavalo e o semirreboque. Uma cobertura total lateral do semirreboque e a traseira que se estreita completam



**A família MAN TG adotou uma nova identidade visual, com uma frente reestilizada**

CARRO FORTE PARA O TRABALHO



# SOME FORÇA E ECONOMIA. E MULTIPLIQUE POR UMA FROTA.

CUSTO DE MANUTENÇÃO IMBATÍVEL: COMPARE E COMPROVE.

PREÇO ESPECIAL PARA FROTISTA

PIK UP CABINE DUPLA

À VISTA: **R\$ 75.900,00**

PIK UP CABINE SIMPLES

À VISTA: **R\$ 59.900,00**



Tradição  
1945

LANÇAMENTO DA LINHA EURO-V:  
MOTOR MAIS LEVE E POTENTE.  
AGORA COM PILOTO AUTOMÁTICO  
E TRIO ELÉTRICO GRÁTIS.



>> 4 X 4



>> DIESEL



>> MAIOR ESPAÇO

Consulte nossa rede de concessionárias\*

Tel.: 11 3060-5711

[www.mahindra.com.br](http://www.mahindra.com.br)

[frotista@mahindra.com.br](mailto:frotista@mahindra.com.br)

 **Mahindra**  
Rise.

Respeite os limites de velocidade.



**GARANTIA**  
**3 ANOS**  
ou 100.000 KM

**FAÇA UM**  
**TEST DRIVE**

\*Rede autorizada em todo país. Respeite a sinalização de trânsito. Consulte uma concessionária ou o site Mahindra para obter informações sobre as versões e configurações disponíveis. Imagens meramente ilustrativas. Os veículos Mahindra estão em conformidade com o Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores - Proconve. \*\*Mahindra CD 12/13, à vista a partir de R\$ 75.900,00. \*\*\*Mahindra CS 12/13, à vista a partir de R\$ 59.900,00 (carroceria não inclusa). Ofertas válidas apenas para frotistas e produtores rurais. Estoque limitado. Garantia de três anos ou 100.000 km para pessoa jurídica, condicionada aos termos e condições estabelecidos no Manual da Garantia e Manutenção. A Mahindra reserva-se o direito de alterar as especificações de seus veículos, serviços e taxas sem prévio aviso. Promoção válida até 31/12/2012 ou enquanto durar o estoque. Cinto de segurança pode salvar vidas. Frete incluso para todo o Brasil.

 **MONTADO**  
**NO BRASIL**

PRODUZIDO  
NO POLO INDUSTRIAL  
DE MANAUS  
 **CONHEÇA A AMAZONIA**





o fluxo de ar otimizado em torno do boque. Como resultado, melhora muito o coeficiente de resistência ao arrasto.

A MAN Latin America também participou da IAA 2012 e mostrou as soluções de transporte para o mercado sul-americano, como os recém-introduzidos caminhões TGX fabricados no Brasil, com motor Euro 5. Outros modelos exibidos são da série VW Constellation Advantech com motor D08 MAN e o Volksbus rodoviário. A versão apresentada do VW Constellation 24.280 Advantech tem sistema híbrido-hidráulico. O sistema reduz o consumo de combustível e é indicado especialmente para utilizações municipais com frequentes trajetos de anda e para.

Durante o evento em Hannover, Roberto Cortes, presidente da MAN Latin America anunciou os novos caminhões vocacionais da montadora em coletiva de imprensa

para jornalistas latino-americanos. Criados dentro do conceito sob medida, os veículos foram especialmente desenvolvidos para as mais variadas aplicações. Os caminhões são divididos em três grupos: Distributor, para distribuição de bebidas; Constructor para a construção civil; Compactor, voltado ao segmento de coleta de lixo; além de modelos específicos para o transporte logístico e de valores. Todos atendem itens específicos solicitados por clientes e necessários para oferecer um excelente desempenho e performance a esses segmentos, segundo a empresa. Os motores dos modelos utilizam a tecnologia EGR, sem uso de Arla 32.

Além do chassi especial para carro-forte, outra novidade é que a linha VW Constellation passa a integrar os produtos vocacionais junto com os veículos da família VW Worker, que contava com estes modelos.

“Todos esses segmentos da linha vocacional vêm crescendo muito nos últimos anos. Estamos atentos às mudanças de mercado e, seguindo o nosso consagrado conceito sob medida, desenvolvemos os novos produtos”, afirmou Roberto Cortes.

“Entre tantas atrações na feira, tenho a convicção que a MAN Latin America está em posição privilegiada, sobretudo porque apresentamos soluções de transporte focadas nas economias que mais crescem hoje no mundo. Mostramos veículos com excelente relação custo-benefício e equipados com tecnologias desenvolvidas para a realidade de operações nesses países”, destacou.

**SCANIA** – No IAA a Scania expôs exemplares da nova e versátil gama de motores Euro 6, com potências que vão desde os 250 aos 480 CV. Os quatro motores Euro 6 de 9 litros, diesel, apresentam as tecnologias SCR (320 e 360 CV) e EGR/SCR (250 e 280 CV). Os motores de 13 litros, de 440 e 480 CV, estão equipados com uma combinação EGR/SCR. Dois novos motores Euro 6, a gás, abrem caminho para novas aplicações com torque elevado e performance semelhante ao do diesel.

O pós-tratamento SCR é utilizado em dois novos motores diesel de 9 litros – de 320 e 360 CV – enquanto os novos motores de 250 e 280 CV aliam o sistema EGR e SCR, semelhante ao utilizado nos veículos de 13 litros com 440 e 480 CV. Os clientes podem assim optar entre a tecnologia SCR



**A linha Mercedes-Benz Actros oferece dois modelos destinados a aplicações específicas**



ou EGR+SCR, na gama de 9 litros.

Os motores Euro 6 apresentam alto torque em baixas rotações, o que proporciona uma ótima dirigibilidade e permite velocidade de cruzeiro adequada a baixas rotações, para uma economia máxima de combustível.

No estande, a montadora exibiu os caminhões Scania R 730 4x2 – cavalo mecânico topo de gama, Scania R 560 6x4 – pequeno caminhão V8 para transporte de madeira, com grua auxiliar, Scania R 480 de dupla tração 6x2 – Euro 6 de alta performance, Scania G 440 4x2 – cavalo mecânico Euro 6 versátil, Scania R 440 6x2, Scania G 440 off-road 8x4 – veículo de aluguel com caixa Meiller, basculante por 3 lados, Scania P 340 4x2 – cavalo mecânico com motor Euro 6, a gás, para transporte regional, Chassis Scania P 320 6x2, de piso baixo para coleta de lixo, além dos ônibus Scania Citywide LE, de piso baixo, urbano, e Scania OmniExpress 3.20 Euro 6, rodoviário.

Os motores em linha da Scania para caminhões são também utilizados nos ônibus de transporte urbano e nos ônibus rodoviários Scania – incluindo as opções de combustíveis alternativos como o biogás, o gás natural e o etanol –, e a nova gama Euro 6. No estande encontra-se também um Scania OmniExpress 3.20 Euro 6, específico para o mercado alemão. No exterior, estão expostos dois ônibus: um Scania Touring e um Scania OmniExpress 3.60.

Tanto os motoristas como os operadores

serão beneficiados com uma vasta gama de sistemas de apoio desenvolvidos pela Scania e pela primeira aplicação da Scania para smartphones e PC tablet.

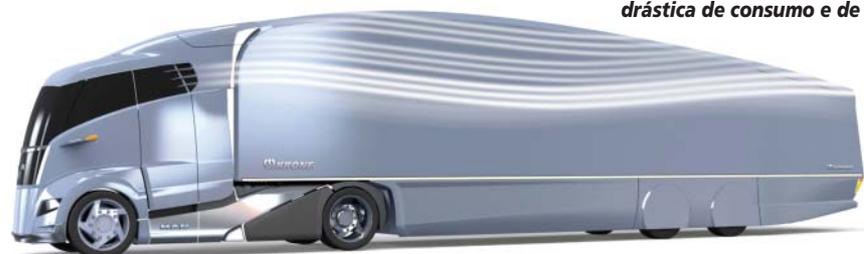
Os caminhões off-road da Scania, lançados em 2011, foram exibidos pela primeira em uma exposição internacional, representados por um caminhão basculante, que faz parte da oferta de aluguel da Scania na Alemanha. Os novos caminhões off-road estão adaptados às necessidades mais específicas

da indústria. O novo design da cabine distingue-se pela funcionalidade, já que incorpora soluções robustas, que protegem os componentes mais vulneráveis, reduzindo os custos de reparação e evitando que o caminhão fique parado.

O Ecolution Scania é a solução para maximizar a economia de combustível e reduzir as emissões de CO<sub>2</sub>, propiciando um aumento da economia de combustível entre 10 e 15%.



**Dependendo da potência do motor Euro 6, os caminhões Scania utilizam tecnologia SCR ou uma combinação de EGR e SCR**



**Estudo aerodinâmico da MAN, Concept S, viabiliza uma redução drástica de consumo e de CO<sub>2</sub>**



**Volvo FH, o mais pesado da empresa, com motor de 16 litros e 750 cv de potência**

**VOLVO** – Dez modelos da nova série de caminhões Volvo FH foram apresentados pela fabricante em Hannover, bem como uma nova gama de novos componentes como o sistema I-Torque e os primeiros motores Euro 6 da Volvo Trucks.

A nova e completamente redesenhada família Volvo FH incorpora inovações inéditas para economizar combustível e também melhorar a dirigibilidade, ergonomia e segurança. “Na Volvo Trucks estamos naturalmente muito orgulhosos e empolgados por poder mostrar ao público nossos novos caminhões pela primeira vez. O novo Volvo FH representa muitos anos de trabalho duro e inovação”, afirmou Claes Nilsson, presidente

da empresa. “O resultado é engenharia e design da melhor qualidade, tudo destinado a aumentar a produtividade e economia de combustível, além de atrair os melhores motoristas.”

No estande da Volvo, a montadora expôs o primeiro caminhão do mundo com Suspensão Dianteira Individual, um cavalo mecânico Volvo FH com motor de 13 litros e 500 cv de potência. Com esse sistema as rodas dianteiras têm suspensão individual, resultando em uma rodagem mais firme e mais estável na estrada. Também pôde ser visto o Volvo FH, o mais pesado da empresa, com um motor de 16 litros que desenvolve 750 cv de potência e 3.550 Nm de torque, mostrado nas versões 4x2 e 8x4.

Atenta ao item segurança, a Volvo garante que o novo FH é também o modelo Volvo mais seguro já construído. Foi testado em mais de 1.000 vezes em simulações de computador e mais de 20 vezes em testes reais. O veículo resistiu em teste de colisão correspondente a uma colisão comum na rodovia com um objeto estacionário. Outros modelos apresentados pela Volvo no IAA 2012 foram dois cavalos mecânicos com motor de 13 litros e 500 cv de potência, ambos com suspensão dianteira individual, dois cavalos mecânicos com motor de

13 litros e 460 cv de potência, um com a nova motorização Euro 6, o caminhão de teste de colisão 4x2, dois caminhões rígidos 6x2 e um modelo 6x4 basculante. Os novos FH16 também foram apresentados em versões 4x2 e 8x4 com motor Euro 5 de 750 cavalos de potência.

**IVECO** – A Iveco levou para a IAA 2012 diversas novidades. Após a apresentação oficial em 1 de julho deste ano, o novo Stralis Hi-Way fez sua estreia diante do grande público internacional. O novo Trakker, como uma cabine totalmente redesenhada, também foi apresentado oficialmente no evento.

Além de exibir uma gama completa de veículos da marca, como os destinados ao setor de construção, ônibus e micro-ônibus, a montadora italiana mostrou no salão seus motores Euro 6 e o sistema de redução catalítica avançada High Efficiency SCR, patenteada pela FPT Industrial, divisão de powertrain do grupo.

O foco das atenções foi para o novo Stralis Hi-Way, um veículo que, segundo a Iveco, proporciona ao operador uma série de vantagens importantes, como a redução substancial de até 4% nos seus custos. Dentro da família Stralis, o modelo GNV versão Natural Power, movido a gás, também foi apresentado ao público. O modelo, para médias distâncias, já é comercializado na Europa desde o início do ano.

Para completar a renovação da família dos pesados, o novo Trakker off-road reestreeia com uma cabine totalmente nova. O veículo destina-se a operação 365 dias ao ano em terrenos muito irregulares e inacessíveis. Outra marca da montadora é a Astra, de modelos extrapesados off-road, que compareceu ao salão com a nova versão do HD9 para construção.

A Iveco também reservou um grande espaço no estande para os veículos médios e leves, representados pelos novos modelos Eurocargo (na faixa de 6 a 18 toneladas) e Daily, neste caso com três versões.



**O Iveco Trakker off-road reestreeia com uma cabine totalmente nova**

# CHEGOU A RENAULT PRO+. PARA EMPRESAS E CLIENTES PROFISSIONAIS.

NA RENAULT O SEU CNPJ  
VALE UM **DESCONTÃO** EM  
TODA A LINHA DE VEÍCULOS.



## DIFERENCIAIS RENAULT PRO+

- Área exclusiva para empresas e clientes profissionais
- Equipe especializada em utilitários, taxistas e portadores de deficiência
- Ampla exposição de veículos utilitários
- Test-drive em veículos de passeio e utilitários
- Proposta de utilitários ou transformados em até 48h
- Custos de manutenção competitivos, conforme a Revisão Preço Fechado
- Acesso gratuito à internet
- Manutenção de utilitários de até 5 toneladas
- Oficina com atendimento prioritário para taxistas e clientes profissionais
- Revisões programadas no manual com entrega em 24h
- Lavagem de cortesia para carros com passagem pela oficina
- Entrega do veículo feita por um técnico da oficina



### RENAULT KANGOO 1.6 16V FLEX 2013

- 800 KG DE CARGA ÚTIL
- CONTA-GIROS
- PORTA LATERAL, AR-CONDICIONADO E DIREÇÃO HIDRÁULICA OPCIONAIS
- PREÇO DE REVISÃO 10.000 KM R\$ 210

A PARTIR DE  
**R\$ 33.279**



### RENAULT MASTER 2013

- ATÉ 1.809 KG DE CARGA ÚTIL
- VIDROS, RETROVISORES E TRAVAS ELÉTRICAS DE SÉRIE
- PREÇO DE REVISÃO 15.000 KM R\$ 259

A PARTIR DE  
**R\$ 61.533**

**Respeite os limites de velocidade.**

Consulte a concessionária Renault mais próxima de você em [www.renault.com.br](http://www.renault.com.br)

**RENAULT PRO+**  
Para empresas e clientes profissionais.



**UTILITÁRIOS RENAULT  
COM VOCÊ DESDE O INÍCIO.**



**MUDE A DIREÇÃO**



Condições válidas até 30/11/2012 para o Kangoo Express 1.6 16V Flex 12/13 e Master Chassi Cabine 2013. Para mais informações, consulte uma Concessionária Renault. Programa Brasileiro de Etiquetagem – PBE, na categoria Comercial, referente ao Kangoo Express 1.6 16V, sendo o menor consumo na categoria A. Combustível etanol na cidade 6,1 km/l e na estrada 7,4 km/l. Combustível gasolina na cidade 9,0 km/l e na estrada 10,9 km/l. Valores de revisão válidos até 31/12/2012. Revisões realizadas após 31/12/2012 terão os valores reajustados. Para mais informações, consulte o regulamento no site. Financiamento pelo CDC ou leasing pela Cia. de Crédito, Financiamento e Investimento Renault do Brasil. Estoques referentes à soma dos veículos das concessionárias participantes. Ofertas válidas somente para pessoas jurídicas até 30/11/2012 ou enquanto durarem os estoques. Garantia de 1 ano ou 100 mil quilômetros, o que ocorrer primeiro, conforme consta no Manual de Garantia e Manutenção. As informações sobre consumo estão de acordo com os ensaios realizados pelo Inmetro. O consumo percebido pelo motorista poderá variar para mais ou para menos, dependendo das condições de uso. Reduza a velocidade, preserve a vida.



# No mercado, o novo Iveco Stralis Ecoline

**Com o novo modelo montadora amplia a opção de potência da linha Stralis e passa a atender todas as demandas do segmento de pesados e extrapesados**

■ SONIA MORAES

A IVECO ATUALIZA A SUA LINHA DE VEÍCULOS Ecoline e passa a oferecer o novo caminhão Stralis com o motor de 9 litros de 330 cv ou 360 cv de potência. Com este propulsor desenvolvido pela FTP Industrial – divisão de powetrain do Grupo Fiat –, que faz a sua estreia mundial no Brasil, a montadora amplia a opção de potência do Stralis para cinco versões, incluindo o tradicional motor de 13 litros de 400 cv, 440 cv e 480 cv, todos equipados com a tecnologia SCR (Redução Catalítica Seletiva), que depende do aditivo Arla-32 para atender à nova legislação de emissões do Proconve P7, equivalente à Euro 5. “Com cinco opções de potência, atendemos a todas as demandas do segmento de pesados e extrapesados”, disse Marco Mazzu, presidente da Iveco Latin America. O Stralis é o quarto lançamento da Iveco este ano, depois da apresentação das

novas gerações do Daily, Trakker e Tector.

O novo Stralis consumiu dois anos de desenvolvimento, um milhão de horas de trabalho, uma centena de protótipos e cerca de cinco milhões de quilômetros de testes. É o maior projeto da Iveco fora da Europa.

Entre as novidades surgidas neste processo estão uma nova geração de chicotes elétricos de elevado padrão de blindagem contra umidade, poeira e trepidação elevada, reforços gerais de carroceria, catalisadores para a tecnologia SCR com estrutura mais resistente, nova válvula de freio de serviço e nova válvula (APU) de superior eficiência no tratamento do ar do sistema de freios. “Reprojetamos os caminhões não só para atender à norma Euro 5, mas à própria demanda do mercado”, disse Alcides Cavalcanti, diretor comercial da Iveco.

Os novos modelos Euro 5 contam agora

com quatro anos de garantia – o primeiro ano para o veículo completo e os três seguintes para o trem de força – e a vantagem do novo Stralis está na economia de até 7,5% no consumo de combustível em relação à versão Euro 3. “Os novos modelos contam com maiores intervalos nas revisões programadas e, em três anos, o cliente consegue reduzir em 5% o custo operacional”, afirma Maurício Gouveia, diretor de pós-venda da Iveco.

O caminhão chega ao mercado com preço de R\$ 220 mil para a versão de entrada, 4x2 de 330 cv de potência, e vai até R\$ 360 mil para o modelo top da linha, a versão 6x4 de 480 cv de potência que traz de série câmbio automatizado e freios ABS, com ajustador de folga automático e sensor de desgaste das lonas em todos os eixos.

Desde que foi lançado em 2004, o Stralis

já vendeu mais de 22 mil unidades no mercado brasileiro, volume que representa 20% de tudo que a Iveco vendeu no Brasil. Com a nova geração do modelo a montadora pretende ampliar a sua participação no segmento extrapesado, de 12% para 15% nos próximos meses, segundo Cavalcanti. O diretor da Iveco disse estar otimista com a recuperação do mercado e satisfeito com o desempenho da empresa. "Mesmo com o mercado de caminhões em queda a Iveco manteve os 12% de market share", destacou.

Cavalcanti comentou que um dos grandes impactos no mercado de caminhões foi a lentidão da economia, além da entrada em vigor da norma Euro 5, que impactou no custo do caminhão com alta de até 15%. "No começo do ano ainda havia insegurança sobre a distribuição do diesel S-50 e do Arla-32, por isso o transportador decidiu esperar para ver como ficaria o mercado; outro problema foi o crédito que ficou escasso por causa da inadimplência", explicou o diretor comercial. "Mas há sinais de recuperação e a perspectiva é positiva para o último trimestre do ano e começo de 2013."

Marcos Mazzu, presidente da Iveco Latin America, disse que o Brasil vive um momento de transição econômica. "As vendas de janeiro a agosto ficaram abaixo de 2011, mas o mercado atingiu uma fase de estabilização e continuamos confiantes porque

o Brasil continua apresentando expectativa interessante de desenvolvimento", afirmou Mazzu.

Segundo o presidente da Iveco, o incentivo do governo ao setor, por meio do PAC Equipamentos, é um dos indicadores que a economia brasileira continuará forte nos próximos anos. Mazzu destacou que neste momento de dificuldades a Iveco não cruzou os braços. "Para atender à norma Proconve P7, a empresa foi além e renovou toda a gama de produtos abrindo ainda mais o leque de ofertas. Nossos veículos estão ainda mais confortáveis e robustos, com motores perfeitamente adaptados ao Brasil, com maiores potências, melhor desempenho e o melhor custo-benefício, além de serem muito mais econômicos e amigáveis ao meio ambiente", assegurou.

**EQUIPAMENTOS** – A nova geração Stralis chega ao mercado com uma lista maior de equipamentos. As versões a partir de 400 cv trazem de série câmbio automatizado e freios ABS, com ajustador de folga automático e sensor de desgaste das lonas em todos os eixos, transferência de carga para eixo de apoio (na versão 6x2), e tanque alumínio.

O modelo vem com ar-condicionado, banco do motorista pneumático com ajuste lombar e econômetro integrado ao novo painel de instrumentos. O veículo é equipado com vidros e espelhos elétricos, coluna de direção pneumática totalmente ajustável e suspensão da cabine pneumática.

Todos os modelos usam a transmissão ZF 16AS2630 TO, de 16 velocidades, que é

**A versão top de linha do Stralis tem 480 cv de potência câmbio automatizado e freios ABS de série**



**Banco do motorista, pneumático, dispõe de ajuste lombar**

automatizada de série a partir dos 400 cv (e opcional para o 360 cv).

Nas versões 6x2, há o "auxílio de partida", que por meio de uma tecla no painel levanta o terceiro eixo e faz a transferência de carga para o eixo de tração, o que ajuda nas arrancadas com o caminhão em aclives ou terrenos irregulares. Nas versões 6x4, há o bloqueio de diferencial eletropneumático de série, com proteção de velocidade. Os veículos também têm a opção de serem preparados para a instalação de tomadas de força, dispensando qualquer adaptação de terceiros.

O novo Stralis vem equipado com tanque de combustível em alumínio de série com capacidade de 600 até 900 litros e o tanque de Arla 32 com capacidades de 55 e 100 litros (esta última em versão opcional).



# O caminhão do futuro

**A Volvo já tem sua concepção do caminhão que deverá rodar nas estradas do futuro e prevê que a melhoria da aerodinâmica para aumentar a eficiência e reduzir o consumo de combustível será um dos pontos fortes**

■ AMARILIS BERTACHINI

O CAMINHÃO DO FUTURO VAI TER QUE acompanhar as mudanças do mundo: o poder econômico deverá migrar dos Estados Unidos para a China e o planeta terá 7 bilhões de pessoas que precisarão compartilhar e buscar fontes alternativas de energia, ao mesmo tempo em que necessitarão interromper o uso de combustíveis fósseis para melhorar as condições climáticas. A concepção é de Rikard Orell, diretor de design da Volvo Trucks e um dos responsáveis pelo Volvo Concept 2020, um caminhão conceitual que reflete a ideia da montadora sueca de como serão os veículos pesados nas próximas décadas.

O foco no baixo consumo de combustível será um dos pontos fortes e já tem norteado, nas últimas décadas, os projetos de novos modelos de caminhões, demandando tecnologias embarcadas cada vez mais

avancadas e novos designs que contribuiram para melhorar o desempenho e a eficiência dos veículos nas pistas. Na opinião de Orell, na parte frontal de um caminhão moderno a possibilidade de inovações é pequena, mas na traseira do veículo ainda poderão ser adicionados diferentes recursos para melhorar a aerodinâmica. Ele relata que alguns trabalhos já realizados calculam uma redução de 25% na resistência ao ar em alguns modelos e adotando novas providências, como substituir os retrovisores por câmeras e fechar o chassi, é possível conseguir mais de 8% a 10% de redução para aumentar a eficiência e diminuir o consumo de combustível.

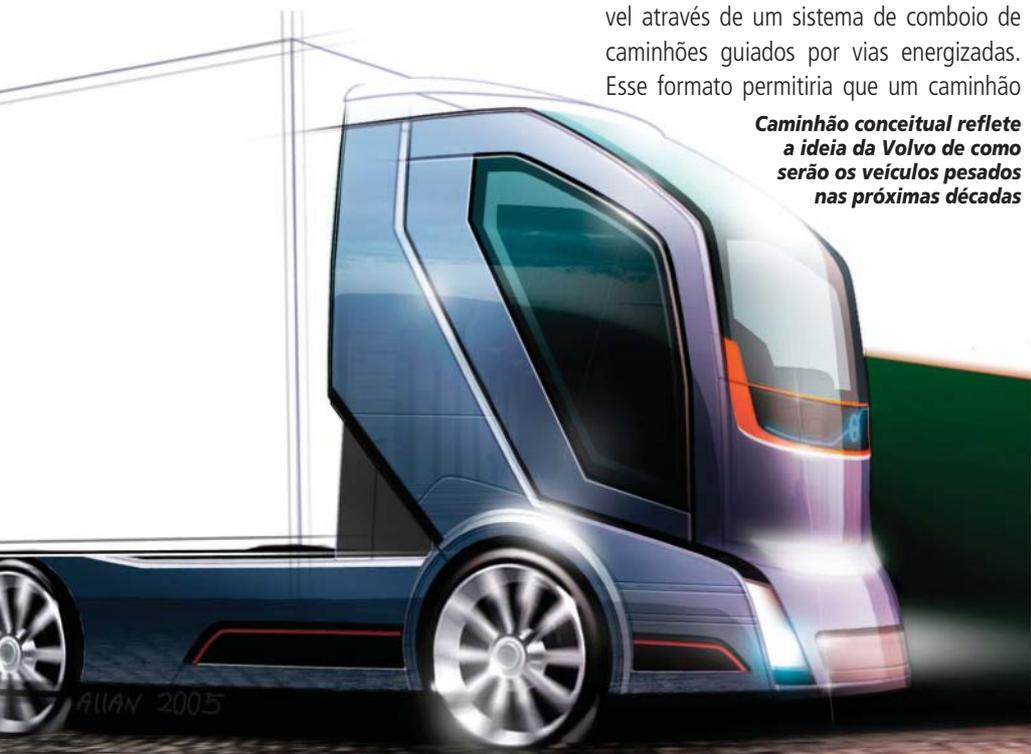
Ele também antevê a possibilidade de o motorista dirigir o veículo sem precisar estar o tempo todo com sua atenção voltada para o volante e a estrada. Isso seria possível através de um sistema de comboio de caminhões guiados por vias energizadas. Esse formato permitiria que um caminhão

***Caminhão conceitual reflete a ideia da Volvo de como serão os veículos pesados nas próximas décadas***

andasse praticamente “no vácuo” da unidade à sua frente, reduzindo o arrasto aerodinâmico com menor consumo de combustível. Com o caminhão da frente do comboio guiando os demais, os motoristas poderiam deixar suas máquinas no piloto automático e descansar ao volante.

A tendência é que os grandes caminhões fiquem cada vez maiores, para aumentar os ganhos de eficiência energética em grandes distâncias, e os pequenos fiquem cada vez menores para circular dentro das áreas urbanas adensadas e com restrições de tráfego cada vez maiores. Globalmente, é o veículo de médio porte que tende a desaparecer com o tempo.

