



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



transporte 50 ANOS



Todos os modais

MODERNO

www.otmeditora.com.br Ano 50 - nº 459 - R\$ 18,00



Philipp Schiemer assume presidência da Mercedes-Benz

MERCEDES-BENZ FAZ 2 MILHÕES DE VEÍCULOS COMERCIAIS NO BRASIL



Extrapesado reposiciona negócios da Ford no Brasil



Iveco inaugura fábrica de veículos militares



Estratégia de marketing amplia vendas da Sprinter

Semipesados Volvo completam dez anos de mercado

Mercado do Arla 32 cresce com novos investimentos

UITP destaca tecnologia para melhorar transporte público

Após aprovação da MP dos Portos, 50 terminais aguardam licença



International inicia produção de caminhões pesados

TRANSPÚBLICO 2013 APONTA ALTERNATIVAS PARA DESAFIOS



Globus. Mais produtividade,
maior economia e excelentes
resultados para sua empresa.



"A utilização do Globus trouxe importantes benefícios para a MobiBrasil, pois através dele, garantimos melhorias contínuas na gestão. O grande diferencial da BgmRodotec e do Globus é o foco dado ao transporte e à integração de todas as áreas da empresa. Ressaltamos que com o uso do BI (Business Intelligence) temos uma visão mais estratégica da organização, agregando ainda mais valor à operação do negócio".

*Niege Chaves
Presidente do Grupo MobiBrasil.*

O Sistema Globus, desenvolvido pela BgmRodotec, é o mais completo e moderno software de gestão indicado para empresas transportadoras de passageiros, cargas e TRR. São mais de 45 módulos integrados que atendem, de forma simples e abrangente, a todas as necessidades operacionais, administrativas e estratégicas da sua empresa.

Com o Globus tudo se torna mais eficiente e simples.



COMPLETO, ABRANGENTE
E ESPECIALISTA

(11) 5018-2525

(21) 3525-2929

(47) 3037-3005

comercial@bgmrodotec.com.br • www.bgmrodotec.com.br

O direito de ir e vir

Pela televisão, milhões de brasileiros assistiram incrédulos ao fechamento das principais rodovias do País. Grandes ou pequenos grupos de manifestantes com reivindicações difusas acabam interrompendo por horas ou até dias a movimentação de pessoas e mercadorias.

Em um ano em que mais uma vez o Produto Interno Bruto (PIB) sinaliza resultados pífios, os protestos nas principais artérias brasileiras contribuem para piorar o resultado das empresas responsáveis pela geração de renda e riqueza.

As estradas brasileiras movimentam mais de 60% da produção nacional – seja ela industrial, agrícola ou de serviços. Ao brechar esse fluxo, o abastecimento – desde o item mais básico ao mais complexo, como remédios – fica comprometido em todo o território nacional.

Não se trata aqui de lançar críticas aos anseios das manifestações – direito garantido pela Constituição. Mas, sim, ter o direito de ir e vir – garantido pela mesma Carta Magna – dos milhões de brasileiros que trabalham e se movimentam pelas estradas cotidianamente.

Buscar chamar a atenção numa rodovia é pôr em risco a vida – a própria e a de outrem. Muitos correram o risco de morrer em ações inconsequentes com a interrupção abrupta do tráfego, sem o menor preparo ou supervisão das autoridades competentes.

Com a deficiente infraestrutura que o Brasil convive atualmente, os protestos ainda têm o peso de agravar ainda mais a situação da malha viária, esgotada pelos baixos investimentos das autoridades públicas.

O Brasil precisa cobrar novos rumos de seus governantes. Mas não é com ações como as que foram vistas recentemente nas estradas que se consegue resolver os problemas.

MONTADORAS

Mercedes-Benz produz 2 milhões de veículos comerciais no Brasil tendo o caminhão como destaque, ao mesmo tempo que Philipp Schiemer assume o comando da empresa 6

Com obras da fábrica em fase final no Paraná, DAF se prepara para medir forças no mercado nacional a partir de outubro 13

Iveco inaugura em Sete Lagoas (MG) fábrica de veículos militares responsável pela produção do blindado Guarani para o Exército Brasileiro 14

International inicia a produção de caminhões na nova fábrica em Canoas (RS), com capacidade prevista para montar 5 mil veículos por ano em três turnos 20

Ford ingressa no segmento de extrapesados com a expectativa de aumentar seu share no mercado total de caminhões, atualmente em 14% 24

COMBUSTÍVEIS

Testes feitos em parceria pela Volvo e White Martins comprovam a viabilidade econômica do uso do gás natural liquefeito (GNL) no transporte de cargas 26

SEMIPEADOS

Com uma década no mercado brasileiro, Volvo lança série especial do semipesado VM, que já representa cerca de 40% das vendas da fabricante 30

COMERCIAIS LEVES

Aposta de marketing amplia vendas da linha Mercedes Sprinter, que passa a vir com maior conteúdo tecnológico e pontos dedicados de venda 32

ARLA 32

Com as vendas crescentes de veículos Euro 5, aumenta o negócio do aditivo no Brasil, que enfrenta um ataque de produtos piratas 34

Empresa paranaense desenvolve um tanque extra para o Arla 32 com o objetivo de aumentar a autonomia dos caminhões que operam longos cursos 38

FORNECEDORES

Meritor e Suspensys começam a produzir componentes na nova área do parque de Fornecedores da MAN em Resende (RJ) para afiar logística e aumentar a escala 40

AUTOPEÇAS

Investimentos das empresas do setor estão abaixo das necessidades em razão das incertezas do programa de incentivo ao setor 42

IMPLEMENTOS

Em ritmo de expansão, Librelato apresenta nova linha de produtos em um ano de recuperação para empresas do segmento 44

AÉREO

Gollog cria serviço especializado para fazer o transporte de pesados instrumentos musicais de grandes bandas 46

Lufthansa Cargo substitui contêineres de alumínio por modelos de polipropileno para economizar combustível 48

Delegação americana visitou o Brasil para atrair mais cargas e passageiros ao aeroporto de Dallas/Fort Worth 50

LEGISLAÇÃO

Lei do descanso ainda gera controvérsias entre entidades representativas dos caminhoneiros e autoridades, que já fiscalizam o não-cumprimento da norma 52

VENDAS ONLINE

Empresas do setor de e-commerce enfrentam problemas com o roubo de carga e desafios na área tributária devido ao crescimento do comércio virtual 54

SEGURANÇA

Jovens empresários que atuam no transporte de cargas na região de Campinas estão à frente de um programa que busca redução dos acidentes de trânsito 56

GESTÃO DE FROTA

Zatix desenvolve solução flexível com o lançamento da versão 2.5 de sua plataforma telemática Linker com mais inteligência embarcada 58

PNEUS

Dunlop começa a produzir pneus em fábrica no Paraná, em outubro, cujo volume deverá atingir 2 mil unidades por dia no primeiro ano de atividade 59

EXPOSIÇÃO UITP

Ônibus Euro 6 e inovações em sistemas mais eficientes de transporte público ganharam atenção dos profissionais do setor do transporte público em Genebra 60

TRANSPÚBLICO

Em tempos de questionamento ao transporte, feira e encontro da NTU apresentam produtos e soluções para a mobilidade urbana 64

MARKETING

Ação de relacionamento da DPaschoal incluiu mais de dez mil clientes cadastrados em programa de fidelidade 68

MARÍTIMO

Após aprovação da MP dos Portos, 50 terminais privados aguardam autorização para começar a construir instalações de infraestrutura 74

Após passar por obras de dragagem e ampliação do píer, Porto de Tubarão faz carregamento recorde com a aptidão para receber grandes embarcações 76

INDÚSTRIA

Ao apontar gargalos nacionais, estudo da Fiesp compara situação do Brasil a de outros países com melhor infraestrutura 78

MERCADO

Produção de caminhões cresce forte no primeiro semestre, mas nem todas as marcas apresentam alta de vendas em relação a 2012 82

REDAÇÃO

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
 marcelofontana@otmeditora.com.br

EDITOR

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
 escribeiro@otmeditora.com.br

COLABORADORES

Amarilis Bertachini, Márcia Pinna Raspanti,
 Sonia Moraes, Wagner de Oliveira
 Carla Gagnani (Transportemídia, portal de notícias)

EXECUTIVOS DE CONTAS

Alcindo Fontana
 fontal@otmeditora.com.br

Carlos A. Criscuolo
 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 da edição:

11.000 exemplares auditada por PwC

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

Filial a:





**UM OPERADOR LOGÍSTICO COMPLETO.
UMA REDE DE SERVIÇOS E SOLUÇÕES INTEGRADAS.
E SUA CARGA INTERLIGADA DO BRASIL AO MERCOSUL.**

A Coopercarga oferece soluções personalizadas que integram Armazenagem, Distribuição Urbana, Operações Florestais e Off Road, Transferência Brasil e Mercosul, além de Postos de Combustíveis próprios. São 23 anos oferecendo qualidade, tecnologia e inovação ao seu negócio.



COOPERCARGA[®]
LOGÍSTICA

Seu melhor caminho.

Fone: (49) 3301.7000
www.coopercarga.com.br

Caminhão puxa produção de 2 milhões de veículos da marca

A Mercedes-Benz do Brasil, que tem como novo presidente Philipp Schiemer desde começo de junho, reforça planejamento estratégico no País com o objetivo de retomar a liderança no mercado de veículos de carga

■ WAGNER OLIVEIRA



A MERCEDES-BENZ COMEMOROU A INCRÍVEL marca de 2 milhões de veículos comerciais produzidos ao longo de sua história, iniciada em 1956 no Brasil. A empresa reuniu na sua sede em São Bernardo do Campo (ABC) jornalistas, executivos, convidados e funcionários para celebrar o feito histórico e reforçar seus compromissos no País, que ganha cada vez mais importância no planejamento estratégico mundial da alemã Daimler e do qual ainda luta para retomar a liderança no mercado de caminhões.

Embora tenha perdido a hegemonia de décadas passadas, a marca da estrela de

três pontas ainda é muito forte por aqui – são raros os brasileiros que ainda não tiveram contato com um dos seus produtos. Milhões de pessoas e incontáveis toneladas de cargas são transportados diariamente por ruas e estradas do imenso território nacional em caminhões ou ônibus da Mercedes-Benz, que detém a maior frota rodante do País em veículos comerciais. De cada dez caminhões que rodam no Brasil, quatro são Mercedes-Benz. E de cada dez ônibus, seis são da marca.

O caminhão que atingiu o maior volume de produção de todos os tempos no Brasil, considerando todas as marcas, ainda é o tradicional L-1113 da Mercedes-Benz, que teve aproximadamente 213 mil unidades fabricadas entre os anos de 1970 e 1987. Este modelo é também o caminhão mais vendido na história do mercado brasileiro, chegando, neste mesmo período, a mais de 200 mil unidades comercializadas. Outros caminhões da marca também foram fabricados em larga escala: os leves L-608 e 710, juntos, atingiram mais de 177 mil unidades produzidas. O semipesado L-1620 superou o volume de 102 mil unidades.

Com isso, a Mercedes-Benz soma 1,37 milhão de caminhões e 630 mil ônibus produzidos ao longo de 57 anos no Brasil. “Somos o único fabricante de veículos comerciais do País a alcançar essa notável marca”, disse Philipp Schiemer, CEO da Mercedes-Benz do Brasil e Daimler latina. “Historicamente, a nossa empresa é a maior indústria de veículos comerciais na América Latina, sendo uma verdadeira fabricante de caminhões e ônibus. Contribuímos decisivamente para a evolução da indústria automobilística nacional.”

O caminhão de número 2.000.000 produzido pela Mercedes-Benz do Brasil é um extrapesado Actros 4844 K 8x4, fabricado na planta da empresa em Juiz de Fora. O modelo é uma das referências

em seu segmento, destinado às severas operações fora de estrada, como mineração, construção pesada e grandes obras de infraestrutura. O veículo simbólico foi adquirido pela empresa Fagundes Construção e Mineração, grupo empresarial do Rio Grande do Sul, tradicional consumidor do produto.

Schiemer retorna à operação brasileira agora na condição de principal executivo da companhia no Brasil e América Latina. Na cerimônia, o executivo esteve acompanhado de um dos seus superiores, Stefan Buchner, presidente mundial da Mercedes-Benz Caminhões, que se deslocou da Europa para acompanhar a comemoração da produção de 2 milhões de unidades e a posse do novo CEO. “A Mercedes-Benz do Brasil ocupa uma posição muito importante nos nossos negócios de veículos comerciais na América Latina e no mundo inteiro”, afirmou Buchner. “O Brasil é hoje, de uma forma consistente, um dos principais mercados para caminhões da nossa marca.”

Todos os convidados para a data festiva percorreram as alas da linha de produção de caminhões, chassis de ônibus e motores na fábrica do ABC a bordo de um dos mais modernos ônibus produzidos no Brasil, o chassi Mercedes-Benz superarticulado O 500 UDA (piso baixo) – solução adequada para atuar nos corredores exclusivos de sistemas integrados de transporte e do Bus Rapid Transit (BRT).

O moderno produto é um dos símbolos do que a Mercedes pretende daqui para frente para consolidar sua posição no Brasil. A direção da Daimler procura fortalecer laços com os atuais e futuros consumidores da marca, que busca agilidade para oferecer todas as soluções exigidas pelo mercado a um preço competitivo. Além de não ceder espaço, a ordem na Mercedes-Benz é ganhar mercado.

O desafio da Mercedes-Benz é





Philipp Schiemer (à direita): “Somos o único fabricante de veículos comerciais do País a alcançar esta notável marca”

continuar sendo uma marca no plano de negócios de seus atuais e novos consumidores brasileiros. Para isso, Schiemer afirmou que pretende liderar uma nova era de crescimento da Daimler no Brasil ao investir em produtos, processos produtivos modernos, além de manter o foco no cliente.

O objetivo também é reforçar a estratégia iniciada há três anos, quando o mercado brasileiro começou a se mostrar um dos mais vigorosos do mundo. Neste ano, a Daimler finaliza investimento de R\$ 1,5 bilhão, iniciado em 2010. Os recursos estão sendo utilizados na nova fábrica de caminhões em Juiz de Fora, no aumento da capacidade produtiva em São Bernardo do Campo para 80 mil caminhões e ônibus por ano, em novas linhas de montagem de motores, no desenvolvimento de novos produtos, em tecnologias e

novos bancos de prova para simulações na engenharia de produto.

“Em total sintonia com a evolução do mercado, já estamos também avançando no sentido de atender plenamente todas as medidas exigidas pelo programa federal Inovar Auto, que trará maior competitividade ao setor automobilístico brasileiro”, declarou Schiemer. “Sabemos quais são as metas para os próximos cinco anos, entre elas mais compras e desenvolvimento locais e a redução de consumo e de impactos ambientais, demandas que sempre fizeram parte de nossas atenções e iniciativas. Como exemplo, nossos veículos contam com mais de 80% de conteúdo local. Além disso, a Mercedes-Benz adquire aqui mesmo no Brasil mais de 90% dos componentes e serviços que utiliza.”

Em 2012, a Mercedes-Benz do Brasil

deu um salto na produção de caminhões no País, expandindo a montagem de caminhões Actros e Accelo para a unidade de Juiz de Fora, em Minas Gerais. A planta conta com o que há de mais moderno em termos de produção de caminhões, inovando em conceitos de produção e adotando modernos métodos em fabricação, logística e outros processos. Esse é o caso, por exemplo, do parque de fornecedores integrado à planta, o que agiliza a entrega de componentes, seguindo o conceito just-in-sequence e garantindo a sustentabilidade do processo.

A planta da empresa em São Bernardo do Campo, na Grande São Paulo, é a maior fábrica de veículos comerciais Mercedes-Benz fora da Alemanha e única a produzir, numa mesma planta, caminhões, chassis de ônibus e agregados, como motores, eixos e câmbios, além das

PHILIPP SCHIEMER, A GRANDE APOSTA

Apesar do clima festivo, na cerimônia de comemoração da produção de 2 milhões de veículos comerciais da Mercedes-Benz do Brasil, transpareceu uma certa pressão sobre a direção que agora assume o comando no País.

A empresa foi buscar em suas fileiras o jovem alemão Philipp Schiemer, 49 anos, que tem um bom trâmite entre a imprensa e o mercado nacional por ter sido, de certa maneira, “formado” no Brasil, país em que atuou por muitos anos.

Muitos apostavam que Schiemer já deveria ter assumido o comando da operação brasileira quatro anos atrás, quando o board da Daimler preferiu pôr no cargo o executivo Jürgen Ziegler, agora realocado dentro do organograma da montadora global.

“Schiemer é o homem certo para o cargo”, cravou Stefan Buchner, presidente mundial da Mercedes-Benz Caminhões, que esteve em São Bernardo do Campo para também anunciar o novo executivo da Daimler no Brasil durante a comemoração dos 2 milhões de unidades produzidas no Brasil.

A direção mundial da empresa alemã

quer de Schiemer uma estratégia clara e firme para afiar a produção industrial e evitar desperdícios – um outro experiente executivo foi nomeado para supervisionar as fábricas do ABC e Juiz de Fora.

O board mundial também quer ações fortes de vendas e pós-vendas que deixem a Mercedes-Benz sempre como a melhor opção a ser considerada pelos consumidores brasileiros de veículos comerciais.

Pelo fato de conhecer bem a cultura brasileira, a Daimler entende que hoje Schiemer já tem a maturidade suficiente para tocar o negócio no Brasil, cujo desenvolvimento econômico fortaleceu o mercado e provoca uma disputa acirrada entre os grandes fabricantes mundiais.

Daqui para frente, o Brasil sempre estará entre os maiores mercados do mundo em caminhões, ônibus e veículos comerciais.

A tarefa de Schiemer não é das mais fáceis. Seus antecessores não conseguiram recuperar a liderança perdida para a MAN Latin America em caminhões. Em ônibus, os concorrentes também avançam e buscam quebrar a liderança da Mercedes-Benz, que tradicionalmente detém cerca de 50% das vendas no segmento.

No mercado de caminhões, Schiemer sabe que terá de suar muito a camisa. Além de barrar competidores tradicionais, ele tem de se preparar para enfrentar marcas novatas asiáticas e empresas fortes como a poderosa holandesa DAF, que inaugura fábrica neste ano no Brasil. A Ford também chega com o novo extrapesado para disputar vendas nesta faixa de veículos.

A seu favor, Schiemer conta com a respeitabilidade inabalável de uma marca como a Mercedes-Benz, que, em 57 anos de atividade no Brasil, alcançou uma capilaridade invejável de vendas de produtos e peças, que dificilmente será igualada por novos fabricantes de veículos comerciais. Não é à toa que quatro em cada dez caminhões que rodam no Brasil têm a marca da estrela de três pontas.

Se conseguir azeitar ainda mais a máquina e entregar produtos com soluções mais rentáveis no Brasil, Schiemer estará dando passos firmes para o sucesso que dele se espera no comando da operação brasileira.

Quem sabe assim ele não estará se preparando para um posto de mais destaque dentro da maior montadora de veículos comerciais do mundo.

cabines de caminhões. São fabricados ali as linhas de caminhões Atego, Atron e Axor.

A unidade do ABC abriga também o Centro de Desenvolvimento Tecnológico. Com mais de 20 anos de atividades, é o maior da América Latina e o maior da Daimler fora da Alemanha para veículos comerciais Mercedes-Benz. A unidade é um dos polos da rede mundial de desenvolvimento da Daimler Trucks, atuando em mesmo nível de competência com outros parceiros do Grupo Daimler.

A unidade brasileira ocupa ainda o importante papel de centro mundial de competência da Daimler para desenvolvimento

e produção de chassis de ônibus, sendo pioneira nos testes com o uso de combustíveis alternativos, como diesel de cana e biodiesel. As plantas de São Bernardo do Campo e Juiz de Fora estão totalmente integradas ao mesmo sistema de produção de veículos comerciais da Mercedes-Benz no mundo.

A crença no País e em seu desenvolvimento econômico está reforçada nos investimentos da empresa em recursos humanos. Com mais de 14.000 colaboradores, a Mercedes-Benz do Brasil é a maior empregadora do setor na América Latina.

Além de sua forte presença no mercado

interno, a Mercedes-Benz do Brasil é o maior exportador de veículos comerciais do Brasil. Desde 1961, quando iniciou suas vendas ao mercado externo, a empresa já atendeu mais de 60 países, que adquiriram cerca de 205 mil caminhões e 197 mil ônibus.