“Quando entramos em um novo projeto, vamos fundo. Temos que entender de tudo, porque conversamos com diferentes áreas, como marketing, psicologia, engenharia. Buscamos inspiração até na moda, na natureza”, declara Orell, destacando o auxílio da tecnologia digital e da realidade virtual nesse processo. Exemplo do desenvolvimento desses conceitos de design foi o Volvo FH, concebido em 2001, com sua segunda geração que teve como inspiração a baleia orca,





**Rikard Orell, diretor de design: "Buscamos inspiração até na moda e na natureza"**

uma metáfora ao mamífero que é grande, poderoso, inteligente, usa sua força só se necessário e se comunica a grandes distâncias com outras orcas.

Outro princípio básico que norteará o caminhão do futuro é a segurança, um item quase de obsessão para os suecos, inventores do cinto de segurança. "Procuramos ampliar esse cuidado para as pessoas que estão em volta do nosso produto", diz Orell. Ele destaca também o motorista como parte importante na concepção do produto e no sucesso da empresa como um todo e explica a importância de projetar cabines mais confortáveis, quase como uma sala de estar para esses profissionais, e adotar tecnologias que liberem o motorista para que ele não precise ficar 100% do tempo de olho na estrada. "O giro de mão de obra é caro porque é preciso treinar cada novo funcionário. O motorista é o embaixador da transportadora, é ele quem vai falar com o



**Ilustração do sistema de comboio de caminhões que permite reduzir o arrasto e o consumo**

cliente final, entregar a mercadoria, ele tem que ter um lugar para descansar. A cabine é um abrigo para o motorista, ele passa muito tempo lá", observa Orell.

De acordo com Sérgio Gomes, diretor de estratégia de caminhões da Volvo Latin America, a geração de caminhões do futuro será certamente mais eficiente na questão do combustível e ele prevê que as aplicações da caixa de câmbio I-Shift da Volvo vão se expandir. Atualmente, esse item tornou-se praticamente um item de série porque cerca de 90% dos caminhões da linha FH saem da produção da fábrica de Curitiba (PR) com I-Shift, uma evolução que fazia parte da expectativa desde que foi lançado o equipamento no Brasil, em 2003. "A caixa

de câmbio eletrônica da Volvo é a principal mudança no comportamento do transportador brasileiro no que se refere à tecnologia na última década", declara Gomes. Entre as vantagens do componente estão a redução no consumo de combustível em até 5%, o menor custo com manutenção e maiores segurança e conforto para o motorista.

Para Kleber Puchaski, diretor de design da Designit Brasil e primeiro PhD em design de veículos no mundo, é importante lembrar que o consumidor — no caso o transportador — está cada vez mais exigente e já não aceita mais um produto "mais ou menos". "Um bom design é sempre aquele que é inovador. A inovação é um pré-requisito para a sobrevivência das empresas", afirma Puchaski. ■



# Agrale quer manter identidade tupiniquim

**Com capital 100% nacional, empresa comemora 50 anos de olho nas muitas oportunidades de nichos de mercado**

■ WAGNER OLIVEIRA

Júlio Soares



**As vendas da linha Marruá tanto para uso civil como militar crescem mês a mês**

UMA EMPRESA COM CAPITAL 100% NACIONAL robusto, focada cada vez mais em nichos que os grandes fabricantes desprezam e com vontade de avançar com produtos de qualidade e confiança. É assim que a direção da gaúcha Agrale vislumbra o futuro da companhia, cujo faturamento, no ano em que comemora 50 anos de história, entrará na casa de R\$ 1 bilhão com a produção de veículos – caminhões, chassis de ônibus, tratores e utilitários para aplicação militar e civil.

“Como empresa tupiniquim, ainda mantemos nossa vontade e energia de trabalhar e seguir conquistando espaços no mercado brasileiro e internacional”, afirmou Hugo Domingos Zattera, diretor-presidente da Agrale. “Continuamos investindo em tecnologia e treinamento para aperfeiçoarmos nossos processos e oferecermos a



nossos clientes produtos cada vez mais respeitáveis”, acrescentou o executivo, descartando o interesse em abrir mão do controle da companhia para outras grandes empresas que poderiam estar interessadas em comprar a Agrale.

Segundo Zattera, se não há em interesse em se desfazer da empresa, a Agrale continua empenhada em manter as atuais parcerias – como na montagem dos caminhões

International e a produção do chassi para a montagem do ônibus Volare pela Marco polo – e buscar outras novas. “Desde o surgimento da empresa, temos feito diversas parcerias estratégicas. Se voltarmos ao início da companhia, vamos ver que o primeiro trator foi montado com motor fornecido por uma empresa alemã. Quando é vantajoso para nós e os parceiros, não há porque não fazer alianças, porém sempre preservando a

nossa autonomia”, declarou Zattera, durante encontro com jornalistas de todo o Brasil levados a Caxias do Sul para visitar as instalações da empresa no aniversário de 50 anos.

Para mostrar que está muito ativa e motivada, a Agrale anunciou, embora sem divulgar números, investimentos na expansão de duas das três fábricas em Caxias. Com isso, vai ganhar mais mobilidade na estocagem e operação logística dos materiais e componentes que abastecem as unidades e na movimentação dos veículos lá produzidos e montados.

A empresa também tem o que mostrar no desenvolvimento de novas tecnologias sustentáveis. Alguns exemplos são a nova linha de caminhões e veículos com combustíveis alternativos, como o Agrale Marruá elétrico, em parceria com a hidrelétrica Itaipu binacional. Ainda desenvolve o ônibus híbrido diesel-elétrico Hybridus, além da tecnologia 4x4 para mini e micro-ônibus – tecnologia que atende ao programa Caminho da Escola, mas pode ter outras aplicações no mercado.

“Nossa linha Marruá cresce mês a mês com vendas tanto para uso civil quanto militar”, afirmou Pedro Soares, diretor da área técnica da Agrale. “Com a família Marruá, estamos abastecendo alguns setores, como o de mineração e manutenção e energia, que, por suas dificuldade em operações de minas e linhões elétricos, demandam veículos de extrema robustez. O Marruá se encaixa perfeitamente neste nicho, já que foi um veículo desenvolvido para o Exército brasileiro, que só aprova veículos que suportem as mais difíceis missões.”

Idealizada por pioneiros que buscaram prosperar com a fabricação de tratores para a mecanização da agricultura familiar no Brasil, a Agrale surgiu há 50 anos. Ao longo de cinco décadas, a empresa, que nasceu como Indústria Gaúcha de Implementos Agrícolas S. A. (Agrisa), se fortaleceu a partir de Caxias do Sul, para onde foi levada pelo empresário Francisco Stedile, cuja família até hoje mantém controle do negócio.

Júlio Soares



**Linha 2012 de caminhões Agrale foi resultado do desenvolvimento de novas tecnologias**



CENTRO DE ATENÇÃO AO CLIENTE  
0800 702 3443

# Quem conhece se surpreende. E quem já se surpreendeu recomenda.

Tector. Conheça e surpreenda-se.



Nova Geração

**ECOLINE**

Maior resistência • Menor custo operacional



**Mais conforto:**  
novo painel  
e banco com  
ajuste pneumático.



Motores até 5%  
mais econômicos  
e potentes  
com 220 e 280 cv.



Atende diversas aplicações:  
6, 9 ou 10 marchas,  
cabine Curta ou Leito  
e teto alto ou baixo.

# NOVO IVECO TECTOR

Leo Burnett/Taylor Made



Imagens meramente ilustrativas.

Faça revisões em seu veículo regularmente.

FAÇA UM  
**TECH  
DRIVE**  
TECNOLOGIA AO MÁXIMO

**Frota Fácil:** telemetria aberta  
e completa para a gestão de frotas.

**IVECO  
FROTA  
FÁCIL**

**TECTOR É IVECO.**

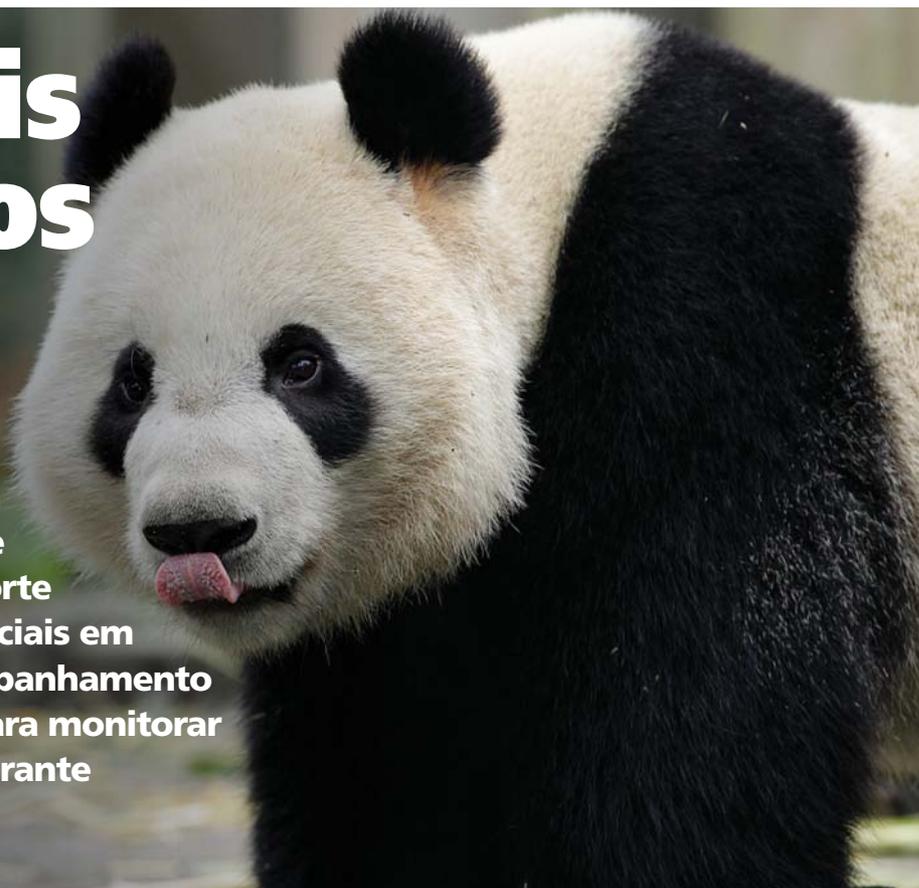
**IVECO**  
WWW.IVECO.COM.BR



# Animais em voos Vip

**Operação de alto custo, a logística para o transporte aéreo de animais de grande porte requer cuidados especiais em toda a cadeia e acompanhamento de um profissional para monitorar o nível de estresse durante o trajeto**

■ AMARILIS BERTACHINI



CAVALOS, URSOS PANDAS, TUBARÕES, LEOPARDOS, LEÕES-MARINHOS, o transporte de cargas vivas tem exigido maior especialização e criatividade por parte das companhias aéreas. Esse tipo de operação envolve algumas vezes logísticas inusitadas para levar as mais diversas espécies de animais de um a outro local, como foi o caso do transporte do tubarão *Carcharias Taurus*, de 1,80 metro de comprimento e 75 quilos, carregado da capital argentina, Buenos Aires, para o Aquário de São Paulo, ou ainda do casal de pandas levados da China para Cingapura.

O tubarão, transportado pela TAM Cargo, envolveu o desafio de manter a oxigenação do animal, o que foi solucionado por meio de um tanque triplamente vedado e equipado com uma bomba alimentada por baterias para manter a circulação da água, garantindo sua sobrevivência desde o embarque no aeroporto de Ezeiza, em Buenos

Aires, até a colocação no aquário paulistano. Além disso, o tubarão foi mantido em água do mar com temperatura controlada, o que resultou em um peso total da caixa de 1,2 tonelada. De acordo com a TAM o tipo de animal mais frequentemente transportado pela companhia são os cães, mas a empresa tem um acordo com o Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (Ibama) para transportar também animais silvestres para repatriação e preservação. De janeiro a junho deste ano foram transportados 300 animais silvestres e cerca de 7 mil cães e gatos, informa a companhia aérea.

Em junho a TAM transportou também um leão, apelidado de Leão Juba, do Centro de Triagem de Animais Silvestres (CETAS) do Ibama, no Ceará, para um santuário ecológico na Associação Mata Ciliar em Jundiá, interior de São Paulo. A operação

teve apoio da Tetra Pak, especializada em soluções para processamento e envase de alimentos. Para garantir uma transferência segura, a empresa providenciou uma caixa de transporte especial, fabricada especificamente para o traslado de grandes felinos. A caixa tinha 2,2 metros de comprimento e 1,30 metro de altura, e foi feita com matéria-prima reciclada de embalagens longa vida. "O material composto de plástico e alumínio proporciona maior conforto acústico e térmico para o animal, o que auxiliou para que a viagem de avião fosse tranquila", afirma Fernando von Zuben, diretor de meio ambiente da Tetra Pak.

Para o transporte de animais vivos é preciso seguir o padrão adotado pela regulamentação em vigor da IATA (International Air Transport Association). É necessário apresentar a GTA (Guia de Trânsito Animal) e um documento emitido por um

profissional qualificado, justificando a transferência entre as organizações específicas de cuidado animal (universidades, institutos, centros de pesquisa). Algumas espécies precisam de um atestado de saúde ou vacina e em alguns estados é necessário um documento adicional, emitido ou reconhecido por um posto da Secretaria da Fazenda, para liberação fiscal de saída ou entrada da carga viva.

A embalagem é outro ponto crítico desse tipo de transporte para garantir a segurança e saúde tanto dos animais, quanto das pessoas que participam da operação. Toda a identificação de embalagem e documentação tem que seguir um padrão que permita a pronta identificação do animal transportado.

**URSOS PANDAS** – No início de setembro, a Singapore Airlines – como parte de uma parceria com o programa Wildlife Reserves Singapore, um programa de preservação da vida selvagem de Cingapura, e a China Wildlife Conservation Association – transportou dois pandas gigantes, chamados de Kai Kai e Jia Jia, de Chengdu, na China, para o novo zoológico River Safari, em Cingapura. Os animais foram levados a bordo de um avião de carga Boeing 747-400 e, de acordo com a Singapore Airlines, durante as cinco horas de voo a temperatura da aeronave foi mantida entre 18 e 22 graus Celsius, padrão ao qual os pandas estão acostumados em seu habitat natural, na província chinesa de Sichuan.

Na viagem, os pandas foram acompanhados por uma equipe responsável que incluía dois cuidadores da Ya'an Bifengxia Panda Base e três profissionais da Wildlife Reserves Singapore, que tiveram acesso direto aos animais durante todo o tempo de voo. Segundo a companhia aérea, os pandas não foram sedados, e durante o voo foram alimentados com bambu, frutas e água. Ao desembarcarem foram levados até o zoológico em um veículo também com temperatura controlada.



**Chegada em Cingapura dos dois ursos pandas da China transportados pela Singapore Airlines**

Do Brasil, a Singapore Airlines realiza o serviço de transporte de peixes ornamentais para a Ásia (Cingapura e Japão). Para essa logística, os peixes são acondicionados em sacos plásticos com oxigênio, dentro de embalagens de isopor que são colocadas em caixas de papelão em um contêiner fechado. O voo até Cingapura tem uma duração de 26 horas.

**CAVALOS** – A Emirates SkyCargo, que já chegou a transportar até leões-marinhos, transporta mais frequentemente cavalos. “É preciso ter um grande cuidado porque, além de viva, é uma carga de alto valor agregado, há cavalos que custam entre US\$ 500 mil e US\$ 1 milhão”, relata Dener Souza, gerente de carga da SkyCargo para a América do Sul.

Para flexibilizar a logística, a companhia trabalha com baias desmontáveis, que podem ser articuladas de forma a acomodar dois, três ou até quatro cavalos em uma mesma baia, dependendo do tipo de aeronave e do porte do animal. Hoje a empresa utiliza cargueiros Boeing 777 e 747-400. Como alguns haras não têm o hábito

de efetuar transportes aéreos, a Emirates criou uma logística para levar as baias até o cliente para que ele possa fazer o embarque. “Hoje temos o maior número de baias posicionado em Dubai, na Alemanha e na Holanda. Se eu tiver um cliente embarcando cavalos em Viracopos, ou na Argentina, tenho que trazer essas baias até aqui e seria inviável trazê-las montadas, por isso o fato de serem desmontáveis, para podermos empilhá-las e levá-las a qualquer país onde sejam necessárias”, conta Souza.

Ele explica que antes do embarque é preciso tomar cuidado com as questões fitossanitárias. As baias precisam ser higienizadas, com produtos especiais para desinfecção, para evitar que os animais contraíssem doenças de outros que tenham sido transportados anteriormente. É preciso também abater as baias com água e com feno, em quantidade suficiente para garantir o bem-estar do animal durante o transporte.

A logística de embarque exige o acompanhamento dos tratadores que viajam como passageiros dentro da aeronave cargueira e com possibilidade de acesso direto aos animais, a qualquer momento em que



**A TAM transportou mais de 300 animais silvestres e 7 mil cães e gatos no primeiro semestre**

eles acharem necessário – entre o cockpit da tripulação técnica e o compartimento de cargas principal existe uma área onde são disponibilizados assentos para passageiros técnicos, como mecânicos e outros tripulantes e para os tratadores. Eles viajam munidos de medicamentos e também sedativos para o caso de algum animal entrar em estado de agitação. “Um animal desse porte, descontrolado dentro de um avião, pode oferecer risco”, afirma Souza.

Se o voo tiver conexão, todos os procedimentos tomados na origem terão que se

repetir no reembarque. É preciso remover as baias para uma área de descanso onde os animais são retirados, recebem alimentação, água e podem circular um pouco para variar de posição. As baias são limpas e novamente carregadas com água e feno para que os cavalos possam prosseguir. “Durante o período de conexão é muito importante que esses animais não tenham contato com outros para evitar a contaminação por alguma doença”, diz Souza. Ele explica que há no aeroporto uma área predeterminada para essa finalidade. No



**Leopardo foi transferido em um Cessna da África do Sul para Malawi, em viagem de 1 mil km**

Brasil, diz ele, somente o aeroporto de Viracopos tem essa área disponível, um curral para animais. O espaço pertence à operadora do aeroporto e é monitorado pela Receita Federal e pelo Ministério da Agricultura porque os cavalos são uma carga, ainda que viva, e precisam de fiscalização da alfândega, e do ministério por questões fitossanitárias.

A companhia aérea também assume o encargo de auxiliar os tratadores para que eles consigam autorização para acesso a essa área enquanto estiverem em trânsito porque, como muitos são estrangeiros, a burocracia é um pouco maior. “A Emirates intermedia isso junto às autoridades do aeroporto para garantir ao dono dos animais que eles estarão sendo assistidos e tratados devidamente. Por mais que eu garanta, o cliente vai se sentir melhor se souber que o próprio tratador dele está com o animal durante todo o período, mesmo fora da aeronave. É um cuidado que nós tomamos para tranquilizar os proprietários”, declara.

No primeiro semestre deste ano, a Emirates realizou a operação de exportação de 24 cavalos de polo da Argentina para o Reino Unido e a importação de oito cavalos para endurance (provas de resistência) de Abu Dhabi para Viracopos.

Em março deste ano a Lufthansa Cargo ficou encarregada do transporte oficial dos cavalos para o Best Jump 2012, realizado em Porto Alegre (RS), provenientes da Alemanha, Bélgica e França e, posteriormente, pelo retorno dos animais para a Europa, em voo direto de Porto Alegre para Frankfurt, a bordo de um MD-11 F.

De acordo com Eduardo Faria, responsável pelas áreas de vendas e marketing da América do Sul, Caribe e Flórida da Lufthansa Cargo, a logística da operação começou com o transporte dos 11 animais até o aeroporto, feito com serviço rodoviário providenciado pelos proprietários dos animais. Ali, os cavalos foram acondicionados em baias adequadas para o transporte aéreo. No aeroporto

de Porto Alegre, os animais foram descarregados do avião e levados para uma área dedicada onde receberam atendimento especial enquanto aguardavam o processo de liberação. Eles permaneceram com supervisão do acompanhante, foram alimentados, beberam água e aguardaram a liberação para seguirem até o local do evento, por um serviço rodoviário providenciado pelo cliente, informa Faria. O tempo de trânsito da Europa para o Brasil, contando o processo de liberação da carga, somou por volta de 72 horas.

Segundo Faria, um dos principais cuidados tomados foi com a garantia de baias especiais para o transporte e acomodação dos cavalos no “animal center” da Lufthansa, em Frankfurt. “Além disso, foi importante a permanência de um acompanhante durante o voo para monitorar o comportamento dos animais e especialistas em diversas partes da cadeia logística, da origem ao destino, para garantir o transporte de forma segura e confortável para os cavalos. O piloto desse tipo de operação é capaz de desviar de tempestades a fim de reduzir turbulências para gerar o menor impacto de estresse nos animais”, declara. Foi preciso uma licença da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) e inspeção veterinária para garantir a saúde dos animais e a territorial, diz Faria.

Além de iscas de peixe, peixes ornamentais e pintinhos, a Lufthansa Cargo transporta mais de 10.000 animais domésticos e 1.300 cavalos por ano. “Os mais comuns são os pets (cães e gatos), cavalos, modalidade em que somos especialistas há muitos anos e pintinhos, porém com mais frequência transportamos ovos férteis para produção de frango. Transportamos animais curiosos, como insetos (abelhas), animais silvestres para zoológicos, hipopótamos, porém isto acontece com menor frequência. Os principais cuidados são sempre com a alimentação, com a acomodação no palete ou baia para garantir o conforto e a segurança do animal, e com a presença de um



**Pistas ruins na África requerem cuidados especiais nas operações de pouso e decolagem**

acompanhante, seja um veterinário ou o cuidador, para monitorar o animal constantemente, garantindo a saúde e a integridade física do mesmo”, declara Faria.

**LEOPARDOS** – Em maio deste ano, um casal de leopardos foi transportado em uma viagem de quase 1.000 km do Centro de Reabilitação Moholoholo Wildlife no Kruger National Park, na África do Sul, até o Majete Wildlife Preserve, em Malawi, em um avião Cessna 208B Caravan, equipado com tecnologia da Blackhawk, pela empresa Fli-tecare Air Charters, baseada no aeroporto nacional de Wonderboom, em Pretória.

“É fantástico fazer parte desta missão de conservação da vida selvagem”, disse Jim Allmon, presidente e CEO da Blackhawk. “O XP42A torna mais fácil a operação em pistas ruins e diante das dificuldades de

decolagem e pouso quase sempre encontradas na África”, complementa.

Os dois leopardos adultos foram capturados enquanto caçavam em fazendas de avestruz na África do Sul. Eles ficaram várias semanas no centro de reabilitação onde fizeram exames, tomaram vacinas e foram submetidos a outros cuidados médicos. Os profissionais e voluntários do centro de reabilitação garantiram que os dois leopardos estavam saudáveis e prontos para viver soltos na reserva de Majete. A transferência dos animais é parte de uma ação maior da rede de parques africanos, em cooperação com o governo de Malawi, que já levou mais de 2.500 animais selvagens para Majete desde 2003. A viagem com os dois animais durou três horas e meia e, segundo a empresa, transcorreu sem problemas: os dois dormiram em jaulas separadas durante o voo. ■



# Megatranz adquire superviga de 1.000 toneladas

## Empresa brasileira desenvolve com a alemã Scheuerle equipamento para transporte de estruturas grandes, pesadas e complexas

■ WAGNER OLIVEIRA

A EXPERIÊNCIA E A OUSADIA DA MEGATranz, empresa brasileira especializada em transporte e movimentação (heavylift) de cargas superpesadas e superdimensionadas, levou à criação da maior viga modular já construída no mundo. Desenvolvida em parceria com a alemã Scheuerle a pedido da empresa brasileira, a superviga tem capacidade para transportar peso máximo de 1.000 toneladas – atualmente o mercado opera com vigas com capacidade para 500 toneladas.

“Não há nada igual no mundo”, afirma Henrique Zuppardo, diretor-presidente da Megatranz. “Com este equipamento, eu ofereço uma solução ao mercado, que agora ganha a opção de produzir aqui grandes peças e máquinas, como reatores, que antes não eram feitos nacionalmente em virtude da falta de logística e transporte adequados. Agora, abrimos um grande leque.”

De última geração tecnológica, fabricada pela Scheuerle, a super viga STB 1.000 foi desenvolvida para ser acoplada a carretas modulares hidráulicas convencionais

ou autopropelidas com Power Booster, configuradas com até 704 pneus. São necessários pelo menos oito profissionais especializados para operação do equipamento, entre engenheiros, mecânicos e motoristas – com treinamento na Alemanha e no Brasil.

Ao custo estimado de 5 milhões de euros, a viga é modular, ou seja, se adapta a diversos tipos de aplicação e requisição dos clientes. Em razão de seu ineditismo, já houve até uma consulta dos Estados Unidos em relação à contratação de serviços.

De acordo com Zuppardo, o desenvolvimento da viga atende a um novo mercado global de fabricação de equipamentos industriais completos e mais pesados, fazendo com que os novos parâmetros do peso da carga subam do atual patamar, até então de 350 toneladas, para acima de 500 toneladas.

Um dos destaques da fabricação é que a viga modular Scheuerle STB 1.000 (criada para atender ao transporte rodoviário) foi desenvolvida observando-se a norma de construção das pontes brasileiras. Assim, o

deslocamento do equipamento por todo o território nacional está garantido.

De acordo com o diretor presidente da Megatranz, a modularidade e a flexibilidade construtiva da viga permite que a sua montagem atenda a configuração para se adaptar tecnicamente à carga, se tornando viável operacionalmente para ser utilizada no transporte rodoviário de cargas com peso inicial de 300 toneladas até 1.000 toneladas, respeitando o seu desenho geométrico.

Outro dado importante é que a concepção construtiva foi desenvolvida com aço estrutural de ligas especiais de alta resistência, definindo o seu peso (tara) abaixo das vigas de maior capacidade (até 500 toneladas) existentes no mercado nacional. Com isso, segundo Zuppardo, o transporte fica seguro, com menor carga por eixo e preservando assim as obras de arte (pontes e viadutos) existentes na malha rodoviária nacional.

A nova viga viabiliza de forma geométrica e estrutural as cargas mais pesadas e cria um novo modelo logístico para cargas com peso superior a 300 toneladas



para os setores de infraestrutura, tais como energia (transformadores, turbinas, geradores), químico e petroquímico (reatores, vasos, colunas e demais equipamentos industriais), mineração, papel e celulose, e óleo e gás.

Outra novidade high-tech para maior segurança do transporte, seja rodoviário ou em cidades, são as duas cabines, uma em cada extremidade da viga, para o engenheiro e sua equipe de assistentes operacionais, dispondo da mais alta tecnologia de "displays" integrados de monitoramento da operação, além dos controles de comandos operacionais e de segurança. A operação é feita por meio de joystick, o que aumenta a sua manobrabilidade.

De acordo com Renato Zuppardo, diretor de Operações, o desenvolvimento da viga foi pensada com base no conhecimento da empresa adquirido no mercado nacional. "Nós estamos muito satisfeitos

em investir em novos conjuntos transportadores com tecnologia mundial update e, dessa forma, proporcionar ao nosso cliente de infraestrutura e à indústria nacional de equipamentos a viabilização logística para novos projetos de equipamentos industriais superpesados, até então com o seu transporte rodoviário inviabilizado", diz.

Valter Tonon, diretor executivo, informa que "a Megatranz está continuamente desenvolvendo conceitos inovadores em parceria com a fabricante alemã Scheuerle, líder mundial na fabricação de veículos e equipamentos para o transporte de cargas superpesadas, que possam ser utilizados na malha rodoviária brasileira."

Para Henrique Zuppardo, a "inovação, criatividade e ousadia com segurança e respeito à vida do ser humano é o valor empresarial da Megatranz, para investir e sempre surpreender às expectativas do cliente".

A Megatranz foi fundada em 1999, atuando há 13 anos no mercado nacional e internacional de transporte e movimentação de cargas superpesadas e superdimensionadas. Apesar de jovem, a empresa conta com mais de 35 anos de experiência empresarial neste segmento, grande parte em virtude de seu fundador, Henrique Zuppardo, ex-sócio da empresa Transpesa Della Volpe, até então líder do mercado nacional.

A Megatranz atua nos segmentos de transporte rodoviário nacional e internacional de cargas indivisíveis e superpesadas; engenharia e movimentação de módulos com carretas hidráulicas (SPMT) ou por skidagem. Também faz load-out e load-in e pesagem de módulos de plataforma para oil&gas; transporte marítimo e fluvial de módulos, com balsa oceânica, além de içamento com tower lift, de colunas, reatores e vasos até 2.000 toneladas.

# Ticket Car<sup>®</sup>

A solução mais completa em gestão de frotas.

cantaloop.com.br



Edenred



# Ticket Frete<sup>MD</sup>



Sua carga extra de vantagens para gestão de fretes.



Ticket Frete<sup>MD</sup> é a solução ideal para pagamento de frete, combustível e demais despesas de viagem do caminhoneiro.

[www.ticketfrete.com.br](http://www.ticketfrete.com.br)

Para mais informações ligue: **4003-9000\***

\* De capitais e regiões metropolitanas. De outras localidades, digite o código de sua operadora local e o DDD da capital de seu Estado.



# Desfile de aeronaves

**Com o crescimento de 6,4% da frota de aviões, as empresas do setor aproveitam para mostrar na feira Labace seus lançamentos de jatos executivos a um seleto grupo de compradores, principalmente milionários**

■ AMARILIS BERTACHINI



**O G550 é o modelo mais vendido da Gulfstream no Brasil**

A FROTA DA AVIAÇÃO GERAL DO PAÍS, composta por aviões convencionais, turboélices, jatos e helicópteros, cresceu 6,4% em 2011, em comparação ao ano anterior, totalizando 13.094 aeronaves. Enquanto o número de aviões convencionais aumentou 4,95%, para 9.800 unidades, e passou a representar 75% da frota de aviação geral brasileira, a frota de jatos cresceu 15,3%, para 623 unidades, refletindo o aumento de demanda pelo serviço aéreo privado.

Os dados fazem parte da segunda edição do Anuário Brasileiro de Aviação Geral, lançado em agosto, durante a Labace, considerada a segunda maior feira de aviação executiva do mundo, promovida pela Associação Brasileira de Aviação Geral (Abag). "A proposta do anuário é fornecer elementos para a tomada de decisão em

relação à aviação brasileira", diz Ricardo Nogueira, diretor-geral da Abag. A intenção é de que o levantamento sirva de base para direcionar os investimentos em novos projetos de aeroportos e processos de privatização em andamento.

O presidente da Abag, Eduardo Marson, prevê que o setor deve crescer entre 5,5% e 6% em 2012 e que tem potencial para gerar negócios da ordem de US\$ 8 bilhões nos próximos dez anos.

Hoje a frota nacional de aviões tem idade média de 25 anos – 51% têm entre 21 e 40 anos – mas, segundo análise da Abag, a pesquisa já mostra uma tendência de renovação de frota com um crescimento de 1,7% no segmento com menos de 15 anos. O estado de São Paulo concentra o maior número de unidades do País, com 3.652

aeronaves, seguido de Minas Gerais, com 1.087 e do Mato Grosso, com 1.072.

A distribuição da frota nacional por tipo de aeronaves é liderada pelos aviões convencionais, seguidos pelos turboélices (953), com crescimento de 10,4%; jatos (623), aumento de 15,3%; anfíbios (30), crescimento zero; e outros modelos (34). Já o número de helicópteros, que no ano passado cresceu 10,6%, somou 1.654 unidades, ou 12,6% da frota de aviação geral nacional.

**CESSNA** – Apesar da crise internacional, os players do segmento de jatos executivos têm se declarado satisfeitos com o desempenho das vendas no mercado brasileiro. "Tivemos um primeiro semestre muito bom. Estamos num momento de cenário econômico não muito favorável, isto é

fato, mas estamos conseguindo manter um desempenho parecido com o do ano passado. Nos últimos cinco anos temos tido uma média de 60 vendas e 60 entregas por ano, incluindo todos os produtos, helicópteros e aviões. Isto é o que esperamos para este ano”, afirma Leonardo Fiuza, diretor comercial da TAM Aviação Executiva, que este ano celebra 30 anos de parceria com a americana Cessna. Ele acredita que neste ano as vendas deverão ficar em 45 aviões e 15 helicópteros.

Em sua opinião, o que impulsiona as vendas da companhia é o amplo portfólio de produtos da Cessna, que vai desde os monomotores a pistão, até os jatos intercontinentais. Além disso, a empresa lançou nos últimos 12 meses cinco modelos de aeronaves que deverão chegar ao mercado a partir de 2014. “Nunca vi um fabricante anunciar cinco novos produtos em um ano, é um grande desafio. É uma aposta no mercado mundial e esses produtos se encaixam muito bem no nosso mercado aqui do Brasil”, declara.

A Cessna lançou o Grand Caravan EX, com motor mais potente; o Skylane J182T, com novo motor a querosene e menos consumo de combustível; o Citation Longitude, que cobre distâncias como a de São Paulo a Miami, sem escalas; o Citation Latitude, com cabine de piso plano e equipada com os sistemas High Tech; e o Citation M2, com nova versão das turbinas Williams do M2.

De acordo com Fiuza, o Brasil representa hoje, em vendas, 10% da produção da Cessna. É o país com a maior frota de jatos Citation no mundo, fora dos Estados Unidos, seguido pela Alemanha e pelo México. A linha da empresa atende a diversos consumidores e necessidades, com 25 produtos diferentes, desde o Cessna mais barato, de US\$ 159 mil, valor antes da importação para o Brasil, até um jato intercontinental de US\$ 26 milhões, antes da importação.

Segundo Fiuza, no segmento de pistão o mais vendido é o StationairTurbo 206; no segmento do turboélice é o GrandCaravan;



**Citation Mustang: um dos jatos mais procurados da Cessna**

e no segmento de jatos, aparecem o Citation Mustang, o Citation CJ4, o Citation XLS+ e o Citation Sovereign.

De acordo com Fiuza, a Cessna tem foco bastante no mercado brasileiro, dando suporte permanente à TAM e desenvolvendo ações de marketing específicas para o mercado nacional. Ao mesmo tempo, a TAM está reforçando seu braço de serviços, com a implantação do novo centro de manutenção em Aracati, no litoral do Ceará, que começará a operar na metade do ano que vem e, em cinco anos, estará trabalhando com a mesma capacidade do centro de serviço da companhia em Jundiaí, no interior de São Paulo, que é hoje o maior do mundo fora dos Estados Unidos para produtos Cessna. Com 20 mil metros quadrados de área construída,

Jundiaí recebe cerca de 1.500 aeronaves por ano de todo o Brasil e também do exterior. A escolha do Nordeste para o novo centro de serviços reflete a aposta da empresa nesse mercado que, junto com a região Norte, corresponde a 25% da frota da Cessna instalada no Brasil. Além disso, os clientes dessa região não precisarão mais voar três horas e meia na ida e na volta para fazer a manutenção em Jundiaí. O investimento é da ordem de US\$ 12,8 milhões, até o momento.

**AIRBUS** – Para David Velupillai, diretor de marketing da Airbus Jatos Corporativos, a crise causa certas incertezas que deixam as pessoas menos propensas a comprar, porém no caso de jatos executivos, que são bens de altíssimo valor, ainda que os milionários



**O Global 6000, da Bombardier, apela para a sofisticação de ter uma ducha no banheiro**



Com preço de US\$ 68 milhões, o AC1318 da Airbus transporta 19 passageiros

tenham perdido parte de seu dinheiro com a crise, eles ainda têm condições de comprar esses produtos. “As companhias, os indivíduos e os governos estão mais cuidadosos por causa das incertezas econômicas, mas ainda podem comprar”, avalia.

Ele estima que as vendas da Airbus este ano devem manter o mesmo volume de dez aviões comercializados no ano passado. “O número é pequeno, mas o valor dessas aeronaves que vendemos soma quase US\$ 1 bilhão”, pondera Velupillai.

A Airbus participa todos os anos da Labace, desde 2009, mas este ano foi a segunda vez que a empresa trouxe uma aeronave para expor na feira. A intenção, segundo o diretor, é ampliar o número de clientes, mostrando a eles o modelo ACJ318 para que possam comparar com os demais aviões expostos pelos concorrentes no evento e tomarem sua decisão de compra. O Airbus ACJ318 custa quase US\$ 68 milhões.

O modelo carrega 19 passageiros, tem escritório privativo que se converte em quarto, cabine mais ampla e mais alta do que as dos demais jatos executivos e tem alcance intercontinental, capaz de transportar delegações governamentais em voos diretos para a maior parte do mundo.

Desde o início de suas atividades, a Airbus soma vendas totais para o mundo de 170 jatos corporativos, sendo apenas um para o Brasil, o apelidado de Aero Dilma,

o avião presidencial do governo brasileiro, um ACJ319.

**GULFSTREAM** – “Fomos bem nas vendas do ano passado e esperamos terminar bem também este ano”, declara Roger Sperry, vice-presidente regional de vendas internacionais da Gulfstream, sem revelar os números desses resultados. A empresa participa da Labace desde a primeira edição da feira e, segundo Sperry, o principal interesse é mostrar os produtos que a empresa tem a oferecer. Este ano a companhia expôs três modelos na Labace: o G150, de entry level; o G450 e o G550 que é o mais vendido no Brasil e de maior alcance atualmente em operação, com capacidade para voar 14,5 horas sem paradas. A empresa está certificando o G650, que será o maior, de mais amplo alcance e mais rápido jato executivo da Gulfstream.

“Estamos indo extremamente bem, temos um amplo market share no Brasil – de 50% nos modelos de cabines largas – e estamos otimistas sobre o País”, declara. A Gulfstream tem perto de 40 aeronaves atualmente voando no Brasil e 155 jatos executivos em toda a América Latina. A empresa estabeleceu seu primeiro centro de serviços da América Latina na cidade de Sorocaba, no interior paulista, com um hangar de 24 mil metros quadrados que pode acomodar um mix de quatro a seis

aeronaves de cabines médias a grandes.

**BOMBARDIER** – A Bombardier aproveitou a Labace para exibir quatro jatos executivos, entre eles o Global 6000, com a sofisticação de uma ducha no banheiro, chamada de Global Shower, para viagens de longa distância, que permite ao usuário até 40 minutos de banho quente (45° C). O modelo incorpora também a tecnologia Vision Flight Deck no novo cockpit, que permite maior controle para o piloto, formatos de display personalizados, painel de controle integrado e checklist eletrônico. A empresa expôs ainda um Learjet 45XR, um Learjet 60XR e um Challenger 300.

“O mercado latino-americano continua a crescer e nossa previsão é de entregar mais mil aviões na próxima década”, declara Fábio Rebello, vice-presidente regional da Bombardier Jatos Executivos para a América Latina, onde a companhia prevê entregar 2.285 jatos executivos nos próximos 20 anos, de 2012 a 2031.

**PILATUS** – Expositores de menor porte também chamaram a atenção na Labace. A Pilatus atraiu a curiosidade dos visitantes com um cartaz ao lado de seu PC6 que destacava a capacidade da aeronave de carregar até 1,2 tonelada de carga útil e possibilidade de operar em pistas inferiores a 200 metros. “É a segunda vez que estamos na feira com esta aeronave, só que agora ela foi certificada no Brasil. Este é o primeiro Pilatus PC6 que está em operação no País, mas no mundo já existem mais de 900”, declara David Worcman, diretor comercial da Premier, empresa que representa a Pilatus no Brasil. A unidade exposta pertence a um operador do sul de Curitiba (PR), que usa a aeronave para transporte de cargas, principalmente autopeças, e lançamento de paraquedistas.

Segundo Worcman, o modelo, que custa US\$ 1,98 milhão e tem capacidade para dez passageiros e um piloto.



# Compromisso Excepcional

Na CEVA, nossos especialistas estão focados em entregar excelência operacional para os clientes a cada dia. Trabalhando unidos e concentrando-nos no crescimento do nosso negócio, oferecemos e desenvolvemos as melhores soluções de abastecimento para cadeia logística de nossos clientes. A cada elo da 'supply chain' ajudamos a fazer os negócios fluírem.

Como uma empresa líder em gerenciamento da cadeia de suprimentos, a CEVA oferece soluções de ponta a ponta, implementação e soluções operacionais em fretes e contratos logísticos, distribuição, armazenagem e gerenciamento de transportes para grandes e médias empresas, nacionais e multinacionais.

## A CEVA está presente em cinco setores:

- Automotivo
- Tecnologia
- Varejo e Bens de Consumo
- Industrial
- Energia

[www.cevalogistics.com](http://www.cevalogistics.com)



Making business flow



# A febre dos helicópteros

**A dificuldade de transporte nos grandes centros urbanos impulsiona a venda de helicópteros como alternativa para locomoção das pessoas**

■ AMARILIS BERTACHINI



*O modelo EC120 da Helibras é silencioso e de fácil operação*

O AUMENTO DE 10,6%, NO NÚMERO DE helicópteros voando no Brasil, que no ano passado somou 1.654 unidades, e passou a representar 12,6% da frota de aviação geral do País, reflete a dificuldade de locomoção por veículos nas grandes cidades brasileiras. Ao contrário de outras partes do mundo, onde o helicóptero tem uso mais utilitário, como em missões resgate, patrulhas e atendimento aeromédico, no Brasil ele é utilizado como ferramenta de transporte. Em São Paulo, onde o trânsito intenso pressiona ainda mais a demanda por helicópteros, a frota já soma 631 unidades, conforme levantamento da Associação Brasileira de Aviação Comercial (Abag).

Segundo Leonardo Fiuza, diretor comercial da TAM Aviação Executiva, que desde 2004 representa a fabricante americana Bell Helicopter no Brasil, a demanda

neste segundo semestre do ano está maior do que a capacidade de produção. “Estamos vendendo helicóptero para o ano que vem, já não temos mais como entregar este ano”, disse ele, durante a Labace, feira de aviação realizada em agosto. Em sua avaliação, os produtos da Bell têm grande aceitação no Brasil e o Bell 429, um biturbina leve, com capacidade para um piloto e sete passageiros, é o que mais vende nesse segmento. A aeronave pode decolar com até 3,4 toneladas de combustível, com maior autonomia de voo.

O 429 chegou ao mercado em 2010 e desde então a Bell já produziu cerca de 100 unidades, das quais 20% foram vendidas no Brasil – nove já entregues, segundo Fiuza. Outro destaque é o Bell 407, categoria monoturbina. O 429 representa um investimento da ordem de US\$ 6,6 milhões, valor antes da importação para o

Brasil, e o 407 está em torno de US\$ 3,3 milhões, antes da importação.

“Os dois produtos são fantásticos e o primeiro semestre deste ano foi muito bom. Nossa expectativa é fechar o ano bem em termos de vendas de helicópteros”, afirma o diretor, prevendo encerrar 2012 com 15 vendas, o que representa um aumento de 20% sobre o realizado no ano passado, e com 15 entregas, o que corresponde a um aumento de 40% sobre 2011. De acordo com Fiuza, a TAM está estudando a possibilidade de abrir centros de serviço para manutenção de helicópteros a exemplo do que já faz com os aviões.

**HELIBRAS** – Logo no primeiro dia da Labace, a Helibras (única fabricante brasileira de helicópteros, associada ao grupo Eurocopter) oficializou a entrega de uma unidade do modelo EC120 Colibri, vendida a uma empresa do Maranhão e exposta no estande da empresa. “O EC120 é um modelo versátil, ideal para iniciar uma frota de qualidade, além de ser de fácil operação e o mais silencioso da categoria”, afirma François Arnaud, vice-presidente comercial e de marketing da Helibras. O modelo carrega quatro passageiros e um piloto.

A empresa também expôs no evento um AS350 B2 Esquilo, para cinco passageiros e um piloto, um dos modelos mais vendidos no mercado nacional por sua versatilidade para operar em diferentes configurações, como em altitudes elevadas e cidades.

**HELICENTRO** – “O Brasil ainda vai passar por um movimento muito grande de

expansão de frota, tanto em termos de aviões quanto de helicópteros. Nos últimos dez anos o mercado de helicópteros vem crescendo muito ano a ano, a renda da população aumentou, empresas abriram capital e estão com liquidez para investir, e as atividades de petróleo deverão estimular o setor”, prevê Roberto Zuccolo, diretor da Helicentro, distribuidora autorizada da MD Helicopters.

Ele aposta na boa aceitação do modelo MD Explorer, que, além de ter uma das maiores cabines da categoria, não tem rotor de cauda, usa o sistema Notar, da Boeing, que permite embarque e desembarque 360 graus e é resistente a 30 G de impacto. “É um trator. A chegada desse primeiro helicóptero abre todo um mercado para a MD que ainda não era explorado no Brasil”, diz Zuccolo.

Além disso, o sistema Notar torna o helicóptero muito mais silencioso e seguro, o piloto precisa trabalhar muito menos para manter a aeronave e em caso de uma eventual falha o helicóptero mantém o pedal por muito mais tempo. Outro ponto positivo é que o modelo não tem nenhuma transmissão, todo o cone de cauda é oco, o que reduz a manutenção.

A Helicentro é uma empresa brasileira fundada em 1994 e é representante da MD no País desde 2001. Além do MD Explorer, cuja versão básica custa em torno de US\$ 6,2 milhões, a Helicentro expôs na Labace o MD 520, um monoturбина com valor a partir de US\$ 2,15 milhões; e o MD 600, que é o modelo mais difundido no Brasil, com cinco unidades operando, com valor de US\$ 2,45 milhões.

**AGUSTA WESTLAND** – Na avaliação de Fabrizio Romano, diretor de vendas comerciais para a América do Sul da Agusta Westland, a crise internacional afetou a liquidez de grandes grupos corporativos que estão demorando mais a fechar novos negócios. Mas ele acredita que com os lançamentos

feitos na Labace será possível encerrar o ano com vendas iguais às do ano passado, frente a um crescimento em torno de 10% anuais nos últimos dois anos.

A empresa apresentou na feira o AW169 que carrega até dez passageiros e dois pilotos, o Grand New, para seis passageiros e dois pilotos, e o Kotala, para sete passageiros e um piloto. “Controlamos 60% do market share para o segmento de bimotor leve corporativo no Brasil”, afirma Romano. A frota de helicópteros da Agusta Westland hoje no mercado nacional soma 175 unidades, a maioria do tipo bimotor leve. Os preços dos helicópteros da empresa variam de US\$ 2 milhões até a faixa de US\$ 14 milhões.

**POWER** – Durante a Labace, a Power Helicopters, com sede em Ribeirão Preto (SP) comercializou uma unidade do Eurocopter EC130B4, que esteve em exposição no estande da Power e da Columbia Trading, empresa responsável pela importação por encomenda das aeronaves vendidas pela Power Helicopters no País. A unidade foi vendida a um empresário do setor de locação de tubos e acessórios por US\$ 3,85 milhões. Também foi vendido no evento um Robinson R66, marca da qual a Power Helicopters é uma das principais distribuidoras no mundo. O Robinson R66 foi adquirido por um empresário do ramo da construção civil de Minas Gerais.

**STOCO** – Pela primeira vez na Labace, a Stoco expôs no evento dois modelos de helicópteros: o Safari, de dois lugares e o Hummingbird, de quatro lugares. “Conseguimos atingir a meta de vendas deste ano já no primeiro semestre com a comercialização de quatro unidades do Hummingbird”, declara



**MD Explorer tem uma das maiores cabines da categoria**

Rodrigo Stoco, sócio da empresa que há quase 30 anos operava na área de serviços e recentemente assumiu a representação e vendas dos helicópteros.

O exemplar que mais despertou a atenção dos visitantes foi justamente o Hummingbird, modelo cuja produção começou no início dos anos 90, baseado no programa do Sikorsky S-52, usado pelas forças armadas americanas durante muitos anos. “Para voar com o Safari, o proprietário tem que ser piloto, mas com o Hummingbird ele pode contratar um piloto e ainda levar mais convidados”, diz Stoco. O valor de tabela do Hummingbird é US\$ 400 mil e do Safari US\$ 200 mil.

**BLR** – A BLR Aerospace apresentou na Labace uma tecnologia patenteada chamada FastFin que ajuda a melhorar em 90% a performance e a estabilidade do helicóptero, sob diferentes condições de voo, e reduz a fadiga tanto para o piloto quanto para a fuselagem. A empresa também certificou recentemente o novo sistema de Led para aumentar a segurança e confiabilidade. De acordo com Dave Marone, vice-presidente de vendas e marketing da BLR Aerospace, um dos principais motivos para participar da feira no Brasil é a oportunidade de encontrar os representantes da marca no País e aproveitar para esclarecer aos clientes eventuais questões técnicas. ■



# Avião na garagem de casa

**Condomínios mistos residenciais e aeronáuticos surgem para atender à carência de infraestrutura para os proprietários de jatos executivos**

■ AMARILIS BERTACHINI

COM O AUMENTO DA DEMANDA POR jatos privados, uma das principais reclamações do setor é a falta de infraestrutura para a aviação executiva que atende a cerca de 3.500 dos 5.564 municípios do País, enquanto as companhias aéreas chegam a apenas 130 cidades, segundo dados da Associação Brasileira de Aviação Geral (Abag). No ano passado, a aviação geral conectou 39 aeroportos brasileiros com cerca de 3,4 mil aeródromos nacionais e internacionais. Essa carência tem levado a iniciativas de investimentos em projetos privados de pistas e condomínios voltados para os compradores de jatos executivos.

É o caso do projeto em desenvolvimento Fly Ville, um condomínio residencial e aeronáutico em Santa Catarina, incorporado pela construtora Locks e pela NovoTeto Empreendimentos Imobiliários, que fizeram seu pré-lançamento na Labace, feira de aviação realizada em agosto.

Segundo Cristiano Cardoso, diretor da NovoTeto, a ideia é que o proprietário "estacione" seu jato na garagem da própria casa. Serão mais de 280 lotes residenciais e 70 hangares, além de uma área comercial para atender aos moradores. O empreendimento, localizado em Governador Celso Ramos, na Grande Florianópolis, incluirá pista de pouso e decolagem asfaltada ao nível do mar, com 1.100 metros, dois helipontos, posto de abastecimento de aeronaves, balizamento noturno de última geração em toda a extensão da pista, pátio de estacionamento e taxiways, indicador de rampa de aproximação de precisão e serviço de reboque de aeronaves.

Para garantir o conforto dos moradores, haverá um carrinho para levar as pessoas



na ida e na volta dos hangares até suas residências. "Nós nos espelhamos na convenção do condomínio do John Travolta, na Flórida", compara Cardoso. Além de poder pousar sua aeronave executiva ao lado de sua residência, o proprietário de um imóvel no Fly Ville ainda estará próximo de algumas das melhores praias do Brasil. A previsão é de que o complexo entre em operação em meados de 2015.

Outro projeto em desenvolvimento é o chamado Catarina, da incorporadora JHSF em parceria com a SFLyAviation, a ser desenvolvido em São Paulo. O aeroporto será apenas uma parte do empreendimento que incluirá um shopping center outlet, uma área residencial de alto padrão com campo de golfe de nove buracos, um centro comercial com oito torres, hospital, universidade e centro de convenções.

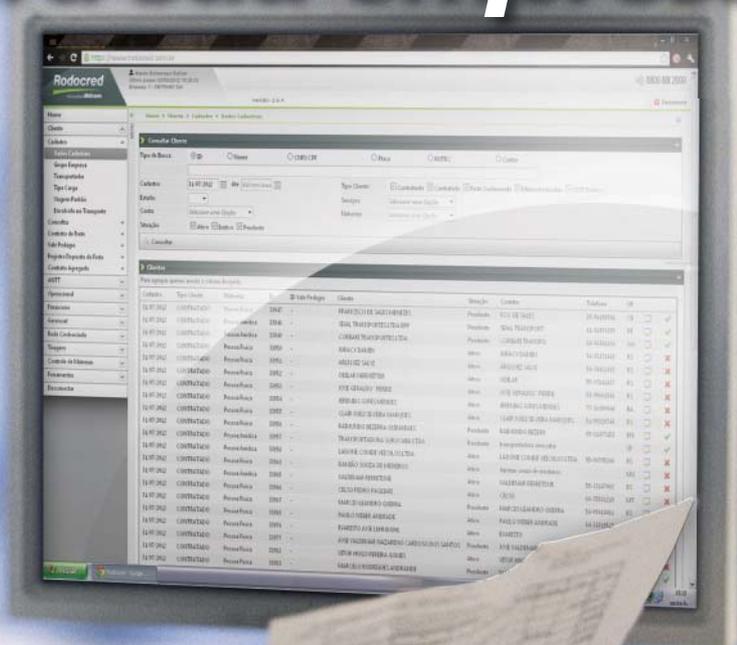
O empreendimento vai ocupar uma área de 2 milhões de metros quadrados no quilômetro 60 da rodovia Castelo Branco. Ele será desenvolvido em fases e terá duas pistas: uma de 2.470 metros e outra de 2 mil

metros (sem considerar áreas de segurança de final de pista) concebidas para atender também aos voos intercontinentais, além de áreas destinadas a hangaragem e pátio.

O projeto prevê também espaços para hangares de pernoite, oficinas de manutenção e sistemas que permitem realizar procedimento por instrumentos de aproximação de precisão, o que permite pouso em condições reduzidas de teto e visibilidade horizontal. O conceito arquitetônico é do escritório britânico 3D Reid que já desenvolveu aeroportos em grandes centros ao redor do mundo como o Heathrow e o de Abu Dhabi.

Segundo Rogério Coelho Lacerda, diretor de incorporação da JHSF, o marketing do empreendimento não é voltado para quem tem um jato particular, mas, sim, para a integração de todas as operações. Porém, os proprietários de jatos particulares poderão usufruir da área de hangares, destinados à locação, com operações de manutenção de aeronaves. "É uma área em torno de 1 milhão de metros quadrados entre hangar, pátio e taxiway", descreve Lacerda. ■

# Já pensou em uma ferramenta completa para sua empresa?



## Conheça o Rodocred Frete

Com ele, sua empresa tem a melhor solução logística para gestão e controle de Pagamento ao caminhoneiro e Vale-Pedágio.

### Principais benefícios

- ▶ Agenda financeira programada
- ▶ Contratação de TAC Agregado de acordo com a Lei
- ▶ Triagem e conferência da documentação
- ▶ Integrado ao Vale-Pedágio
- ▶ De acordo com a Lei 11.442/07 e a Resolução 3.658/11, que regulamentam o pagamento do transportador autônomo



Entre em contato agora mesmo! SAC 0800 880 2000 [www.rodocred.com.br](http://www.rodocred.com.br)



# Resgate de aviões

**Equipamento adquirido pela TAM há dois anos é o único na América do Sul para remover aeronaves de até 150 toneladas**

■ AMARILIS BERTACHINI



*Simulação de um resgate de avião feita pela TAM com o Recovery Kit*

UM EQUIPAMENTO ADQUIRIDO HÁ DOIS anos pela TAM garantiu a retirada do cargueiro de 130 toneladas da norte-americana Centurion Air Cargo, que bloqueou a pista de pouso e decolagem do aeroporto de Viracopos, em Campinas (SP).