No segmento de caminhões, os principais destinos dos produtos fabricados no Brasil foram, ao longo desses 52 anos, a Argentina, Estados Unidos, Chile, Venezuela e Peru. No segmento de ônibus, os maiores volumes foram destinados para Argentina, Chile, Egito, Indonésia, Peru, Colômbia, Equador, África do Sul, Paraguai, Uruguai e Nigéria.

Chegaram os novos TGX 28.440 e TGX 33.440.

Linha MAN TGX. Agora,
a família está completa.



A linha de extrapesados da MAN Latin America acaba de ficar maior. Além do TGX 29.440, chegaram os novos TGX 28.440 e TGX 33.440. Com capacidade de carga de até 74 toneladas, eles aliam tecnologia e conforto para oferecer a produtividade que toda empresa procura. E você ainda pode contar com o melhor pós-venda do Brasil na Rede de Concessionárias MAN Latin America. Você também vai querer um em sua frota.

MAN Latin America, fabricante dos Caminhões e Ônibus Volkswagen e Caminhões MAN.





“Um MAN TGX tem muita tecnologia e é econômico. Ele foi feito para rodar muito e ir cada vez mais longe. Por isso mesmo, a cabine é tão confortável.”

Genir Martelli, sócio-diretor do Grupo Martelli e proprietário de 100 MAN TGX 29.440.



Imagens meramente ilustrativas.

Respeite os limites de velocidade.



Satisfação é item de série nos caminhões da Linha MAN TGX.

Quem trabalha com transportes não pode perder tempo nem na hora de comprar um caminhão. É por isso que o Grupo Martelli escolheu os extrapesados TGX da MAN Latin America. A empresa, que é a maior transportadora de grãos do país, acaba de comprar 100 unidades que já estão rodando nas estradas do Brasil inteiro. Para Genir Martelli, sócio-diretor do grupo, esta compra trouxe mais economia e agilidade para o negócio. Se a sua empresa também procura o mesmo, visite uma Concessionária MAN Latin America.

Agora com FINAME

Taxa 0,25% a.m. (BNDES PSI + CDC) com 10% de entrada*.

man-la.com/solucoes-financeiras/ofertas-especiais



Banco Volkswagen. Planos válidos para toda a Linha de Caminhões MAN com faturamento via estoque da Concessionária até o dia 30/6/2013 e por vendas diretas. Estoque de 300 unidades. *Operação BNDES PSI 2013/01 com entrada de 10%, via financiamento composto por BNDES FINAME e CDC, válido para pequenas e médias empresas com faturamento anual de até R\$ 90 milhões. Taxa fixa de 0,25% a.m. e 3% a.a. no prazo de até 60 meses. Carência de até 90 dias. Condição não é válida para pessoa física. Seu caminhão usado pode ser utilizado como parte do pagamento. O plano BNDES PSI 2013/01 é financiado com recursos do BNDES, de acordo com a regulamentação em vigor. Para informações da composição do financiamento e outros planos, consulte uma Concessionária MAN Autorizada. O CET será calculado e informado ao cliente previamente à contratação. Oferta válida para a Rede de Concessionárias de Caminhões MAN. Crédito sujeito a aprovação. Ouvidoria: 0800 701 2834. SAC: 0800 770 1926. Acesso às pessoas com deficiência auditiva ou de fala: 0800 770 1935. www.bancovw.com.br. Para grandes empresas, consultar www.man-la.com.

DAF Brasil começa a atuar no segundo semestre

Montadora investe R\$ 320 milhões para se instalar no País; a produção de caminhões pesados começa em outubro deste ano e a expectativa da empresa é conquistar 10% do mercado até 2018

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

AS OBRAS DE CONSTRUÇÃO DA FÁBRICA da DAF em Ponta Grossa, no Paraná, estão em fase final. A empresa, uma das maiores fabricantes de caminhões da Europa e subsidiária da americana Paccar Inc., pretende cumprir rigorosamente o cronograma estabelecido inicialmente. A instalação dos equipamentos da linha de montagem deve ser concluída entre o fim de julho e metade de agosto, e as primeiras unidades de caminhões nacionais da marca devem ser produzidas, em fase de testes, a partir do final de agosto. A produção comercial deve ser iniciada no final de outubro.

A empresa vai gerar, ainda este ano, 150 novos empregos diretos. Desde abril, uma série de funcionários está em treinamento nas unidades da DAF na Europa. "A unidade de produção da DAF no Brasil segue os mesmos padrões da DAF na Europa e fabricará produtos com a mesma qualidade mundial da marca. O complexo industrial compõe uma área de 270 mil de metros quadrados, sendo 31 mil metros quadrados de área coberta. A capacidade produtiva inicial é de 10 mil unidades por ano", afirma Jorge Medina, diretor de marketing da DAF Caminhões Brasil.

Marco Davila, presidente da DAF Caminhões Brasil, também reafirma o compromisso da marca em manter qualidade equivalente a dos produtos fabricados na Europa. "Estamos nos preparando para atingir esse patamar", afirma Davila. A

empresa está também desenvolvendo diversos parceiros locais para o fornecimento de serviços, peças e equipamentos,



COMPLEXO INDUSTRIAL DA DAF CAMINHÕES EM PONTA GROSSA:

Área do terreno	2,3 milhões de m ²
Complexo Industrial	270.000 m ²
Área coberta	31.000 m ²
Capacidade máxima de produção	10.000 unidades ano/turno
Número inicial de funcionários	150

seguindo os padrões DAF.

A DAF está investindo R\$ 320 milhões em sua chegada no País e quer conquistar 10% do mercado nacional de caminhões pesados e extrapesados (acima de 15 toneladas), em cinco anos. "Prendemos contribuir para o desenvolvimento socioeconômico, por meio da fabricação de nossos produtos localmente e iniciar a nossa contribuição para indústria nacional, oferecendo aos consumidores veículos de alta qualidade, que atendam às suas necessidades", informa Davila. A fábrica iniciará produção em um turno, com possibilidade de ampliar sua produção até dez mil unidades por ano, de acordo com a demanda de mercado.

De acordo com Medina, a meta da empresa é atingir 10% do mercado brasileiro de caminhões acima de 15 toneladas até 2018. "A prioridade da DAF neste momento é oferecer aos seus clientes produtos premium de alta qualidade, performance, conforto e tecnologia de ponta, com serviço de pós-venda excelente e uma rede de distribuição de peças eficiente", diz. A Paccar fornece tecnologia, design, produção e atendimento ao cliente para caminhões leves, médios e pesados, sob as marcas Kenworth, Peterbilt e DAF. A companhia também projeta e produz motores avançados a diesel, fornece serviços financeiros e de tecnologia da informação, além de distribuir peças para caminhões.

Nova fábrica da Iveco produz blindados para o Exército Brasileiro

Planta inaugurada pela Iveco em Sete Lagoas, em maio, torna-se a única do gênero no Brasil e será base de exportação para a América Latina



O Guarani transporta até 11 pessoas, tem peso total de 18 toneladas e motor de 383 cv

A EXPERIÊNCIA ADQUIRIDA PELA IVECO em sete décadas na fabricação de veículos militares na Itália une sua história em caráter definitivo com o Brasil e Minas Gerais. A Iveco inaugurou no dia 13 de maio no seu complexo industrial de Sete Lagoas, Minas Gerais, a primeira fábrica de veículos de defesa da empresa fora do continente europeu. Com 18 mil m² de área construída, a nova unidade produtiva é responsável pela produção dos veículos blindados VBTP-MR, mais conhecidos como Guarani, frutos da parceria da

empresa com o Exército Brasileiro, com alto grau de tecnologia nacional agregada.

“A inauguração da fábrica é mais uma prova da confiança da Iveco no mercado brasileiro, onde investimos constantemente desde o início das nossas atividades, em 1997. A partir de então, a Iveco teve ao menos uma grande realização a cada ano, o que nos permitiu nos tornar não só uma fabricante full liner, mas também uma empresa capaz de fornecer soluções de ponta em veículos especiais, como

ônibus, caminhões de combate a incêndio e unidades de defesa. A fábrica que entregamos hoje é prova de que detemos um forte e consolidado know-how em todas as áreas do transporte”, afirma Marco Mazzu, presidente da Fiat Industrial Latin America.

Nos últimos seis anos, a Iveco instalou uma linha de veículos comerciais leves e médios que se somou a uma unidade produtiva de caminhões pesados. Além disso, inaugurou em Sete Lagoas o único Centro de Desenvolvimento do Produto da marca fora da Europa, tornando a empresa capaz de projetar veículos sintonizados com as especificidades dos clientes locais. Por fim, a Iveco renovou recentemente toda a sua linha de veículos comerciais, lançando a família Ecoline, com caminhões mais eficientes, econômicos e com baixos custos operacionais.

A unidade de veículos militares é um passo adicional nesse processo de crescimento, em que a Iveco se posiciona para atingir novas fatias de mercado, a dos chamados veículos especiais. São segmentos de atuação em que a fabricante já possui mercado consolidado em várias partes do mundo e que, gradativamente, estão sendo trazidos para o mercado brasileiro. É o caso dos ônibus, cuja produção comercial se iniciou em 2012; da linha de veículos de combate a incêndios Iveco Magirus, que estará presente nos

aeroportos brasileiros a partir de 2014; e, agora, da unidade de veículos militares.

“Acreditamos que a inauguração dessa fábrica seja um motivo de orgulho para Minas Gerais e para o Brasil, agora posicionados novamente entre o seleto clube mundial de produtores desse tipo de tecnologia. A qualidade do Guarani o coloca também como um produto apto a ser exportado, o que irá levar o nome do estado e do País além das nossas fronteiras. Ressaltamos que a produção deste veículo blindado é apenas o primeiro passo de nossas ações com veículos de defesa no País”, acrescenta Mazzu.

PARCERIA COM O EXÉRCITO – A inauguração da fábrica marca a etapa mais importante da parceria iniciada em 2007 com as Forças Armadas. Em agosto de 2012, começou a produção industrial do Guarani. Atualmente, a Iveco trabalha no desenvolvimento de um lote de 86 Guarani para o Exército Brasileiro. Os primeiros deles foram produzidos e entregues ainda no final de 2012.

O VBTP-MR Guarani é capaz de transportar até 11 pessoas. Com índice de nacionalização superior a 60%, incluindo trem de força e chassi, o veículo tem peso bruto total de 18 toneladas, tração 6x6 e é impulsionado pelo motor diesel Cursor 9, da FPT Industrial, com 383 cv de potência máxima. O veículo conta ainda com transmissão automática e capacidade anfíbia. As dimensões básicas do blindado são 6,91 m de comprimento, 2,7 m de largura e 2,34 m de altura, o que o permite ser transportado pela aeronave KC-390, da Embraer.

Segundo a Iveco, o veículo possui tecnologia de ponta, incluindo itens como sistema automático de detecção e extinção de incêndio com oito extintores, capacidade de operação noturna de série, posicionamento global por satélite (GPS), ar-condicionado e elevadas proteção



A soldagem precisa ser feita com o veículo em plano para ser perfeita em todos os pontos



A Iveco está fabricando um lote de 86 blindados Guarani para o Exército Brasileiro

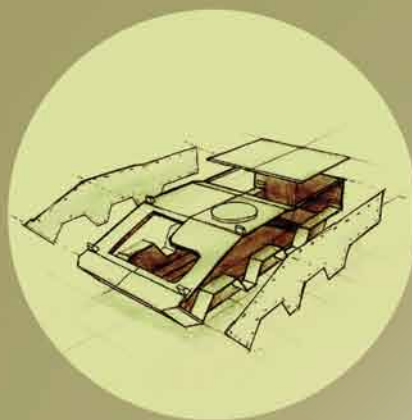
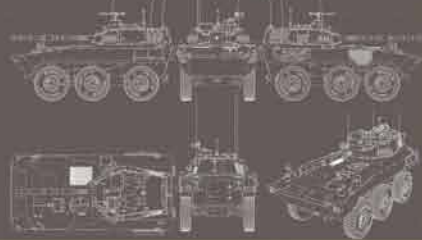
balística e antiminas, além de contar com excelente ergonomia.

O objetivo inicial do projeto Guarani é substituir a frota atual de blindados de transporte de tropas do Exército, basicamente formada por modelos tipo EE-11 Urutu. O novo veículo também será a

plataforma-base de uma família de blindados médios de rodas que poderá ter até mais dez versões diferentes, incluindo veículos de reconhecimento, socorro, posto de comando, comunicações, oficina e ambulância.

Para o desenvolvimento e fabricação

GUARANI



1. Funilaria

A funilaria é dividida em duas fases. Na primeira, 16 boxes soldam as chapas de aço balístico para formação de sub-grupos. Na sequência, esses subgrupos são unidos para a formação da carcaça do veículo (scafo). Total de horas: 1.480.



Fabricação do Guarani reúne tecnologia e minucioso processo de montagem

O processo de fabricação do Guarani é extremamente minucioso e une tecnologia a acompanhamentos artesanais de montagem, que incluem técnicas específicas com um único objetivo: a transformação do aço balístico. São duas as características preponderantes do material. Em primeiro lugar, a forte resistência, que resulta em segurança e proteção aos ocupantes. Em segundo lugar, a alta capacidade de deformação, o que torna o processo de soldagem especialmente desafiador, exigindo um forte treinamento dos profissionais que trabalham na fabricação. Trata-se de um processo que não comporta solda automática, com uso de robôs.

A montagem completa do Guarani requer cerca de 2.500 horas de trabalho. Grande parte desse tempo – 1.500 horas – é utilizada no processo de soldagem, que tem início após a Iveco receber de seus fornecedores as chapas de aço já usinadas.

Depois de aquecidas pela solda, elas devem passar por um período de resfriamento que vai de duas a três horas. Caso contrário, elas desenvolverão ondulações ou outros tipos de deformidade que impedirão o completo encaixe de cada subconjunto que forma o veículo.

A soldagem precisa ser feita com o veículo em plano, para que o processo seja perfeito em todos os pontos. Por isso, a nova fábrica da Iveco conta com três máquinas capazes de girar o Guarani em 360 graus e elevá-lo à altura e ângulo adequados para a conclusão dessa etapa da fabricação.

Com a carroceria finalizada, o veículo é levado para pintura inicial interna e

6. Acabamento final

Após os testes, o veículo volta à fábrica e é submetido à lavagem. Depois de limpo, recebe equipamentos como bancos e cintos de segurança, além da aplicação manual da camuflagem com nova secagem em forno de 80°C. Total de horas: 110.

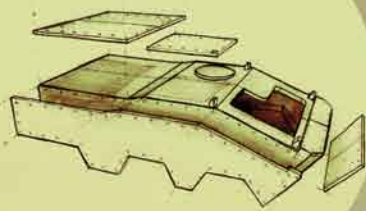
aplicação manual e outro componente fundamental para a proteção dos ocupantes, chamado liner. Trata-se de um material capaz de absorver impactos externos e impedir que estilhaços se soltem da estrutura e atinjam a tripulação.

Também nesta etapa, o Guarani recebe uma espessa camada de blindagem abaixo do compartimento onde ficam os ocupantes. Fixado em 30 pontos, o componente é essencial para a segurança dos ocupantes no caso de o veículo passar sobre uma mina terrestre, por exemplo.

Concluída essa etapa, o veículo segue para a linha de montagem, onde são montados chassi, motor e demais componentes

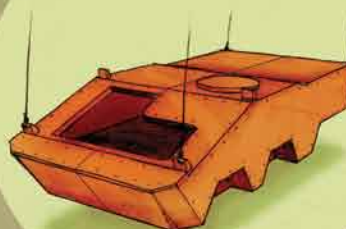
2. Liner

Feita a carcaça, ele recebe aplicação de liner, material específico capaz de absorver impactos externos e evitar que fragmentos de projéteis perfurem a parte interna do veículo. Total de horas: 60.



3. Pintura

A pintura é realizada em cabines/forno onde acontece a aplicação manual de tinta de fundo e esmalte, seguida de secagem em forno a uma temperatura de 80°C. Total de horas: 100.



4. Montagem

Uma vez pintada, a carcaça entra na linha de montagem onde recebe o chassi, suspensão, componentes internos e externos e motor, que possui 383 cv e transmissão automática. Total de horas: 390.

5. Testes

Devidamente montado, o veículo é submetido a numerosos testes de qualidade, sendo estes estáticos (interno) e dinâmicos (pista) na parte externa da fábrica. Total de horas: 190.



60%, percurso inclinado em 30%, superação de obstáculos com 50 cm de altura e travessia de trecho aquático.

Com a aprovação do modelo, ele é levado a uma das duas cabines de pintura da fábrica para receber a "roupagem" camuflada – o ponto final do processo produtivo. As cabines seguem o padrão da arquitetura da fábrica, composta por estruturas grandes, adequadas ao porte do veículo ali produzido.

Atualmente, os veículos são testados no Centro de Avaliações do Exército, no Rio de Janeiro, até a construção de uma pista de testes da Iveco.

internos e externos do veículo. A maior parte desses componentes é parafusada à estrutura do veículo por meio de ferramentas eletro-eletrônicas, que permitem ter a rastreabilidade das operações e precisão na montagem. O equipamento utilizado imprime o torque necessário para a exata fixação e, além disso, indica quais parafusos ainda não foram apertados – de modo que o veículo não é liberado a seguir no processo de montagem até que todos os parafusos estejam perfeitamente afixados.

No exterior do Guarani, mais preocupação com a tripulação. A parte superior do blindado recebe um tratamento especial com fuligem metálica para tornar a superfície antiderrapante. Para assegurar a qualidade do processo e do veículo, o Guarani é também submetido a uma bateria de testes, nos quais são avaliados sistemas elétricos, hidráulicos, eletrônicos, funcionamento de freios, hélices e de outros itens. São feitas ainda provas de rodagem em circuitos específicos, que incluem subida de rampa a



O jipe LMV usado pelas forças da Otan poderá ser produzido na fábrica de Sete Lagoas

inicial do Guarani, a Iveco firmou contratos com o Exército Brasileiro no valor de R\$ 282 milhões e investiu aproximadamente R\$ 55 milhões, empregados também na construção da unidade produtiva. O montante resultou em uma estrutura concebida nos conceitos de manufatura enxuta, com ênfase na organização do processo produtivo, layout da fábrica e eliminação de desperdícios. Além disso, o projeto contemplou estruturas e dispositivos que permitem o trabalho dos funcionários com o máximo conforto e ergonomia, informou a empresa

“Estamos prontos para iniciar já neste ano a busca pela certificação em World Class Manufacturing (WCM), conjunto de padrões de excelência em processos produtivos e da adoção das melhores práticas de trabalho”, afirma Paolo del Noce, diretor de Veículos Especiais da Fiat Industrial Latin America.

Operando em capacidade máxima, a fábrica será capaz de entregar mais de 100 veículos blindados por ano, podendo chegar a 200, conforme a demanda, e irá empregar 350 pessoas diretamente, além de gerar aproximadamente 1.400 postos

de trabalho indiretos. A atividade da Iveco Veículos de Defesa no Brasil irá também fomentar o desenvolvimento de uma grande quantidade de fornecedores diretos e indiretos na fabricação de uma tecnologia específica de ponta, capaz de atender demandas dos mercados interno e externo.

A Iveco tem uma história de mais de 75 anos no setor de veículos de defesa. A criação dessa divisão especial remonta ao ano de 1937, na cidade de Bolzano, no norte da Itália. Foi lá que, naquele ano, começou a operar a divisão de veículos especiais da Lancia – empresa que, em 1975, se uniria a outras quatro corporações europeias para formar o grupo Iveco.

O conhecimento adquirido se transformou em credibilidade internacional ao longo das décadas. Cerca de 50 nações utilizam a linha de veículos de defesa da Iveco. Entre elas, estão vários países-membros da Organização do Tratado do Atlântico Norte, a Otan.

De acordo com a Iveco, a denominação veículos de defesa foi adotada em virtude da principal característica dos produtos desenvolvidos por essa divisão: funcionar como uma verdadeira cápsula de defesa e

proteção, com mecanismos capazes de garantir a integridade física e segurança dos ocupantes. A gama de veículos está basicamente dividida em três linhas: blindados, caminhões e veículos multifuncionais. Muitos são derivações da frota já existente da Iveco, como o Daily e Trakker, contando com inovações e modificações – a exemplo de cabines blindadas – que os tornam aptos a cumprir o papel a que se destinam. Com os multifuncionais, o destaque fica para o LMV, um versátil jipe aprovado por diversos países para uso em campanhas e missões de paz. O veículo já teve mais de 4.000 unidades comercializadas na Europa, em contratos com Itália, Reino Unido, Bélgica, Áustria, Espanha, Noruega, Rússia, República Tcheca, Eslovênia e Croácia.