Quando o MD-11 sofreu uma avaria no trem de pouso, no dia 13 de outubro, o que lhe deu sustentação foi a turbina que se arrastou por toda a pista até a parada total da aeronave que só foi retirada cerca de 45 horas depois, causando a suspensão de aproximadamente 500 voos. "O acidente foi às 19h55 do sábado, tão logo recebemos informação sobre a gravidade do acidente, entramos em contato com a empresa credenciada para enviar o equipamento para executar o trabalho", declara Vanderlei Morelli, diretor geral da Centurion Air Cargo

para o Brasil, referindo-se ao Recovery Kit da TAM, um conjunto de equipamentos especiais para remover aeronaves comerciais, de até 150 toneladas, do solo.

A TAM é credenciada pelo International Airlines Technical Pool (IATP), associação que reúne empresas aéreas de todo o mundo, para utilizar seu Recovery Kit em resgates em qualquer lugar da América Latina e é a única que tem o conjunto de equipamentos na América do Sul. Pelo acordo firmado com a IATP, todas as associadas contam com o auxílio do equipamento e da equipe da TAM na região. As demais companhias também podem solicitar o serviço, que será negociado de acordo com as características do evento.

Segundo informação de Sérgio Novato, diretor técnico de manutenção da TAM Linhas

Aéreas, a logística para transportar o equipamento até Viracopos levou cerca de quatro horas. "Essa logística é acordada com a IATP", afirma Novato. O equipamento foi transportado até o local por dois caminhões que partiram de São Paulo rumo a Campinas.

O Recovery Kit é composto por colchões infláveis para serem usados por baixo da asa; macacos para suporte após o levantamento da aeronave; slings (cintas) para levantamento por guindastes de alta capacidade de peso; slings para reboque em áreas com barro ou neve, guinchos com cabos de aço para estabilização da aeronave até que ela seja colocada em situação de segurança; e acessórios como geradores pneumáticos, elétricos e ferramentas de corte. O conjunto todo pesa cerca de 25 toneladas. Os macacos foram fabricados

pela Malabar International e os lift bags, slings e compressor pneumático foram feitos pela empresa alemã Kunz.

A operação de remoção do avião da pista foi delicada porque, apesar de a carga – formada principalmente por eletroeletrônicos e autopeças – ter sido retirada, a aeronave ainda estava com perto de 19 toneladas de combustível remanescente do voo que partiu de Miami com destino ao Brasil.

Morelli conta que a primeira tentativa de fazer a remoção, no domingo, não teve sucesso. O plano era encher os colchões de ar, erguer a aeronave, entrar com uma carreta embaixo da turbina, e baixar o conjunto sobre a carreta que faria o papel do trem de pouso do lado esquerdo, onde o componente estava quebrado. “Íamos fazer isso no domingo e a ideia era remover a aeronave na noite daquele dia, só que quando assentamos a turbina em cima da carreta, a turbina cedeu e todo o trabalho foi por água abaixo”, relata o diretor. “Se isso não tivesse acontecido no domingo mesmo já teríamos removido a aeronave”.

A alternativa foi repetir o procedimento, desta vez ao lado da turbina, bem embaixo da asa da aeronave. Foi solicitada uma nova carreta e os trabalhos recomeçaram na segunda de manhã. “Erguemos



**Cargueiro MD-11 da Centurion equivalente ao que acidentou em Viracopos**

novamente a aeronave, posicionamos a carreta por debaixo da asa, para dar sustentação, e aí conseguimos remover a aeronave da pista até a área de taxiamento”, diz Morelli. O aeroporto retomou as operações às 17h35 da segunda-feira (15 de outubro), após retirada do MD11 às 16h20.

De acordo com o diretor da TAM, foram investidos cerca de US\$ 2 milhões na aquisição desse equipamento. Os lift bags e os slings, podem ser utilizados também no auxílio de resgates de veículos de grande porte. A companhia não divulgou o valor do aluguel do conjunto. Segundo Novato, antes de adquirir o Recovery Kit a empresa seguia as instruções do fabricante

da aeronave descritas no Recovery Manual, que determina por onde e como erguer uma aeronave em caso de incidentes. “Também utilizávamos cintas e guindastes que são usados em outros setores, como na indústria mecânica ou na construção civil, respeitando sempre os limites de carga de cada equipamento”, conta.

Em 2011 a TAM criou o Recovery Team, um grupo formado por 24 profissionais especializados na remoção de aeronaves danificadas em qualquer tipo de situação. Esse grupo foi especialmente capacitado para operar o Recovery Kit. O time passou por uma série de capacitações, como curso de sobrevivência na selva, além de um treinamento específico com a fabricante do Recovery Kit na Alemanha.

A causa do acidente ainda será apurada e uma equipe da Boeing era esperada até o final de outubro para fazer uma análise sobre as possibilidades e o custo para recuperação do MD-11. De acordo com a Centurion, que opera no Brasil há seis anos, não houve danos às cargas, somente à aeronave.

As investigações estão em andamento pelo Centro de Investigação e Prevenção de Acidentes Aeronáuticos (Cenipa). A Infraero monitorou e supervisionou junto com a Agência Nacional de Aviação Civil (Anac) toda a operação que, segundo a assessoria de imprensa da Infraero, foi bastante complexa.



**O conjunto de equipamentos de resgate adquirido pela TAM custou US\$ 2 milhões**



# Lufthansa quer aviões maiores no Brasil

**Companhia aguarda liberação do Aeroporto Internacional de São Paulo para trazer ao País os modelos A380 da Airbus e o 747-8 da Boeing**

■ AMARILIS BERTACHINI



O Boeing 747-8 da Lufthansa tem configuração para 526 passageiros

A FALTA DE INFRAESTRUTURA NOS Aeroportos nacionais, mais especificamente no Aeroporto Internacional de São Paulo/Guarulhos, é o único obstáculo que ainda impede a Lufthansa de trazer para o Brasil dois dos maiores aviões do mundo: o A380, da Airbus, e o 747-8, da Boeing, aeronaves de maior capacidade que servirão para suprir ao crescimento da demanda.

“Estamos apenas esperando o aeroporto”, afirmou Carsten Spohr, presidente da Lufthansa German Airlines, que esteve pela primeira vez em visita ao Brasil em

outubro. Ele contou que durante uma reunião com a equipe da companhia no Brasil, indagou de que maneira poderia ajudar e a resposta foi: “mande mais aviões, e maiores”. Ele afirmou que a empresa está pronta para enviar os dois modelos para o Brasil e aguarda apenas a liberação da Infraero. A expectativa é começar a operar com o 747-8, com configuração para 526 passageiros, já no próximo ano e com o A380, com 362 assentos, em 2014, ambos na rota entre Frankfurt (Alemanha) e São Paulo (GRU).

Na avaliação de Spohr, que também é piloto, o 747-8 é um sucesso do ponto de vista operacional por ser 15% mais eficiente no consumo de combustível – que para a empresa representa 40% dos custos dos voos de longa distância – e o novo motor ainda diminui o ruído do avião em 20%. “A Lufthansa é o maior cliente para esse modelo de avião”, declarou. A companhia tem atualmente cinco unidades em operação e estima que chegará a 20 em três anos. A empresa está introduzindo um novo perfil na classe executiva com uma cama, além

da poltrona. Já do modelo A380, são dez em operação e outros dois deverão chegar nos próximos anos.

Spohr aproveitou a vinda ao Brasil para visitar a Embraer, empresa da qual a Lufthansa já adquiriu 43 aeronaves – 38 já entregues – um investimento da ordem de US\$ 1,5 bilhão. “Os aviões têm sido operados com sucesso. Vocês, brasileiros, têm que ter orgulho da Embraer”, declarou.

**MAIS VOOS** – Spohr estimou que a participação da América Latina no faturamento global da Lufthansa deverá crescer de 5% para 7% nos próximos anos. Ele disse que as grandes empresas redirecionaram o foco para este continente e que a Lufthansa está trabalhando para que o Brasil faça parte do sucesso da companhia.

A empresa aumentou em 75% a oferta de voos entre o Brasil e a Europa e a rota Rio de Janeiro-Frankfurt passou a ser servida diariamente com voos noturnos desde o final de outubro. Essa operação, adotada para satisfazer a preferência dos passageiros pelos voos noturnos, envolve manter a aeronave em solo o dia inteiro e tem um custo estimado de 400 milhões de euros. “É um investimento que vale a pena”, afirmou Annette Taeuber, diretora-geral para o Brasil. Atualmente a Lufthansa concentra suas operações de passageiros nos aeroportos de Guarulhos (SP) e Galeão (RJ) e de cargas em Viracopos (SP).

A alteração faz parte dos investimentos que a Lufthansa vem realizando na América Latina. Nos últimos 24 meses, a companhia aumentou em 40% a oferta de assentos nos voos que ligam o continente à Europa.

Spohr também anunciou que a companhia vai investir mais de US\$ 1 milhão por dia, nos próximos mil dias, na melhoria dos serviços de entretenimento a bordo, na nova classe executiva e em lounges e vai receber 170 aeronaves nos próximos quatro anos. Este é considerado o maior

programa de investimentos em aeronaves da história da Lufthansa, somando um valor de cerca de US\$ 17 bilhões. Atualmente, a frota do grupo reúne 696 aviões, com idade média de 9,4 anos, e 168 ordens de compra, no valor aproximado de US\$ 14 bilhões. No ano passado, o grupo Lufthansa transportou 106 milhões de passageiros, incluindo a Swiss e a Austrian Airlines.

O presidente da Lufthansa – que é proprietária de 10% do aeroporto de Frankfurt e de 40% dos terminais de Munique – afirmou que não tem interesse em participar do processo de concessão dos aeroportos brasileiros.

**TRANSPORTE DE CARGAS** – A América Latina representa entre 10% e 11% da receita de transporte de cargas da Lufthansa. Segundo Daniel Bleckmann, diretor regional para a América do Sul, Caribe e Flórida, a empresa movimentou de 350 a 400 toneladas de carga por semana do Brasil para a Europa, sendo 90% para a Alemanha e o restante para o Oriente Médio, Ásia e África. A carga é formada, principalmente, por frutas, carne, autopeças e produtos farmacêuticos. Na volta, o movimento de importação é maior e as aeronaves trazem produtos automotivos, eletroeletrônicos e farmacêuticos, transportando de 700 a 800 toneladas por semana. De acordo com Bleckmann, são dez voos de carga que entram no Brasil por semana e voltam pela rota regular feita com o cargueiro MD-11 que vai de Viracopos para Manaus e segue para Quito, no Equador, Bogotá, na Colômbia, passando por Aguadilla, em Puerto Rico, para depois seguir para a Alemanha e toda a Europa, Ásia e Oriente Médio.

A Lufthansa Cargo criou recentemente uma operação de carga entre Cabo Frio e a Europa para atender à demanda da indústria de petróleo e gás. O sistema usa os cargueiros MD11 que servem à rota Frankfurt-Viracopos nove vezes por semana e



**Carsten Spohr: aviões Embraer têm sido operados com sucesso pela linha aérea**

faz a ligação para Cabo Frio com serviço rodoviário regular às terças-feiras. O objetivo é, principalmente, garantir a importação de peças e maquinário para a extração de petróleo que vêm de várias partes do mundo para a região dos Lagos. Os caminhões são da West Cargo.

Na avaliação de Eduardo Faria, especialista regional de planejamento e marketing para a América do Sul, Caribe e Flórida, desde que os voos de passageiros para o Rio de Janeiro foram retomados há um ano, o mercado tem se mostrado muito bom para o transporte de frutas e produtos farmacêuticos. No ano passado, a Lufthansa Cargo transportou cerca de 1,9 milhão de toneladas de carga e correio em todo o mundo, um aumento de 5% em relação ao ano anterior. ■

# São Paulo acelera construção de mon trilhos

O primeiro trecho da linha 15-Prata, na estação Oratório na zona leste, deverá ser entregue em 2013 e a primeira fase da linha 17-Ouro, na zona sul, tem previsão de ser concluída em 2014

■ SONIA MOARES





O PRIMEIRO MONOTRILHO DA CIDADE DE São Paulo será a linha 15-Prata na estação Oratório até o cruzamento com a avenida Sapopemba, num trecho de mais de 4,5 quilômetros. As obras desta estação começaram em abril de 2010 e, segundo a Companhia do Metropolitano de São Paulo (Metrô), a estação encontra-se em fase de acabamento das obras civis, com a estrutura de concreto concluída e a cobertura metálica já instalada. A previsão é que este primeiro trecho, com 2,9 quilômetros de extensão, seja inaugurado em 2013.

O segundo trecho, até São Mateus, deve ficar pronto em 2014. Já o terceiro trecho até a Cidade Tiradentes, deve ser concluído em 2015. A estimativa do Metrô é que mais de nove mil passageiros utilizem diariamente a estação Oratório. A extensão total da linha 15-Prata, de 24,5 quilômetros, é um empreendimento orçado em R\$ 4,9 bilhões (incluindo as obras civis, equipamento elétrico e trens).

Ao todo a cidade de São Paulo terá três linhas de monetrilhos, com mais de 60 quilômetros de extensão a um custo total de R\$ 12,2 bilhões. Além da linha 15-Prata, está em construção a linha 17-Ouro, na zona sul, e em projeto a linha 18-Bronze, que liga Vila Prudente até a Estrada de Alvarenga,

## TECNOLOGIA DO MONOTRILHO VEM DA MALÁSIA



Integrante do consórcio que venceu a licitação da construção das linhas de monetrilho na cidade de São Paulo, junto com a Andrade Gutierrez, CR Almeida e MPE, a Scm Engineering, empresa sediada na Malásia, é quem fornece a tecnologia do novo sistema.

A Scmi é uma importante fornecedora de sistemas de transporte urbano e uma das poucas empresas detentoras de tecnologia de sistemas integrados de monetrilhos no mundo. A empresa oferece soluções que incluem o projeto, fabricante e integração do material rodante e os

respectivos sistemas mecânicos.

No caso de São Paulo, está sendo instalado o Sistema de Monetrilho Sutra, que consiste em que os veículos movem sobre uma viga-guia de concreto em um corredor elevado. Segundo a empresa, o sistema obedece aos mais elevados normas internacionais de segurança e confiabilidade. O projeto possibilita que seja executado em prazo relativamente curto. A Scm foi responsável pelo projeto do primeiro monetrilho de Kuala Lumpur, capital da Malásia, inaugurado em 2003.



**Neste trecho na zona sul, a linha do monotrilho passará a 30 m de altura sobre um viaduto**



**Estação em construção na zona leste com previsão de uso por 9 mil passageiros ao dia**

em São Caetano, passando por Rudge Ramos, em São Bernardo do Campo, no ABC paulista.

O empreendimento é de responsabilidade do Consórcio Monotrilho Integração, formado pelas empresas Andrade Gutierrez e a CR Almeida. A Scomi Engineering junto com a parceira brasileira MPE (Montagem e Projetos Especiais), são responsáveis pelo projeto e fabricação dos trens. O grande diferencial deste sistema de monotrilho é que a operação será feita por trem elétrico suspenso que se deslocará sobre vigas-guia de concreto a uma altura de 15 metros.

A escolha deste modo de transporte,

segundo a assessoria de imprensa do Metrô, ocorreu por ser um sistema que demanda baixo custo em sua implantação, além de oferecer melhor inserção urbanística.

Outro fator que o Metrô considera relevante é que o monotrilho utiliza via elevada (o que dispensa a escavação de túnel e não causa interferência no sistema viário). Suas estruturas de concreto pré-moldado, fixadas em canteiros centrais de avenidas, eliminam o número de desapropriações e causa pouco impacto urbanístico. “Os trens utilizados pelo monotrilho funcionam com energia elétrica e se movimentam com pneus, o que torna a operação

silenciosa e menos poluente”, informa o Metrô em comunicado.

**LINHA 17-OURO** – As obras para a construção da linha 17-Ouro do Monotrilho de São Paulo, que começaram em abril, já estão 50% concluídas no primeiro trecho entre as futuras estações Brooklin Paulista e Chucri Zaidan, na Av. Jornalista Roberto Marinho. A previsão é que a operação comercial no trecho entre o Aeroporto de Congonhas e a Estação Morumbi, da Linha 9-Esmeralda da CPTM, tenha início em 2014.

Este trecho terá ao todo 7,7 quilômetros de extensão e oito estações (Jardim Aeroporto, Congonhas, Brooklin, Vereador José Diniz, Águas Espraiadas, Vila Cordeiro, Chucri Zaidan e Morumbi).

O projeto da linha 17 será dividido em três trechos. O segundo, que ainda não tem data para ser concluído, terá 6,5 quilômetros e cinco estações (Panamby, Paraisópolis, Américo Maurano, Estádio Morumbi e São Paulo-Morumbi). Já o terceiro trecho, com 3,5 quilômetros, interligará o Jardim Aeroporto à linha 1-Azul do Metrô, na estação Jabaquara e terá cinco estações (Jabaquara, Hospital Saboia, Cidade Leonor, Vila Babilônia e Vila Paulista).

A previsão do Metrô é que o investimento total para a construção da linha 17 seja de R\$ 3,2 bilhões. Quando todo o projeto estiver concluído esta linha terá 17,7 quilômetros de extensão e 18 estações (Jardim Aeroporto, Congonhas, Brooklin, Vereador José Diniz, Águas Espraiadas, Vila Cordeiro, Chucri Zaidan e Morumbi, Panamby, Paraisópolis, Américo Mourano, Estádio Morumbi e São Paulo-Morumbi, Jabaquara, Hospital Saboia, Cidade Leonor, Vila Babilônia e Vila Paulista).

Nesta linha 17 está prevista a circulação de 24 trens de última geração tecnológica. Compostos de três carros com capacidade para 400 passageiros, os veículos percorrerão a uma velocidade média de 35 km por hora. A demanda estimada é de aproximadamente 252 mil passageiros por dia. ■

# PERFORMANCE PARA RODAR MAIS E MELHOR



[WWW.PIRELLI.COM.BR](http://WWW.PIRELLI.COM.BR)



# Um show de tecnologia e inovação

**A FetransRio apresentou a evolução dos ônibus urbanos e rodoviários com relação ao conforto, segurança e design e destacou as últimas tendências em produtos e serviços para o setor de transporte de passageiros**

■ SONIA MORAES

A 9ª EDIÇÃO DA FEIRA RIO TRANSPORTES (FetranRio), o mais importante evento do segmento de transporte público do Brasil, reuniu de 3 a 5 de outubro no RioCentro, zona sul do Rio de Janeiro (RJ), mais de 150 expositores do segmento de ônibus de todo o país e recebeu mais de 10 mil visitantes.

O evento realizado pela Federação das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado do Rio de Janeiro (Fetranspor) e a Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus), com organização da MF

Promoções & Eventos, mostrou as últimas tendências em produtos e serviços para o setor de transporte de passageiros, com destaque para a evolução dos veículos que operam no transporte urbano e rodoviário, os avanços dos chassis e carrocerias dos ônibus, além das novidades em motores, equipamentos e tecnologia da informação.

Além dos motores mais econômicos e não poluentes, os novos ônibus que começam a substituir as frotas antigas em todo o território nacional destacam-se pelo design moderno, elevado nível de conforto

interno, melhor acessibilidade e segurança.

Os veículos que ajudarão a melhorar a mobilidade urbana no futuro, como os modelos que irão operar em corredores exclusivos de BRT (Trânsito Rápido por Ônibus), trazem desenhos futuristas, tecnologia embarcada com controle digital das operações e maior espaço interno. "Olhamos com muito otimismo para o mercado de ônibus que terá um novo patamar de transporte por conta dos eventos esportivos e da própria mudança do País", disse Lélis Marcos Teixeira, presidente da Fetranspor.

E é com foco neste novo patamar de transporte que atingirá o País que as montadoras apresentaram as novidades nos seus estandes. A Mercedes-Benz levou para este evento o chassi LO 916 para micro-ônibus e os articulados O 500 UDA e O 500 MDA, além de anunciar o investimento na tecnologia híbrida a partir de uma parceria fechada com a Eletra, empresa brasileira especializada em tecnologia de tração elétrica para transporte urbano.

O chassi LO 916 é um veículo totalmente novo e foi desenvolvido para atender o segmento de transporte urbano e rodoviário, nos serviços de fretamento e turismo, além da opção de uso também no transporte escolar. O destaque deste veículo está na maior potência do motor Euro 5 e a maior capacidade para os passageiros. Com o assento do motorista em uma posição mais avançada, além do maior ângulo de visão, é possível a montagem de carrocerias de micro-ônibus com maior número de assentos. "Com este modelo a empresa completa o seu portfólio de veículos Euro 5", afirma Curt Axthelm, gerente sênior de marketing ônibus da Mercedes-Benz do Brasil.

O modelo tem duas opções de distância entre-eixos – de 4,5 metros, que pode receber carrocerias de até 8 metros de comprimento, e de 4,8 metros para carrocerias de até 9,1 metros de comprimento –, com uma ou duas portas e largura entre 2,20 e 2,35 metros.

A MAN Latin America lançou o novo integrante da família Volksbus, o chassi 17.260 OD. A empresa expôs também o ônibus híbrido MAN Lion's City, modelo importado da Alemanha, e o Volksbus articulado 26.330 OTA para operação em corredores BRT.

Segundo a MAN, o chassi 17.260 OD é o único com motor dianteiro de seis cilindros do mercado que não necessita de Arla 32. É que o propulsor MAN DO8, com seis cilindros e 260 cv de potência, utiliza o sistema EGR (Recirculação de Gases e Exaustão) de pós-tratamento de emissões que dispensa o





possível definir metas, identificar desvios e adotar medidas para aumentar a segurança da operação, além de diminuir os custos operacionais de consumo e manutenção”, explica Bernardo Cruz, coordenador de telemática da Volvo Bus Latin America.

A Iveco, que participou pela primeira vez da FetransRio, destacou no seu estande o modelo S170, chassi de ônibus com motor dianteiro de 17 toneladas, que marca a estreia da montadora italiana no mercado de ônibus no Brasil. Equipado com o novo motor FPT NFE de 6.7 litros e não mais 5.9 litros da versão anterior, de 280 cv de potência, o veículo é oferecido em três opções de suspensão, incluindo a exclusiva versão pneumática para maior conforto aos passageiros.

O S170 foi apresentado na FetransRio com carroceria Viale da Marcopolo, mas o modelo pode ser encarroçado por todas as marcas. O modelo começará a ser vendido no mercado brasileiro a partir de 2013 para aplicação em fretamento. “Depois de cinco anos, quando a Iveco tiver toda a sua linha de ônibus disponível no mercado brasileiro, a meta é ter 10% de participação neste segmento”, disse Pierre Lahutte, vice-presidente mundial da divisão de ônibus da Iveco.

A Iveco também levou para a FetransRio a nova versão do modelo CityClass que estará disponível para o varejo. O veículo de sete toneladas já é um dos campeões de

uso da ureia. Esta tecnologia, que atende à norma Euro 5 do Proconve P7, só é utilizada no mercado brasileiro pela MAN.

O destaque da Scania foi o chassi F 250 4x2 com motor dianteiro equipado com propulsor de 9 litros de 250 cv de potência. Este chassi sai de fábrica com distância entre-eixos de 6.500 mm. Essa configuração permite comportar carrocerias de 12,6 metros até 13,2 metros de comprimento, o que proporciona grande capacidade de passageiros, sem perda de rendimento. Para garantir maior conforto ao motorista, o modelo possui coluna de direção ajustável. Um dos itens do pacote de opcionais é o freio ABS.

A Volvo Bus lançou no evento o moderno

o sistema de gerenciamento de frota para aplicação nas linhas de chassis urbano e rodoviário. O equipamento é uma novidade da marca no Brasil e permite que o transportador tenha um completo raio X de suas operações, com informações sobre o consumo de combustível, emissão de poluentes, horas rodadas e velocidade média da frota por veículo e por motorista. Também possibilita acompanhar o veículo no trânsito em tempo real, identificando atrasos, problemas ou desvios de rotas, e gerar um histórico de posições. “O sistema faz um diagnóstico completo sobre a operação do veículo e o comportamento do motorista. Com essas informações, é



venda da empresa no Brasil por conta do sucesso no programa de ônibus escolares. Desenvolvido em parceria com a Neobus, o veículo ficou 10 centímetros mais largo que a versão anterior, o que garantiu maior espaço interno.

Segundo Alcides Cavalcanti, diretor de vendas da Iveco Latin America, os novos Iveco CityClass serão vendidos em todas as 109 concessionárias da marca no Brasil e tem como principal atrativo comercial o melhor custo operacional e por passageiro do mercado. "O produto está disponível completo e para pronta entrega em todas as suas versões, podendo ser totalmente financiado pelo Finame", afirma Cavalcanti.

"Com os novos veículos, a meta da Iveco é obter 25% de participação no segmento de micro-ônibus até 2015", disse Paolo Del Noce, diretor do novo negócio de ônibus da Iveco Latin America.

A Agrale lançou na FetransRio o chassi MA 17.0 para aplicação urbana. "Este modelo abre para a empresa a perspectiva de participação em um segmento que representa mais de 40% das vendas no mercado interno, somente nesta categoria de produto", disse Silvan Poloni, gerente de vendas da Agrale.

Além da apresentação do MA 17.0 e da nova suspensão, a empresa destacou também a linha de chassis Euro 5, que traz novidades em relação à versão anterior, a Euro 3. Entre essas inovações está



o novo painel de instrumentos com computador de bordo (display digital e sistema OBD (Onboard Diagnostics Systems), piloto automático, sistema de câmbio com acionamento por cabos e alavanca fixada no painel dos modelos MA 8.7, MA 9.2 e MA 10.0; e um novo layout dos chassis de micro-ônibus que permite melhor aproveitamento da carroceria.

Entre as carroçadoras o destaque da Marcopolo foi o ônibus Audace, que chega ao mercado para atender às operações de fretamento contínuo e receptivo. O modelo é adequado também para linhas regulares de médias e curtas distâncias.

No mercado brasileiro este ônibus será posicionado entre a Geração 7 do sofisticado modelo rodoviário e o Ideale, que é um veículo mais simples da marca.

O Audace levou cerca de um ano para ser desenvolvido e no primeiro momento poderá ser carroçado sobre os chassis MAN e Mercedes-Benz. O modelo versão 4x2 tem até 12,7 m de comprimento e 3,2 m de altura e motor dianteiro. O novo rodoviário tem capacidade para transportar 46 a 49 passageiros. No salão de passageiros a empresa desenvolveu uma nova poltrona executiva mais larga, com 1,03 m, para garantir conforto superior aos demais assentos. ■

# BID e FIA investem em segurança

**O Banco Interamericano de Desenvolvimento e a Federação Internacional de Automobilismo fazem uma espécie de Road Safety Campaign para difundir boas práticas de segurança no trânsito em todo o mundo**

■ AMARLIS BERTACHINI



*Participaram do seminário: os presidentes do Bid e da FIA, respectivamente Luis Moreno e Jean Todt, o governador de São Paulo Geraldo Alkmin, o prefeito da capital paulista Gilberto Kassab, os pilotos da Fórmula 1 Emerson Fittipaldi e Felipe Massa e a atriz Michele Yeoh*

EMBORA ESTEJA ENTRE AS SEIS MAIORES economias do mundo, o Brasil ostenta uma taxa de mortalidade no trânsito acima da média dos países da América Latina e do Caribe e quatro vezes maior do que a dos países de renda alta. São 48 mil mortes por ano e uma média de 22 mortes para cada grupo de 100 mil habitantes. Na América Latina e Caribe, a taxa média anual de acidentes equivale a 17 por 100 mil habitantes, quase o dobro da média dos países de renda elevada.

“Este não é apenas um problema brasileiro, mas um mal que afeta toda a nossa região e que, juntos, podemos corrigir”, declarou Luis Alberto Moreno, presidente do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), durante o seminário “Construindo o caminho rumo à segurança rodoviária”, promovido pelo banco em parceria com a Federação Internacional de Automobilismo (FIA), em agosto passado.

O mais alarmante, alertou Moreno, é que o índice está aumentando e, se não forem tomadas providências para reverter o comportamento atual, a taxa poderá subir para 30 mortes por 100 mil habitantes em 2020



**Luis Moreno: o mais alarmante é que a taxa de mortalidade no trânsito está crescendo**

e a América Latina passaria a ter as rodovias mais perigosas do planeta. A dimensão é mais trágica quando considerado que os acidentes rodoviários são a principal causa de mortalidade de jovens entre 15 e 29 anos. “A situação é alarmante, não só pelo sofrimento das famílias que perdem seus entes queridos, mas também pelos custos associados à incapacitação física dos que sobrevivem aos acidentes e gastos com assistência médica e reabilitação das vítimas que, em muitos casos, são o único sustento das famílias”, declarou Moreno.

O BID lançou em 2010 sua estratégia de segurança rodoviária para prevenir acidentes que se fundamenta em três eixos: apoio aos governos no fortalecimento de suas capacidades institucionais e técnicas para manter a segurança rodoviária; mobilização de recursos financeiros para programas governamentais ligados a essa área e ações junto ao setor privado para conscientizar a população.

O banco também participa na América Latina de um programa independente direcionado a automóveis novos, cujo objetivo é oferecer aos consumidores avaliação de segurança veicular. “O objetivo é não só incentivar os fabricantes a melhorar o desempenho de segurança dos veículos à venda em nossa região, mas também motivar os governos a aplicar a regulamentação necessária



**Michele Yeoh: o Brasil tem espírito inovador para obter bons resultados em segurança**

para alcançar níveis de proteção eficientes a seus usuários”, declarou Moreno.

“Temos diminuído os acidentes graves e mortais nos esportes automotivos e queremos fazer o mesmo com os demais condutores”, declarou Jean Todt, presidente da FIA. As duas organizações estão trabalhando juntas para mobilizar o governo e a sociedade civil para criar uma cultura de responsabilidade a partir do incentivo ao respeito às leis de trânsito, investimento em infraestrutura rodoviária mais segura e regulamentação da segurança veicular. No caso do Brasil, a responsabilidade de melhorar a segurança no trânsito é ainda maior já que o País será anfitrião da Copa do Mundo de 2014 e dos Jogos Olímpicos de 2016.

No evento estiveram presentes os pilotos de Fórmula 1 Emerson Fittipaldi e Felipe Massa. Fittipaldi destacou que Jean Todt

trouxe do automobilismo de competição uma nova visão sobre segurança para o trânsito mundial e comparou a evolução das condições existentes nos dias de hoje daquelas que enfrentou quando começou, em 1970. “O BID está financiando a melhoria das rodovias e dos carros brasileiros. Muitos carros brasileiros não estão no nível internacional”, declarou, destacando que é preciso que o motorista tenha consciência da responsabilidade que deve ter quando está guiando um carro, que pode ser uma arma.

De acordo com J. Pedro Corrêa, consultor especializado em segurança no trânsito, a cada seis segundos alguém morre ou fica gravemente ferido por causa de um acidente de trânsito no mundo. Isto significa que, por ano, aproximadamente 1,3 milhão pessoas morrem em consequência de acidentes de trânsito e estima-se que outros 50 milhões sofram lesões críticas que as incapacitam de forma parcial ou total.

Na opinião de Todt é “inaceitável” que no mundo todo 1,3 milhão de pessoas morram por ano nas rodovias e ele ressaltou que se não forem tomadas providências esse número pode subir para 2 milhões de mortes em 2020. “Sentimos que todos juntos podemos controlar essa situação e, se começarmos agora, até 2020 poderemos salvar a vida de milhões de pessoas”, acrescentou. Ele afirmou que o Brasil tem agora a oportunidade não só de mostrar que é uma das maiores economias do mundo, mas também de se tornar um dos principais países em segurança no trânsito.

A atriz chinesa Michele Yeoh, nomeada



**Jean Todt levou da F1 uma nova visão sobre segurança para o trânsito mundial**

embaixadora global para a Campanha Mundial de Segurança Viária, afirmou que as mortes, ferimentos e perdas econômicas causadas por acidentes de trânsito no Brasil custam ao País R\$ 22 milhões por ano. “O Brasil tem poder econômico, liderança política e espírito inovador para conquistar bons resultados em segurança no trânsito. E sabemos que os governos que contam com a vontade política para fazer desse tema uma prioridade conquistarão os benefícios sociais e econômicos de seus investimentos”, disse Yeoh.

No evento, o BID aproveitou a oportunidade para oficializar a assinatura de um empréstimo para novos investimentos no transporte urbano da cidade de Blumenau (SC). Orçado em US\$ 118 milhões, o plano envolve melhorias na infraestrutura viária e de pedestres, na sinalização e o desenvolvimento de campanhas de educação no trânsito.

TONICAMIX

Certificado de Autorização de Circulação nº 0-11252012



# PROMOÇÃO OIAPOQUE & CHUI

É A BRIDGESTONE E BANDAG PREMIANDO DE NORTE A SUL.

**Centenas de prêmios e  
1 caminhão Volvo VM 0 km no final.**

Consulte o regulamento no site  
[www.promocaooiapoquechui.com.br](http://www.promocaooiapoquechui.com.br)



Respeite os limites de velocidade.

Promoção válida de 15/9/12 a 14/12/12 ou enquanto durarem os estoques, para todas as lojas Bridgestone, Bandag e BTS participantes. Terá direito de participar da promoção o consumidor que comprar e montar os pneus em uma loja da Rede Bridgestone. Fotos meramente ilustrativas. Consulte o regulamento no site [www.promocaooiapoquechui.com.br](http://www.promocaooiapoquechui.com.br)



# TNT integra gestão no Brasil

## Multinacional holandesa aguarda aprovação por comissão de europeia sobre a fusão com a americana UPS

■ WAGNER OLIVEIRA

A COMISSÃO EUROPEIA QUE ANALISA A fusão da holandesa TNT com a americana UPS adiou de novembro para janeiro de 2013 a decisão sobre a aprovação ou não do negócio. Enquanto não há um veredicto final, a TNT segue seu processo de expansão no mercado sul-americano a partir do Brasil. "Acabamos de integrar todos sistemas de gestão e administração com a Expresso Araçatuba e a Mercúrio, duas aquisições feitas pela TNT nos últimos anos no mercado brasileiro", afirmou o presidente da companhia no Brasil, Toby Grey.

Com o foco em carga expressa, a TNT

administra atualmente no Brasil uma frota de 2.500 veículos, que operam tanto em rodas domésticos quanto internacionais no continente sul-americano. A TNT tem aqui 91 filiais – incluindo posto no Uruguai, 7 hubs) e 2.500 veículos próprios, além de 6.000 colaboradores.

Com a compra da Expresso Araçatuba e da Mercúrio, a TNT passou a atuar em cerca de 5.000 municípios do País, além de seis países da América do Sul – Argentina, Bolívia, Chile, Paraguai, Peru e Uruguai.

De acordo com Grey, a integração com a Expresso Araçatuba e a Mercúrio deu maior

agilidade à TNT, além de ampliar o mercado para a empresa. Embora não divulgue o balanço financeiro, ele acredita num crescimento da ordem de 7% na receita este ano. "O segundo semestre já começou a melhorar, embora a retomada da economia venha ocorrendo gradualmente", disse.

Para o executivo, o crescimento do mercado brasileiro deverá continuar atraindo gigantes da logística mundial interessadas em aquisições ou parcerias com empresas nacionais. "É normal para um país de dimensões como o Brasil, que se tornou um grande mercado emergente. Isso acaba



Ferroviário | Fundição | Serviços

Obtenha mais informações em:

[PentAMAX.com.br](http://PentAMAX.com.br)

despertando interesse, ainda mais quando muitas regiões do mundo passam por graves crises”, afirmou.

Grey participou de um seminário internacional realizado em São Paulo onde empresas com conhecimento na infraestrutura brasileira foram convidadas a falar dos desafios para a economia nacional. “Os custos logísticos ainda são muito impactantes no Brasil em razão dos problemas viários. Mas quem opera no setor não fica olhando para os problemas e sim para as soluções”, ressaltou.

A TNT fechou a aquisição da Expresso Araçatuba Transportes e Logística – empresa que já era parceira da TNT desde 2001 em operações nas regiões Norte e Centro-Oeste – em maio de 2010.

Com a Expresso Araçatuba, a TNT deu um passo fundamental na construção de uma rede com cobertura sul-americana. O negócio reforçou a forte posição da TNT no

mercado doméstico e permitiu o desenvolvimento da primeira rede rodoviária da América do Sul interligando o Brasil ao Chile e Argentina, além de Bolívia, Paraguai e Peru.

Com a compra da Expresso Araçatuba, a TNT agregou cerca de 2.200 pessoas e uma frota de 1.000 veículos, além de 40 depósitos. “Este investimento reforçou a posição da TNT no mercado brasileiro ao criar a única rede própria e completa de serviços de transporte expresso do País. A Expresso Araçatuba oferece uma plataforma doméstica e regional ideal para a TNT, pois apresenta uma forte cobertura geográfica complementar, oportunidades



**Grey: aquisições criaram a única rede própria de transporte expresso do País**

de vendas conjuntas, sinergias operacionais e valores corporativos similares”, diz Grey.

Nos últimos anos, a Expresso Araçatuba construiu uma posição de liderança no mercado de entregas expressas domésticas nas regiões Norte e Centro-Oeste. A TNT buscou incorporar uma estrutura multi-

nacional em uma das mais abrangentes redes globais de atendimento.

Antes da Expresso Araçatuba, a TNT havia adquirido a Mercúrio, que se passou a chamar TNT Mercúrio. A Mercúrio foi criada pela família Fração em 1946, na cidade gaúcha de Santa Maria.



## PentAMAX. Colocando o seu negócio no caminho da evolução.

**A AmstedMaxion apresenta mais uma solução inovadora ao transporte ferroviário:** o vagão PentAMAX é composto por cinco vagões agrupados com apenas seis truques, permitindo operações com containers de 20' e 40'. Esta novidade conta com a tecnologia Greenbrier, empresa do Grupo Amsted Rail, líder no mercado norte americano de vagões para o transporte de containers, e amplia a linha de vagões AMAX no Brasil. O resultado é mais uma alternativa eficiente para colocar o seu negócio no caminho da evolução.



  
**AmstedMaxion**



# O desafio dos centros urbanos

**Com a concentração da população nas grandes cidades e o tráfego urbano cada vez mais caótico, empresas como a DHL Supply Chain precisam desenvolver estratégias para superar as dificuldades**

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

As megacidades são aglomerações urbanas com mais de 10 milhões de habitantes. Em 1975 existiam apenas três no mundo, porém, para 2050, a previsão é de que este número chegue a 27, das quais vinte estarão em países emergentes. O Brasil já enfrenta esse problema há algumas décadas, com cidades cada vez mais densamente povoadas, deficiências de infraestrutura, trânsito congestionado e muita poluição. De acordo com o professor Hugo Yoshizaki, especialista em Engenharia dos Transportes da USP, a discussão deste tema dentro da logística é fundamental, principalmente porque o futuro dos profissionais que atuam neste setor envolve diretamente o trabalho nos ambientes urbanos.

Na opinião de Yoshizaki, além da infraestrutura, o que mais afeta o andamento dos procedimentos logísticos nos grandes centros urbanos são as questões relacionadas ao trânsito, como congestionamentos, acidentes, poluição sonora e visual. O especialista destaca que existem soluções viáveis já implementadas em diversos países, como Japão, Estados Unidos e Holanda, e que podem ser encaradas como novas tendências para o setor. Entre elas estão: a restrição à circulação de veículos em vias e horários específicos, como já é feito em São Paulo; as tecnologias veiculares que diminuam fluidos e ruído, assim como as aplicadas à informação e comunicação no trânsito; a realização de entregas noturnas no período da madrugada; e o conceito transporte multimodal e intermodal.

Para Marcius Braga, diretor de Transportes da DHL Supply Chain, a distribuição de mercadorias nos grandes centros urbanos



representa um desafio para as transportadoras brasileiras. “Temos que lidar com vias precárias, congestionamentos, uma frota de caminhões antiga, uma legislação complexa e infraestrutura ruim. Com o crescimento do poder aquisitivo da população, as vendas em geral aumentaram e, conseqüentemente, as entregas de produtos para o consumidor também se intensificaram”, diz.

**MILK RUN** – Braga acredita que a solução está na integração das entregas, que devem ser mais consolidadas para reduzir custos. “Na DHL, fazemos a análise da carteira de pedidos com antecedência, identificamos os



**Marcius Braga: distribuir nos grandes centros é um desafio para as transportadoras**

receptores comuns (com o mesmo embarcador) e definimos as rotas ‘milk run’, tanto para São Paulo, quanto para distâncias maiores. Assim, evitamos situações, como ocorria anteriormente, de nossos veículos de entrega irem várias vezes até o mesmo cliente, até no mesmo dia, para entregas diferentes. Isto reduz custos e melhora o nível de serviços”, observa. O sistema “milk run” já é amplamente utilizado em diversos setores da indústria brasileira, principalmente no setor automotivo, na coleta e entrega programadas de peças ou mercadorias.

Atualmente, os sistemas de roteirização das frotas no Brasil são estáticos, ou seja, a rota não pode ser alterada devido a eventuais imprevistos que possam ocorrer durante a viagem. “Queremos implantar a roteirização dinâmica, em que o sistema é alimentado por informações do trânsito em tempo real e a rota pode ser mudada várias vezes ao dia. Este sistema já está em uso nas operações da Alemanha (Smart Truck) e o sistema é alimentado pelo GPS dos motoristas de táxi. No Brasil, estamos fazendo estudos para avaliar a possibilidade de termos algo semelhante”, explica Braga. Outra experiência utilizada pela DHL na Alemanha é a utilização de Centrais de Coleta, onde o consumidor pode ir retirar a sua mercadoria no horário que lhe for mais conveniente.

Marcus Braga acredita que uma boa solução para as grandes cidades brasileiras é a distribuição noturna de mercadorias. “As leis de restrição nos grandes centros urbanos já preveem este tipo de operação. À noite, como o trânsito é bem mais livre, a velocidade dos veículos de entrega é maior e os custos são mais baixos. O embarcador

**TECNOLOGIA QUE ELEVA**

Com milhares de equipamentos em operação e uma rede de mais de 50 distribuidores em todo o país, a Marksell produz os mais modernos equipamentos do mercado brasileiro.

Só a líder em toda a América Latina pode oferecer tanta qualidade e vantagens para seus negócios e sua carga.

**Plataformas Elevatórias de Carga Veicular****Doca Móvel de Carga****Plataformas Niveladoras de Doca**

e o receptor ainda precisam se adaptar, pois é preciso um planejamento diferente para que haja funcionários no período noturno para receber os produtos, o que gera gastos", afirma.

Segundo Braga, a empresa realizou uma simulação, comparando os resultados entre uma operação de entregas diurna e outra noturna. "Neste exemplo simulado, teríamos uma redução de 24 rotas para 21, no período noturno. Haveria ainda uma diminuição muito significativa da distância percorrida pelos caminhões, da emissão de poluentes e do tempo gasto para fazer o número igual de entregas. É preciso que os embarcadores e receptadores 'vistam a camisa' das entregas à noite ou de madrugada. Os ganhos são inquestionáveis, inclusive do ponto de vista social, com menos poluição e congestionamentos", ressalta.

A DHL atua mundialmente na prestação de serviços expressos e logísticos. A empresa opera no Brasil por meio de três unidades de negócios: DHL Express, DHL Global Forwarding e DHL Supply Chain. Esta última é responsável pelo gerenciamento da cadeia de suprimentos buscando a otimização de processos, redução do lead time, visibilidade da operação, rastreamento de produtos, eficiência e agilidade.

**E-COMMERCE** – O crescimento das vendas de produtos pela internet é outro fator que torna ainda mais complexa a questão da mobilidade urbana, na opinião de Braga. O Brasil possui cerca de 81 milhões de internautas, dos quais cerca de 40% efetuam compras online regularmente. O e-commerce traz novos desafios para a logística brasileira. De acordo com um estudo realizado pela Forrester Research, empresa global de pesquisa e consultoria, atualmente o Brasil é o mercado mais avançado em comércio eletrônico da América Latina, superando Argentina e México.

Oderi Leite, diretor executivo de operações da Nova Pontocom, empresa focada em e-commerce, criada a partir da associação

entre dos dois maiores grupos brasileiros de varejo (Casas Bahia e Pão de Açúcar), destaca as principais características do comércio virtual. "O dinamismo é palavra-chave do comércio eletrônico. Eficiência e a rapidez são seus pilares. O consumidor adquire o produto e espera recebê-lo no prazo estipulado e em perfeitas condições", afirma.

A possibilidade de oferecer uma gama enorme de mercadorias diferentes, uma das grandes vantagens do e-commerce, também representa o seu principal desafio. "Isso porque a diversidade de produtos, que vão desde um pequeno acessório até um eletrodoméstico, por exemplo, implica um processo de logística extremamente complexo", explica Leite. Com sete centros de distribuição, dos quais seis em São Paulo e um no Rio de Janeiro, a Nova Pontocom realiza mais de dez milhões de entregas por ano em todo o país.

A maior parte das dificuldades que o e-commerce encontra no Brasil está relacionada a questões de transporte, como a dispersão geográfica dos pedidos, a cobrança dos clientes por mais velocidade nas entregas, barreiras fiscais, más condições das malhas viárias e dos sistemas de transporte, rodízios, restrições de circulação para veículos de carga, além dos congestionamentos. Para superar os obstáculos, a Nova Pontocom adotou uma série de medidas que tem trazido resultados positivos, de acordo com Leite. Entre elas, destacam-se: formação de estoque integrado, cross docking (processo de distribuição no qual a mercadoria recebida é redirecionada sem uma armazenagem prévia).

Outro conceito é a acuracidade de estoques, uma tendência geral do mercado, já que na tentativa de reduzir os custos operacionais, os estoques tem sido administrados para ficarem cada vez mais enxutos. Leite informa que a Nova Pontocom também se preocupa com as informações de estoque, para que os saldos em estoque demonstrados nos sistemas informatizados mantenham perfeita sintonia com os saldos físicos existentes nos depósitos.



# Setor de Oil e Energy impulsiona atividades da DHL no Brasil

**Empresa estima que negócios na cadeia apresentem crescimento de aproximadamente 30% neste ano**

■ RENATA PASSOS

DADOS DA ANP (AGÊNCIA NACIONAL DO Petróleo) indicam que nos últimos dez anos, houve um aumento de 350% nos negócios da indústria brasileira de petróleo e gás. O BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) também anunciou que deve destinar R\$ 10 bilhões em financiamento para o setor até o final de 2012. Esses números ratificam o interesse de empresas do setor de logística em apostar no setor energético, que também compreende os segmentos de usinas hidrelétricas, eólicas e solares.

Acreditando na potencialidade do setor de energia, a DHL, atuante nos segmentos de transporte expresso e logística, por intermédio das unidades de negócios Express, Global Forwarding e Supply Chain, tem direcionado atenção especial a toda cadeia de oil & energy para atuar como um parceiro único ao fornecer movimentação ponta a ponta para o transporte expresso nacional ou internacional de documentos, amostras, peças para reposição, transporte aéreo e marítimo de cargas, além de armazenagem e expedição de suprimentos.

“O Brasil é um mercado alvo para nossos negócios. É uma região em constante desenvolvimento”, informa o diretor industrial de projetos oil & energy da DHL, Thiago Aracema. Segundo ele, a empresa tem buscado uma aproximação maior no segmento de construção offshore, com possíveis projetos no Rio de Janeiro, Pernambuco e Espírito Santo. “Queremos ampliar a participação nos contratos de logística internacional para equipamentos e máquinas de grande porte para instalação e

construção dos estaleiros e, posteriormente, a movimentação de insumos, controle de inventário e armazém”, explica.

De acordo com o executivo, a DHL tem uma perspectiva de crescer aproximadamente 30% nos negócios de oil & energy até o final de 2012. “A cada ano, o setor está ganhando um impulso maior em termos de investimentos de grandes empresas. Isso significa o direcionamento de recursos em novos ativos, que no futuro impactarão ainda mais no aumento da produção”, afirma.

**AUMENTO DA DEMANDA** – Estudos desenvolvidos pela World Energy (aliança com mais de 90 países, que fornece informações e recursos em todos os aspectos da energia) apontam que, embora a demanda tenha caído em 2009, a procura mundial por energia deve ter um aumento global de 40% até 2030. “Os anos chaves de crescimento estão entre 2010 e 2015, com um incremento anual de 2,5%, e, posteriormente, com crescimento anual de 1,5%”.

Conforme Aracema, o aumento da demanda energética é apenas uma das cinco grandes tendências do setor, que também tende a diversificar as fontes. O executivo menciona, como exemplo, o crescimento do setor de energia eólica no Brasil. “O País será um exportador de equipamentos de usinas eólicas. Além disso, já há parques pilotos de energia solar, que ainda depende de economia de escala. O Brasil também já é forte gerador de energia de usinas hidrelétricas.”

Segundo Aracema, atualmente, a logística

é um dos desafios para o crescimento mais expressivo do setor. “Estamos falando de uma grande quantidade de operações acontecendo simultaneamente. E um dos fatores críticos é a capacidade técnica que ela exige desses operadores logísticos”, explica.

Para atender ao crescimento da demanda do setor pelos serviços de logística, a empresa também dividiu as operações por tipos de serviços prestados. Um deles é o Capital Project Logistics, em atividade há seis anos no Brasil. “Essa área dá suporte à construção de grandes refinarias e sistemas submarinos, por exemplo”, diz Aracema.

Outra divisão dentro da empresa é a Supply Base Management, especializada no segmento de petróleo. Segundo o executivo, esta área responde pelo fornecimento no continente, ou seja, a divisão responde pelo recebimento dos materiais perto do mar e pelo transporte das cargas até a plataforma. Para se firmar neste mercado, a DHL tem iniciado a participação em licitações. “Devemos instalar também uma grande base em Santos, pois em função do Pré-Sal, este deverá ser um polo maior que o de Macaé”, diz Aracema.

Aracema revela outras perspectivas da empresa para os próximos anos. “Hoje o Brasil está entre os dez maiores mercados de oil & energy da empresa no mundo, nossa expectativa é triplicar o faturamento desse segmento até 2015 no Brasil e figurar entre os três players do mundo”, detalha o executivo, ao acrescentar que hoje o serviço de agenciamento de carga representa 95% dos serviços voltados ao setor. ■

# Em busca constante de capacitação

**Levantamento realizado pela Abralog revela que os profissionais da área de logística possuem um bom nível de escolaridade e têm grande interesse em investir em sua formação**

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

AS EMPRESAS BRASILEIRAS COMEÇAM A valorizar a logística e os profissionais especializados nessa área, que passam a desempenhar funções estratégicas. De acordo com a 3ª Pesquisa Perfil do Profissional de Logística 2012, quem atua nesse setor está mais bem remunerado, mais capacitado e ocupando cargos mais altos. Para a pesquisa, foram entrevistados 1.153 profissionais da área, que responderam a 27 questões, com o objetivo de traçar o perfil do profissional e mostrar como a logística está posicionada nas empresas. Capacitação, remuneração e as responsabilidades da área de logística foram os principais aspectos abordados no estudo, desenvolvido pela Abralog (Associação Brasileira de Logística), em parceria com a Fundação Vanzolini, Fatec, Universidade Cruzeiro do Sul e Senai.

Uma das surpresas do estudo é relativa ao nível de escolaridade dos profissionais de logística, que se mostrou bastante elevado. Dos entrevistados, 43% apresentam ensino superior, 39% pós-graduação e 4% doutorado; 61% cursaram logística, 22% administração e 10% engenharia. E ainda, 39% declararam conseguir se comunicar em inglês nos ambientes de negócios e 29%, em espanhol. "O nível dos alunos tem melhorado. Encontramos, porém, deficiências na sua formação básica, dificultando o aprendizado de temas complexos como custos logísticos, e até problemas de leitura e escrita. A utilização de ferramentas tecnológicas tende a crescer, o que aumenta

a necessidade de que o aluno/profissional tenha condições de trabalhar na autoformação", diz Maria Cristina Mendonça, da Universidade Cruzeiro do Sul, uma das parceiras da Abralog na pesquisa.

A pesquisa também revela que 29% dos entrevistados declararam ter investido até R\$ 3 mil na carreira nos últimos três anos, 20% de R\$ 5 mil a R\$ 10 mil, e 11% acima de R\$ 20 mil. A maior parte do investimento (56%) foi realizado pelo próprio profissional e 14% por empresas. Em 27% dos casos, o investimento foi misto, já que muitas empresas têm oferecido bolsas parciais aos funcionários. "É preciso que as empresas tenham foco na formação e na educação contínuas dos profissionais da área. Recomendando que esta questão seja considerada no planejamento estratégico das organizações", afirma Maria Cristina.

Os entrevistados demonstraram interesse em cursos de capacitação para complementar sua formação. Custos logísticos foi o tema considerado mais atrativo por 55% dos profissionais ouvidos; 51% têm interesse por gestão de projetos logísticos; 45% por logística internacional; 42% em logística reversa; 40% em lean supply chain management; e 39% pelo tema da cadeia de suprimentos. "O profissional de logística é bem preparado, disputado, bem remunerado e que vem ocupando cargos cada vez mais estratégicos dentro das empresas, ligados às áreas de planejamento, análise e inteligência. Ao mesmo tempo, é um profissional que sabe

da importância da capacitação, investe de forma crescente nesse aspecto e tem interesse em ampliar seus conhecimentos. Isso comprova como vem aumentando o grau de importância que a logística tem nos negócios como item primordial de competitividade", avalia o organizador da pesquisa, Fabiano Stringher, da Fundação Vanzolini.

**PERFIL** – Dos entrevistados, 63% trabalham no Estado de São Paulo, 6% no Rio de Janeiro, 5% em Minas Gerais, 4% na Bahia, 3% no Paraná e Rio Grande do Sul, 2% em Pernambuco e em Santa Catarina. Na edição anterior da pesquisa, quase 40% dos entrevistados eram da área operacional; em 2012, esse número caiu para 17%. Em compensação, dos participantes, quase 30% ocupam cargos de alta gerência, 26% de média gerência, além de 5% de diretoria e 2% de presidência.

A maior parte é do sexo masculino (59%) e 31% tem entre 27 e 33 anos. Dos profissionais ouvidos, 29% atuam em logística há mais de dez anos; 21% de quatro a sete anos, 21% de um a três anos, 16% há menos um ano e 13% de sete a dez anos. Dentre eles, 86% não possuem experiência profissional internacional em logística. Quanto à remuneração, a maioria dos participantes (24%) declarou receber entre R\$ 3 mil e R\$ 6 mil mensais. A maior parcela dos profissionais entrevistados (73%) trabalha em empresas nacionais e 27% em multinacionais. Dentre elas 43% são do setor de serviços, 32% da indústria, 18% comércio e 7% educação. ■



# Compromisso com o consumidor

**A empresa não quer perder espaço no exigente mercado europeu, mas também quer conquistar espaço nos promissores países da Ásia, como China e Índia**

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

A BSH (BOSCH SIEMENS HOME) É uma das maiores fabricantes de eletrodomésticos da Europa e uma das empresas líderes no setor em todo o mundo. O grupo surgiu a partir de uma joint venture criada em 1967 entre Robert Bosch GmbH (Stuttgart) e Siemens AG (Munique) e registrou vendas anuais de cerca de 9,7 mil milhões de euros no ano de 2011. De acordo com o diretor de Logística da BSH França, Gabriel Schumacher, todos os processos de logística da empresa são desenvolvidos para proporcionar satisfação aos clientes.