O LMV é construído utilizando um conceito altamente inovador, com o objetivo de maximizar a segurança dos ocupantes no caso de explosão de minas. A segurança interna é assegurada por uma estrutura capaz de absorver energia e por um espaço interior protegido por blindagem. A alta tecnologia do LMV garante também uma excepcional mobilidade, característica fundamental nas diversas funções em que o veículo pode ser empregado.

“A tecnologia e o zelo que empregamos na fabricação dos nossos veículos de defesa se transfere a todos os outros segmentos de atuação da Iveco. Afinal, caminhões de combate a incêndios, jipes de defesa e veículos de transporte de carga têm um ponto em comum: todos carregam pessoas – ao menos o motorista. Por isso, a Iveco faz da proteção da vida ao volante uma de suas principais bandeiras mundialmente, utilizando, para esse fim, inovações diversas para zelar pela integridade física dos ocupantes dos veículos que produz”, declara Del Noce.

O blindado Guarani, desenvolvido e produzido pela Iveco Veículos de Defesa no Brasil, proporciona importante contribuição para a base industrial de defesa do País.



Maiores do Transporte e Melhores do Transporte ganha, em 2013, uma nova dimensão. Além de premiar os resultados e a eficiência das empresas de transporte e logística, junta-se ao evento a credibilidade e a tradição de Transporte Moderno – um dos ícones da imprensa especializada em transporte – que completa, em 2013, 50 anos. Parte da história de todos os modais foi contada através de suas reportagens ao longo destas cinco décadas. **E agora esta história poderá ser acessada digitalmente.**

Em comemoração aos seus 50 anos, a OTM Editora lançará o acervo digital de Transporte Moderno, disponibilizando ao público todas as suas edições. E como uma história de cinco décadas não se faz sozinha, Transporte Moderno também prestará uma homenagem a todas entidades setoriais e empresas que ajudaram a revista a chegar até aqui.

Maiores do Transporte e Melhores do Transporte,
Cinquentenário de Transporte Moderno:

Resultados | Eficiência | História | Responsabilidade.



International inaugura fábrica de caminhões em Canoas

Unidade fabril está instalada no mesmo local onde são produzidos os motores da MWM International e tem capacidade para fabricar 5 mil veículos por ano em três turnos

■ SONIA MORAES



A nova linha de montagem de caminhões da International consumiu investimentos de R\$ 60 milhões

DEPOIS DE IDAS E VINDAS A INTERNAtional Caminhões, empresa que pertence à americana Navistar, retoma o seu antigo projeto e inaugura a unidade de produção de caminhões em Canoas, no Rio Grande do Sul, junto ao complexo industrial onde a MWM International produz motores diesel. Na nova planta serão fabricados os caminhões pesados 9800i nas versões 6x2 e

6x4, com câmbio manual e automatizado, e o semipesado DuraStar nas configurações 4x2, 6x2 e 6x4.

A nova linha de montagem de caminhões consumiu investimentos de R\$ 60 milhões ao longo dos últimos três anos e envolveu intensas negociações com fornecedores, bancos, sindicatos, distribuidores e a equipe interna. "Foi necessária uma

reengenharia complexa e completa em nossa organização para viabilizar o projeto sem prejudicar os negócios de motores que vão muito bem", disse Waldey Sanchez, presidente e CEO da Navistar South America.

Sanchez lembrou que desde 2011 a equipe de engenharia realizou em tempo recorde 260 atualizações no caminhão

pesado 9.800i, incluindo a instalação do câmbio automatizado Ultrashift. Ao mesmo tempo trouxe para ser fabricado no Brasil o semipesado DuraStar, veículo que é campeão de vendas nos Estados Unidos. “Tivemos ainda que nacionalizar esses caminhões, garantindo a aplicação de 65% de peças brasileiras para que atendessem às regras do Finame e do programa Inovar Auto”, afirmou o presidente da Navistar South America.

Com 12 mil metros quadrados de área construída e um pátio de armazenamento de 22 mil m², a unidade de montagem de caminhões tem capacidade para produzir até 5 mil veículos por ano em três turnos e está preparada para receber mais duas ampliações. Nesta unidade trabalham 150 funcionários que fazem por dia cinco caminhões em um turno. A linha é abastecida em sistema just in time por 85 fornecedores diretos que entregam as peças em kits, uma forma que garante maior fluidez nos processos. Entre os fornecedores estão a Eaton (transmissão/caixa de câmbio automatizada), Meritor (eixos), Maxion (rodas), Goodyear e Michelin (pneus), Cummins (motor ISM de 410 cv para o 9800i) e MWM International (motor MaxxForce 7.2H de 274 cv para o DuraStar). Na linha de montagem a cabine do modelo 9800i vem da Usiminas Automotiva e a do caminhão DuraStar chega da fábrica da International do México.

FLEXIBILIDADE – Guilherme Ebeling, presidente da International Caminhões, destacou que a nova unidade industrial foi fruto de extensas discussões e avaliações cuidadosas de um cenário que tinha como principal objetivo o seu crescimento sustentável. “A opção pela fábrica de Canoas trouxe diversos benefícios, como a velocidade da operação, o menor custo, a facilidade na instalação dos equipamentos e a sinergia com

Waldey Sanchez: reestruturação da organização para não prejudicar os negócios de motores



Caminhão pesado 9.800i recebeu 260 atualizações, incluindo o câmbio automatizado

a operação já existente da Navistar”, explicou Ebeling. “E o resultado foi uma linha de montagem atualizada, flexível e que cumpre as exigências de manufatura estabelecidas pela matriz em todas as suas operações ao redor do mundo.”

Ebeling disse que a International privilegiou a indústria nacional na aquisição de equipamentos para a instalação desta unidade industrial que ganhou novo layout, que permite a melhoria do processo produtivo, com menor deslocamento das equipes, melhor ergonomia e maior produtividade. “A fábrica recebeu nova cabine de pintura, dinamômetro e equipamento para testes de freio ABS para todos os caminhões”, disse.

O presidente da International Caminhões



reconhece o tamanho desafio que a empresa terá de enfrentar em um mercado bastante competitivo. Também admite que a sustentabilidade dos negócios depende de uma rede forte. “Por isso, novos grupos econômicos estão entrando em nossas redes de concessionários que, somados aos atuais, nos fazem ter a certeza que estamos no caminho certo e fecharemos o ano com 20 concessionários e 20 postos de serviços autorizados, o que totalizará 40 lojas em todo o território nacional”, relatou Ebeling. Hoje a International tem 13 concessionárias e sete novas revendas estão em processo de nomeação até dezembro de 2013. Os postos de serviços autorizados chegam a vinte. A meta é ter 60 pontos de vendas até 2015.

MERCADO – Ao fazer uma análise sobre o segmento em que a International Caminhões disputará uma fatia, Ebeling comentou que os primeiros meses têm mostrado que 2013 será o melhor ano para o setor, com o crescimento das vendas totais de caminhões em torno de 7% a 8%, o que mostra uma tendência positiva para os próximos anos.



Fábrica tem capacidade para produzir até 5 mil caminhões por ano em três turnos

“Os nossos números têm crescido consistentemente nos últimos anos. Em 2011 emplacamos 371 caminhões, em 2012 foram 521 unidades e a expectativa é de fechar o ano com crescimento de 35%, com a venda de 700 caminhões”, disse Ebeling. No acumulado de janeiro a junho a International vendeu 279 veículos – 242 pesados e 37 semipesados –, volume 39,9% superior às 204 unidades (173 pesados e 31 semipesados) comercializadas no mesmo período de 2012.

A previsão do presidente da International Caminhões é destinar 15% da produção para a exportação, principalmente para os países do Mercosul. “Temos certeza de que estamos no caminho certo e esta nova unidade industrial venha reforçar o nosso compromisso com o Brasil, com os clientes, com os nossos colaboradores e com os nossos fornecedores”, declarou Ebeling.

Waldey Sanchez afirmou que os fundamentos do Brasil dão a certeza que a empresa chegará lá. “Confiamos também nos nossos fundamentos. Temos uma sólida base industrial, um time de colaboradores, fornecedores nacionais e produtos 100%

localizados que atendem ao Finame e ao Inovar Auto, além de uma rede de peças e serviços com mais de 400 distribuidores no País”, ressaltou o presidente e CEO da Navistar South America.

TRAJETÓRIA – Em seu discurso Sanchez lembrou a trajetória da Navistar até chegar a uma sólida base industrial com 13 fábricas no mundo que atuam no segmento de caminhões, ônibus, veículos militares, motores diesel, empregam 12.500 funcionários, têm os produtos em mais de 90 países e alcançou em 2012 um faturamento de US\$ 13 bilhões.

Também lembrou que a International chegou ao Brasil em 1942 com caminhões importados KB9 para atender às obras da adutora de captação de água na cidade do Rio de Janeiro. Em 1959 a companhia tinha uma linha de montagem de caminhões de até 10 toneladas na cidade de Santo André, no ABC paulista, mas teve que interromper suas operações por causa da política nacional que fechou as fronteiras para as importações.

E foi somente em 1998 que a International

retornou ao Brasil após contratar a Agrale para montar os seus caminhões para vender no mercado brasileiro. “Em 2002 a crise cambial inviabilizou o projeto, mas a produção continuou suportando as exportações. Tanto que, nos últimos dez anos mais de 10 mil caminhões International foram exportados para diversos países a partir de Caxias do Sul”, observou Sanchez.

No final de 2010 uma nova iniciativa desta vez com a Caterpillar por meio de uma joint venture chamada NC² trouxe de volta os caminhões International ao mercado brasileiro. “Mas o projeto NC² teve curta duração no Brasil e em meados de 2011 a operação caminhões foi incorporada às operações existentes da Navistar”, relatou Sanchez.

Entre as várias adversidades que predominaram no ano passado e que dificultaram os planos da Navistar a principal foi a conversão dos motores dos caminhões Euro 5 que, segundo Sanchez, consumiu pesados investimentos. Teve também a retração de 40% que enfrentou a indústria de caminhões por causa da mudança na legislação. “Era fazer do limão uma limonada”, disse Sanchez. “Esse fato fez a empresa rever os planos até porque teve reflexos nos nossos negócios de motores. Ao mesmo tempo estava em gestação uma nova política para o setor automotivo. Havia muitas incertezas naquele momento e não sabíamos quais seriam as exigências do Inovar Auto”, lembrou o executivo.

“A matriz nos Estados Unidos também enfrentava desafios com a nova tecnologia de emissões e precisávamos realinhar os nossos planos e prioridades e foi preciso readequar os projetos”, comentou.

Nesta revisão de projeto a International decidiu instalar a sua fábrica em Canoas. “O fato de usarmos os ativos existentes ajudou a economizar, pois a decisão de instalar uma fábrica de caminhões junto com a unidade de motores encurtou muito tempo de estudos, projetos e a própria construção”, explicou Sanchez.

SEUS PREÇOS DE FRETE ESTÃO COMPETITIVOS?



O **Painel de Fretes** é um benchmarking que auxilia sua empresa a conhecer os preços de frete rodoviário pagos no Brasil.

Com 8 anos de existência e mais de 50 mil rotas cadastradas, o Painel conta com dados das maiores empresas contratantes de transporte do país.

**Conheça mais sobre o Painel de Fretes.
Entre em contato com o ILOS.**

ESPECIALISTAS EM LOGÍSTICA E SUPPLY CHAIN

(21) 3445-3000 • (11) 3847-1909 • www.ilos.com.br  /InstitutoILOS  @InstitutoILOS





Ford ingressa no segmento de caminhões extrapesados

A montadora, que tem 14% de participação no mercado total de caminhões, está confiante na aceitação dos novos modelos Cargo que começam ser vendidos em setembro

■ SONIA MORAES

A FORD JÁ COMEÇOU A PRODUZIR NA SUA fábrica de São Bernardo do Campo, no ABC paulista, os novos caminhões da família Cargo na versão 2042 6x2 e 2842 6x4. Com estes modelos, a montadora amplia o seu portfólio de produtos e passa a competir também no segmento de extrapesados, um dos mais importantes do mercado brasileiro, cujas vendas atingiram, em 2012, mais de R\$ 10 bilhões, quantia que representou 24% do total de veículos comercializados pelo setor.

Equipado com motor FPT de 420 cv de potência e capacidade para até 56 toneladas de carga, os caminhões extrapesados começam a ser vendidos no mercado brasileiro a partir de setembro. "Este é um momento histórico para a Ford", disse

Guy Rodriguez, novo diretor de operações de caminhões para a América do Sul. Ele assume o cargo no lugar de Oswaldo Jardim, que em mais de 30 anos de carreira na Ford, decidiu se aposentar. "Com este modelo, a marca passa a competir em todos os segmentos do mercado de caminhão."

A inclusão de um veículo extrapesado na linha de montagem era um desejo antigo da Ford Caminhões que havia sido postergado várias vezes.

Agora, com o maior interesse por este tipo de caminhão no Brasil para atender aos projetos de infraestrutura do governo em todo o país, por causa dos eventos esportivos, além das expectativas positivas para a safra agrícola, a Ford decidiu

colocar esse plano em prática. "O momento chegou e estamos preparados para enfrentar esse desafio", frisou Rogelio Golfarb, vice-presidente de assuntos corporativos da Ford América do Sul.

Golfarb não faz previsão de vendas e nem de participação de mercado com o novo Cargo extrapesado, mas afirma que a Ford aposta neste tipo de caminhão. "Este modelo segue uma tendência mundial, que é de segmentação, pois cada operador precisa do caminhão certo, o mais eficiente possível e que tenha flexibilidade para a sua necessidade", disse o vice-presidente de assuntos corporativos.

Assim como os demais modelos da marca, o novo caminhão extrapesado também será produzido em plataforma

global, seguindo a estratégia mundial da companhia para os veículos comerciais. O modelo foi desenvolvido pela equipe de design e engenharia da Ford do Brasil em conjunto com os profissionais da Turquia. "Este é mais um passo dentro da nossa estratégia de expansão", afirmou Steven Armstrong, presidente da Ford Brasil. "A empresa segue a tendência mundial de oferecer caminhões extrapesados para o transporte de longa distância", completou Armstrong.

REESTRUTURAÇÃO – Antes de colocar esse veículo em produção, a Ford reestruturou a fábrica, instalou novos equipamentos para garantir a qualidade e a produtividade e fez várias alterações na estrutura interna, como a elevação do teto e dos transportadores aéreos para acomodar a cabine de tamanho maior. O investimento absorveu parte do total de R\$ 670 milhões que vem sendo aplicado pela empresa no setor de caminhões desde 2009.

Nesta fábrica a Ford mantém 700 empregados diretos que produzem em um turno 166 caminhões por dia. É uma linha flexível, complementada por um centro de modificação, o Mod Center, localizado dentro do complexo industrial para atender às solicitações de veículos com configurações especiais.

Além do Brasil, o caminhão extrapesado será exportado para os países da América do Sul, principalmente a Argentina. "Por enquanto, estamos focando o Brasil", disse Rodriguez, destacando estar confiante na boa aceitação do veículo. "Temos um produto muito bom e uma rede com 140 revendedores exclusivamente para os clientes de caminhões", comentou o diretor de operações de caminhões.

A expectativa de Golfarb é que o segmento de extrapesados, o qual considerava ser um dos mais sofisticados do ponto de vista de tecnologia, mantenha a trajetória de crescimento em 2013. "Estamos

monitorando o mercado e a grande expectativa é que a safra agrícola continue crescendo, além de ter uma taxa de juros mais estável", observou.

Incluindo todas as categorias de veículos, Golfarb prevê que o mercado de caminhões feche 2013 com a venda de 152 mil unidades, o que representará um crescimento de 9,23% sobre as 139.147 unidades comercializadas em 2012.

SÉRIE F – Além de investir nos caminhões extrapesados, a Ford também vai retomar a produção dos caminhões Série F no primeiro semestre de 2014. Segundo Golfarb, a Série F é a linha de veículos comerciais mais vendida do mundo e uma das mais tradicionais do Brasil. "São modelos com características únicas de cabine, robustez, confiabilidade e desempenho, que não encontram substitutos em vários tipos de aplicação. Essa renovação servirá para que ela volte ainda mais forte", destacou o vice-presidente de assuntos corporativos.

Os modelos que voltarão a ser produzidos na fábrica de São Bernardo do Campo são da versão 350 e 4.000 equipados com motor Euro 5. "A volta da linha F resulta do pedido do cliente. É um produto durável, confiável e com excelente relação custo-benefício", comentou Rodriguez.

A Série F tem longa tradição no Brasil e um papel importante na operação de caminhões da Ford. O caminhão semileve F-350 e o leve F-4000 foram líderes de vendas nos respectivos segmentos em 2012. Para retomar a produção do modelo, a Ford teve que mudar o layout da fábrica e instalar novos ferramentais. A área de engenharia também trabalhou na alteração dos motores Euro 3 para Euro 5. Mudança que, segundo Golfarb, foi difícil de resolver durante a fase de renovação da linha Cargo.

GUY RODRIGUEZ, NOVO DIRETOR DE OPERAÇÕES DE CAMINHÕES DA FORD



O argentino Guy Rodriguez, novo diretor de operações de caminhões da Ford na América do Sul, assume o cargo a partir de agosto, sucedendo Oswaldo Jardim que vai se aposentar.

Rodriguez ingressou na Ford Argentina em 1992, como analista de finanças, e a partir de 1997 desempenhou funções na área comercial na Argentina. Também foi diretor de estratégia de produto da Ford Brasil e ocupou posições na área de marketing dos Estados Unidos e Canadá. Antes de assumir a nova função, ocupava o cargo de diretor de marketing e vendas da Ford Argentina.

Para Steven Armstrong, presidente da Ford Brasil, este é um processo de sucessão natural, que está alinhado com os planos de expansão e diversificação da linha de produtos da Ford Caminhões no Brasil. "Agradecemos ao Oswaldo Jardim por toda a sua dedicação, entusiasmo e profissionalismo em sua trajetória de mais de 30 anos de carreira na Ford", disse Armstrong. "Ao mesmo tempo, ficamos honrados de ter um profissional como Guy Rodriguez, também de grande experiência na Ford, que assume as operações de caminhões."

Oswaldo Jardim iniciou a carreira na Ford em 1976, como estagiário em pós-vendas, e atuou em várias áreas nas divisões de vendas, marketing e peças e serviços. Em 2001 assumiu a gerência executiva de serviço ao cliente, onde permaneceu até assumir a diretoria de marketing e vendas da Ford Argentina, em maio de 2007.



Volvo desenvolve motor flex movido a diesel e GNL

Empresa realiza testes em caminhão importado da Suécia com combustível alternativo que traz vantagens econômicas

■ WAGNER OLIVEIRA

A VOLVO AINDA NÃO SABE PRECISAMENTE quando iniciará a comercialização, mas a tecnologia que movimentará veículos comerciais flex com gás natural liquefeito (GNL) e diesel já está em uma avançada fase de testes no Brasil.

A montadora sueca apresentou à imprensa um caminhão FM de 460 cavalos importado da Suécia, cujo motor é movido com 70% do GNL e o restante de diesel. Nada impede que a tecnologia também seja usada em ônibus, com a vantagem dos pontos de apoio que as empresas que movimentam passageiros já têm em relação aos operadores de veículos de carga.

Segundo estudos da Volvo e parceiros, a solução do GNL se mostra economicamente

viável, tendo em vista que o Brasil terá maior disponibilidade de gás natural com as novas reservas do pré-sal e de jazidas de xisto, de onde é extraído o gás natural.

Submetido a uma temperatura de 162 graus negativos, o gás passa do estado gasoso para o líquido, podendo ser utilizado também por veículos, que precisam ter tanques de armazenamento adaptados para não deixar escapar o gás.

O Brasil tem tudo para entrar nesta tecnologia, já que ela não é exatamente nova. Os primeiros caminhões movidos a GNL já estão em circulação na Europa e nos Estados Unidos. Mesmo em condições tropicais, o Brasil também tem tudo para adotar esta nova opção energética, já que o clima

externo não prejudica a tecnologia.

“Esta é uma tecnologia viável. O gás liquefeito é uma importante alternativa para os atuais combustíveis”, disse Sérgio Gomes, diretor de estratégia de caminhões do Grupo Volvo América Latina. “Respeito ao meio ambiente é um dos valores essenciais da marca e estamos sempre trabalhando para desenvolver veículos que produzam o menor impacto ao meio ambiente”, destacou Gomes.

Apesar de comparativamente um litro de GNL ser menos eficiente que um de diesel, a operação é mais vantajosa em razão de o custo do gás ser menor. Além disso, o GNL impacta muito menos o meio ambiente que o diesel.