Na Europa, os consumidores têm uma preocupação muito forte com questões ambientais e de responsabilidade social. "O respeito ao meio ambiente é uma questão bastante presente nos países europeus, principalmente no que se refere ao uso consciente dos recursos naturais. Nosso compromisso com esses temas não é novo, há mais de 20 anos criamos o departamento de Meio Ambiente para oferecer produtos com mais eficiência energética", diz Schumacher. A BSH implantou em suas fábricas e centros de distribuição na Europa medidas que diminuem o impacto ao meio ambiente, como o uso de energia solar.

A BSH investe em tecnologia para manter o seu compromisso com o consumidor. Schumacher destaca o uso de empilhadeiras mais altas, que garantem o melhor posicionamento das embalagens em baú de caminhões ou vagões de trem. Com isso, as caixas, que também passaram por



**Gabriel Schumacher: "Investimos na logística reversa, dando ênfase à reciclagem e destinação correta dos produtos"**

reformulação, ocupam melhor o espaço, evitando lugares vazios nas cargas. A empresa ainda adotou algumas ações ergonômicas que proporcionam mais conforto aos funcionários, pois facilitam as operações no dia a dia.

Outra medida adotada é o transporte multimodal de seus produtos, utilizando caminhões (42% do volume de mercadorias), trens (38%) e navios (20%). "Às vezes, precisamos empregar a desaceleração logística. Quando optamos pelo transporte marítimo, por exemplo, sabemos que levará mais tempo para a mercadoria chegar, mas este modal proporciona mais segurança e economia, além de menos poluição. A aparente perda de velocidade em um trecho pode ser compensada depois, com ganhos significativos", assinala Schumacher.

O grupo estipulou uma meta de redução de 20% na emissão de CO<sup>2</sup> até 2020 e já em 2011 atingiu metade desse índice. A empresa utiliza ainda veículos ecológicos, com combustíveis menos poluentes, e trabalha

continuamente para redução de uso da água. "Também investimos na logística reversa, dando ênfase à reciclagem e destinação correta dos produtos", explica o executivo.

**ESTRATÉGIA** – Em 2001, o grupo se instalou no Brasil com a BSH Continental, permanecendo no País até 2009, quando a operação brasileira foi comprada pela mexicana Mabe, também detentora das marcas GE e Dako. Segundo Schumacher, uma das

explicações para a decisão de venda da operação no Brasil está na atual estratégia de mercado da BSH que busca manter o foco no continente asiático, principalmente na Índia e na China. "Os competidores asiáticos entraram com força no mercado europeu. Então, decidimos entrar na luta no mercado deles, ou seja, na própria Ásia. Houve uma desaceleração nas economias desse continente que superou as nossas expectativas, o que levou nossas fábricas a trabalhar abaixo da sua capacidade. Nossa preocupação é retomar o ritmo da produção", comenta.

Hoje, a BSH possui 42 fábricas em 13 países da Europa, Estados Unidos, América Latina e Ásia. Juntamente com uma rede global de vendas e empresas de serviço ao cliente, a BSH é composta por cerca de 70 empresas em 49 países, com uma força de trabalho total de mais de 45 mil pessoas. O grupo fabrica eletrodomésticos, utensílios de cozinha, lavadoras e secadoras de roupas, lava-louças, produtos de refrigeração, entre outros.

AOS CLIENTES, A PRINCIPAL RAZÃO DE NOSSA EXISTÊNCIA:



# MUITO OBRIGADO!

NÓS, DA JSL, ESTAMOS MUITO FELIZES COM A CONQUISTA DESSE IMPORTANTE **PRÊMIO DA REVISTA ÉPOCA NEGÓCIOS**. ANTES DE COMEMORAR, GOSTARÍAMOS DE AGRADECER A TODOS OS NOSSOS **CLIENTES** PELA OPORTUNIDADE DE APRENDER DIARIAMENTE COM A PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS QUE ENVOLVEM **SOLUÇÕES LOGÍSTICAS INTEGRADAS** E DEDICADAS. SE HOJE CHEGAMOS A UM NÍVEL ELEVADO DE GOVERNANÇA COM ESTE RECONHECIMENTO, FOI GRAÇAS AO PERFEITO ALINHAMENTO QUE CONSEGUIMOS COM CADA UM DELES E A FORTE PRESENÇA DE NOSSOS VALORES EM TUDO O QUE FAZEMOS. TAMBÉM TEMOS MUITO ORGULHO EM PARABENIZAR NOSSOS **MAIS DE 20 MIL COLABORADORES** POR SEU FOCO E PAIXÃO. OFERECEMOS ESTE PRÊMIO A TODOS VOCÊS. ESTAR NO **ANUÁRIO ÉPOCA NEGÓCIOS 360°** REFLETE NOSSA **GOVERNANÇA, SUSTENTABILIDADE, TRANSPARÊNCIA** E **EMPENHO** NA BUSCA PELO MELHOR, SEMPRE. AFINAL, É PRECISO **ENTENDER PARA ATENDER**.

CENTRAL BUSINESS



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

 **JSL**  
*Entender para Atender*

[www.jsl.com.br](http://www.jsl.com.br)  
Tel.: (11) 2377-7000



# Aqces Logística triplica faturamento em dois anos

**Após obter receita de R\$ 110 milhões em 2010, a empresa deve atingir R\$ 330 milhões neste ano e já tem meta de faturar R\$ 1 bilhão em 2015**

■ RENATA PASSOS

A AQCES LOGÍSTICA, CRIADA EM MEADOS de 2009 pela Pulsar Invest, não para de crescer. A partir de um conceito de inovação no desenvolvimento de soluções logísticas personalizadas, que até deu origem a sua denominação, proveniente da união das palavras arquitetura e acesso, a empresa tem aumentado o seu faturamento de forma exponencial.

Em 2009, começou os negócios com receita de R\$ 10 milhões. No ano seguinte, ao adquirir parte dos negócios da Ultracargo (os serviços de transporte rodoviário, armazenagem de sólidos e movimentação interna de materiais), com objetivo de maximizar a criação de valor da plataforma de investimentos, atingiu faturamento de R\$ 110 milhões. Em 2011, a empresa focou sua atuação nos principais mercados nacionais, conquistou novos contratos de longo prazo com grandes empresas e estruturou o seu crescimento com novos projetos e obteve faturamento acima de R\$ 230 milhões.

Neste ano, a Aqces deve triplicar o resultado de 2010 e contabilizar cerca de R\$ 330 milhões, de acordo com o presidente da empresa, Alysson Paolinelli. Ele recorda que a companhia começou as atividades com cinco funcionários e dois carros. Hoje, a empresa conta com matriz em São Paulo e mais 30 filiais no País, cujas principais bases operacionais estão em Mauá e Paulínia (SP), Camaçari (BA) e Suape (PE). Além disso, a Aqces tem 1.637 funcionários e 1.530 equipamentos, entre cavalos mecânicos, tanques de transporte, colheitadeiras e outros.

Entre os serviços oferecidos pela empresa

estão: movimentação interna de cargas, armazenagem, expedição e cross-docking, transporte de carga (incluindo químicos, gases e produtos perigosos), distribuição urbana de grandes volumes, colheita de cana-de-açúcar (CTT – corte mecanizado, transbordo e transporte para a indústria sucroalcooleira), locação de equipamentos e serviços de gestão e integração. Essas operações funcionam, na sua maioria, sete dias por semana, 24 horas por dia.

**OPERAÇÃO DEDICADA** – O executivo explica que a empresa tem ganhado mercado em virtude da operação dedicada. “Fazemos um contrato de longo prazo para realizar o investimento que fica dedicado à operação do cliente”, afirma.

Em 2010, a empresa conquistou o primeiro contrato importante e fechou o transporte de querosene de aviação da Shell para oito aeroportos, principalmente da região Nordeste do País. “Naquela época, tínhamos cérebro e recursos financeiros. Contudo, com a compra da Ultracargo (área de transporte do grupo Ultra) em julho de 2010, passamos a ter 23 bases (filiais), 700 equipamentos químicos e petroquímicos, 80 clientes e um acréscimo de R\$ 90 milhões no faturamento. “Então, além do cérebro e recursos, passamos a ter corpo e conquistamos novos



**A. Paolinelli: “Buscamos para cada cliente as melhores soluções”**

contratos, inclusive na área de construção, como o de distribuição de concreto para Baixada Santista e São Paulo, por intermédio de 45 betoneiras”, diz.

“Como os clientes estão cada dia mais exigentes, buscamos eficiência, qualidade, custo, segurança e respeito ao meio ambiente e todos esses itens são colocados no contrato. Às vezes, demoramos até seis meses para encontrar a melhor solução e preparar a proposta para o cliente. O cliente pede uma coisa, mas nem sempre é a melhor opção”, observa Paolinelli.

Ele cita o exemplo de uma empresa que já era cliente da Ultracargo. A empresa identificou que a prestação de serviço poderia ser mais eficiente, o que tornou um desafio para a equipe e o cliente. “Conseguimos reduzir o número de equipamentos de 38 para 30, apenas com a mudança na operação de carga e descarga. Criamos alternativas diferentes para uma operação que já tinha dez anos. Com a mudança,

fechamos um acordo de 15% de desconto na renovação do contrato. Nossos clientes são nossos principais parceiros, pois buscamos entender seus mercados, seus processos, seus gargalos para, em conjunto, identificar soluções que melhorem suas operações, com menores custos e que tragam maior rentabilidade. Assim, buscamos para cada cliente as melhores marcas e soluções em equipamentos disponíveis no Brasil ou no exterior”, comenta Paolinelli.

Atualmente, a Aqces conta com cerca de 65 clientes, entre os principais estão: Raizen (Cosan e Shell), Fibria, Braskem, Oxiteño, Ultragas, Votorantim Metais, V&M do Brasil e Cimpor.

Apesar de ter conquistado excelentes resultados nos últimos anos, os planos futuros são ambiciosos. “Nossa meta é faturar R\$ 1 bilhão em 2015. Para isso, além de manter o foco de desenhar a logística

customizada, a empresa deve diversificar os mercados onde atua com a aquisição ou a fusão com uma companhia de logística que atenda um setor diferente”, diz Paolinelli, sem revelar o segmento.

Hoje a empresa é mais focada no atendimento de quatro setores: químico e petroquímico, com participação de 30% nos negócios; agrícola, incluindo CTT e florestal, (com 35% de representatividade); commodities e minerais (concreto, cimento, níquel), com 15%; além de líquido e combustível, com 20% de participação.

**LOGÍSTICA VAI PARA O CAMPO** – Um dos grandes responsáveis pelo expressivo crescimento da empresa é o setor sucroalcooleiro, especialmente a atividade de CTT. Um protocolo assinado entre o Governo do Estado de São Paulo e as usinas de cana-de-açúcar estabeleceu o fim do corte manual, o

que abriu espaço para os operadores logísticos. “Na primeira safra que participamos, a Aqces já foi eleita a melhor empresa a prestar este serviço. Com isso, conquistamos outros dois clientes. Só no mercado de CTT, devemos faturar cerca de R\$ 100 milhões em 2012”, estima o executivo.

Segundo ele, na safra 2011-2012, a empresa colheu 1,4 milhão de toneladas de cana-de-açúcar. Na safra 2012-2013, deve atingir cerca de 3,5 milhões de toneladas do produto. “Em 2015, a meta da companhia é totalizar a colheita de 10 milhões de toneladas e faturar R\$ 300 milhões apenas com o mercado de agronegócio. Há muito potencial porque a safra da região Centro-Sul é de 500 milhões de toneladas. Como as empresas que atuam em São Paulo também atuam em outras regiões, a tendência é de mecanização da colheita, o que justifica o potencial de crescimento deste negócio”.

## QUER CONTROLAR SEUS CUSTOS E SABER A RENTABILIDADE REAL DO SEU NEGÓCIO?

### PELISSARI LOG®

Solução SAP para empresas de transporte e logística.

- ✓ Sustente o crescimento do seu negócio.
- ✓ Melhore a gestão dos seus resultados.
- ✓ Acompanhe a produtividade da sua empresa.
- ✓ Tenha informações confiáveis e integradas em tempo real.
- ✓ Integre sua empresa com mais de 18 mil clientes SAP.
- ✓ Esteja atualizado com as exigências fiscais.

ACESSE: [www.pelissari.com](http://www.pelissari.com)





# Rumo inaugura terminal intermodal em Itirapina

**Com um investimento de R\$ 200 milhões, a unidade terá uma movimentação de 12 milhões de toneladas de açúcar e grãos destinadas ao porto de Santos**

■ RENATA PASSOS

A RUMO LOGÍSTICA, EMPRESA da Cosan especializada na movimentação de açúcar destinado à exportação, acaba de inaugurar a primeira fase de seu novo terminal intermodal para escoamento de açúcar e grãos, na cidade de Itirapina, interior de São Paulo.

Localizado em uma área de aproximadamente 230 hectares e com 15 mil m<sup>2</sup> de área construída, o terminal recebeu investimentos de R\$ 100 milhões nesta primeira etapa, que abrigará um armazém com capacidade estática para 110 mil toneladas, uma moega rodoviária (equipamento para recebimento de carga a granel) capaz de receber 11 mil toneladas por dia e uma tulha ferroviária (equipamento para carregamento de vagões) com capacidade de expedição de 44 mil toneladas por dia.

O local conta também com uma pera ferroviária (ramal que dispensa a necessidade de manobras) de 5,6 quilômetros de extensão, capaz de suportar cerca de 250 vagões. Como a operação de carregamento é realizada com o trem em movimento, ela garante agilidade, pois cada vagão será carregado em cerca de 3 minutos. Além disso, a pera permite que todas as manobras dos trens sejam realizadas dentro do terminal, sem ocupar as vias da cidade.

“O terminal de Itirapina reúne o que há de mais moderno no setor logístico e marca os avanços do ousado programa de investimento da Rumo Logística em uma das áreas mais promissoras do País, que é o modal



**Terminal intermodal destina-se ao escoamento de açúcar e grãos**

ferroviário”, afirmou o diretor-presidente da Rumo Logística, Julio Fontana Neto.

Situado em uma região estratégica, o terminal, que funcionará como porto seco das cargas destinadas ao porto de Santos, está próximo de todas as linhas ferroviárias do Estado de São Paulo e tem fácil acesso a importantes rodovias paulistas, o que facilita o escoamento de açúcar proveniente de usinas do interior do estado.

**PROJETO COMPLETO** – O aporte total do projeto é de R\$ 200 milhões com financiamento do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social). Quando todas as etapas estiverem concluídas, em 2015, o terminal contará com mais três armazéns com capacidade de 110 mil toneladas cada um, mais uma moega rodoviária (de 30 mil toneladas por dia de capacidade), uma tulha ferroviária (com capacidade 44 mil toneladas diárias), além de mais cinco quilômetros de extensão de pera ferroviária. Toda esta infraestrutura garantirá uma capacidade

de movimentação de até 12 milhões de toneladas de açúcar e grãos por ano.

A implementação do terminal será fundamental para a redução do fluxo de caminhões que circulam entre o interior paulista e a cidade de Santos. “A operação deste terminal e os investimentos destinados à duplicação da malha férrea serão decisivos para consolidar o projeto de reversão de modal da

Rumo, que já está sendo responsável por melhorias visíveis na estrutura logística do País”, diz o diretor-presidente da Rumo Logística, Julio Fontana Neto.

O investimento integra o plano de R\$ 1,4 bilhão que prevê a migração do modal rodoviário para o ferroviário, com o objetivo de transportar por ferrovia mais de 11 milhões de toneladas de açúcar e grãos por ano até 2015. A expectativa é que sejam retirados 30 mil caminhões das estradas por mês, quando o programa de migração para o modal ferroviário, implementado pela Rumo, estiver em pleno funcionamento.

A companhia possui terminais próprios e de terceiros no interior de São Paulo e um terminal exportador de açúcar no porto de Santos. Sua infraestrutura logística oferece uma capacidade de armazenagem estática de mais de um milhão de toneladas de açúcar e outros grãos, além de potencial para transporte ferroviário de 11 milhões de toneladas por ano, com embarque anual de mais de 12 milhões de toneladas. ■

A produtividade da sua  
empresa tem tudo a ver com  
a ferramenta que você usa.



Tudo bem que o software de gestão para transportes utilizado pela sua empresa dá para o gasto. E por falar em gasto, você já fez as contas de quanto pode estar perdendo em produtividade ao longo do ano?

A BgmRodotec, especialista em softwares de gestão, desenvolveu o Sistema Globus, o mais completo e moderno software indicado para transportadoras de cargas e de passageiros, utilizado por cerca de 2 mil empresas. O Globus possui mais de 30 módulos integrados, que podem ser adquiridos separadamente. Esses módulos atendem, de forma simples e abrangente, a todas as necessidades administrativas e financeiras da sua empresa.

Com o Globus tudo se torna mais eficiente e simples. Como apertar um parafuso com a ferramenta certa.



**GLOBUS**  
completo, modular e especialista

A ferramenta certa para sua empresa.

0800 600 2255

comercial@bgmrodotec.com.br

www.bgmrodotec.com.br



**BgmRodotec**  
SOFTWARE DE GESTÃO PARA TRANSPORTE



## Volvo Trucks lança coleção de roupas para fãs da marca

A Volvo Trucks acaba de lançar no mercado europeu uma coleção de roupas e acessórios para motoristas e admiradores dos produtos da marca, inspirada no design do recém-lançado caminhão Volvo FH. A coleção inclui jaquetas, relógio de pulso e suéteres com capuz, além de kits de dormir e itens para a família e filhos dos motoristas.

“Começamos com uma folha de papel em branco e, em seguida, desenvolvemos a coleção inspirada na forma, cores e materiais da nova série Volvo FH”, disse Rickard Orell, diretor de design da Volvo Trucks. “Nossa ambição é fazer com que o dia a dia do caminhoneiro seja mais confortável e elegante”, acrescentou.

A coleção completa estará disponível para compra na web store da montadora: [www.store.volvotrucks.com](http://www.store.volvotrucks.com) (inicialmente apenas para a Europa).

## Mahindra analisa viabilidade de produzir veículos no Brasil

A Mahindra, fabricante indiana de caminhões e automóveis, apresentou no Salão Internacional do Automóvel de São Paulo, sua nova linha de picapes de cabine simples e cabine dupla, o utilitário esportivo e o chassi que pode ser adaptado na configuração caçamba e baú.

A marca é representada no Brasil pelo Grupo Bramont, que produz no distrito industrial de Manaus (AM) a picape de 2.8 litros e 190 cv de potência e o utilitário esportivo (SUV), que chegou da Índia em sistema CKD.

Com um turno de trabalho a fábrica de Manaus tem capacidade para produzir 360 veículos por mês. Mas os planos da empresa, segundo Jean Anwandter, diretor comercial e de marketing da Bramont, é implantar nos próximos meses o segundo turno e aumentar a quantidade de produtos, com planos de vender 500 unidades mensais a partir do primeiro semestre de 2013. “Em setembro já vendemos seis veículos com motor Euro 5”, disse Anwandter.

A Mahindra tem atualmente

34 concessionárias no mercado brasileiro e até a metade de 2013 pretende ampliar para 70 o número de revendas, que oferece também estrutura de pós-venda e estoque de peças. Os veículos que comercializa no Brasil têm três anos de garantia.

Anwandter comentou que, com o plano Inovar Auto, lançado pelo governo, a empresa avalia se vale a pena manter uma fábrica no Brasil. “Também estamos analisando se é viável transferir a fábrica de Manaus para a região Sudeste”, destacou o diretor da empresa.

## Locar compra dez caminhões superpesados

A Locar, uma das maiores empresas em içamentos por meio de guindastes da América Latina, vai reforçar sua estrutura de transportes com a compra de dez cavalos mecânicos superpesados com tracionamento de cargas acima de 300 toneladas e 40 linhas de eixo autopropelidas da marca

Scania. Os equipamentos têm previsão para incorporar a frota da empresa até o fim do ano.

A proposta da Locar é modernizar o parque de equipamentos com mais linha de eixo para a movimentação de cargas, de acordo com Julio Cezar Teixeira Pereira, diretor de transportes da empresa.

Entre os clientes da Locar estão petroquímicas, mineradoras, hidrelétricas, metalúrgicas, construtoras e montadoras. A companhia conta hoje com mais de 2 mil colaboradores espalhados por diversas filiais do País. Para 2012, projeta um faturamento acima de R\$ 500 milhões.

## Talog diversifica investimentos no mercado interno

Desde o começo do ano, a Talog, braço logístico da holding Transportadora Americana investiu cerca de R\$ 2 milhões em suas operações em todo o país. De olho no crescimento econômico fora do eixo Rio-São Paulo e na crescente expansão das regiões norte e nordeste, a empresa vem reforçando sua atuação nestes mercados, com a ampliação da sua

unidade em Recife, a inauguração do centro de distribuição na Bahia e com a abertura de uma nova filial em Fortaleza. A Talog também redesenhou suas unidades em dois outros mercados potenciais em Vitória (ES) e em Porto Alegre (RS).

“Acompanhamos a expansão da holding, que ampliou suas bases de atuação da transportadora nessas duas capitais

e reformulamos também nossa estrutura em logística. Estamos melhor equipados, desde então, para atender à demanda dessas regiões”, ressaltou Maurício Gomes, diretor da Talog.

Sem deixar de lado os mercados onde já atua, a empresa também promoveu mudanças em sua sede, em Campinas (SP), com a transferência de sua base administrativa para um novo

prédio, de três andares que totalizam 510 m<sup>2</sup> e comportam 83 postos de trabalho, localizado no condomínio da Holding TA na cidade. Nos últimos meses, também foram adquiridas 12 novas empilhadeiras.

A Talog está no mercado nacional desde 1995, com atuação destacada nos segmentos farmacêutico, químico, veterinário, cosméticos, autopeças e eletrônicos.

## Neobus projeta fechar o ano com 4,3 mil unidades produzidas

A receita líquida da fabricante de ônibus Neobus, de Caxias do Sul, deverá registrar um crescimento entre 10% e 15% este ano, na comparação com 2011, de acordo com o anúncio feito pelo presidente da empresa, Edson Tomiello. O executivo projeta fechar o ano com uma produção de 4,3 mil unidades.

Boa parte do resultado deverá vir das exportações da empresa, que deverão saltar de US\$ 3 milhões em 2011 para US\$ 40 milhões em 2012, especialmente pela venda de ônibus BRT (Bus Rapid Transit) e micro-ônibus para países como Chile e Equador.

Edson Tomiello também anunciou que a Neobus iniciará a seleção de funcionários para a fábrica de Três Rios (RJ) ainda em 2012, antecipando em alguns meses o início da operação, uma vez que a empresa adquiriu instalações industriais



já existentes, em vez de comprar uma área e construir. Com isso, a nova unidade deverá iniciar a

produção de ônibus em 2013, com 800 funcionários e produção diária de 13 unidades.

### Embraer entregou 129 aeronaves no acumulado de 2012

No terceiro trimestre de 2012, a Embraer entregou 27 jatos para o mercado de aviação comercial e 13 para o de aviação executiva, conforme balanço divulgado pela fabricante. No acumulado do ano, a empresa já entregou 83 jatos comerciais e 46 jatos executivos, totalizando 129 unidades, sete a mais do que no mesmo período de 2011.

Do total de aeronaves

comerciais entregues no ano, 52 são do modelo E-190, 17 do E-175 e 14 do modelo E-195. No setor de aviação executiva, foram 40 unidades leves e seis jatos grandes.

Ao final de setembro, a carteira da empresa registrou 1.063 pedidos firmes, sendo que 885 unidades já foram entregues. A carteira de pedidos firmes a entregar (178 unidades) totalizou US\$ 12,4 bilhões.

## Ford fornece 33 caminhões para a Força Aérea Brasileira



A Ford entregou 33 caminhões Euro 5, distribuídos entre os modelos Cargo 2629, Cargo 1319 e Cargo 816, para a frota da Força Aérea Brasileira (FAB). Os veículos foram fornecidos pelo distribuidor Mix Caminhões, por meio de investimentos do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC Equipamentos) do governo federal. Os veículos vão equipar unidades de apoio, como o Hospital de Campanha da FAB, e transportar equipamentos para operações em lugares distantes das bases aéreas em todo o país.

“Com os novos caminhões Ford Cargo, a nossa capilaridade vai aumentar bastante, apoiando os lugares mais ermos onde, às vezes, não existe a possibilidade de chegar de avião”, explicou o tenente-brigadeiro Hélio Paes de Barros, do comando-geral de apoio.

Em algumas situações, a Força Aérea utiliza o transporte terrestre mesmo quando há pistas para o pouso de aviões de carga. “Às vezes é mais rápido e mais barato transportar por caminhão do que por meio aéreo”, ressaltou o brigadeiro engenheiro Robson Ramos, da diretoria de engenharia da Aeronáutica.

## Interpump disponibiliza nova linha de produtos no Brasil

Oito meses após adquirir a fabricante caixense de tomadas de força Takarada, o grupo italiano Interpump anunciou o início da comercialização de seu novo mix de produtos no Brasil, composto por cilindros hidráulicos, tomadas de força, bombas, powerpacks, válvulas, comandos, adaptadores e caixas multiplicadoras. O novo mix será comercializado sob as marcas Takarada, Hydrocar e Penta pertencentes ao grupo.

Até o final do ano, a empresa também deverá concluir seu processo de integração com a implantação de novos cartões de visitas, novos endereços de e-mail e web site e novos logotipos nos veículos

da empresa no Rio Grande do Sul, São Paulo e Minas Gerais.

Além disso, sua filial será transferida da cidade de São Paulo para Indaiatuba, localizada a 90 km da capital do estado. O grupo também nomeará novos distribuidores autorizados e reestruturará suas equipes de vendas de suas unidades no Brasil.

O grupo Interpump é um dos maiores fabricantes de bombas de pistão de alta pressão do mundo e um dos principais grupos que operam em uma base internacional no setor hidráulico. Hoje é composto por mais de 30 empresas e possui fábricas na Itália, Estados Unidos, China e Índia.

# Mercado offshore movimentando setor de motores marítimos

**A demanda por motores utilizados em embarcações de grande e médio portes cresce devido ao aquecimento da indústria naval brasileira, mas ainda não existem fabricantes nacionais**

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

A EXPLORAÇÃO DAS RESERVAS PETROLÍFERAS da camada pré-sal no litoral brasileiro pode ser uma grande oportunidade para desenvolver toda a cadeia produtiva do setor de óleo e gás do País. Depois de décadas de estagnação, a indústria naval doméstica também se prepara para se beneficiar com a exploração dessa riqueza nacional. Em julho, o FMM (Fundo da Marinha Mercante) liberou cerca de R\$ 1,4 bilhão para a construção de mais cinco estaleiros e 104 embarcações para os setores navais e offshore. Os estaleiros brasileiros deverão atender a uma demanda de 730 encomendas até 2020. A carteira de encomendas dos estaleiros registra 385 obras em andamento, com um total de seis milhões e 860 mil toneladas de porte bruto (TPB – mede a capacidade de carga de um navio) em construção.

Mesmo com o atual aquecimento do segmento de construção naval, alguns equipamentos ainda não podem ser fabricados no Brasil. Este é o caso dos motores para navios e embarcações de grande porte. De acordo com o relatório do Sinaval (Sindicado Nacional da Indústria da Construção e Reparação Naval e Offshore), os motores a diesel e elétricos principais e auxiliares ainda têm índice zero de conteúdo local. No setor de apoio marítimo, por exemplo, os motores precisam ser totalmente importados, de acordo com Ronaldo Lima, presidente da Abeam (Associação Brasileira das Empresas de Apoio Marítimo). “O segmento

precisa de motores diesel marítimos, com potência entre 1.000 kW e 7.000 kW, e rotação entre 720 e 1800 rpm. Ainda não existe fabricação nacional”, afirma.