“Os resultados dos primeiros testes



Motor do caminhão FM de 460 cavalos é movido com 70% de GNL

mostraram um excelente índice de substituição do diesel pelo GNL nas condições de estrada em que está rodando, com topografia ondulada”, afirmou Sérgio Gomes. O índice de substituição do diesel pelo GNL nos primeiros meses de testes no Brasil é de cerca de 65%.

O caminhão, um FM de 460 cv, tem atuado em um circuito de 580 quilômetros, em um trajeto de ida e volta entre Paulínia a Avaré, no interior de São Paulo. O veículo roda carregado com 15 toneladas de GNL em uma operação real de transporte como alternativa à distribuição de gás natural feita por meio de gasodutos. O modelo possui um tanque de diesel com capacidade para 330 litros e um tanque de GNL com 290 litros.

“Os primeiros resultados são animadores e temos potencial para viabilizar a comercialização de caminhões GNL no Brasil num futuro próximo. A aplicação da tecnologia já se mostrou viável na Europa e a oferta de GNL no Brasil é muito boa”, acrescentou Gomes.

De acordo com a direção da Volvo, o

projeto faz parte da estratégia da montadora de colocar no mercado veículos com combustíveis alternativos, menos poluentes e ao mesmo tempo vantajosos para os clientes da marca do ponto de vista econômico.

“Em comparação com os motores convencionais a gás com vela de ignição, a tecnologia com GNL desenvolvida pela Volvo oferece 30% a 40% a mais em eficiência, o que, por sua vez, reduz o consumo de combustível em 25%”, observa Alberto Neumann, gerente de estratégia e desenvolvimento de negócios da montadora.

Outra vantagem é que o gás em estado liquefeito permite armazenar mais combustível nos tanques em comparação com o combustível comprimido. Isto proporciona ao caminhão GNL uma autonomia muito maior do que a dos caminhões tradicionais movidos a gás que fazem uso da tecnologia de velas de ignição.

Sérgio Gomes: “O gás liquefeito é uma importante alternativa aos atuais combustíveis”

Os testes com o caminhão importado da Suécia começaram em fevereiro deste ano em parceria com a White Martins, empresa líder na produção e comercialização de gases industriais e medicinais e a primeira no País a liquefazer o gás natural por meio do consórcio formado pela White Martins, GasLocal e Petrobras.

“Com este projeto mantemos nosso compromisso de trazer ao transportador brasileiro o que há de mais avançado em



tecnologia de transporte”, afirma Bernardo Fedalto, diretor de caminhões da Volvo no Brasil.

De acordo com a Volvo, a tecnologia diesel-GNL oferece o mesmo nível de confiabilidade operacional aos caminhões que o motor diesel convencional. A dirigibilidade também é similar. E, caso o gás acabe, o sistema automaticamente passa para o diesel. O motorista é então alertado por uma luz que acende no painel de instrumentos.

A produção seriada de caminhões movidos a GNL começou na Suécia no segundo semestre de 2012, e os primeiros veículos com a nova tecnologia já circulam na Europa e nos Estados Unidos. Além do Brasil, o modelo também está sendo testado na Ásia.

O GNL é obtido por meio da liquefação

do gás natural a uma temperatura de -162° Celsius. O gás em estado liquefeito permite armazenar mais combustível no tanque em comparação ao gás natural veicular (GNV) e é uma alternativa importante de combustíveis menos poluentes.

O caminhão também pode rodar usando apenas diesel, porém sem os mesmos ganhos ambientais e econômicos oferecidos pelo gás natural. A tecnologia do motor é baseada no motor diesel convencional equipado com injetores para gás, um tanque criogênico com um isolamento térmico de altíssima eficiência que mantém o gás liquefeito e resfriado a -135 graus Celsius, e um conversor catalítico. O diesel entra em ação no momento da ignição da combustão e o restante da potência é garantida pelo GNL.

Durante a apresentação do caminhão

movido a diesel e GNL, a Volvo levou um grupo de jornalistas até a unidade de produção de gás natural liquefeito da White Martins em Paulínia (SP). A planta é a primeira no Brasil na produção de GNL.

Inaugurada em 2006, tem o foco em abastecer de gás natural a regiões não atendidas por gasodutos. Da unidade, sai o produto que é comercializado pela Gás-Local (joint-venture formada pela White Martins e pela Petrobras) para atender indústrias e postos de GNV localizados até 1.000 km de Paulínia.

O GNL também poderá ser armazenado em tanques especiais para ser usado como combustível em caminhões e ônibus, em substituição ao óleo diesel, mantendo a autonomia do veículo. Atualmente, o GNL produzido em Paulínia é distribuído pela GásLocal a 31 clientes nos estados de São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Paraná, Brasília e Goiás.

O gás natural liquefeito obtido por meio de um processo de resfriamento criogênico tem volume reduzido em 600 vezes, permitindo que o armazenamento e o transporte em carretas sejam feitos em quantidades muito maiores. O uso do GNL gera economia e traz benefícios ao meio ambiente. Por ser um energético limpo, ao ser usado em substituição ao diesel, o GNL reduz em aproximadamente 28% a emissão de CO², além de compostos de enxofre, nitrogênio e particulados.

“Um dos focos da estratégia da White Martins é desenvolver soluções que contribuam para aprimorar a produtividade e o desempenho ambiental de seus clientes. O gás natural liquefeito é um combustível limpo, competitivo e amplamente utilizado na área industrial. Esperamos ter o mesmo sucesso nesta parceria com a Volvo e que ela sirva para criar novas oportunidades de aplicação do GNL no setor automotivo”, afirma o gerente de desenvolvimento negócios GNL da White Martins, Sergio Soriano.

MAN TESTA HÍBRIDO

Em parceria com a Companhia Municipal de Limpeza Urbana (Comlurb), a MAN Latin America testa nas ruas do Rio de Janeiro um caminhão híbrido na coleta de lixo. Com um conceito de reaproveitamento de energia similar ao dos carros de Fórmula 1, a expectativa é que o VW Constellation híbrido alcance uma economia de até 15% no consumo de combustível.

A cidade do Rio de Janeiro será uma das primeiras do mundo a dispor de tal tecnologia para sua limpeza pública. Referência mundial em tendências mais verdes, Nova Iorque já se beneficia das vantagens ambientais desse mesmo sistema. A partir do consumo menor de combustível, o caminhão híbrido ajuda a reduzir os níveis de emissão dos principais poluentes veiculares causadores do efeito estufa, como gás carbônico, e os que contribuem para degradação da qualidade do ar como material particulado, óxido de nitrogênio.

O teste tem duração prevista de três meses. O veículo vai rodar em um turno

nos arredores do estádio do Maracanã e será submetido a avaliações periódicas de sua performance e consumo. O caminhão Volkswagen híbrido vai operar em condições severas de aplicação na Comlurb para que se possa comprovar a robustez e a eficiência de seu sistema.

O sistema adotado no protótipo VW Constellation 17.280 6x2 Híbrido traz para os caminhões brasileiros o mesmo conceito de recuperação da energia cinética (Kers) utilizado nos carros da Fórmula 1. O sistema armazena em acumuladores hidráulicos a energia coletada durante a frenagem, usando-a posteriormente na partida.

Essa tecnologia tem um de seus melhores índices de reaproveitamento em operações em que o veículo está submetido a uma aplicação “anda e para”, como a de coleta de lixo. O diferencial do híbrido da MAN é que ele não usa baterias ou ultracapacitores, como em tecnologias similares, mas acumuladores hidráulicos pela maior adequação à realidade brasileira.

PARA ENFRENTAR OS DESAFIOS DA GESTÃO NAS SUAS OPERAÇÕES DE TRANSPORTE, CONTE COM AS INOVAÇÕES DA SASCAR.



A SASCAR É ESPECIALISTA EM OFERECER SOLUÇÕES INOVADORAS PARA GESTÃO DE OPERAÇÕES DE TRANSPORTES, PERMITINDO QUE AS EMPRESAS SE PREPAREM PARA ENFRENTAR DESAFIOS ASSOCIADOS À GESTÃO E AUMENTO DA PRODUTIVIDADE. ACOMPANHE O CONSUMO DE COMBUSTÍVEL, VELOCIDADE, DIRIGIBILIDADE, ROTAS, TRAJETOS E OUTRAS AÇÕES COM FERRAMENTAS INTUITIVAS E FÁCEIS DE USAR, PELA WEB OU SMARTPHONES, EM TEMPO REAL. REDUZA CUSTOS, AUMENTE SUA PRODUTIVIDADE E LUCRATIVIDADE COM AS SOLUÇÕES SASCAR, FEITAS SOB MEDIDA PARA SUA EMPRESA.

☎ 4002 6004 (GRANDES CENTROS)

☎ 0800 648 6004 (DEMAIS LOCALIDADES)

☎ 0300 789 6004 (TELEVENDAS)

🌐 SASCAR.COM.BR

📘 FACEBOOK.COM/SASCAROFICIAL

🐦 TWITTER.COM/SASCAROFICIAL

sascar 
PAIXÃO PELA INOVAÇÃO

Volvo lança série especial do VM

Com uma década no mercado brasileiro o semipesado VM, que trouxe inovações ao segmento, já representa cerca de 40% das vendas totais da montadora

■ SONIA MORAES



Versão comemorativa traz uma pintura exclusiva na cor prata e uma faixa azul metálica

A VOLVO COMEÇOU A DISPONIBILIZAR a série especial do caminhão semipesado VM para celebrar os dez anos do lançamento do veículo no mercado brasileiro. A versão comemorativa traz uma pintura exclusiva na cor prata e uma faixa azul

metálica que remete à trajetória de sucesso do semipesado da marca.

Nesta série especial o caminhão VM está equipado com motor de 270 cv e caixa de câmbio de nove marchas. Tem bancos de couro, espelhos retrovisores

externos e convexos com acionamento elétrico, espelhos auxiliares nos dois lados, ar-condicionado, para-sol externo, sistema de som com rádio CD com MP3, suspensão integrada da cabine e faróis de neblina que garantem melhor visibilidade e mais segurança.

O veículo traz também dois tanques de combustível com capacidade para 560 litros, o que reduz a necessidade de paradas para abastecer, tornando a viagem mais produtiva e mais segura.

“Este modelo especial tem os mesmos atributos que garantem o sucesso do VM no mercado. Itens exclusivos, alguns oferecidos como opcionais e outros de série, foram combinados de forma a reforçar os valores essenciais da marca”, comentou Francisco Mendonça, gerente de vendas da linha VM.

Durante o evento de comemoração dos dez anos de produção do semipesado VM, realizado em Gramado, no Rio Grande do Sul, Bernardo Fedalto, diretor de caminhões no Brasil do Grupo Volvo América Latina, destacou que o VM é um veículo muito importante, pois marcou a entrada da empresa em um segmento que hoje representa cerca de 40% das suas vendas totais no País. “A Volvo tradicionalmente pontuava somente nos veículos pesados que hoje representam 32% do mercado total de caminhões. Com a entrada do VM passamos a participar de um segmento que tem 67% de participação no mercado”, disse Fedalto.

Álvaro Menoncin, gerente de engenharia de vendas, lembrou que quando o VM foi lançado em 2003 o segmento de caminhões

semipesados tinha 90% dos negócios concentrados em apenas três marcas. “As cabines dos caminhões eram simples e os veículos tinham poucos opcionais”, lembrou.

Segundo os executivos da Volvo, a linha VM inaugurou no segmento de semipesados um novo conceito de veículos. Entre as várias inovações que o modelo trouxe destacam-se cabine leito mais confortável, volante ajustável, sistema hidráulico da cabine, dois tanques opcionais de combustível de maior capacidade, imobilizador, climatizador, caixa de câmbio de 9 marchas e motor mais potente. De 210 cv a 240 cv, com opções de eixos de 4x2 e 6x2, os motores avançaram para 270 cv a 330 cv de potência, com tecnologia SCR para reduzir a emissão de poluentes, e com eixos 6x4.

Francisco Mendonça, gerente de caminhões VM da Volvo, destacou o avanço do segmento de semipesados com a chegada do VM. “Em 2003, quando a Volvo lançou o caminhão semipesado, o mercado tinha mais ou menos 17 mil veículos. Em 2005 o volume passou para mais de 20 mil unidades e para 2015 a previsão é que alcance 70 mil unidades”, afirmou.

Mendonça lembrou que em 2012, quando houve retração do mercado por causa da pré-compra do Euro 5, o semipesado VM não teve redução nas vendas e continuou crescendo, garantindo pela primeira vez um market share de 10,1%.

Na fábrica de Curitiba a Volvo produz atualmente a terceira geração do caminhão VM equipado com motor Euro 5.

RESULTADOS – A expectativa de Fedalto é que o mercado de caminhões pesados e semipesados tenha um crescimento de 20%, o que deve chegar a um volume próximo de 105 mil veículos comercializados neste ano – sendo 55 mil

Bernardo Fedalto: o modelo VM introduziu uma série de inovações no segmento de semipesados

pesados e 50 mil semipesados –, ante as 87 mil unidades vendidas em 2012. “Estamos confiantes em que o mercado será muito bom e 2013 provavelmente seja o segundo melhor ano da história da indústria de caminhões”, disse o diretor de caminhões do Grupo Volvo para o Brasil. “Para os pesados pode ser o melhor ano por causa do desempenho positivo da safra agrícola.”

No acumulado de janeiro a maio as vendas de caminhões totalizaram 60.955 unidades, volume 2,2% superior ao mesmo período de 2012, quando foram comercializados 59.627 veículos, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea). No período as vendas de pesados aumentaram 29,6%, totalizando 21.545 unidades. As demais categorias tiveram redução nas vendas nos cinco meses do ano. O segmento de semipesados teve queda 7,4% nas vendas, de 20.513 unidades no acumulado de janeiro a maio de 2012 para 18.999 unidades no mesmo período deste ano.

Na categoria de pesados a Volvo ficou em segundo lugar no ranking de vendas



de janeiro a maio, com 5.606 veículos emplacados, 49% superior às 3.762 unidades vendidas nos cinco meses de 2012.

No segmento de semipesados, que teve uma retração de 7,4%, a empresa foi a quarta colocada, com 2.040 veículos emplacados nos cinco meses do ano, o que representou um crescimento de 2,6% sobre o mesmo período de 2012, quando vendeu 1.988 veículos no País.

NOVO PRODUTO – Com a estratégia de ampliar a participação no mercado de caminhões, a Volvo se prepara para investir em outros segmentos. Segundo Fedalto, a empresa quer aproveitar a experiência que teve com o semipesado VM para trazer outras marcas ao Brasil (entre elas estão a Renault, Mack, UD e Trucks). “A experiência do VM é fundamental para se produzir aqui com componentes que não são nossos. É um aprendizado do ponto de vista de produto e comercial”, disse o diretor.

A Volvo ainda não definiu quando a nova marca chegará ao Brasil. Segundo Fedalto, é provável que seja ainda este ano, para colocar o novo caminhão em produção nos próximos cinco anos.

PÓS-VENDA – Além de inovar os seus produtos, a Volvo também está investindo na área de pós-venda para enfrentar a forte competitividade e se destacar pela qualidade no atendimento dos seus clientes. Uma das inovações está no contrato de manutenção com prazo de três a cinco anos, que vai desde a manutenção básica até a completa. “Hoje, de cada dez veículos vendidos, 60% têm um tipo de contrato de manutenção”, afirmou Reinaldo Serafim, gerente de pós-venda da Volvo. “A Volvo está aperfeiçoando este plano para que os clientes que tenham o contrato ou tenham um atendimento preferencial.”

Estratégia de marketing aumenta vendas da nova Sprinter

Mercedes-Benz desenvolve ação para dobrar participação de sua linha de comerciais leves nas principais praças do País

■ WAGNER OLIVEIRA



O market share da Sprinter passou de 15% no ano passado para 22% em 2013

A NOVA LINHA SPRINTER, LANÇADA NO ano passado com a introdução da tecnologia Euro 5, está causando resultados significativos para a Mercedes-Benz na linha de comerciais leves ao colocar a empresa na ponta do mercado. A montadora conseguiu ampliar o market share ao lançar mão de uma estratégia muito bem focada em produto, equipe, pontos de vendas e pós-vendas.

De acordo Adriana Taqueti, gerente sênior de vendas e marketing para vans da Mercedes-Benz do Brasil, nos primeiros cinco meses de 2013 houve aumento superior a 7% no resultado. A participação da montadora saltou de 15% em todo o ano passado para mais de 22% no acumulado até maio. Em 2011, a participação de mercado da Sprinter era de menos de 12%. Em termos de volume, foram emplacadas 3.830 unidades neste período de 2013, entre vans, furgões e chassis – 42% a mais que o mesmo período em 2012.

O segmento de passageiros também acompanha o movimento de aumento de vendas, mas passou a ser menos representativo no mix. A explicação é que o aumento da restrição a caminhões nas grandes cidades brasileiras abriu espaço para o crescimento dos produtos voltados para carga.

Segundo a Mercedes-Benz, o segmento de carga representa atualmente 64% das vendas, ficando o restante para passageiros. No ano passado, as vans tinham 60% de participação na linha Sprinter.

Há exatamente um ano, a Mercedes-Benz abriu seu primeiro Van Center em São Paulo – um novo conceito de loja totalmente exclusivo para linha Sprinter. Com apoio do concessionário De Nigris, o ponto escolhido está na avenida Bandeirantes, próximo ao aeroporto de Congonhas, um ponto nevrálgico da capital paulista, com a passagem de mais de 600 mil veículos por dia.

A revenda foi concebida com o foco total

em veículos comerciais da linha Sprinter, com equipes de vendas, pós-vendas e manutenção exclusivamente dedicadas. Um ano depois, já são seis Van Center – outros três no Rio e dois em Belo Horizonte. Haverá abertura de novos pontos em São Paulo e Curitiba. Para ter um Van Center, a região precisa ter potencial de mercado de 1.000 veículos comerciais ao ano.

Segundo Dimitris Psillakis, diretor de vendas e marketing de automóveis e vans e de desenvolvimento de rede da Mercedes-Benz do Brasil, o volume de vendas aumentou em praças onde Van Center foi instalado. No Rio de Janeiro, nos primeiros cinco meses do ano, o crescimento foi de 61% em relação ao mesmo período de 2012. Em São Paulo, esse índice foi de 29% e em Belo Horizonte, de 13%. De acordo com Psillakis, o mercado de large vans triplicou nos últimos dez anos e registra uma média de 30% de crescimento nos últimos dois anos.

O avanço da Mercedes-Benz em comerciais leves reflete-se em todos os nichos de comerciais leves. O market share do chassi Sprinter chassi passou de 22% no ano passado para 27% em 2013 e do furgão, de 14,6% para 17,6% neste ano.

Segundo Adriana Taqueti, entre os compradores de Sprinter, 20% são frotistas e 80% pequenos autônomos – que têm de um até três veículos comerciais.

Atualmente, os seis Van Center respondem por 20% das vendas da linha Sprinter, que é vendida em toda as 195 concessionárias da Mercedes-Benz espalhadas pelo território nacional.

XIV CONGRESSO NACIONAL INTERMODAL DOS TRANSPORTADORES DE CARGAS

INFRAESTRUTURA E PERSPECTIVAS ECONÔMICAS



4 de setembro
de 2013 | Brasília - DF

ABTC
2013

Associação Brasileira de Logística e Transporte de Carga

**INSCRIÇÕES
GRATUITAS
E LIMITADAS**

Informações:
www.abtc.org.br
(61) 3321.7172

REALIZAÇÃO:

ABTC
Associação Brasileira de Logística e Transporte de Carga

APOIO INSTITUCIONAL:

CNT
SEST SENAT

APOIO EDITORIAL:

transporte 50
CNT
TRANSPORTE ATUAL

COMERCIALIZAÇÃO:

MF
MÁRCIO FONTANA
PROMOÇÕES E EVENTOS

Mercado da Arla 32 decola no Brasil

Investimentos em novas fábricas vão ampliar oferta do produto no mercado, que sofre ataque de produtos piratas

■ WAGNER OLIVEIRA

UM ANO E SEIS MESES APÓS A INSTITUIÇÃO do Arla 32 no Brasil, muitas ações movimentam o cobiçado mercado do aditivo essencial para garantir menores índices de poluição nos veículos Euro 5 equipados com a tecnologia SCR. Investimento em novas fábricas de envasamento, afinamento da logística de distribuição e a existência de produtos piratas são alguns dos últimos lances no País, cujo potencial é de 2 bilhões de litros por ano – apenas superado pelos Estados Unidos como mercado individual ou pela Europa, como um bloco.