Segundo Waldemar Marchetti, diretor global de Estratégia Offshore da Cummins Marine, a indústria naval tem crescido gradativamente nos últimos cinco anos, em virtude dos investimentos da Petrobras. Apesar de estar de olho no mercado offshore, a empresa já atua há mais de dez anos no transporte hidroviário brasileiro e pretende manter a sua posição nesse mercado. “Cerca de 70% das embarcações da região Norte utilizam motores Cummins. No segmento de petróleo e gás, já existem mais de 50 embarcações no Rio de Janeiro com nossos motores”, diz.

Para o mercado marítimo, a Cummins oferece motores de propulsão que vão desde 500 cavalos de potência com seis cilindros até motores de 60 litros que geram 2.700 hp. Podem equipar desde embarcações offshore como até barcos de pesca,

empurradores de rio. Já os motores auxiliares que equipam barcos petroleiros, para transporte de cabotagem e contêineres estão disponíveis a partir de 75 kW de seis cilindros até 1.900 kW de 60 litros. O grupo gerador da Cummins tem potência que varia de 80 kW até 1.825 kW e pode ser utilizado em diversos tipos de aplicações.

A Cummins Marine lançou recentemente no Brasil o motor QSK95-M, com rotação de 1.800 rpm. Em aplicações marítimas, o novo produto, de 95 litros e 16 cilindros em V, desenvolve de 3.200 até 4.000 cavalos de potência, ou seja, 2.400 kWm a 3.000 kWm. Projetado e desenvolvido na fábrica de motores Cummins Seymour, em Indiana, o QSK-95 foi apresentado oficialmente no final de 2011 e sua produção está prevista para o início de 2015. O investimento total para o desenvolvimento do motor e adequação da planta, de acordo com Marchetti, foi de US\$ 110 milhões. A empresa não tem planos de fabricar motores marítimos, nem de forma parcial, em território nacional.

Para o mercado marítimo, o QSK-95 chega para atender às demandas de maior potência do mercado offshore, ou seja, empurradores de embarcações em rios, rebocadores portuários, todo tipo de embarcação de suporte a produção e extração de petróleo, geração de energia para as plataformas FPSO (Floating-Production Storage and Offloading), cuja função é extrair ou armazenar o petróleo.



Além do mercado marítimo, o QSK-95 de alta potência pode ser aplicado nos segmentos de óleo e gás, mineração, locomotivas, geradores e outros.

A Cummins Marine colocou no mercado um novo gerador de bordo, modelo Cummins QSM 11-CP, disponível nas potências de 250 kWe e 300 kWe. O produto foi desenvolvido, integrado e montado no Centro de Excelência da Cummins, nova instalação localizada em Cingapura, construída para atender especificamente aos produtos e equipamentos do mercado offshore. De acordo Marchetti, o novo QSM11-CP permite preencher uma lacuna na faixa de potência de 250 a 300 kWe. Destinado a todo tipo de embarcação, que vai desde barcos para transporte de passageiros e de pesca, até navios petroleiros e plataformas flutuantes, o novo gerador QSM 11-CP atende às normas de emissões vigentes, IMO Tier II e EPA Tier 2, e são classificados por

todas as principais empresas certificadoras.

Com a função de fornecer energia para toda embarcação, como luzes, luzes de emergência, eletrodomésticos, sistemas eletrônicos, ar-condicionado, ou seja, todos os componentes que necessitam de energia na embarcação, o QSM 11-CP foi construído para proporcionar maior eficiência e melhor desempenho para a embarcação. O novo gerador de bordo vem completo, incluindo os painéis totalmente integrados e alarmes.

**MAN** – A MAN Diesel & Turbo é outro importante fornecedor internacional para o mercado brasileiro. Os motores diesel da MAN são aplicáveis em navios de longo curso, cabotagem, navegação interior e em plataformas, sondas de perfuração e embarcações offshore. São motores quatro tempos, de média rotação, soluções com potências unitárias de 500 a 21.600 kW,

podendo ser aplicados em grupos diesel geradores ou na propulsão de embarcações.

De acordo com Kjeld Aabo, gerente sênior Marítimo e Offshore Brasil da MAN Diesel & Turbo, a empresa tem equipado diversas embarcações brasileiras, como o navio petroleiro João Cândido, que recebeu motor de controle eletrônico MAN, e as embarcações offshore a serem construídas no Estaleiro Ilha S.A. (EISA), no Rio de Janeiro, com motores L27/38. "Temos, hoje em dia, 90% das mercadorias transportados por navios. Em médio e longo prazo vemos boas perspectivas movidas pela recuperação econômica mundial e o crescimento dos países emergentes. Não falamos explicitamente sobre números, mas somos líder mundial no fornecimento de motores de dois tempos para grandes embarcações. Mais do que 50% do comércio mundial é movido por motores diesel da MAN", diz.

Aabo informa que há uma forte demanda

**FLASH**  
www.flashnet.com.br

[www.flashnet.com.br](http://www.flashnet.com.br)

TEL: (11) 4136-3046

Sistema automático para Basculantes "Pulltarps"



Sistema de elevação de teto "TopSider Versus"



Tudo para Sider: Impressão Digital, Pintura e Peças



São Paulo - SP | Av. Nicolau Ferreira de Souza, 1299 - Terra Baixa - Araçariçuama, SP - CEP: 18147-000 - Tel: (11) 4136-3046  
Porto Alegre - RS | Av. Faria Lobato, 841 - Sala 303 - Bairro Sarandi - Porto Alegre, RS - CEP: 91110-460 | Tel: (51) 3365-8204



**Motor QSM 11-CP  
da Cummins**

diferentes qualidades de combustível e controle de emissão de poluentes, além da possibilidade de queima de gás nos motores eletrônicos em sua versão bicomustível (dual-fuel).

**VOLVO PENTA** – A Volvo Penta também atua no mercado de grandes

embarcações, além de fornecer motores para aplicações de lazer. “Levando em consideração o segmento marítimo – embarcações de lazer e comercial – o mercado vem apresentando um crescimento de 6% ao ano. Dentro do segmento de lazer, o consumo de embarcações vem se tornando cada vez mais viável em termos de investimento e atrelado a isto a evolução das classes sociais C e B vem a fomentar o consumo. Para o segmento comercial, o Brasil está na crista da onda e o crescimento pode ir além dos percentuais do PIB do País. Sem sombra de dúvidas o movimento do pré-sal e de óleo e gás alavanca as excelentes perspectivas para o futuro”, afirma Felipe Abreu, gerente de Vendas da Volvo Penta Brasil.

A Volvo Penta fornece motores a diesel e a gasolina para propulsões de centro, de centro rebeta e IPS. Estes motores podem ser aplicados em embarcações de lazer em geral e também em embarcações de uso comercial, como: rebocadores; transporte de carga e de passageiros; praticagem, entre outros. Abreu informa que a Volvo Penta atua em praticamente todas as regiões que possuem águas abertas ou abrigadas. “A participação no

**Motor V8-380  
da Volvo Penta**



mercado nacional é bastante expressiva e somos reconhecidos por ofertar os produtos de maior qualidade, mais evoluídos tecnologicamente e que afetam menos o meio ambiente”.

Atualmente, os modelos da Volvo mais procurados no Brasil estão no mercado de lazer. “A nossa maior demanda é por motores de centro rebeta para o segmento marítimo”, diz Abreu. O maior destaque da Volvo Penta é o sistema de propulsão IPS (Inboard Propulsion System) que garante melhor manobrabilidade, menos ruído, menor vibração e reduz o consumo de combustível em até 30%. Os modelos atendem embarcações sport cruisers de 36 até 100 pés. O lançamento da empresa é o V8-380, um motor totalmente eletrônico.

**GE** – Os motores marítimos da GE Transportation comercializados no Brasil são dos modelos GE L250 (6 e 8 cilindros), GE V250 (12 e 16 cilindros) e GE V228 (8, 12 e 16 cilindros), com potências variando de 1.498 kW a 4.661 kW. Os motores navais GE são utilizados em propulsão direta em barcos de porte médio e rebocadores/empurradores, em grupos geradores para barcos diesel-elétricos de apoio, perfuração e também em plataformas.

Luiz Cláudio Torelli, diretor de Projetos e Desenvolvimento de Negócios da GE Transportation, também enxerga grandes oportunidades para a indústria naval na exploração de petróleo e gás da camada pré-sal. “As novas campanhas exploratórias e o crescimento no volume de carga transportado por via marítima estão entre os principais fatores que têm levado ao crescimento do uso de embarcações em setores como logística e offshore. Esse movimento tem ampliado a preocupação do setor em priorizar o uso de embarcações equipadas com recursos cada vez mais avançados, eficientes e sustentáveis, gerando economia e mitigando danos ecológicos.

Faz parte dessa filosofia a crescente adoção de motores capazes de reduzir o consumo de combustível, a emissão de poluentes na atmosfera e o custo de operação e manutenção das embarcações”.

no mercado nacional por motores para geração de energia offshore (Genset) e motores para propulsão de dois e quatro tempos para embarcações de apoio (offshore), FPSO e sondas de perfuração (drillships). “Os destaques do portfólio da MAN são os motores de dois e quatro tempos de alta eficiência, baixas emissões e alta confiabilidade para sistemas de propulsão e geração de energia como módulo de geração offshore MAN 51/60DF (gás e óleo) ou motores de controle elétrico (slow steaming). Temos um plano estratégico desenvolvido que define a localização da produção parcial de motores MAN no Brasil para atender às exigências da política de conteúdo local da ANP (Agência Nacional de Petróleo)”, explica.

A MAN oferece a possibilidade de fornecimento de pacotes completos de propulsão, incluindo motores, caixas redutoras, hélices de passo controlável e comando remoto, sendo ideais para embarcações offshore de todos os tamanhos e aplicações, bem como para empurradores, rebocadores e embarcações similares. Além de módulos de energia offshore (Drillships). Outro destaque são os motores dois tempos, com baixa rotação, soluções com potências de 2.000 a 97.300 kW, podendo ser fornecidos pacotes completos de propulsão com passo controlável.

A empresa fornece motores na versão eletrônica, que permitem otimização de consumo, melhoria de controle em baixa carga, adaptação a



Hydrocar



PENTA



TAKARADA, HYDROCAR E PENTA AGORA  
SÃO INTERPUMP GROUP  
NO BRASIL

**MAIS FORÇA PARA VOCÊ E SEU CAMINHÃO**

Seja um representante exclusivo na sua região e venha crescer conosco.

(54) 9617-3071 - Paulo Escudero

Caxias do Sul - RS  
54 3289-7000  
[www.interpump.com.br](http://www.interpump.com.br)



# Grupo Chibatão foca em expansão e modernização

**Os recursos da empresa manauara contemplam a ampliação da sua área para 1 milhão de m<sup>2</sup> até o final deste ano e a aquisição de equipamentos**

■ RENATA PASSOS

PARA COMEMORAR OS 25 anos de existência, o Grupo Chibatão está investindo R\$ 80 milhões em um programa de expansão e modernização das instalações neste ano. Os recursos contemplam a ampliação da área útil da empresa, localizada nas margens do Rio Negro, em Manaus (AM), para aproximadamente 1 milhão de m<sup>2</sup> até o final de 2012 e equipamentos para consolidar a companhia entre os cinco maiores complexos portuários privados do Brasil no ano em que celebra 25 anos de fundação.

A expansão eleva a capacidade estática atual de 38 mil para 40 mil TEU (medida equivalente a contêiner de 20 pés) até dezembro, quando as obras estiverem concluídas. Segundo o vice-presidente do Grupo Chibatão, Jean Bergson, o Terminal Portuário Chibatão é responsável pela movimentação de cerca de 80% das cargas que chegam à capital amazonense – principalmente insumos para o Distrito Industrial de Manaus, materiais para construção civil e produtos para o comércio em geral – e também dos manufaturados exportados para os outros estados brasileiros e diversos países.

Para atingir a marca, há pouco menos de dois anos, foram iniciadas as obras de reforço de toda a encosta do Terminal Portuário Alfandegado Chibatão (com cerca de 1,5 km de extensão) por meio da tecnologia Geo Grouting e Jet Grouting – que injetou colunas de cimento puro no solo com 90



**Novo píer triplica a produtividade na operação das cargas rodofluviais**

centímetros de largura a uma profundidade de 45 metros –, além da construção de novos pátios na área da antiga Frigomasa.

**BALSAS** – Para dar maior celeridade ao processo e ampliar a eficiência, o Grupo Chibatão também está investindo na reestruturação das operações de carga e descarga do rodofluvial (produtos transportados em carretas por balsas) nos rotas Manaus-Belém-Manaus e Manaus-Porto Velho-Manaus.

Atualmente, a rampa de atracação em operação no terminal portuário alfandegado permite que apenas uma única embarcação seja atendida de cada vez, em um processo que tem duração aproximada de uma hora. “Com o novo projeto, teremos um píer idêntico ao já existente para navios destinados para atracar e operar, ao mesmo tempo, três balsas. Ou seja, triplicaremos a produtividade e o cliente contará com uma operação mais rápida, proporcionando menos custos agregados ao

valor final do produto”, avalia Bergson.

O novo sistema para balsas tem previsão para iniciar as operações em dezembro de 2012. Todas as obras de infraestrutura, ampliação dos pátios e ações de segurança realizadas pelo grupo são licenciadas e acompanhadas pelo Instituto de Proteção Ambiental do Amazonas (Ipaam), Secretaria Municipal de Meio Ambiente e Sustentabilidade (Semmas), Ministério Público e Prefeitura de Manaus.

**EQUIPAMENTOS** – Nestes primeiros seis meses do ano, a melhoria técnica e a evolução tecnológica dos equipamentos utilizados nas operações realizadas no terminal portuário e nas demais empresas que integram o grupo foram intensas, graças à aquisição de mais de 350 máquinas.

O destaque fica para os novos equipamentos que irão operar no porto ainda este ano: seis guindastes sobre pneus para empilhamento de contêineres sobre pneus, também conhecidos como rubber tyred gantry (RTG), da marca Liebherr. “Esses equipamentos possibilitarão ganho de 40% na área de pátio ocupada e maior agilidade no carregamento do contêiner para os transportadores, reduzindo prazos e assegurando a pontualidade na entrega das cargas para os clientes do Terminal Portuário Chibatão”, conclui o executivo.

# LIDER NO NOME LIDER NA QUALIDADE

TANQUES PARA | LEITE | ASFALTO | QUÍMICOS | CORROSIVOS



**Conheça nossa linha em Aço Carbono**  
Desenvolvemos projetos personalizados. Consulte-nos



A **Lider Implementos Rodoviários** tem a força do Grupo Lider e atua no mercado há 38 anos com qualidade em produtos, atendimento e negociação. Faça como nossos grandes parceiros. Tenha produtos Lider.

Acesse nosso site e confira nossa linha de tanques.

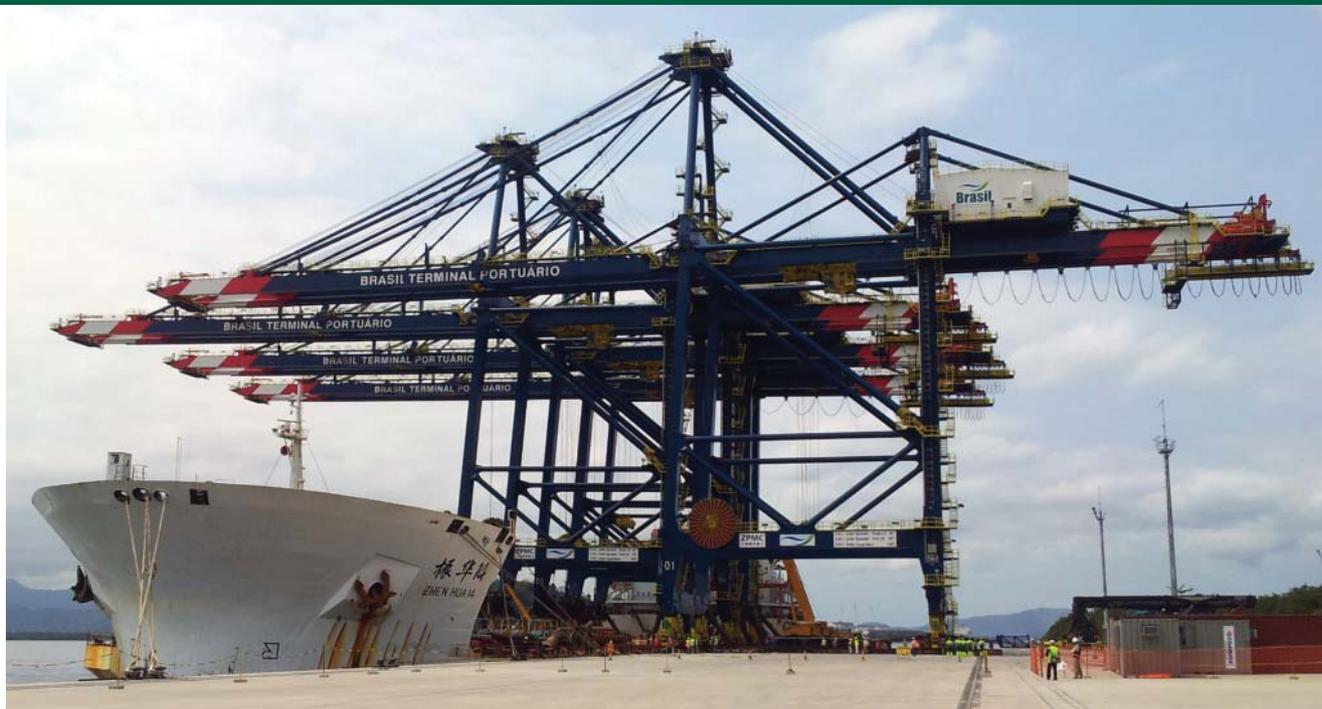
[www.lidersa.com.br](http://www.lidersa.com.br)



Lider Viaturas e Equipamentos Industriais Ltda.

Rua Antenor Mazorque Sobrinho, 300.  
Barra - Muriaé - MG

**(32) 3729-3555**



## Chegam primeiros equipamentos da Brasil Terminal Portuário

**A empresa, localizada na margem direita do porto de Santos, investiu aproximadamente US\$ 85 milhões nas máquinas**

■ RENATA PASSOS

A BRASIL TERMINAL PORTUÁRIO REALIZOU em setembro a descarga de quatro portêineres e 14 transtêineres no seu terminal localizado no cais da Alemoa, na margem direita do porto de Santos. No total, a empresa, joint-venture das companhias Terminal Investment Limited (TIL) e APM Terminals, contará com oito portêineres e 26 transtêineres. “Está prevista para o dia 26 de outubro a chegada de mais dez transtêineres. Outros quatro portêineres e dois transtêineres devem para chegar no final do ano”, informa o diretor-presidente da Brasil Terminal Portuário, Henry Robinson. Segundo ele, os equipamentos foram adquiridos da empresa chinesa ZPMC.

Para operação de descarga do primeiro lote, formado por quatro portêineres e seis transtêineres, foi montada uma operação especial no porto e designada uma equipe

de 30 operadores. Depois de percorrer cerca de 21 mil quilômetros a uma velocidade média de 8 nós, o navio Zen Hua 14 chegou à Barra de Santos no dia 23 de agosto último e entrou no cais da Alemoa no dia 2 de



**Henry Robinson: investimento total no terminal multiuso chega a R\$ 1,8 bilhão**

setembro. Durante o tempo de permanência na Barra, a parte superior dos portêineres foi abaixada para passar por baixo dos cabos da rede de transmissão no canal.

As condições da maré também foram cuidadosamente analisadas. A data (9 de setembro) e o horário (15h30) de entrada do navio foram definidos, conjuntamente, entre a Codesp, a Praticagem, a Capitania dos Portos e a empresa.

Os portêineres – responsáveis pela movimentação dos contêineres entre o cais e o navio – têm capacidade de 65 toneladas debaixo do spreader twin lift, que são capazes de movimentar dois contêineres de 20’ (pés) simultaneamente e de 100 toneladas debaixo do gancho. Têm altura de 79 metros com a lança abaixada, 123 metros com a lança levantada e altura de elevação de 41 metros. O alcance da lança é de 65

metros, capaz de atender navios com 23 fileiras de contêineres de largura.

Os transtêineres – responsáveis por retirar os contêineres do caminhão para o pátio – têm altura de 1 sobre 5, com altura de elevação de 18,1 metros, no total de 27,1 metros e largura de 7+1, no total de 28,25 metros e capacidade para 40 toneladas. “A escolha pelos equipamentos reflete a preocupação da empresa com a sustentabilidade, proporcionando economia de energia elétrica e óleo diesel e, conseqüentemente, a redução de gases de efeito estufa”, informa o executivo, ao acrescentar que o terminal também contará com sete empilhadeiras para contêineres vazios (sete de altos) e 40 terminal tractors.

**O TERMINAL** – Localizada na margem direita do porto de Santos, a Brasil Terminal Portuário está em uma área total de 490 mil m<sup>2</sup>, sendo 230 mil m<sup>2</sup> destinados à armazenagem de contêineres. Além disso, a unidade é dotada de 1.108 m de cais, quatro berços de atracação, capacidade estática de 34.600 TEU e gates totalmente automatizados. Com esta estrutura, o terminal multiuso terá capacidade para movimentar, em sua primeira fase, 1,2 milhão de TEU e 1,4 milhão de toneladas de granéis líquidos por ano. “A previsão para o início da operação é primeiro trimestre de 2013”, informa Robinson.

Segundo ele, o investimento total no terminal é de R\$ 1,8 bilhão. “O valor foi 60% financiado pelo International Finance Corporation (IFC), braço do Banco Mundial voltado à promoção do investimento do setor privado de países em desenvolvimento.



Além disso, a BTP utiliza os instrumentos de renúncia e isenção fiscal disponibilizado pelo governo federal. São eles: Reidi (de incentivo ao desenvolvimento da infraestrutura) e Reporto (de incentivo à modernização e ampliação da estrutura portuária).

“Nossa meta agora é a finalização das obras, que acontecem paralelamente à chegada dos equipamentos. A construção do terminal está dividida em duas fases: A primeira fase, com aproximadamente 150 mil m<sup>2</sup> de capacidade de armazenagem de contêineres está prevista para ser concluída no final de outubro. Esta fase também contemplará ainda 1.108 m de cais para atracação. A segunda fase, com mais 80 mil m<sup>2</sup> de capacidade de armazenagem de contêineres, tem conclusão prevista até março de 2013”, detalha Robinson, ao acrescentar que a construtora responsável pelas obras do terminal é a Andrade Gutierrez.

#### QUALIFICAÇÃO DE MÃO DE OBRA

– Recentemente, representantes da Brasil Terminal Portuário, do Ogmo (Órgão

Gestor de Mão de Obra Avulsa do Porto de Santos) e do Cenep (Centro de Excelência Portuária do Porto de Santos), assinaram termo de compromisso para treinar e habilitar gratuitamente mão de obra da região interessada em operar equipamentos portuários.

A metodologia de ensino contratada é da Maersk Training Brasil e o Cenep irá conduzir o treinamento. No total, são 300 vagas para treinamento até o final do programa, previsto para encerrar em março de 2013. A Brasil Terminal Portuário irá absorver cerca de 50% do grupo habilitado para operação de seus equipamentos no seu terminal.

Durante o curso, os alunos terão a oportunidade de ter aulas práticas em um dos simuladores de operação de equipamentos mais modernos do mundo. O Ari Crane Simulator possui um sistema eletromecânico chamado motion, que permite ao aluno ter a sensação real de operar os equipamentos portuários.



**transporte**  
Todos os modais MODERNO

Visibilidade para seus produtos e serviços.

**11-5096.8104**

ABASTECIMENTO MONITORADO

**GTfrota**

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

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

**Acesse [www.excelbr.com.br](http://www.excelbr.com.br) e saiba mais.**

Rua Jabotão, 580/592 - São Paulo - SP

[excelbr@excelbr.com.br](mailto:excelbr@excelbr.com.br)

Fone: (11) 3858-7724



**EXCELbr**

# Perspectivas de investimentos e otimismo no setor

**A 18ª Semana de Tecnologia Metroferroviária e a exposição Metroferr 2012, realizadas pela Aeamesp, atraíram 2.300 participantes numa atmosfera de otimismo em razão dos investimentos no setor**

■ ALEXANDRE ASQUINI



**Em 12 painéis expositores e peritos debaterem temas como os novos modos de transporte**

APÓS O ENCERRAMENTO DA 18ª SEMANA de Tecnologia Metroferroviária e da exposição de produtos e serviços Metroferr 2012 – eventos promovidos em São Paulo, de 11 a 14 de setembro de 2012, pela Associação de Engenheiros e Arquitetos de Metrô (Aeamesp) – o presidente dessa entidade, engenheiro José Geraldo Baião, avaliou que o ambiente dos encontros refletiu o momento de otimismo que vive o setor.

Ele frisou que o segmento conta com investimentos programados para a implantação de 10 mil km de ferrovias e um novo programa de concessões ferroviárias pelo governo federal, além do Trem de Alta Velocidade (TAV) e de diversos projetos em diferentes estados para implantação de novas linhas de metrô, Veículos Leves sobre Trilhos (VLTs), monotrilhos e trens regionais. Todas essas iniciativas representam mais de R\$ 100 bilhões em investimentos.

A título de exemplo, Baião ressaltou que avança o programa de ampliação e recondição do sistema metroferroviário na Região Metropolitana de São Paulo, o que já envolve a construção simultânea de quatro linhas de metrô, e tem em perspectiva a implantação, para breve, de novas linhas de sistemas sobre trilhos, e o anúncio de linhas regionais para o interior de Estado.

Citando dados da quarta edição do Anuário Metroferroviário – publicação elaborada por meio de parceria entre a Aeamesp e a OTM Editora, e lançada durante a 18ª Semana – Baião sublinhou o crescimento de 7,61% do número de passageiros transportados em 2011 (2,43 bilhões) em relação a 2010 nos 16 sistemas em operação no Brasil, e assinalou que, para 2012, o crescimento deverá ser ainda maior, tendo em vista os dados preliminares já disponíveis, entre os quais, o novo recorde histórico do Metrô-SP,

que atingiu 7,5 milhões de passageiros em 6 de setembro, dias antes da sessão inaugural da 18ª Semana.

**PARTICIPAÇÃO** – A 18ª Semana de Tecnologia Metroferroviária contou com mais 2.300 participantes. O vice-presidente da Aeamesp e coordenador técnico do encontro, engenheiro Jaime Domingo Filho, informou que foram desenvolvidos 12 painéis de debates, além de sessões solenes e de homenagens. Foi mantido o formato da programação técnica adotada pela primeira vez, com êxito, em 2011, quando se ampliou de 36 para 44 o número de trabalhos inscritos. Nesta 18ª Semana de Tecnologia, as apresentações técnicas focalizaram temas nas áreas de planejamento, comunicação, marketing, construção civil, sistemas de sinalização e alimentação elétrica, operação, manutenção e novos modos de transportes, como monotrilhos, VLTs e corredores de ônibus. O interessante para quem não pôde participar da 18ª Semana é que os arquivos com as apresentações de trabalhos técnicos bem como apresentações feitas durante os painéis de debate estão disponíveis para livre consulta no Portal da Aeamesp ([www.aeamesp.org.br](http://www.aeamesp.org.br)).