Em 2012, os volumes de comercialização do Arla 32 atingiram cerca de 40 milhões de litros – abaixo das expectativas dos principais players. A queda brusca do mercado de veículos comerciais e problemas de abastecimento do diesel fizeram com que as vendas do produto ficassem abaixo do potencial no ano passado.

Desde o início deste ano, porém, o mercado do Arla 32 vem ganhando mais força, incentivando novos investimentos. Nos cinco primeiros meses de 2013, os volumes comercializados já superaram todo o montante produzido e comercializado em 2012. Diante da progressão das vendas dos veículos Euro 5, a expectativa é que este ano o mercado nacional atinja a produção e consumo de até 170 milhões de litros de Arla 32.

Com uma surpreendentemente “invasão” a partir do ano passado de produtos piratas ofertados por fabricantes sem a devida autorização, a divisão do bolo entre os competidores oficiais ainda está confusa – ninguém ainda arrisca o seu próprio

percentual de mercado.

Com a intensificação da fiscalização, marcas piratas devem perder espaço, deixando espaço para as marcas que realmente têm condições de disputar um negócio que, como mostra a experiência em mercados desenvolvidos dos Estados Unidos e Europa, só os grandes e bem estruturados conseguem sobreviver.

“O mercado brasileiro está num processo de formação sem que ainda esteja claro o market share das marcas competidoras”, afirmou Achille Liambos, diretor da divisão de Arla 32, da Yara Brasil. Uma das maiores fabricantes mundiais da substância que diminui sensivelmente a emissão de gás em caminhões e ônibus Euro 5, a Yara considera que fatores como logística e escala vão

orientar os negócios no Brasil, cuja baixa infraestrutura viária pesa na rentabilidade das empresas que disputam o mercado do Arla 32.

Assim como a Yara, todas as empresas autorizadas a comercializar o produto – cerca de dez marcas, entre elas a BR Distribuidora, Yara, Ipiranga, Raízen e Tirreno – compram o Arla 32 diretamente da Petrobrás, que, por enquanto, é o único fabricante nacional da substância. O Arla 32 exige a adição de uma ureia específica, cuja composição automotiva difere da utilizada na agricultura, a mesma que vem sendo usada indiscriminadamente pelos piratas.

INVESTIMENTOS – A Yara inaugura no segundo semestre uma nova fábrica para



No ano passado foram comercializados três milhões de litros do Shell Evólux

envasar o Arla 32 na região metropolitana de São Paulo. Ao custo de R\$ 2 milhões, a instalação vai abastecer regiões distantes até 400 quilômetros – cidades dos Estados de Minas Gerais e Rio de Janeiro, que, junto com São Paulo, formam o principal polo consumidor do aditivo. A unidade da Yara, que atua com a marca própria Air1 e também envasa o Arla 32 para outros distribuidores do produto, terá capacidade para operar 3 milhões de litros do produto por mês.

A Raízen também está construindo mais uma unidade para ampliar o envasamento do Arla 32. Empresa de energia renovável resultante da união da Shell e Cosan, a Raízen passará a ter a partir de setembro, além de uma fábrica inaugurada no ano passado em Araucária (Paraná), mais um ponto para envasar o produto em Camaçari (região metropolitana de Salvador). Com isso, prepare-se para entrar intensamente nos mercados do Norte e Nordeste. Estão sendo investidos R\$ 2 milhões na fábrica da Bahia, que também terá capacidade para processar 3 milhões de litros por mês.

Segundo estimativa da Raízen, o mercado do Arla 32 deve crescer quatro vezes neste ano, atingindo entre 140 milhões e 170 milhões de litros. O plano da empresa é entregar 100 milhões de litros do Shell Evolux nos próximos cinco anos. Em 2012, foram comercializados 3 milhões de litros da marca.

“Com a nova unidade, reduziremos o tempo de entrega do produto nos postos da rede, tornando a Raízen mais competitiva na logística e na operação” afirmou João Molina, gerente de marketing responsável pelo produto Arla 32 da Raízen. Para ele, a grande quantidade de Arla 32 imprópria no mercado prejudica a competição.

Júlio Cesar Pinheiro da Silva, coordenador de produto Arla da Ipiranga, afirmou que a empresa concluiu as obras da “maior

Para Achille Liambos, da Yara, a infraestrutura do País impede um abastecimento mais eficiente



A Raízen vai inaugurar em setembro mais uma unidade para envasar o Arla 32

fábrica de envase do Brasil”, em Araucária (PR). Ele prevê para o início deste semestre a operação da unidade. “Entendemos que essa planta suprirá eficientemente o Sul, Sudeste e Centro-Oeste do Brasil nos próximos anos, regiões que representam hoje mais de 80% do volume de Arla 32. Para a região Norte e Nordeste, estamos estudando algumas alternativas, mas nossa planta

de Araucária também suprirá essas regiões”, disse.

Segundo Silva, cerca de 1.700 postos comercializam o Ipiranga Arla 32 em mais de 1.100 municípios do País. “Certamente essa capilaridade da Ipiranga já comportaria uma demanda por Arla 32 bem acima da atual. Com uma rede de mais 6.400 postos, nosso desafio é levar o aditivo da Ipiranga a todos os nossos postos cujo público prioritário é formado por caminhoneiros e frotistas. Além disso, o Ipiranga Arla 32 pode ser encontrado em diversos distribuidores exclusivos de lubrificantes Ipiranga no Brasil”, declarou o executivo.

PIRATAS – Desde o ano passado, as marcas certificadas pelo Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (Inmetro) foram surpreendidas pela enxurrada de produtos piratas produzidos a partir da ureia agrícola, que não tem o mesmo grau de pureza da ureia automotiva. O uso de uma substância sem a devida especificação pode, segundo fabricantes de veículos



comerciais, como caminhões e ônibus, comprometer o funcionamento dos novos motores Euro 5, ficando o usuário sujeito a perder a garantia do equipamento.

Contra a pirataria, a fiscalização do órgão garantidor começou a multar fabricantes não autorizados e a advertir pontos do varejo que oferecem o Arla 32 sem a devida certificação para o risco da comercialização de produtos irregulares, o que pode até ocasionar multa ao estabelecimento comercial.

“Tivemos conhecimento de produtos sem certificação sendo comercializados no mercado. Comprometida em oferecer excelência e qualidade nos produtos e nos serviços prestados aos seus milhões de consumidores, a Ipiranga hoje apoia toda ação que combata a pirataria no Arla 32. O Inmetro tem atuado nos casos denunciados, notificando e autuando os infratores, ordenando que eles recolham o produto comercializado. Entendemos que todo processo de fiscalização de um novo produto é complexo, mas estamos evoluindo nesse sentido com o apoio integral do Inmetro”, afirmou Silva.

“Ainda existem muitas marcas piratas no mercado. As autoridades competentes vêm agindo, mas há muitas pessoas mal intencionadas buscando o lucro fácil, comprometendo o equipamento de usuários do Euro 5 ainda mal informados”, disse o representante da Raízen. “Acredito que não vão sobreviver por muito tempo”, acrescentou Liambos, da Yara Brasil.

POTENCIAL – A maturação do mercado brasileiro, cujo potencial é de 1 bilhão de litros em 2018, passará daqui para frente também por um trabalho de conscientização sobre a importância do uso de uma substância pura, onde será necessário não só um trabalho das montadoras como também das empresas autorizadas a comercializar um produto de origem legal, certificado pela norma ISO 22.241.

O aparecimento de produtos piratas é um dos fatores que ainda interferem na formação do preço do Arla 32, cujo litro tem variado de R\$ 1,40 (nos grandes centros) até R\$ 5 nas regiões mais remotas. Como previsto pelos grandes competidores, existe o predomínio das embalagens de 10 a 35 litros neste início do uso da tecnologia Euro 5.

Segundo Liambos, mais de 90% do mercado nacional do Arla está baseado atualmente nas embalagens, sendo o restante distribuído a granel para grandes frotistas de caminhões e ônibus. Para o executivo da Yara, o mercado brasileiro tem características mais parecidas com as da Europa, que levou mais tempo que os Estados Unidos para substituir as embalagens plásticas pelo granel, que, devido à escala, diminui os custos para os usuários.

“Nossa infraestrutura prejudica um abastecimento mais eficiente”, afirmou Liambos, lembrando que a logística é crucial no mercado do Arla 32. De acordo com ele, a Europa levou quase oito anos para ter 90% do mercado abastecido a granel, enquanto os Estados Unidos demoraram três anos. “Acho que o Brasil, por suas características únicas, se diferencia de qualquer país em que a tecnologia Euro 5 já foi adotada”, reforça Molina, da Raízen. “Nossas características únicas, também nos fazem um caso diferente, o que limita comparações com os Estados Unidos e a Europa”, disse

“Atualmente, o mercado está concentrado no produto embalado”, reconheceu Silva, da Ipiranga. “O abastecimento a granel para grandes frotistas ainda é muito pontual, devido à necessidade de escala para se viabilizar o frete para essa modalidade de fornecimento. Segundo ele, pesquisas de preços no varejo identificaram preços entre R\$ 3 e R\$ 5. “Hoje, a composição de preços é impactada de forma representativa pelos itens embalagem e frete”, explicou.

Com potencial de alcançar até 2 bilhões de litros por ano do Arla 32, o mercado

brasileiro viverá muitas transformações e disputas daqui para frente. Para Liambos, só as marcas que detêm a produção da ureia automotiva, como a Yara (no exterior) e a Petrobras (no Brasil), terão condições de brigar em pé de igualdade no futuro próximo.

De acordo com ele, o custo para se produzir o Arla 32 é muito alto. Além disso, ele diz que a rentabilidade do produto é baixa. “A tendência é que o Arla, depois de apurada a logística, se estabilize num preço com uma margem pequena, diminuindo espaços para marcas que não dominem toda a cadeia produtiva”, disse. De acordo com ele, uma unidade para a produção direta de ureia, um subproduto do gás natural, custa entre US\$ 1 bilhão e US\$ 4 bilhões.

O gerente da Raízen não concorda com a teoria defendida pelo representante da Yara. “Entendemos que os custos serão impactados pela logística, mas conta também a eficiência da distribuição do produto. Há espaço para a consolidação de marcas que vão ter a sua presença garantida no mercado brasileiro, como é o caso do Shell Evolux. Por isso, estamos fazendo investimentos necessários para garantir a nossa participação neste importante mercado brasileiro”, comentou.

Segundo Wagner Fonseca, diretor da Netz Engenharia, o novo cenário do Arla 32 exige uma manutenção muito mais profissionalizada (desde a corretiva, preventiva e preditiva) dos caminhões, ônibus e comerciais leves Euro 5. O especialista também defende uma cuidadosa estocagem de combustíveis, ferramentas atualizadas e mecânicos capacitados para a melhor interpretação dos dados do computador de bordo, que dará com precisão um diagnóstico da vida útil do equipamento. Para o melhor aproveitamento dos resultados, Fonseca recomenda que os operadores profissionalizem todas as suas ações e métodos. Isso tudo em razão de a tecnologia exigir processos mais complexos. ■

FENATRAN

19° SALÃO INTERNACIONAL DO TRANSPORTE
É COM PRAZER QUE CARREGAMOS
ESSA GRANDE RESPONSABILIDADE.

A Fenatran é o evento referência na área de produtos e serviços destinados aos transportadores de cargas e operadores logísticos. Promove a realização de negócios e a exposição dinâmica de lançamentos globais para milhares de profissionais do setor interessados em conhecer as tendências do segmento.



**GARANTA JÁ SUA CREDENCIAL.
É FÁCIL, RÁPIDO E GRATUITO**



**FENATRAN
EXPERIENCE**
TEST DRIVE COM AS
MELHORES MARCAS.



**MAIS DE
370 EXPOSITORES**



**100.000M²
DE ÁREA
DE EXPOSIÇÃO**

WWW.FENATRAN.COM.BR

f fenatran **t** @fenatran

28 DE OUTUBRO A 01 DE NOVEMBRO DE 2013
ANHEMBI | SÃO PAULO | SP | HORÁRIO: DAS 13H ÀS 21H

Patrocínio Ouro

Patrocínio Bronze

Iniciativa

Apoio Institucional

Local

Organização e Promoção



Bradesco EXPERS



FAÇA REVISÕES EM SEU VEÍCULO REGULARMENTE.

agenciaadm.com.br

Um tanque extra para o Arla 32

Fabricante de autopeças paranaense desenvolve sistema que aumenta a autonomia dos caminhões, evitando o reabastecimento do aditivo ao longo do trajeto

■ AMARILIS BERTACHINI



O tanque é instalado no chassi, entre as longarinas, e fica como uma plataforma que permite aos motoristas caminharem sobre essa área

OS PROBLEMAS QUE AS TRANSPORTADORAS têm enfrentado para comprar o Arla 32 ao longo das viagens – como preços abusivos, que chegam a dobrar o valor do litro, e a má qualidade do produto, muitas vezes adulterado por intermediários – levaram alguns operadores logísticos a buscar como solução a instalação de um tanque extra para o aditivo em seus caminhões. O equipamento dá maior autonomia ao veículo e propicia mais segurança do que a alternativa que alguns caminhoneiros vêm utilizando, de carregar galões-reserva de ureia dentro da cabine ou até pendurados na carreta.

O tanque extra foi desenvolvido e patenteado pela empresa de autopeças Igasa, de São José dos Pinhais (PR) e tem capacidade para 170 litros de Arla 32. É instalado no chassi, entre as longarinas, e fica como uma plataforma que permite aos

motoristas caminharem sobre essa área. O compartimento extra alimenta o tanque original de ureia do caminhão – que comporta apenas 50 litros – através de uma mangueira, por gravidade, sem necessidade de bomba elétrica ou pneumática. A instalação pode ser feita pela Igasa ou pelo próprio caminhoneiro. O equipamento é indicado tanto para grandes quanto para pequenos frotistas que estejam dispostos a pagar R\$ 1.250 pelo tanque, incluindo o kit de instalação e o manual de instruções.

A catarinense Fontanella Transportes foi uma das primeiras a aderir à ideia e adquiriu 150 equipamentos para seus veículos Euro 5 – a frota total da empresa soma 300 caminhões. Segundo Everton Fontanella, gerente de transporte da empresa, até o início de junho 40 caminhões Scania linha R já estavam rodando com o novo tanque para o transporte de cerâmica.

Em sua avaliação, o investimento foi positivo porque nas viagens de longa distância era necessário fazer o abastecimento ao longo do trajeto e a diferença de preço do aditivo chegava a ser 100% maior. A empresa compra o Arla 32, no atacado, por R\$ 1,99 o litro, e chegou a pagar R\$ 4,00 o litro em postos de rodovias. Em sua opinião, mesmo considerando o investimento e o peso adicional – o tanque, fabricado em polietileno, pesa em torno de 20 quilos e carrega 170 litros de aditivo – ainda é uma decisão vantajosa. “Agora conseguimos autonomia para ir até o Nordeste sem precisar abastecer na estrada e pagar mais caro”, diz.

A empresa optou por instalar ela mesma o tanque da Igasa e, segundo Fontanella, o equipamento não prejudica a garantia da montadora porque não interfere em nenhum dos itens originais do caminhão. Em

sua opinião, esse tipo de problema apareceu porque a logística para o abastecimento do Arla 32 não foi bem programada para o início de operação dos veículos Euro 5 no começo de 2012.

A Transportes Tesba, de Tubarão (SC), também adotou a nova solução e está com sete caminhões rodando, desde o final do ano passado, com o tanque extra de Arla 32. Conforme Thiago Pereira, gerente de frota e qualidade da Transportes Tesba, a operação melhorou muito com o uso do equipamento porque antes cada caminhão Euro 5 tinha que levar uma reserva de dez galões, de 20 litros cada, pendurados na carga, uma vez que não é permitido carregar na cabine. A cada abastecimento, o motorista tinha que subir na carga, tirar os vasilhames, abastecer e depois subir novamente para recolocar os galões no lugar, o que exigia muito do funcionário.

“Comprávamos o Arla em Tubarão e abastecíamos cada caminhão com dez galões. Hoje pagamos o Arla mais barato, porque adquirimos um contêiner e compramos uma quantidade maior por vez. Então o preço que antes era de R\$ 2,99 por litro, hoje conseguimos a R\$ 1,99, um real a menos por litro. A autonomia agora chega a 12 mil quilômetros, sem paradas para reabastecimento”, compara Pereira.

Além do preço, Pereira destaca que o fato de o veículo não precisar parar para abastecer ao longo da viagem é importante também para evitar roubos. “Na estrada, o Arla é artigo de luxo, é caríssimo, um galão de 20 litros chega a custar entre R\$ 80 e R\$ 100. É bem mais caro que o próprio combustível”, alerta. Segundo ele, a empresa passou também pela experiência de encontrar produto adulterado na estrada, dissolvido com água, risco que foi eliminado com o tanque reserva de ureia.

A Tesba também conseguiu resolver outro problema que os galões-reserva estavam gerando: alguns clientes de produtos químicos não estavam permitindo que os motoristas entrassem, para descarregar a



Benedicto Kubrusly: a ideia do tanque extra surgiu da demanda dos transportadores

carga, carregando os vasilhames de Arla, porque identificavam o aditivo como se fosse também um produto químico. A Tesba transporta revestimento cerâmico, matéria-prima para revestimento cerâmico e produtos químicos diversos, controlados e não controlados. “Nessas empresas, em que carregamos produto químico, não podemos entrar com nenhum outro produto químico na nossa carroceria”, explica.

A frota da Tesba é formada por 51 veículos, 80% deles Scania, mas apenas sete são Euro 5. Novos caminhões com a nova tecnologia já estão encomendados para este ano. “A empresa faz uma aquisição de dez veículos por ano. Nossa frota, hoje, tem idade média de 2,5 anos; nosso caminhão mais velho é de 2009”, diz Pereira, afirmando que a empresa planeja colocar o tanque extra em todos os novos veículos que a empresa receberá este ano.

Pereira afirma que o componente não afeta a garantia da montadora para o caminhão, porque todo o sistema é

independente, não precisa de nenhuma força mecânica do cavalo. “É tudo por gravidade, o Arla sai diretamente do reservatório extra, que é conectado ao reservatório de Arla original, por uma mangueira”, explica. Em sua opinião, as montadoras não soltam de fábrica o veículo com capacidade maior de armazenagem de Arla por uma questão de custo.

NOVO PROJETO – Por enquanto, a Igasa desenvolveu o produto apenas para a linha de caminhões Euro 5 da Scania – para os modelos com suspensão a ar – mas, segundo Benedicto Kubrusly, diretor-presidente da Igasa, a empresa já está finalizando o projeto para produzir o tanque extra adequado também à linha Euro 5 da Volvo.

Segundo Kubrusly, a ideia de fabricar esse componente surgiu da demanda dos próprios transportadores e acabou aproximando a empresa desse segmento, uma vez que antes desse lançamento a atividade da Igasa era direcionada apenas ao mercado de reposição e às montadoras. Um dos seus clientes, a Librelato, indicou a Igasa ao seu operador logístico, a Fontanella, que havia se queixado de problemas no abastecimento do Arla 32.

“Os transportadores encontram preços abusivos praticados em estabelecimentos ao longo do caminho e há o risco de comprar o aditivo adulterado. Além disso, nas viagens para países do Mercosul o problema é ainda maior porque ao cruzar a fronteira não há disponibilidade de ureia, uma vez que esses destinos não adotaram a tecnologia de motores Euro 5”, destaca Kubrusly.

O sistema levou seis meses para ser desenvolvido, foi lançado em maio, patenteadado pela Igasa, e foi comercializado até agora para três empresas transportadoras. Segundo Kubrusly, outros operadores logísticos estão em negociação para aquisição do componente.

Meritor e Syspensys ampliam instalações na fábrica da MAN

Empresas do grupo Randon investem R\$ 90 milhões para encurtar processo de fornecimento de sistemas à montadora de caminhões e ônibus

■ WAGNER OLIVEIRA

AS RECENTES INSTALAÇÕES DA MERITOR e Syspensys inauguradas no parque de fornecedores da MAN Latin America, em Resende (RJ), mostra o quanto as duas empresas, controladas pelo Grupo Randon, estão empenhadas no processo de ampliação da produção de veículos comerciais da montadora alemã. Modernos e amplos, os galpões já foram dimensionados para um crescimento de vendas que a MAN projeta tanto para o Brasil quanto mercados para os quais exporta.