No primeiro dia da 18ª Semana de Tecnologia Metroferroviária, houve uma apresentação a respeito da Estação Conhecimento, rede social criada pelo Metrô-SP para estimular o compartilhamento de informações entre profissionais dessa companhia. Houve também uma palestra do navegador Amyr Klink, que falou de suas

viagens, destacando o significado do planejamento para a obtenção de êxito em empreitadas longas e arriscadas. Nos outros três dias do encontro, especialistas, empresários, dirigentes privados e autoridades participaram como expositores e debatedores em 12 painéis, com temas diversificados e bastante atuais.

No segundo dia da 18ª Semana, aconteceram os primeiros quatro painéis. Foram discutidos os prováveis impactos da recente Lei de Mobilidade Urbana (Lei 12.587/12); os requisitos para a implantação de uma linha de metrô, incluindo procedimentos técnicos e prazos; a questão da gestão estruturada de projetos e, também, o ânimo da indústria metroferroviária, que vem se preparando para crescer, de modo a participar efetivamente da implantação de 10 mil km de ferrovias anunciados pelo Plano Nacional de Logística e Transportes (com investimentos de R\$ 133 bilhões em obras de infraestrutura de transportes e logística, dos quais R\$ 91 bilhões só para ferrovias). A indústria pretende produzir nesta década, até 2019, 40 mil vagões, 2.100 locomotivas e 4 mil carros de passageiros.

Na abertura do terceiro dia, um painel específico colocou em debate o tema da mobilidade sustentável. Foi ressaltado que o desenvolvimento sustentável pressupõe a existência de transporte e de mobilidade também sustentáveis, sendo o transporte essencial para a vida em sociedade e para o desenvolvimento econômico – conforme ficou consignado no documento final da Rio+20, conferência da ONU realizada em junho de 2012 no Rio de Janeiro.

Também no terceiro dia, houve painéis que focalizaram o emprego de sistemas inteligentes de transporte em metrô e o tema das tecnologias e da interoperabilidade no transporte ferroviário. A União Internacional de Ferrovias (UIC) para a América do Sul mostrou em sua apresentação que, na visão consolidada por esse organismo internacional, a interoperabilidade significa a reunião de condições

necessárias para que diversos operadores, através do compartilhamento da infraestrutura e da padronização dos sistemas ferroviários, possam oferecer serviços ao mercado. No entender da organização, para que se estabeleça a interoperabilidade é preciso que estejam estabelecidos: regulação e regras operacionais, padrões de segurança e ambientais, definições quanto a vias, sinalização e comunicação, e definições referentes aos sistemas de TI e bilheteria, ao material rodante e a programas de manutenção e reparos.

**LIGAÇÕES REGIONAIS** – Houve espaço na 18ª Semana para discussões sobre a mobilidade regional por meios ferroviários, em especial com as novas linhas prometidas pelo governo estadual em São Paulo, interligando a capital paulista com Jundiá, Santos e Sorocaba e, pelo governo federal, com o Trem de Alta Velocidade (TAV) entre Campinas, São Paulo e Rio de Janeiro. O projeto do TAV, como se sabe, foi atribuído à Empresa de Planejamento e Logística (EPL), estatal do governo federal, que investirá R\$ 1 bilhão, assegurando participação acionária em torno de 30%, segundo afirmou seu presidente, Bernardo Figueiredo; o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) financiará outra parte à empresa vencedora da licitação.

No último dia, um painel debateu o tema das parcerias público-privadas (PPPs) e novas concessões no setor metroferroviário, focalizando os conceitos e as dificuldades de implantação dos sistemas privados; esse debate valeu-se, em boa medida, das experiências referentes à operação privada da Linha 4 – Amarela, do Metrô-SP, feita pelo consórcio pelo consórcio ViaQuatro, e dos sistemas de trens e metrô no Rio de Janeiro.

Em outra sessão, houve debate sobre os desafios embutidos no crescimento das demandas. O Metrô-SP e a CPTM apresentaram as estratégias operacionais que têm possibilitado às duas companhias enfrentarem o consistente crescimento de demanda, uma vez que os dois sistemas transportam

diariamente perto de 8 milhões de passageiros. Quanto ao Metrô-SP, foi dito que além de estratégias aplicadas no dia a dia, as atividades de operação melhorarão à medida que forem sentidos os efeitos de duas outras linhas de ação: a modernização do sistema, e a expansão da rede, com novas linhas, que ampliam a condição de opção dos usuários, redistribuindo a demanda. Outro ponto salientado foi entendimento de que a crise de mobilidade urbana somente será efetivamente equacionada com a adequação do modelo de uso e ocupação do solo, com a melhor distribuição de moradias, empregos e serviços por toda cidade, com geração de viagens de menor duração.

Na penúltima sessão da 18ª Semana, a Associação Nacional dos Transportadores de Passageiros sobre Trilhos (ANPTrilhos) mostrou que há atualmente no Brasil 63 médias e grandes regiões metropolitanas e que apenas 12 delas possuem algum tipo de sistema de transporte de passageiros sobre trilhos, razão pela qual a associação vem trabalhando de forma integrada com outras entidades, com operadores dos sistemas e com a indústria metroferroviária, defendendo, como ponto central, a ampliação do investimento no setor.

Nesse painel, o Metrô-SP mostrou que sua rede será de 74,3 km no final de 2012 chegando a 137,7 km em 2015; o metrô convencional passará de 74,3 km para 92,6 km daqui a três anos, enquanto a extensão dos sistemas de metrô leves alcançará 45,1 km. Também até 2015, o número de estações saltará de 62 para 125, enquanto o total de conexões subirá de 13 no fim de 2012 para 21 em 2015. O número de passageiros transportados por dia no sistema de metrô subirá de 4,4 milhões para 7 milhões.

O secretário dos Transportes Metropolitanos do Estado de São Paulo, Jurandir Fernandes, fez uma explanação sobre a composição dos investimentos de cerca de R\$ 45 bilhões previstos pelo governo estadual para tornar realidade os projetos metroferroviários paulistas. 



# MRS Logística lança corredor entre Santos e Campinas

**A concessionária de ferrovia, que também acaba de implantar um novo centro de controle operacional, espera ampliar em aproximadamente 40% o volume de contêineres transportados em sua malha com o novo serviço**

■ RENATA PASSOS



com um transit time de 19 horas.

“A composição tem dimensão flexível, podendo ser ajustada em tamanho e frequência conforme a demanda. Esperamos movimentar cerca de 30 mil TEU ao ano, mas com a construção do Ferroanel Norte existe um potencial bem maior. Com o novo serviço, a expectativa da empresa é ampliar a movimentação de contêineres em cerca de 40%”, declara o gerente geral de Marketing e Logística da MRS Logística, Marcio Arany, ao informar que, anteriormente, a MRS operava uma rota para Jundiaí.

**VANTAGENS** – O novo desenho operacional destaca-se pela

A MRS LOGÍSTICA ACABA DE ANUNCIAR dois importantes investimentos em direção ao seu crescimento: o lançamento do corredor Santos-Campinas para o transporte de contêineres e a implantação de um novo Centro de Controle Operacional (CCO).

Para inaugurar o novo corredor, que atenderá ao fluxo de cargas entre a região de Campinas e o porto de Santos, a empresa realizou investimentos e desenvolveu novas parcerias. O principal investimento foi a aquisição de novas locomotivas para a Cremalheira (sistema ferroviário existente para atender à inclinação da Serra do Mar – que liga o Planalto Paulista com a Baixada Santista). Ao mesmo tempo, a MRS

desenvolveu uma parceria com o terminal logístico Rumo Logisport (Sumaré – SP), que possibilitou uma nova opção de transporte para cargas containerizadas com destino ao mercado interno e externo, como eletrônicos, automotivo, petroquímicos, commodities, bens de consumo e alimentos.

O serviço é caracterizado pelo transporte de 28 vagões com capacidade de até quatro TEU por vagão e lote mínimo de dez TEU. Com isso, a frequência mínima é de três vezes por semana, podendo ser diário, conforme a demanda. O horário estimado para saída do trem é às 18 horas, em qualquer um dos terminais e com chegada prevista no dia seguinte, aproximadamente às 12 horas,

facilidade de acesso aos terminais da Santos Brasil, Teval e Tecondi. A previsibilidade no atendimento, maior segurança, aumento da capacidade de escoamento e respeito ao meio ambiente (com a redução da emissão de gases) são diferenciais que agregam valor.

Arany destaca que o cliente pode obter uma economia em torno de 15% a 20% em relação ao modal rodoviário. “Além disso, tem a questão de ter menos preocupação, pois a logística ferroviária, sob o ponto de vista do cliente, é bem mais segura e tranquila de ser gerenciada. Além disso, a MRS disponibiliza um free time de armazenagem para que as operações de coleta e entrega sejam executadas de forma harmônica, complementando as



# QUEM PLANTA RESPONSABILIDADE COLHE CONFIANÇA



**É bom pra você, é bom pro planeta.**

Fabricadas 100% com matérias-primas nobres, as lonas para freio Fras-le são mais seguras e duráveis e garantem o retorno do investimento de quem as utiliza. Até na hora do descarte elas oferecem benefícios: o Programa Pró-Ambiente Fras-le recolhe as lonas para freio usadas pelos frotistas e conduz a um destino final adequado, evitando impactos ambientais e simplificando a sua vida. Mais uma iniciativa dessa empresa que foi a primeira fabricante de materiais de fricção da América do Sul a receber certificação ISO 14001. **Acesse [www.fras-le.com/programaproambiente](http://www.fras-le.com/programaproambiente) para conhecer as regras do programa e saber se ele já está disponível para a sua região.**



[www.fras-le.com](http://www.fras-le.com)

Respeite a sinalização de trânsito.



vantagens do modal ferroviário”.

O executivo diz que os embarcadores já estão pedindo informação sobre o serviço. “Entretanto, sabemos que operar com trem demanda maior planejamento e normalmente mudanças nos processos de embarque do cliente, o que exige algum tempo de adaptação”, declara o executivo. Segundo ele, a empresa dedicou ao produto, inicialmente, duas composições com 20 vagões cada. “Mas este número pode ser ampliado conforme a demanda”.

**INTEGRAÇÃO OPERACIONAL** – O moderno Centro de Controle Operacional inaugurado pela MRS no final de setembro, e localizado em Juiz de Fora (MG), alia tecnologia e segurança por meio da integração operacional, simplificação de processos, melhoria das condições de trabalho e aumento da produtividade. De acordo com o gerente geral de Controle Operacional, Daniel Dias, com o novo CCO, o controle de toda a malha da MRS passa a ser centralizado na sede operacional da empresa em Juiz de Fora.

Este CCO é parte de um projeto de um novo sistema de sinalização de mais de R\$ 300 milhões. Este sistema – denominado CBTC (Communications Based Train Control) – consiste em uma grande inovação tecnológica e será obrigatório nos Estados Unidos a partir de 2016, sendo a MRS a primeira ferrovia no mundo a implantá-lo.

A empresa, que já é uma das malhas mais densas e ocupadas do mundo, poderá por intermédio desse novo sistema reduzir a distância entre seus trens com segurança total. Essa redução propiciará um aumento de capacidade para o atendimento à demanda crescente por seus serviços.

“Com o CBTC, os trens passarão a circular mais próximo uns dos outros, o que eleva a capacidade de transporte e reduz os tempos de circulação. Com o sistema plenamente implantado, a menor distância entre trens poderá chegar a 3 km. O sistema CBTC monitora parâmetros como inclinação da linha, distância, velocidade, capacidade de frenagem



**Eduardo Parente, presidente da MRS, ao lado de autoridades que foram conhecer o novo CCO**

dos trens e atua para garantir a segurança da operação, fornecendo aos maquinistas informações de apoio à condução em tempo real e, se necessário, pode parar trens independente da atuação humana para evitar uma colisão. A interface entre maquinistas, novo sistema de sinalização e CCO passará a ser feita por meio de computadores de bordo instalados nas locomotivas”, detalha Dias, ao informar que o principal fornecedor do CCO foi a empresa Wabtec.

**DIFERENCIAIS** – Os novos sistemas do CCO disponibilizam mais informações em tempo real. Como resultado direto, as operações passam a ter controles mais precisos. O aumento da produtividade está relacionado à simplificação de processos.

Antes, para percorrer um trecho de 50 km entre Saudade (RJ) e Barra do Pirai (RJ), eram executados quase 200 comandos. Com o novo sistema, apenas dois cliques são necessários. O painel antigo com quase 15 metros de comprimento foi substituído por cinco telas de computador nas quais todo o controle é executado, permitindo visão ampliada do que acontece no campo.

A mudança do sistema analógico para o sistema de comunicação digital por voz também trouxe mais confiabilidade à operação. A nova rede abrange quase 100% da malha ferroviária e possibilita uma comunicação

mais clara entre controladores e maquinistas, o que também aumenta a segurança de todo o processo.

O sistema também traz mais segurança. Com o rádio digital há uma redução de 90% no nível de ruído e maior cobertura, pois há redução de 80% dos pontos de sombra. Ele também viabiliza operação remota em emergência e confiabilidade nos sistemas sinalização e controle.

A nova tecnologia também proporciona mais eficiência à operação, pois permite ao sistema otimizar a operação. Além dos gráficos de controle que deixaram de ser manuais, a tecnologia possibilita a programação prévia das rotas e integração processos: equipagem, pátios, manutenção e clientes.

Na prática, o novo sistema de comunicação já está contribuindo para os resultados. Entre os benefícios observados, está a redução de 20% no tempo de circulação dos trens de minério de exportação em alguns trechos e registros na manutenção da via permanente. O trabalho mais integrado das áreas permite ao CCO programar e realizar um número maior de paradas preventivas e, com isso, a manutenção tem mais tempo e condições de trabalhar na via. O CCO também melhora as condições para o controle do tráfego. Com o foco voltado mais para o planejamento, a tendência é reduzir ainda mais o tempo de circulação dos trens. ■



## Anuncie e participe da edição histórica que mostrará a evolução do setor de transporte no Brasil.

Fechamento e entrega de material - 14/11/12 | Circulação - 27/12/12



O Brasil mudou. Somos a 6ª maior economia do mundo e o setor de transporte acompanha esta evolução. Maiores do Transporte & Melhores do Transporte há 25 anos retrata o desenrolar desta história

e, em sua 25ª edição, além do tradicional ranking com as melhores e maiores empresas do setor de transportes, faz um balanço deste último quarto de século:

- Qual a receita total das empresas ano a ano ao longo dos 25 anos? • Qual o faturamento das empresas nos últimos 25 anos?
- Quanto estes valores representam do PIB. • Qual foi a receita média anual neste quarto de século. • Qual a participação dos estados da União. • Como se distribui o faturamento das empresas do setor pelas Grandes regiões geográficas do Brasil. • Como evoluiu a concentração da receita do transporte. • Qual a receita das 50 maiores empresas em relação à receita total. • A evolução dos operadores de transporte.

### DESTAQUES:

- Receita total do setor ano a ano.
- Receita média anual de cada modal
- Concentração da receita das 10 maiores empresas em relação ao total do modal
- Receitas em relação ao PIB ano a ano.
- Trajetória das empresas ao longo destes 25 anos.
- 3.000 empresas que participaram destes 25 anos da história recente do transporte
- Comparação das receitas da primeira participação de cada empresa e de sua participação mais recente com os valores atualizados a preços de 2011.
- Ranking das empresas que mais vezes participaram.

## CUSTOS OPERACIONAIS

VEÍCULO FIAT MODELO UNO MILLE FIRE FLEX QUILÔMETRO/MÊS 2.500				
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%	
DEPRECIÇÃO	286,89	0,1148	19,2	
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	204,07	0,0816	13,6	
LICENCIAMENTO	78,05	0,0312	5,2	
SEGUROS	186,40	0,0746	12,5	
SALÁRIO DE MOTORISTA				
<b>SUBTOTAL CF</b>	<b>755,41</b>	<b>0,3022</b>	<b>50,5</b>	
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%	
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	62,50	0,0250	4,2	
PNEUS	37,25	0,0149	2,5	
COMBUSTÍVEL	580,00	0,2320	38,8	
LUBRICANTE DE MOTOR	10,25	0,0041	0,7	
LUBRICANTE DE CÂMBIO	0,00	0,0000	0,0	
LAVAGEM	50,00	0,0200	3,3	
<b>SUBTOTAL CV</b>	<b>740,00</b>	<b>0,2960</b>	<b>49,5</b>	
<b>CUSTO TOTAL NO MÊS</b>	<b>1.495,41</b>	<b>0,5982</b>	<b>100,0</b>	

VEÍCULO VOLKSWAGEN MODELO 15.180 4X2 BAÚ QUILÔMETRO/MÊS 10.000				
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%	
DEPRECIÇÃO	815,42	0,0815	6,1	
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1.254,21	0,1254	9,4	
LICENCIAMENTO	245,86	0,0246	1,8	
SEGUROS	776,72	0,0777	5,8	
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.436,26	0,2436	18,2	
<b>SUBTOTAL CF</b>	<b>5.528,47</b>	<b>0,5528</b>	<b>41,3</b>	
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%	
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	1.662,00	0,1662	12,4	
PNEUS	922,00	0,0922	6,9	
COMBUSTÍVEL	4.404,00	0,4404	32,9	
LUBRICANTE DE MOTOR	254,00	0,0254	1,9	
LUBRICANTE DE CÂMBIO	41,00	0,0041	0,3	
LAVAGEM	580,00	0,0580	4,3	
<b>SUBTOTAL CV</b>	<b>7.863,00</b>	<b>0,7863</b>	<b>58,7</b>	
<b>CUSTO TOTAL NO MÊS</b>	<b>13.391,47</b>	<b>1,3391</b>	<b>100,0</b>	

VEÍCULO VW MODELO KOMBI FURGÃO FLEX QUILÔMETRO/MÊS 3.500				
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%	
DEPRECIÇÃO	484,96	0,1386	19,9	
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	346,08	0,0989	14,2	
LICENCIAMENTO	121,28	0,0347	5,0	
SEGUROS	289,76	0,0828	11,9	
SALÁRIO DE MOTORISTA	0,00	0,0000	0,0	
<b>SUBTOTAL CF</b>	<b>1.242,08</b>	<b>0,3549</b>	<b>51,0</b>	
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%	
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	148,05	0,0423	6,1	
PNEUS	99,40	0,0284	4,1	
COMBUSTÍVEL	870,10	0,2486	35,7	
LUBRICANTE DE MOTOR	7,00	0,0020	0,3	
LUBRICANTE DE CÂMBIO	0,00	0,0000	0,0	
LAVAGEM	70,00	0,0200	2,9	
<b>SUBTOTAL CV</b>	<b>1.194,55</b>	<b>0,3413</b>	<b>49,0</b>	
<b>CUSTO TOTAL NO MÊS</b>	<b>2.436,63</b>	<b>0,6962</b>	<b>100,0</b>	

VEÍCULO MERCEDES-BENZ MODELO ATEGO 1725 4X2 CS QUILÔMETRO/MÊS 10.000				
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%	
DEPRECIÇÃO	898,83	0,0899	6,2	
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1.375,99	0,1376	9,5	
LICENCIAMENTO	273,66	0,0274	1,9	
SEGUROS	989,58	0,0990	6,8	
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.436,26	0,2436	16,8	
<b>SUBTOTAL CF</b>	<b>5.974,32</b>	<b>0,5974</b>	<b>41,1</b>	
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%	
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	1.835,00	0,1835	12,6	
PNEUS	887,00	0,0887	6,1	
COMBUSTÍVEL	4.955,00	0,4955	34,1	
LUBRICANTE DE MOTOR	254,00	0,0254	1,7	
LUBRICANTE DE CÂMBIO	54,00	0,0054	0,4	
LAVAGEM	580,00	0,0580	4,0	
<b>SUBTOTAL CV</b>	<b>8.565,00</b>	<b>0,8565</b>	<b>58,9</b>	
<b>CUSTO TOTAL NO MÊS</b>	<b>14.539,32</b>	<b>1,4539</b>	<b>100,0</b>	

VEÍCULO FORD MODELO F-4000 BAÚ QUILÔMETRO/MÊS 5.000				
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%	
DEPRECIÇÃO	563,81	0,1128	7,2	
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	908,79	0,1818	11,7	
LICENCIAMENTO	199,41	0,0399	2,6	
SEGUROS	509,80	0,1020	6,5	
SALÁRIO MOTORISTA	2.436,26	0,4873	31,2	
<b>SUBTOTAL CF</b>	<b>4.618,07</b>	<b>0,9236</b>	<b>59,2</b>	
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%	
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	649,00	0,1298	8,3	
PNEUS	281,50	0,0563	3,6	
COMBUSTÍVEL	1.982,00	0,3964	25,4	
LUBRICANTE DE MOTOR	83,50	0,0167	1,1	
LUBRICANTE DE CÂMBIO	9,00	0,0018	0,1	
LAVAGEM	175,00	0,0350	2,2	
<b>SUBTOTAL CV</b>	<b>3.180,00</b>	<b>0,6360</b>	<b>40,8</b>	
<b>CUSTO TOTAL NO MÊS</b>	<b>7.798,07</b>	<b>1,5596</b>	<b>100</b>	

VEÍCULO SCANIA MODELO R-420 LA 4X2 CV QUILÔMETRO/MÊS 15.000				
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%	
DEPRECIÇÃO	1.665,34	0,1110	6,5	
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2.495,09	0,1663	9,7	
LICENCIAMENTO	452,51	0,0302	1,8	
SEGUROS	1.136,46	0,0758	4,4	
SALÁRIO MOTORISTA	2.436,26	0,1624	9,5	
<b>SUBTOTAL CF</b>	<b>8.185,66</b>	<b>0,5457</b>	<b>31,9</b>	
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%	
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	3.622,50	0,2415	14,1	
PNEUS	1.441,50	0,0961	5,6	
COMBUSTÍVEL	10.618,50	0,7079	41,4	
LUBRICANTE DE MOTOR	381,00	0,0254	1,5	
LUBRICANTE DE CÂMBIO	81,00	0,0054	0,3	
LAVAGEM	1.305,00	0,0870	5,1	
<b>SUBTOTAL CV</b>	<b>17.449,50</b>	<b>1,1633</b>	<b>68,1</b>	
<b>CUSTO TOTAL NO MÊS</b>	<b>25.635,16</b>	<b>1,7090</b>	<b>100,0</b>	

# Vendas de caminhões voltam a cair

**Levantamento da Anfavea mostra que o mês de setembro não sustentou reação verificada em agosto, desanimando a indústria**

■ WAGNER OLIVEIRA

A RECUPERAÇÃO DAS VENDAS de caminhões não se sustentou em setembro. Mas a expectativa das grandes montadoras, como a Mercedes-Benz, é que o mercado já se recupere em outubro, quando entra em vigor a nova fase de juros de 2,5% ao ano do Finame. Das de 8,5 mi unidades comercializadas em setembro, o total de outubro deverá pular para o patamar de 12 mil caminhões.

Como aconteceu com os resultados da indústria automobilística em geral, os emplacamentos de pesados também caíram em setembro. O recuo foi de 25,6%. Em agosto, as vendas haviam crescido 5,6% sobre o mês anterior.

De acordo com o relatório da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) foram emplacadas 8.540 unidades em setembro, ante 11.461 em agosto, nos segmentos de caminhões semileves, leves, médios, semipesados e pesados. No mercado de ônibus, as vendas caíram 40,3% em setembro – a mais forte queda do ano verificada no relatório mensal da entidade.

“As novas regras do Finame vão influenciar o setor de pesados”, afirmou Cledorvino Belini. “O setor é muito dependente das notícias positivas sobre a economia. O governo tem adotado políticas de incentivo, como redução de juros e aumento dos prazos de financiamento, para dinamizar o mercado.”

No acumulado do ano, entre janeiro e setembro, a queda na vendas de caminhões atinge 22% – dentro da projeção que a indústria espera para todo o ano em razão da diminuição da atividade econômica e da introdução do Euro 5. Segundo dados da Anfavea baseados nos números do Registro Nacional de Veículos Automotores (Renavam), nos nove meses do ano foram emplacadas 101.318 unidades, comparados com 129.901 no mesmo período do ano passado.

Em relação à produção, os números não foram tão negativos em setembro. Foram produzidos 11.467 caminhões contra 12.518 unidades em agosto – queda de 8,4%. No acumulado do ano, porém, os números deixam claro porque muitas montadoras paralisaram linhas de produção e até promoveram dispensa de funcionários. Entre janeiro e setembro deste ano, foram industrializados 99.410 caminhões. No mesmo período do ano passado, a indústria montou 165.542 unidades, redução de 39,9%.

Entre os fabricantes de caminhões associados à Anfavea, a Agrale foi a montadora que mais perdeu vendas no acumulado do ano, com queda de 33,8% nos emplacamentos de janeiro a setembro em relação ao mesmo período do ano passado.

À exceção da International, que ainda tem uma base fraca de comparação por estar em fase inicial de atuação no mercado nacional, todas as demais marcas ligadas à Anfavea perderam vendas. No acumulado do ano, a International cresceu 10,8% – emplacou este ano 329 unidades, ante 297 em 2011.

Depois de anos consecutivos de crescimento, a Iveco também enfrenta forte recuo na área de vendas. Entre janeiro e setembro a montadora instalada em Sete Lagoas (MG) emplacou 7.641 caminhões, em comparação com 10.701 comercializadas no mesmo período do ano passado, uma diminuição de 28,6%.

A Scania, que buscava se recuperar das perdas do ano passado, também registra forte recuo este ano. Até setembro, comercializou 7.046 modelos da marca enquanto no mesmo período de 2011 vendeu 9.800 unidades, recuo de 28,1%.

Ainda líder do mercado, as vendas da MAN declinaram 20,6% entre janeiro e setembro, seguida da vice-líder Mercedes-Benz, cujos emplacamentos caíram 20,1% nos nove meses do ano. Importante marca no segmento de leves, a Ford recuou 27,8% no mesmo período. Já as vendas da Volvo diminuíram 24,6% no acumulado de 2012 entre janeiro e agosto.

# CONTROLE total na frota é economia em cada OPERAÇÃO.



## GESTÃO DE FROTAS E TELEMETRIA

Com as soluções específicas para o gerenciamento de frotas da Sascar, você tem à disposição monitoramento completo e comportamental da sua frota, permitindo a padronização da condução dos veículos para prevenir o risco de acidentes, redução de custos excessivos com combustível e assim prolongar a vida útil da sua frota e maximizar os lucros da sua empresa.



Há 13 anos no mercado, a Sascar é apaixonada pela inovação, por isso está entre as líderes nacionais em telemetria, gestão de risco e logística para sua frota.

# Circula em qualquer área. O que é fundamental para você ir mais longe.

Nova Linha Sprinter 2012.  
Para quem tem estrela.



Respeite os limites de velocidade.

O novo furgão Sprinter da Mercedes-Benz está ainda melhor para transportar qualquer tipo de carga. O design está mais moderno, o motor biturbo com tecnologia BlueEFFICIENCY está mais potente e econômico, o interior mais confortável e a segurança ainda mais completa com o exclusivo sistema ESP Adaptativo® (ABS, ASR, BAS e EBV). E ainda: porta lateral 24% maior, piso naval com dispositivo de ancoragem e capacidade de carga de 7,5 a 15,5 m<sup>3</sup>. Linha Street com livre acesso às zonas restritas à circulação. Só a Mercedes-Benz pode fazer o veículo ideal para você que quer ir cada vez mais longe.



Mercedes-Benz

BLUE EFFICIENCY

Banco Mercedes-Benz

[www.mercedes-benz.com.br/sprinter](http://www.mercedes-benz.com.br/sprinter) CRC: 0800 970 90 90