De acordo com David Abramo Randon, diretor-presidente do Grupo Randon, o investimento de R\$ 90 milhões reforça e consolida a parceria de longa data entre as empresas. Meritor e Syspensys passam a produzir localmente para ampliar a escala e obter ganhos logísticos, vantagens competitivas que a MAN pretende repassar para o preço final de seus produtos na disputa pelo mercado de caminhões e ônibus.

“Fizemos os investimentos apostando na constante modernização da qualidade dos equipamentos que fornecemos à MAN”, disse o executivo da Randon. “A nossa única garantia de nos mantermos como fornecedores é sempre oferecer produtos de qualidades à montadora, assim como fazemos com todos nossos clientes.”

David Randon disse, ainda, que a decisão de estar no parque da MAN Latin

David Randon, Raul Randon, Silvio Barros e Roberto Cortes, diretores da MAN e do grupo Randon: sólida aliança de negócios para expansão no mercado

America é uma estratégia de expansão no mercado e também fruto de uma sólida aliança de negócios que deverá ser próspera para todas as partes envolvidas. “Fortalecemos ainda mais uma bem-sucedida parceria que tanto nos honra com a Meritor, juntamente com a MAN Latin America, um destaque entre os maiores fabricantes mundiais de veículos comerciais”, declarou.

O parque de fornecedores da montadora possui 100 mil m² de área total e conta com uma infraestrutura e logística capazes de garantir maior competitividade, em virtude do encurtamento da cadeia de suprimentos para a linha de montagem dos veículos. As novas instalações da Meritor e Syspensys ficam na mesma área, bastando atravessar uma pequena alameda interna para que as

peças cheguem à linha de montagem.

As duas novas fábricas ocupam uma área total de 70 mil m², sendo que a Meritor conta com uma área construída de 9.800 m², enquanto que a Syspensys dispõe de 14.400 m² de área construída. As operações iniciam com 100 funcionários (50 de cada uma das empresas) e se estima que podem chegar a algo em torno de 780 quando alcançarem plena capacidade. Além dos investimentos próprios, as empresas contaram com o apoio do governo do Estado do Rio de Janeiro e da prefeitura municipal de Resende, na cessão de parte da área.

A direção da Meritor e a da Syspensys apostam na tecnologia de ponta de sistemas de eixos e componentes dentro de uma nova estratégia de ampliar a capacidade de produção. Além disso, a



fabricação de componentes na unidade de Resende vai propiciar uma proximidade ainda maior entre os fornecedores e a montadora.

Além dos ganhos de logística de peças para a produção dos caminhões e ônibus Volkswagen e caminhões MAN, o projeto também atende aos objetivos de expansão da parceria Meritor e Randon.

A Suspensys firmou acordo comercial e técnico com a Rassini-NHK para fabricação de feixes de molas para aplicação em suspensões traseiras de veículos comerciais de sua utilização. Esta operação, que se iniciará no segundo semestre de 2013, terá em torno de 80 funcionários e uma capacidade para produzir até 30 mil toneladas anualmente. Com esta operação em Resende, a Suspensys passará a participar da fabricação de molas para suas suspensões.

“A Randon, que através de suas empresas busca alternativas nos vários polos de desenvolvimento, está sempre atenta às oportunidades onde elas estiverem e com esta iniciativa esperamos abrir novas frentes de negócios” disse David Randon.

Para Silvio Barros, vice-presidente e diretor geral da Meritor América do Sul, a nova planta representa mais uma conquista da sistemista. “Isso só comprova a excelência de nossos serviços e a nossa preocupação no atendimento ao cliente. Com uma unidade exclusiva,



Com as fábricas em Resende há ganhos logísticos para a produção de caminhões e ônibus

possibilitamos um atendimento mais completo, focado e eficiente”, concluiu.

“Há 17 anos fizemos uma aposta ousada ao instalarmos em Resende a fábrica da MAN Latin America, uma região sem histórico com a indústria automotiva, e hoje somos a maior montadora de veículos comerciais da América Latina, tendo alcançado o reconhecimento do mercado e tendo ajudado a transformar a região em um novo polo automotivo”, afirmou o presidente da MAN, Roberto Cortes.

Cortes apontou a inauguração do parque de fornecedores como um motivo de orgulho ao comprovar o sucesso da estratégia adotada. “O novo empreendimento se soma ao plano de investimento da

MAN Latin America de mais de R\$ 1 bilhão entre 2012 e 2016 e, juntos, com toda certeza, vão proporcionar oportunidades e desenvolvimento econômico para as cidades próximas”, comentou.

Na inauguração das novas fábricas estiveram presentes o presidente do Conselho de Administração das Empresas Randon, Raul Anselmo Randon, o diretor-presidente, David Abramo Randon, o vice-presidente de Estratégia e Desenvolvimento, Erino Tonon, e o diretor corporativo Autopeças, Alexandre Gazzi. Na cerimônia inaugural esteve ainda presente o governador do Rio de Janeiro, Sérgio Cabral.



www.forumbrasilcomex.com.br

MUITO OBRIGADO!

Nós, realizadores do 8º Fórum Brasil Comexlog, agradecemos ao patrocinador master **ECOPORTO Santos**, aos patrocinadores UNIP, SENAC e TRANSBRASA, aos apoiadores CODESP, Prefeituras Municipais de Santos, Guarujá e Cubatão, aos apoiadores institucionais Caixa Econômica Federal, Microhelp, Sisem e Sabesp, ao parceiro ABTRA e à mídia apoiadora Rádio Nova Brasil.

E finalmente, agradecemos aos palestrantes pelo comprometimento e à todos os participantes, que nos prestigiaram neste momento de grande importância para o setor.

Juntos realizamos um grande evento!

Patrocinador Master:

Patrocínio:



Apoio:



Apoio institucional:

Investimento do setor está abaixo das necessidades

Com baixa rentabilidade, o aporte previsto pelas fabricantes de US\$ 8 bilhões a US\$ 10 bilhões para os próximos cinco anos é muito inferior ao montante a ser investido pelas montadoras, entre US\$ 22 bilhões e US\$ 29 bilhões

■ SONIA MORAES

O MOMENTO ATUAL DO BRASIL É VISITO com muita insegurança por Paulo Butori, presidente do Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipeças). “Ainda tenho muitas incertezas, apesar de os números mostrarem que será melhor até o final do ano, mas não estou seguro com relação ao que virá”, afirma Butori. “De uns dois meses para cá a situação está estabilizada, mas ações que estão sendo tomadas causam certa insegurança tanto para investimentos quanto para um volume de produção no futuro.”

Butori se refere ao aumento da taxa de juros, ao avanço da inflação e aos boatos do mercado sobre a recuperação dos Estados Unidos e ao aumento da cotação do dólar, além da ação de um instituto de pesquisa internacional que rebaixou a nota do Brasil. “Estamos começando a ver movimentos que não eram aqueles que a gente estava assistindo há algum tempo. Isso dá certa insegurança sobre o que será nos próximos dois ou três meses”, diz o presidente do Sindipeças.

Butori aponta o alto custo da matéria-prima, da mão de obra e o valor excessivo da carga tributária como fatores que mais dificultam o aumento da competitividade da indústria de autopeças. “O setor está esperando as definições do Inovar Auto (programa criado pelo governo para dar mais competitividade aos fornecedores brasileiros), pois no momento o programa só favorece as montadoras, já que o veículo fabricado no Brasil leva mais vantagem”,

ressalta Butori. “Em contraste, as empresas de autopeças que querem aumentar o fornecimento e que necessitam do aumento de escala para ter custo mais baixo não estão sendo beneficiadas.”

Diante da forte competição com os produtos importados e sem a rentabilidade que sustente investimentos na modernização dos processos produtivos, o setor de autopeças não tem conseguido reverter o saldo comercial negativo por causa do movimento maior das importações ante as exportações. “A balança comercial deve fechar o ano com um déficit próximo de US\$ 9 bilhões”, afirma o presidente do Sindipeças. No acumulado de janeiro a junho o déficit do setor chegou a US\$ 4,72 bilhões, com US\$ 9,76 bilhões de importações (quantia 20,4% superior aos seis meses de 2012) e US\$ 5,04 bilhões de exportações (quantia 2,45% inferior a janeiro-junho do ano passado).

Este resultado, segundo Butori, deve-se ao preço elevado das autopeças brasileiras no mercado interno por causa do peso do custo Brasil, o que suprime a competitividade do setor. “Os salários estão subindo e a produtividade caindo porque a escala está em queda. Isso tira a capacidade das empresas de aumentar os investimentos e a produtividade e faz com que as montadoras comprem mais componentes no mercado externo”, observa o dirigente do Sindipeças. “Hoje temos de oferecer um produto de baixo valor agregado para segurar a concorrência internacional”.

E os investimentos em inovação? “A

inovação por mais que se fale, vem toda de fora. Nada é inovado aqui. Um produto novo aprovado por uma montadora fica três a quatro anos lá fora, depois é melhorado e chega ao Brasil como algo inovador que foi criado lá fora”, explica Butori.

Sobre os investimentos do setor de autopeças Butori falou que os aportes liberados pelas empresas estão bem abaixo do montante aplicado pelas montadoras. “No passado, para cada dólar investido pelas montadoras o setor de autopeças investia US\$ 1,30”, lembra o presidente do Sindipeças. “Hoje as montadoras anunciam investimentos de US\$ 22 bilhões a US\$ 29 bilhões e o setor de autopeças calcula algo entre US\$ 8 bilhões e US\$ 10 bilhões para os próximos cinco anos”, diz Butori. “O setor está muito aquém da necessidade porque não tem rentabilidade.”

Apesar da expectativa de crescimento em 4,5% na produção neste ano – no acumulado de janeiro a maio o avanço foi de 5,3% –, a maioria das empresas está trabalhando com ociosidade, utilizando de 55% a 60% da capacidade produtiva, segundo Butori. Com a estratégia de elevar a competitividade e a sustentabilidade do setor de autopeças, o Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipeças) lançou o Instituto Sindipeças de Educação Corporativa. O objetivo é desenvolver competências e complementar a formação de gestores, especialistas e outros profissionais da cadeia automotiva. ■

DRUGOVICH

Qualidade em primeiro lugar



Peças para Scania, Volvo,
Volkswagen, Mercedes e Iveco



Maringá PR
(44) 2101-8000

Maringá PR Via Emília
(44) 3343-8080

Cambé PR
(43) 3711-2200

Cascavel PR
(45) 3411-8000

Ponta Grossa PR
(42) 3311-8000

Curitiba PR
(41) 3302-8080

Guarapuava PR
(em construção)

Araçatuba SP
(18) 2103-8100

Ourinhos SP
(14) 3512-1500

Campinas SP
(19) 3202-8200

Ribeirão Preto SP
(16) 3211-8080

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

Brasília DF
(61) 3421-8080

Canoas RS
(51) 3515-8080

Caxias do Sul RS
(54) 2991-8500

Estrela RS
(51) 3712-1011

Contagem MG
(31) 3878-8080

Uberlândia MG
(em construção)

Itajaí SC
(47) 2103-8800

Tubarão SC
(48) 3301-8300

Rondonópolis MT
(66) 3302-0888

www.drugovich.com.br

Librelato: crescimento constante

Empresa mantém ritmo de expansão e apresenta nova linha de produtos; 2013 promete ser um ano muito positivo para a indústria de implementos rodoviários

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

A LIBRELATO, FABRICANTE DE IMPLEMENTOS rodoviários de Santa Catarina, espera produzir de 8 mil a 8,5 mil unidades em 2013, atingindo um market share de 13%. A empresa reformulou boa parte de seus produtos e lança a linha 2014 com muitas novidades. Com ótimos resultados no ano passado – crescimento de 15% em produção e 30% em participação no mercado – a Librelato investiu cerca de R\$ 20 milhões em suas fábricas, o que resultou em um incremento de produção de mais de 40%. Cerca de 5% da produção é destinada ao mercado externo, principalmente o Paraguai.

Materiais mais leves e resistentes, além de novos conceitos em design, foram utilizados para a linha 2014. O segmento de graneleiros passou pelas maiores mudanças: o rodotrem passa a contar com engate semiautomático. O graneleiro 6x4 (carga aberta) com três eixos e o de três eixos distanciados são outros destaques do segmento. “Menos peso e mais resistência, com redução de taras. Fizemos mudanças estruturais e visuais muito importantes”, explica Pedro Bolzzoni, diretor de marketing da Librelato.

Há dois lançamentos na linha de tanques: o semirreboque cilíndrico de três eixos (para cargas líquidas), que estará no mercado ainda este ano; e o semirreboque com três eixos silo (para cimento a granel), que será produzido a partir de janeiro. O semirreboque carrega tudo de quatro eixos passa a ter suspensão pneumática. Na linha leve (carga sobre chassi), a empresa lança o basculante monobloco, com 12 m³

de capacidade e pistão frontal; e o novo compactador de lixo. O segmento de carga fechada também passou por grandes reformulações para aumentar a capacidade volumétrica de modelos como semirreboque baú de carga fechada e o lonado.

A Librelato está mantendo um ritmo de crescimento constante. Em 2012, tinha 11,2% de market share; em 2011, eram 8,9%. “Esperamos que seja um ano marcante para o setor, bem melhor que o anterior. Acredito que teremos vendas muito boas”, afirma o diretor superintendente da empresa, José Carlos Sprícigo. Em 2012, houve uma queda de 15% na produção da indústria brasileira de implementos rodoviários, como um todo. “O agronegócio está puxando a recuperação do setor neste ano. Pode haver também uma antecipação das compras em 2013, devido à lei que obriga o uso de ABS, que entra em vigor a partir de janeiro do ano que vem. Isso tudo deve impactar positivamente nas vendas”, acredita.

A empresa investe na profissionalização de seus distribuidores para continuar a crescer. Atualmente com 48 distribuidores e 53 pontos de vendas, a Librelato aposta no

treinamento de seus consultores e no atendimento diferenciado. “Nossos produtos têm ótima aceitação devido à qualidade, em primeiro lugar, o que garante ainda um excelente valor na revenda. E também pelo atendimento que os distribuidores e consultores dispensam aos clientes”, afirma Sprícigo.

A Librelato decidiu dedicar uma de suas fábricas para a produção de basculantes, segmento em que a empresa tem 23% de participação no mercado. “Também temos uma planta, em Criciúma, totalmente voltada para produtos voltados para o segmento de graneleiros, onde temos 16% no market share”, informa Sprícigo.

Sediada em Orleans, Santa Catarina, a Librelato possui cerca de dez mil clientes atendidos por cinco unidades fabris no estado catarinense, localizadas na matriz e nas cidades de Criciúma, Capivari de Baixo e Içara (onde conta com duas fábricas). Em 2012, a companhia registrou um faturamento de R\$ 480 milhões e um crescimento de 7% pelo índice Ebit (lucro antes dos juros e impostos). Em 2012, a Librelato teve 7,8 mil equipamentos emplacados, o que significa um crescimento de 15% perante os 6,7 mil implementos comercializados em 2011. A empresa também está para fechar um acordo para criar uma joint venture, mas não revela detalhes do negócio.

QUALIDADE – A empresa também atua na formação de mão de obra especializada. Para treinar e reter profissionais, a Librelato investe,

Após mudanças, semirreboque ficou mais leve e mais resistente



há mais de cinco anos, em treinamentos que profissionalizam jovens e adultos para o mercado de trabalho. Segundo a companhia, é a melhor forma de alcançar assim um alto índice de fidelidade à empresa, reduzindo o turnover e melhorando a qualidade da produção. "Vivenciamos um momento forte de pressão da cadeia fornecedora por aumentos constantes em matérias-primas. Por isso, realizamos investimentos constantemente em novos modelos de gestão, com foco na logística e em materiais, além das ações na formação de pessoal", destaca Sprícigo.

A Librelato investe também em novas tecnologias e componentes que venham facilitar o transporte, por meio de seu departamento de pesquisa e desenvolvimento, que busca transformar este avanço tecnológico em benefícios aos clientes, criando cada vez mais produtos personalizados e adaptados às necessidades do mercado. "Com o setor em forte crescimento, mantivemos para 2013 todo o investimento em máquinas programado de nosso orçamento empresarial, que certamente nos trará um robusto crescimento produtivo e nos proporcionará atender melhor a demanda do mercado atual e futuro", reforça o diretor superintendente da companhia.

RECUPERAÇÃO – O ritmo de recuperação de mercado da indústria de implementos rodoviários está consolidado, de acordo com a Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir). De janeiro a junho, a indústria vendeu 83,4 mil



José Carlos Sprícigo acredita que 2013 será um ano bem melhor do que o anterior

unidades, registrando resultado positivo de 1,14%. Porém, o balanço não é uniforme. O segmento leve (carrocerias sobre chassi) emplacou 51,4 mil produtos no primeiro semestre, ante 57 mil do mesmo período de 2012. Isso representa um resultado 9,9% abaixo na comparação entre os dois primeiros semestres. No segmento pesado (reboques e semirreboques), o total vendido ao mercado de janeiro a junho desse ano foi de 32 mil unidades, o que representa crescimento de 25,9% sobre o mesmo período de 2012.

O descompasso no ritmo de recuperação entre os dois segmentos revela a situação atual dos dois mercados. Enquanto no segmento pesado as vendas seguem aquecidas com suporte do PSI Finame, que está sendo operado em 2013 com taxas fixas semestrais; o segmento leve não apresenta a mesma resposta.

A diferença está no perfil do cliente de implemento rodoviário. "Os clientes dos produtos de carrocerias sobre chassi (leve) costumam ser empresários de pequeno porte, empreendedores que não conseguem apresentar as garantias necessárias para tomar empréstimos no BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social)", afirma Alcides Braga, presidente da Anfir.

Braga defende que seja dada atenção a essa faixa de empresários por sua presença na economia brasileira. Segundo uma pesquisa do Global Entrepreneurship Monitor (GEM), no Brasil, 4% dos novos negócios gerados entre 2005 e 2010 foram no segmento de varejo e a indústria de transformação, responsáveis respectivamente por 25% e 10%, também estão ligados à indústria de implementos rodoviários. "Toda mercadoria produzida ou vendida é transportada em implemento rodoviário. Dentro das cidades a maioria esmagadora é levada dentro de produtos do segmento carrocerias sobre chassi", explica o presidente da entidade.

O empreendedorismo está em alta no Brasil. De acordo com levantamento do Sebrae, as micro e pequenas empresas são responsáveis por 20% do PIB brasileiro (R\$ 700 bilhões) com 56,4 milhões de empregos. Os microempreendedores individuais, categoria criada para incluir os autônomos, somam 5 milhões de pessoas em todo o país. "São empresários que precisam de atenção e acesso diferenciado ao crédito para alavancar suas atividades", diz Mario Rinaldi, diretor executivo da Anfir. ■

Cursos
INCompany

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



Para mais informações ligue:

5096.8104

ou pelo e-mail:

cursoscorporativos@otmeditora.com.br



Especialidade em conjuntos musicais

A Gollog oferece serviço diferenciado para facilitar o transporte de equipamentos e instrumentos musicais de grandes bandas

■ AMARILIS BERTACHINI

O AUMENTO DA FREQUÊNCIA DE BANDAS que escolhem o transporte aéreo para cumprirem as intensas agendas de suas turnês levou a Gollog – unidade de logística de carga da Gol – a criar um serviço diferenciado para os grupos musicais que utilizam os voos da empresa aérea. Diante de uma reserva feita com antecedência, a companhia recebe os equipamentos da banda diretamente nos terminais da própria Gollog; os instrumentos ganham status de carga aérea e têm prioridade tanto

no embarque quanto no desembarque, agilizando todo o processo.

No ano passado, a Gollog transportou uma média de 40 a 50 bandas por mês, movimentando mais de 380 toneladas de instrumentos, sendo que 48% deste total foram realizados somente dentro do Estado de São Paulo.

Para atender a esse nicho de mercado, a companhia adotou procedimentos específicos destinados a aumentar a pontualidade, a regularidade e a segurança do

transporte. É feita uma análise diferenciada de tarifa e da capacidade de voo, caso haja a necessidade de fragmentar a carga; as reservas de voos são monitoradas para quando os integrantes da banda e do staff quiserem seguir no mesmo voo que os equipamentos; os aeroportos de origem e destino também devem acompanhar de perto a regularidade da operação, assim como as áreas responsáveis pelo controle de voo e serviços em terra.

Neste modelo especial de operação, há

o cuidado de o equipamento ser colocado por último no compartimento de bagagem para, quando a aeronave chegar ao destino final, ser o primeiro a sair, garantindo a liberação rápida para que os músicos possam, em muitos casos, partir imediatamente para um show. “Esses detalhes fazem muita diferença para quem está com um show prestes a começar”, pondera Sandro Nogueira, gerente-geral de operações de carga da Gollog, explicando que o processo ficou mais rápido e mais seguro, pois é feito mediante reserva em um voo predefinido.

O serviço oferece mais segurança porque a companhia monitora a carga. É feito um rastreamento, ponto a ponto, até a chegada dos equipamentos ao destino final. Se houver alguma conexão entre a origem e o destino, a Gollog designa uma equipe nesse ponto para vistoriar a carga e transmitir todas as informações para um sistema na internet pelo qual o músico pode acompanhar como está o andamento do transporte e se tudo corre dentro do horário previsto. Segundo Nogueira, a carga é coberta pelo seguro aeronáutico da Gol, que o cliente contrata no momento da emissão. Ele explica que não houve necessidade de investimento em um processo especial para embalar essa carga porque são grandes volumes que já chegam acondicionados em caixas próprias para o carregamento, com embalagens reforçadas.

Outro fator positivo do trabalho especializado da companhia é que o músico pode cotar antecipadamente o custo desse transporte, evitando surpresas de última hora.

Antes desse serviço customizado, as bandas despachavam os instrumentos musicais diretamente no balcão do check-in, misturando o processo com o de passageiros regulares, e aumentando o tempo de atendimento e as filas. Muitas vezes, esse equipamento era tratado como excesso de bagagem e as bandas pagavam mais caro por isso. “Criamos uma tarifa diferenciada para esse nicho”, diz Nogueira.



Os instrumentos musicais passaram a ser tratados pela Gollog como carga aérea

Os instrumentos passaram a ser tratados como carga aérea, têm uma pesagem diferente e um acomodação especial no compartimento de bagagem.

Além disso, os músicos não precisam mais pegar as longas filas para o check-in. “Com este novo processo, os músicos agilizam o embarque dos equipamentos e evitam filas. Após o despacho da carga, e caso queiram acompanhar os equipamentos no mesmo voo, os músicos deverão realizar o check-in e o embarque normalmente, podendo utilizar as diversas opções oferecidas pela companhia como check-in pela internet, pelo celular, no totem de autoatendimento, ou no balcão de atendimento - este último somente caso tenham bagagem para despachar”, explica Nogueira.

Mesmo que a banda não viaje no mesmo voo, o transporte pode ser feito desacompanhado e o grupo pode retirar a carga diretamente no terminal do aeroporto de destino. O executivo da Gollog garante que todos os aeroportos do País estão aptos para execução desse serviço.

“O serviço começou a partir de uma necessidade, percebemos que muitas bandas

usavam o serviço da Gol, porque temos uma malha muito boa, e começamos a notar que poderíamos oferecer um serviço específico para esse nicho de mercado”, conta Nogueira.

Como resultado dessa especialização, a Gollog tem atraído grandes artistas brasileiros como Chiclete com Banana, Daniela Mercury e Claudia Leite. Segundo informações da empresa, para estes grandes grupos a operação exige uma dedicação ainda maior, pois cada um carrega, em média, de dois a três mil quilos de equipamentos a cada show, o que equivale a um terço dos porões de um Boeing NG737. Somente nos quatro dias do último Carnaval, por exemplo, foram transportadas 18 toneladas de instrumentos musicais em 20 embarques de artistas reconhecidos.

Atualmente a Gollog realiza a captação e distribuição de encomendas em aproximadamente 3,5 mil cidades. Desde 2004, a companhia implantou um sistema logístico para tornar-se mais ágil, envolvendo diferentes setores e etapas, desde o contato com o cliente até a entrega dos materiais.



AÉREO

Voo mais leve

Lufthansa Cargo substitui contêineres por modelo mais leve para reduzir o consumo de combustível e a emissão de CO²

A PREOCUPAÇÃO DAS COMPANHIAS AÉreas em aumentar a eficiência e reduzir custos, levou a Lufthansa Cargo a elaborar um plano de substituição de seus contêineres convencionais por um modelo feito de materiais compostos leves. Os novos contêineres têm padrão LD3, com painéis laterais fabricados em polipropileno reforçado em formato hexagonal, o que os torna até 15% mais leves do que as versões no padrão em alumínio.

De acordo com a Lufthansa, além de mais leves, os novos contentores são mais robustos e exigem menos manutenção, o que também gera economia. A justificativa da empresa é de que quando uma aeronave decola, cada quilograma supérfluo carregado representa impacto na queima de combustível. Como resultado, a troca dos contêineres viabiliza não só a economia de combustível, mas também tem efeito significativo para o meio ambiente, com a redução da emissão de CO².

A Lufthansa Cargo vem substituindo os contêineres de alumínio pela versão mais leve desde o final de 2011. Em fevereiro de 2013, mais de 65% dos contêineres LD3, utilizados nos compartimentos de carga inferiores dos aviões de passageiros e de carga da frota Lufthansa, já eram unidades de última geração. "Considerando que a diferença de peso é de 13 quilos por contêiner, a economia é significativa", avalia a empresa, em nota oficial. Atualmente, mais de 80% dos contêineres que embarcam em cada voo da companhia são do modelo mais leve, o que resulta em uma redução de emissões de CO² de mais de 5 mil toneladas por ano.

Até o final deste ano, a Lufthansa Cargo



Novos contêineres propiciam economia de combustível e redução de emissões de CO²

pretende substituir os cerca de 5,6 mil contêineres padrão pela alternativa mais leve. A empresa estima, com isso, uma redução no consumo anual de querosene em 2,1 mil toneladas, o que permitirá diminuir também a emissão de CO² na atmosfera, em 6,8 mil toneladas por ano. Ao chegar nesse patamar, o grupo Lufthansa operará uma das maiores "frotas" de contêineres ultraleves. "Este será mais um passo rumo ao alcance de um dos objetivos ambientais mais ambiciosos: reduzir as emissões específicas em 25% até 2020, em comparação ao ano de 2011", diz o comunicado oficial da companhia.

Em 2012, o grupo Lufthansa bateu novamente o recorde de eficiência no consumo de querosene. Os voos de passageiros do grupo consumiram, em média, 4,06 litros por passageiro em 100 quilômetros, uma redução de quase 3% em relação ao ano anterior. Considerando um aumento do desempenho no transporte (em toneladas-quilômetro transportadas) de cerca de 0,2% sobre o ano anterior, o grupo usou 144.745 toneladas, ou cerca de 1,6%

menos combustível e, com isso, emitiu 455 mil toneladas a menos de CO².

A empresa destacou que um elemento essencial na área de responsabilidade climática e ambiental é o investimento em aviões mais silenciosos e eficientes. Com o atual programa de renovação da frota, a companhia está fazendo avanços na redução de emissões e ruídos. Nos últimos anos, entraram em serviço nas empresas aéreas do grupo vários novos modelos energeticamente econômicos, como o Airbus A380 e, mais recentemente, o Boeing 747-8. Até o final de 2013, a Lufthansa Cargo deverá contar com os seus primeiros Boeing 777F.

Na última edição do relatório de sustentabilidade, publicada em junho passado, Christoph Franz, presidente da Deutsche Lufthansa AG, disse: "Lidar com responsabilidade com as pessoas e o meio ambiente é parte integrante da filosofia corporativa e fator de sucesso significativo para o grupo Lufthansa. Sustentabilidade econômica está diretamente ligada à responsabilidade ecológica e social. Assim, investimentos na melhoria constante da eficiência do combustível reforçam nosso balanço econômico e, simultaneamente, contribuem para o equilíbrio ambiental. Ecologia e economia andam de mãos dadas."

De olho na sustentabilidade econômica, no primeiro semestre do ano passado o grupo Lufthansa lançou o programa corporativo "Score – Change For Success", por meio do qual o resultado operacional deverá aumentar para 2,3 bilhões de euros até 2015. Até o momento, o Score consiste em mais de 2.500 projetos individuais e cerca de 800 projetos já foram realizados.



Aeroporto de Dallas/Fort Worth quer atrair mais brasileiros

Delegação americana visitou o Brasil para divulgar o aeroporto texano como a melhor porta de entrada para cargas e passageiros brasileiros nos Estados Unidos

■ AMARILIS BERTACHINI



Aeroporto Internacional de Dallas/Fort Worth é maior do que a ilha de Manhattan, Nova York

MAIS DA METADE DE TODA A CARGA AÉREA da América do Sul que passa pelo Aeroporto Internacional de Dallas/Fort Worth (DFW), no Texas (EUA), é movimentada pelo Brasil. O País é o quarto maior mercado exportador para o Estado do Texas e atingiu mais de US\$ 10 bilhões em exportações em 2012. Seguem para lá produtos como alimentos, flores e autopeças.

No caminho inverso, o Texas é o maior exportador americano de bens manufaturados para o Brasil, incluindo equipamentos relacionados a petróleo e carvão, químicos, computadores e equipamentos de alta tecnologia, maquinário e equipamentos de transporte.

“O comércio de carga aérea do DFW com a América do Sul é impulsionado por

exportações, sendo 65% delas em categorias como equipamentos petrolíferos, elétricos e bens industriais. No ano passado, tivemos o embarque de 300 mil toneladas de carga. O Brasil é o país número um da América Latina para o DFW, com relação à expedição de carga. Sessenta por cento de toda a carga vinda da América do Sul para o Texas chegam pelo DFW, sendo que 57% do mercado de carga aérea da América do Sul que ingressam no DFW vêm do Brasil”, afirma Phil Ritter, vice-presidente executivo do DFW International Airport.

A facilidade de escoamento da carga é um dos atrativos do DFW. O aeroporto fica no cruzamento de cinco importantes rodovias interestaduais dos Estados Unidos, com acesso aos 50 principais mercados

americanos em, no máximo, um dia de viagem. “Depois que a carga chega ao DFW é muito fácil distribuí-la pela malha rodoviária para todo o país, basta um dia para atingir as principais cidades dos Estados Unidos”, afirma Betsy Price, prefeita da cidade de Fort Worth.

Tanto a prefeita de Fort Worth quanto o vice-presidente executivo do DFW estiveram no Brasil, no mês de junho, como integrantes de uma delegação de líderes comerciais e políticos, das duas cidades americanas, para reforçar os laços entre os países e promover o DFW como importante ponto de entrada aérea dos brasileiros nos Estados Unidos e como a principal conexão para a Ásia. O aeroporto, maior que a ilha de Manhattan, é administrado pelas duas cidades, que são responsáveis pelos investimentos no local.

O DFW atende a uma das regiões que mais crescem nos Estados Unidos. O Texas abriga 52 sedes de empresas da lista Forbes Global 2000, sendo 23 delas na área do DFW. Há também 18 sedes de companhias listadas na Fortune 500 estabelecidas na área de Dallas/Fort Worth e, segundo Mike Rawlings, prefeito da cidade de Dallas, várias dessas empresas citam o aeroporto de DFW como um fator decisivo na localização de suas sedes no norte do Texas. O aeroporto de Dallas é classificado como o 29º maior hub de carga do mundo, onde operam 17 companhias aéreas de carga que servem 17 grandes mercados internacionais de carga.

Além disso, é o quarto aeroporto mais movimentado do mundo, com 1,9 mil voos

por dia – para 149 destinos domésticos e 52 internacionais – e 58 milhões de passageiros por ano. Seus dirigentes trabalham agora para conquistar mais turistas brasileiros. Em 2011, mais de 98 mil viajantes brasileiros visitaram o Texas, um aumento de 133% em relação ao ano anterior, e a expectativa para este ano é de um crescimento de 10% a 15%. “Tem mais gente do Brasil visitando o Texas do que nunca”, comenta Ritter. O tráfego de passageiros entre o DFW e o Rio de Janeiro dobrou nos últimos cinco anos e, entre o DFW e São Paulo, o tráfego de passageiros cresceu um terço nos últimos 12 meses.

Nesse esforço para atrair mais visitantes brasileiros, os administradores do DFW criaram um serviço de concierge em português, com funcionários devidamente uniformizados, para dar as boas-vindas e auxiliar os passageiros do Brasil. Bernice J. Washington,



Phil Ritter: 57% da carga da América do Sul que chegam ao aeroporto vêm do Brasil

membro da diretoria do DFW, destacou que o DFW tem um dos processos de imigração e alfândega mais eficientes dos Estados Unidos, com instalações para agilizar

os trâmites de alfândega e imigração, assim como a liberação das bagagens.

A American Airlines – que opera quatro terminais no DFW, com 600 voos por dia, junto com sua subsidiária American Eagle – também está incrementando o número de voos entre o Brasil e o aeroporto de Dallas. No Rio de Janeiro, a companhia aumentou a frequência de três para cinco saídas semanais, desde junho, e, a partir de dezembro, a frequência passará a ser diária. Em São Paulo, de onde já tem um voo diário, serão acrescidas, em dezembro, mais três partidas semanais e, em agosto, a companhia começa a operar uma rota de São Paulo para DFW com seu mais novo Boeing 777 300, informa Dilson Verçosa, diretor regional de vendas Brasil da American Airlines.

Os executivos do DFW disseram não haver interesse em participar dos processos de licitação dos aeroportos brasileiros. ■

NENHUM UTILITÁRIO ENTREGA TANTA ECONOMIA.

**CONSULTE CONDIÇÕES
ESPECIAIS PARA FROTISTAS**

CARRO FORTE PARA O TRABALHO

**4x4
DIESEL**



Consulte nossa rede de concessionárias*
Tel.: 11 3587-1300 www.mahindra.com.br



Respeite os limites de velocidade.

CONSULTE OS PLANOS DE FINANCIAMENTO, CONSÓRCIO E SEGUROS MAHINDRA.

*Rede autorizada em todo o país. Respeite a sinalização de trânsito. Consulte uma concessionária ou o site Mahindra para obter informações sobre as versões e configurações disponíveis. Opcionais não incluídos no modelo básico. Imagens meramente ilustrativas. Os veículos Mahindra estão em conformidade com o Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores – Proconve. Estoque limitado. Garantia de três anos sem limite de quilometragem para pessoa física, ou três anos e 100.000 km para pessoa jurídica, condicionadas aos termos e condições estabelecidos no Manual de Garantia e Manutenção. A Mahindra reserva-se o direito de alterar as especificações de seus veículos, serviços e taxas sem prévio aviso. Cinto de segurança pode salvar vidas.



**Mahindra
Rise.**

Novas regras ainda geram controvérsias

Questões relativas à jornada de trabalho e ao tempo de direção dos motoristas profissionais continuam em discussão



APESAR DE PASSADOS 12 MESES DA ENTRADA em vigor da Lei 12.619/2012, a proposta que deveria ter disciplinado definitivamente questões relativas à jornada de trabalho e ao tempo de direção dos motoristas profissionais ainda se encontram em discussão e gera controvérsias entre o governo e representantes de entidades de classe das empresas de transportes e entidades sindicais dos trabalhadores. O tema foi novamente discutido durante a 13ª edição do Seminário Brasileiro do Transporte Rodoviário de Cargas, realizado na Câmara dos Deputados, em Brasília.

Segundo o presidente da NTC&Logística, Flávio Benatti, há um ano, neste mesmo evento a lei sofreu críticas severas e chegou a correr risco de revogação. “As primeiras reações à lei não foram boas, posto que em cada debate que participamos

encontrávamos vários posicionamentos contrários, cada qual buscando apontar um determinado defeito no texto, ou então criticando a lei num ponto qualquer que trazia mudança ou entrave ao exercício de uma determinada atividade ou setor de atividade econômica. A solução prontamente defendida era a da revogação”, afirmou Flávio Benatti.

O dispositivo legal, no entanto, não foi revogado e atualmente tem possíveis alterações discutidas em uma Comissão Especial na Câmara dos Deputados. De acordo com o relator da comissão, deputado Valdir Colatto, os principais aperfeiçoamentos necessários e que estão sendo debatidos no âmbito da Câmara estão relacionados às horas extras, ao tempo de descanso e em relação à responsabilidade do governo no que se refere aos pontos de paradas, “para

que os motoristas tenham melhor acesso aos locais de descanso”, salientou o parlamentar.

SOBREJORNADA – Um dos pontos que têm gerado mais controvérsia entre aqueles envolvidos com uma possível modificação na Lei 12.619/2012 é o referente à jornada de trabalho. Com a nova lei, a cada quatro horas ao volante, o caminhoneiro tem de descansar meia hora, porém a Confederação Nacional da Agricultura (CNA) e a Confederação Nacional da Indústria (CNI) defendem que o tempo de direção ininterrupta seja de até seis horas. A proposta também abriria a possibilidade de serem feitas quatro horas extras ao dia. Hoje, são apenas duas. E tornaria possível ainda a jornada flexível, o que significa que o motorista poderia variar os horários de início de trabalho de um dia para outro.

De acordo com o procurador Paulo Douglas Almeida de Moraes, do Ministério Público do Trabalho (MPT) “Isso tudo somado significa legalizar a sobrejornada que mata motoristas às pencas”, afirmou o promotor durante as discussões da mesa redonda formada para tratar da Lei do Motorista, realizada durante o seminário. Contra a proposta estão NTC&Logística e CNT (Confederação Nacional dos Transportes), que segundo ele, têm “declarada disposição de preservar o espírito da lei e limitar efetivamente a jornada e tempo de direção dos motoristas”, explica Paulo Douglas.

Segundo dados da CNT, apresentados pelo secretário geral da Confederação Nacional dos Trabalhadores em Transportes

Terrestre (CNTTT), Jaime Bueno Aguiar, até 2011 a média diária de direção de motoristas profissionais nas estradas brasileiras era de 14,6 horas. A mesma pesquisa, segundo ele, afirma que mais de 10% dos motoristas dirigiam por 24 horas contínuas e mostra que o excesso de horas extras leva um motorista a ter 60% a mais de chances de desenvolver doenças cardíacas. Em estudo semelhante, o sono foi apontado por 48% dos acidentes com motoristas profissionais em rodovias.

O representante do MPT afirmou ainda que não acredita que as entidades contrárias à proposta tenham força suficiente para modificar a predisposição do Congresso e do governo de acatar as modificações sugeridas pela CNA e CNI. De acordo com ele, tanto o Congresso quanto o governo estão claramente dispostos a acatar as sugestões de “ajustes” das entidades, o que iria gerar um aumento da jornada de trabalho que poderia, segundo Paulo Douglas, elevar ainda mais os gastos com acidentes em rodovias. “Anualmente são gastos R\$ 40 bilhões com mortos e feridos em acidentes em rodovias”, salientou Paulo Douglas.

O auditor fiscal do Ministério do Trabalho em Uruguaiana (RS), Jorge André Borges de Souza, concordou com o procurador e completou criticando, durante sua apresentação no painel, a falta de comprometimento das empresas em cumprir a lei. “Mesmo nove meses após a implantação da Lei 12.619 a grande maioria das empresas de transportes permanecem descumprindo as regras, apesar do passivo trabalhista que estão acumulando. Porém, mais de 90% das empresas autuadas pelo ministério, após receberem a multa, conseguem se regularizar. Sendo assim, o que falta mesmo é comprometimento, pois se algumas cumprem, todas podem conseguir, ninguém faz mágica”, afirmou Jorge Souza Borges.

O vice-presidente diretor da Confederação Nacional da Agricultura, José Ramos Torres de Melo Filho, não se manifestou sobre o aumento da jornada dos motoristas,

entretanto, criticou com veemência a ausência de infraestrutura logística no País. Em sua apresentação, José Ramos comprou imagens da Rodovia Dutra, que liga o Rio de Janeiro a São Paulo, com a BR-163 que liga a cidade de Cuiabá, no Mato Grosso do Sul, à cidade de Santarém, no Pará que tem cerca de 1.000 km que não são sequer asfaltados. “A falta de operacionalidade prejudica o empresário empreendedor, e se não houver união entre governo e iniciativa privada o Brasil não chegará onde eu um dia sonhei que ele chegaria”, afirmou o vice-presidente.

Por outro lado, a precariedade nas estradas, para o último debatedor do painel, o diretor jurídico da NTC&Logística, Marcos Aurélio Ribeiro, não é motivo para refazer a lei ou suspendê-la. Segundo ele, a norma precisa assegurar a isonomia entre os trabalhadores autônomos e empregados. Ele foi enfático ao afirmar que o dispositivo legal é claro em casos de situações adversas. “Quando um motorista encontra uma situação completamente adversa, não há limite de horas extras, visto que o mesmo pode dirigir o tempo necessário para sair da situação de risco. Se por acaso alguma regra não está clara, então vamos redigir a lei, mas nunca suspendê-la”, lembrou.

O diretor da NTC criticou ainda o governo que antes de sancionar o texto vetou alguns artigos, especialmente aqueles referentes a obrigações que o governo federal deveria estar submetido. “Não adianta colocar na lei um artigo que seja de obrigação do governo, porque ele não irá fazer nada. A presidente Dilma vetou o artigo que tratava a inclusão de pontos de parada nas novas licitações de rodovias com a justificativa de que aumentaria o pedágio. Mas se é para salvar uma vida, o cidadão e o empresário estão dispostos a pagar o preço que for”, finalizou Marcos Aurélio.

SEGURANÇA NO TRÂNSITO – Além da lei do motorista, o 13º Seminário

Brasileiro do Transporte Rodoviário de Cargas tratou também da questão da segurança no trânsito. Segundo dados apresentados pela coordenadora-geral de Qualidade do Fator Humano no Trânsito do Departamento Nacional de Trânsito (Denatran), Maria Cristina Alcântara Andrade Hoffmann, a cada ano o número de acidentes vem aumentando e, caso não sejam tomadas providências, até 2020 o número de mortos em acidentes de trânsito no mundo inteiro pode chegar a 1,9 milhão.

“Atualmente, muitos países trabalham para a redução destes números. Os Estados Unidos, por exemplo, reduziram em 25% o número de mortes no trânsito entre 1998 e 2010”, explicou Hoffmann. “O mundo vive a década da segurança, e para que a redução nos acidentes seja efetiva, dependemos também da conscientização de toda a sociedade e não apenas dentro do setor de transporte de cargas”, finalizou Hoffmann. A coordenadora afirmou ainda que dados levantados em 2011 apontaram que 57% dos caminhoneiros trabalham os sete dias da semana.

Para o inspetor Stenio Pires Benevides, do Núcleo de Estatística - Divisão de Planejamento Operacional da Polícia Rodoviária Federal, a jornada exaustiva aliada à falta de segurança e manutenção e reparo dos itens básicos dos caminhões são responsáveis pelas mortes nas estradas. Segundo ele, somente no ano passado foram registrados 44 mil acidentes com veículos de carga, nos quais somaram 18 mil mortes apenas dos ocupantes destes veículos. Minas Gerais foi o estado que teve o maior número de mortes. “O estado brasileiro que mais registrou acidentes no ano passado foi Minas Gerais com quase oito mil casos, e o trecho de rodovia federal com o maior número de incidentes foi o trecho da BR 316, no Pará”, explicou.



E-commerce sofre com roubo de cargas

Empresas do setor enfrentam desafios nas áreas de segurança, fiscal, tributária e legislativa, apesar do incremento das vendas online

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

O CRESCIMENTO DAS VENDAS PELA Internet tem sido cada vez mais significativo, mas o setor enfrenta dificuldades, principalmente no que se refere à logística. O consumidor espera agilidade, segurança e eficiência quando recorre ao e-commerce. Em um país que sofre com a falta de mobilidade, de infraestrutura e com a violência urbana, os desafios se avolumam. Para discutir estes temas a Fecomércio realizou o seminário "Barreiras Logísticas no E-commerce", que ocorreu em junho, em São Paulo. De acordo com dados levantados pela e-bit, empresa especializada em informações do setor, o comércio virtual deve apresentar um crescimento nominal de 25%, chegando a um faturamento de R\$ 28 bilhões em 2013.

O roubo de cargas é um dos problemas que as empresas que atuam no setor enfrentam. De acordo com o coronel Paulo Roberto de Souza, assessor de Segurança do Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas de São Paulo e Região (Setcesp), ocorreram de 13 mil a 13,5 mil roubos de carga no País em 2012, que representaram um prejuízo de R\$ 970 milhões. "Do total dos roubos 53%

ocorrem no Estado de São Paulo. Apenas 8% ocorrem nas rodovias e são de cargas acima de R\$ 100 mil. O restante acontece na hora da entrega, na região urbana, e com cargas no valor de até R\$ 30 mil. O e-commerce é bastante afetado, como vemos pelo perfil dos roubos", disse.

Durante o evento, o promotor e assessor jurídico da Secretaria de Segurança Pública do Estado de São Paulo, Fabio Ramazzini Bechara, informou que já não se exige as notas fiscais dos produtos levados em roubo de carga na hora de registrar o boletim de ocorrência (BO). A medida atende à proposta apresentada pela Fecomércio e pelas entidades que representam as empresas de transporte de cargas. "Compreendemos a importância de simplificar o procedimento e de imediato acatamos a demanda. Por isso, colocamos a reivindicação em prática rapidamente",

afirmou Bechara. A medida permite que o BO seja lavrado independentemente das notas, que geralmente são extraviadas com a carga roubada, o que facilita o início imediato da ação policial. A segunda via das notas, por sua vez, deve ser encaminhada depois.

A Fecomércio entregou ao representante da secretaria outras reivindicações para reduzir os roubos no estado: criação de um setor, dentro dos distritos policiais, para combate ao roubo de carga urbana; a otimização dos canais para denúncias e sugestões relacionadas a esse crime; o aproveitamento das blitz da Lei Seca e Motofretistas para verificar se veículos de carga não carregam itens roubados e se o motorista é mesmo o prestador de serviço; e a intensificação do policiamento em áreas consideradas de maior risco para entregas. As propostas foram elaboradas de acordo com as demandas dos parceiros logísticos das empresas de e-commerce, com a participação do Setcesp.

Segundo o presidente do Conselho de TI e E-commerce da Fecomércio, Pedro Guasti, a não exigência da nota fiscal para fazer o BO representa grande avanço. "Imagine que de 70% a 100% das mercadorias alvo de roubo de carga são vendidas via comércio



Paulo de Souza, do Setcesp: em 2012 ocorreram 13 mil roubos de carga no País

eletrônico”, observou. De acordo com um levantamento feito pela entidade, os produtos mais roubados durante as entregas são eletroeletrônicos, equipamentos de informática e telefonia. “E 92% do total de roubos a veículos de carga no Estado de São Paulo acontecem em vias urbanas na capital e na Grande São Paulo”, contou Guasti. Um agravante é que o roubo de volumes menores pode não envolver esquemas organizados, com receptadores difíceis de serem detectados pelo policiamento.

Outra ação importante é regulamentar a lei complementar 121, de fevereiro de 2006, que cria o sistema nacional de prevenção, fiscalização e repressão ao furto e roubo de veículos e cargas. “É preciso combater ainda roubo, receptação e desmanche de veículos. Cerca de 2,8 mil caminhões são desmanchados todos os anos. O veículo acaba se tornando mais um atrativo para as quadrilhas que atuam no roubo de cargas”, ressaltou o coronel Paulo Roberto de Souza, do Setcesp.

BARREIRAS – O seminário ainda abordou questões operacionais, tributárias e legislativas que dificultam a entrega de mercadorias e refletem nos preços dos produtos. Em âmbito regulatório, foram debatidos os



Paulo Guasti: mercadorias roubadas são vendidas via comércio eletrônico

novos desafios operacionais impostos pela Lei da Entrega do Estado de São Paulo, que permite ao consumidor o agendamento da entrega de bens e serviços numa faixa de horário que seja mais conveniente. A lei foi recentemente reformulada, proibindo qualquer cobrança de taxa adicional pelo agendamento – o que era prática comum antes da proibição. O direito ao agendamento vale para qualquer entrega de bem ou serviço no Estado de São Paulo e, inclusive, para empresas de outros estados.

As empresas do setor alegam que a lei é impraticável, além de encarecer o preço final das mercadorias comercializadas online. Segundo Marcos Monteiro, com a lei não existe possibilidade de priorizar as entregas, fazendo com que todas tenham que ser ‘express’. “Atualmente, 93% das entregas são feitas em até dois dias. O ideal

seria estratificar as entregas e acabar com o frete grátis”, disse. Oderi Leite, diretor executivo da Nova.com Comércio Eletrônico, concordou. “O ideal é oferecer a possibilidade de escolha ao consumidor: prazos maiores de entrega teriam custos menores; já as entregas expressas teriam custos mais elevados”, afirmou.

A nova lei tem trazido muitos transtornos às empresas. “É muito importante que o regulador, antes

de propor uma lei, faça uma consulta ao setor para que se possa sugerir e até alterar o pretendido com base na realidade do mercado. Do contrário, as empresas ficam engessadas do dia para a noite, como ocorreu com a Lei da Entrega”, disse o presidente da Câmara Brasileira de Comércio Eletrônico (Câmara-e.net), Ludovino Lopes.

As questões tributárias também afetam o setor, aumentando os custos. O maior exemplo é o Protocolo 21/2011, que viabiliza a cobrança do Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS) de itens comercializados pela internet em estados de destino dos produtos.



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 e saiba mais.

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

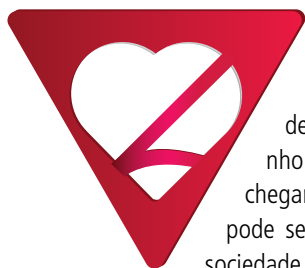


EXCELbr

Transportadores são incentivados a reduzir acidentes de trânsito

Jovens empresários do setor da região de Campinas (SP) estão à frente do programa que, além do objetivo de preservar vidas, visa obter benefícios com contratos de seguro

■ JOÃO MATHIAS



TODO PAÍS BUSCA constantemente o progresso, mas, dependendo do caminho que se escolhe para chegar até ele, o custo pode ser muito alto para a sociedade. Uma corrida desenfreada e a qualquer preço ao crescimento econômico não deixa espaço para práticas sustentáveis, o que compromete o bem-estar da população.

Ter consciência da importância e das consequências dos movimentos de cada engrenagem do motor da economia não é apenas um capricho. Trata-se, sim, de assumir compromissos e responsabilidades para que o País tenha um bem-sucedido desempenho de longo prazo, com benefícios para todos os habitantes.

Um dos reflexos da expansão econômica, a intensificação do fluxo de veículos nos modais de transporte é tida como uma das causas do aumento de muitos acidentes de trânsito. Um meio de evitar colisões e atropelamentos, por exemplo, é a promoção de medidas de prevenção tanto por parte do governo quanto por uma iniciativa privada mais consciente, sobretudo empresas cujos serviços dependem dos sistemas viários.

Vista como um desafio, essa foi a

Daniella Kujiraoka: transportadores aderiram à campanha de segurança

proposta que o consultor em programas de trânsito J. Pedro Correa apresentou, há pouco mais de um ano, aos participantes de uma palestra do Programa de Inovação Empresarial do Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas de Campinas e Região (Sindicamp). Com um forte viés de responsabilidade social, mas também com impactos nos custos operacionais das transportadoras, a ideia de uma campanha de conscientização sobre segurança no trânsito deu início ao Programa de Prevenção de Acidentes de Trânsito do sindicato.

Pedro Correa, responsável pelo desenvolvimento do programa de segurança da Volvo, desafiou o sindicato a criar um programa de

segurança no trânsito e redução de acidentes específico para o setor de transporte rodoviário de cargas, tarefa que a ComJovem Campinas, com todo o apoio e estrutura do Sindicamp, abraçou com afinco”, conta a coordenadora da Comissão de Jovens Empresários e Executivos do Transporte Rodoviário de Cargas de Campinas e Região (ComJovem Campinas), Daniella Mori Kujiraoka.

VANTAGEM FINANCEIRA – Afora a busca pela redução de acidentes no setor, entre outras metas, o programa também quer mostrar que segurança é um grande negócio. A queda do número de acidentes, os quais geram ocorrências de sinistros que resultam em prejuízos financeiros, traz a perspectiva de realizar bons negócios entre transportadoras e seus fornecedores.

“Além dos benefícios diretos em redução da morbidade e da mortalidade resultantes dos acidentes de trânsito envolvendo veículos de cargas, buscamos também benefícios indiretos, como parcerias com seguradoras, através da troca de conhecimentos e treinamentos e possíveis benefícios nas apólices das empresas participantes”, explica Kujiraoka. A ComJovem Campinas está iniciando conversas com grandes seguradoras e corretoras sobre prêmios de apólices e descontos em contratos com seguros de cargas e de veículos.

Diretor da Arnosti Transportes e membro



da diretoria do Sindicamp, Luís Carlos Arnosti ressalta que os planos de obter acordo de redução de custos com empresas seguradoras são um diferencial do programa em relação a outros existentes pelo País. “Não queremos só dar palestras, mas também pensamos em retorno para os participantes”, afirma.

A visão de conseguir lucro é um aspecto essencial para facilitar a adesão dos empresários ao programa, segundo Pedro Correa. O consultor também recomenda que o projeto tenha uma apresentação bem definida quanto à equipe coordenadora, aos objetivos e aos prazos de metas, além de um banco de dados para dar respaldo à análise da evolução dos trabalhos. “O programa exige planejamento, antecipação de cenários e de saídas para contornar os problemas”, explica.

Apesar dos avanços iniciais, a percepção é de que há um longo caminho para criar a estrutura do projeto, dadas as dificuldades para levantar e manter atualizadas as estatísticas junto às transportadoras. Segundo os responsáveis pelo programa, a cultura da segurança ainda não faz parte da rotina da maioria das empresas, que têm o tema apenas como despesa.

Certo de que a iniciativa contribuirá para uma redução significativa de acidentes, o

presidente do Sindicamp, Carlos Panzan, tem certeza de que o setor terá muito o que comemorar no futuro. Porém, o empresário sabe que o saldo positivo depende do aumento da participação das transportadoras. “As empresas precisam se abrir para este projeto, pois não temos indicadores e o setor é muito importante para este País”, destaca Panzan.

NÚMEROS DO PROGRAMA – Também conhecido como Transporte Consciente, o projeto conta com a participação de 22 empresas afiliadas ao Sindicamp, donas de 2.255 veículos, que percorrem, em média, 16 milhões de quilômetros por mês. De setembro de 2012 a maio de 2013, já foram percorridos mais de 146 milhões de quilômetros sem fatalidades.

Em igual período, o fator acidentário, que expressa a quantidade de acidentes por quilômetro rodado, caiu de 1,92 para 1,38. No entanto, vale ressaltar que no intervalo dos nove meses houve algumas oscilações para mais e, em maio, a distância analisada foi menor em relação a setembro.

Composta por gerentes e técnicos de segurança das empresas participantes, colaboradores da Empresa Municipal de Desenvolvimento de Campinas (Emdec),



Carlos Panzan, do Sindicamp: “As empresas precisam se abrir para este projeto”

responsável pela coordenação do trânsito na cidade, e do SEST/Senat, com o auxílio da diretoria e do departamento de recursos humanos do Sindicamp, a comissão do programa é coordenada pela Comjovem Campinas. “Independente de ser coordenado pela ComJovem Campinas, consideramos muito importante, tanto para as empresas transportadoras, quanto para os sindicatos, que outras ComJovens participem de um programa de redução de acidentes”, afirma Kujiraoka.

Com representação regional em todo o País, a ComJovem surgiu em São Paulo na década de 1980 para que jovens empresários e executivos do setor de transporte de cargas e logística participem ativamente de todos os processos que influenciam diretamente as atividades. “Continuaremos com ampla divulgação do programa em sindicatos e seccionais da ComJovem, sendo todos muito bem-vindos para participar conosco de ações que buscam benefícios para o setor, mas que refletem em toda a sociedade”, diz a coordenadora.



Pedro Corrêa defende adoção de medidas de prevenção pelo governo e pelas empresas

Zatix desenvolve solução flexível

Empresa já se prepara para lançar mais duas versões de sua plataforma modular Linker ainda neste ano

■ AMARILIS BERTACHINI

A ZATIX TECNOLOGIA – QUE DESENVOLVE soluções de rastreamento e monitoramento de veículos, gestão de frotas e telemetria – planeja lançar, no início do segundo semestre, a versão 2.5 de sua nova plataforma telemática Linker, que terá comunicação por satélite e envolverá mais inteligência embarcada. Além disso, a empresa prepara-se para apresentar, ainda neste ano – provavelmente durante o 19º Salão Internacional do Transporte (Fenatran), que acontecerá na capital paulista em outubro – a versão 3.0, que está em desenvolvimento.

A companhia lançou no mercado a plataforma telemática Linker no início deste ano. A nova solução é modular, o que a torna flexível e viabiliza diferentes combinações, para atender a diversas necessidades de empresas de todos os portes e ramos de atividade. A solução possibilita acesso online e unifica as atividades de rastreamento, gestão de frotas e apoio à localização de veículos.

O primeiro módulo em comercialização é direcionado a pequenas e médias frotas. “A ideia é, ao longo deste ano, lançar módulos para empresas maiores e, posteriormente, dispor de módulos até para pessoas físicas”, declara Cileneu Nunes, presidente da Zatix.

A Linker funciona como um portal que permite monitorar a localização do veículo pela internet, em tempo real, por meio de mapas digitais e pontos de referência configuráveis, como locais de entrega e coleta. Também mostra o histórico de

posições dos veículos, envia comandos e recebe alertas acionados em situações de risco ou em momentos críticos da operação, possibilitando uma reação rápida do gestor da frota.

A solução disponibiliza ainda informações gerenciais que contribuem para maior eficiência operacional, como pontos de parada, tempo de permanência nos

locais, distância percorrida entre paradas e status da ignição dos veículos, portas e demais sensores. Para facilitar, todas as funcionalidades podem ser configuradas por meio de senhas de acesso para um ou mais usuários.

O novo sistema oferece também rastreamento em tempo real, gestão de riscos por meio de cercas eletrônicas, relatórios gerenciais para aumentar a eficiência operacional, gestão de motorista, teclado para mensagens, replay, hodômetro e compartilhamento de sinal.

A plataforma Linker é comercializada em cinco planos modulares para a marca Omnilink, e em três planos modulares para a marca Graber Rastreamento, o que permite aos clientes antigos a evolução para o novo sistema.

A Zatix já investiu R\$ 5 milhões e programa aplicar outros R\$ 5 milhões nos próximos dois anos. O objetivo é, ao longo do tempo, substituir todos os produtos da empresa pela Linker, gradualmente unificando as diferentes tecnologias utilizadas nas oito empresas do grupo. A nova plataforma é a aposta da Zatix para aumentar sua participação de mercado. A expectativa é elevar suas vendas em 30% e a projeção para este ano é de um faturamento em torno de R\$ 150 milhões, um pouco acima dos R\$ 142 milhões alcançados no ano passado. Criada em junho de 2008, a Zatix Tecnologia é resultado da associação da Omnilink com a Graber Rastreamento e a Teletrim, que já não está mais em atividade.



Cileneu Nunes:
módulos para
empresas
maiores e até
para pessoas
físicas

Dunlop fabricará pneus no Paraná a partir de outubro

Neste complexo industrial serão fabricados 2 mil pneus por dia no primeiro ano, número que será ampliado para 15 mil unidades diárias até 2015

■ SONIA MORAES

A Dunlop, fabricante de pneus que pertence ao grupo japonês Sumitomo Rubber Industries, vai inaugurar em outubro a sua fábrica de pneus em Fazenda do Rio Grande, no Paraná, com investimentos de R\$ 560 milhões. "A fábrica está praticamente pronta, os empregados já estão em treinamento e os primeiros pneus de testes começaram a ser produzidos", disse Renato Baroli, gerente comercial de marketing.

A estratégia da empresa, segundo Baroli, é concentrar inicialmente a produção em pneus para automóveis, utilitário esportivo (SUV) e vans, atendendo o segmento de caminhões e ônibus em todas as aplicações com os modelos importados das suas fábricas do Japão e de outras unidades instaladas em várias localidades do mundo. "As vans serão equipadas exclusivamente com pneus da marca Falken que tem muito destaque na América do Norte", diz Baroli.

O complexo industrial no Paraná inicia as operações com 1.500 empregados diretos. No primeiro ano serão produzidos 2 mil pneus por dia, volume que aumentará para 15 mil unidades diárias até 2015. Além de suprir o mercado brasileiro, a empresa pretende exportar estes pneus para a América do Sul e Central.

Os pneus serão comercializados no mercado brasileiro

por meio de uma rede formada por 14 distribuidores. Até o final de 2013 a empresa pretende abrir 50 lojas oficiais da marca nas cidades de São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná, Rio Grande do Sul, Bahia, Mato Grosso, Minas Gerais, Espírito Santo, Amazonas, Pará e Ceará. A primeira loja da marca foi inaugurada em Curitiba no ano passado.

PLANOS – Baroli destacou que a Dunlop tem planos de crescer no mercado brasileiro, garantindo inicialmente 10% do mercado. "Entendemos que para aumentar a participação da marca no Brasil é preciso ter pneus para caminhões e ônibus, mas a data para começar a investir no segmento de veículos pesados ainda não está definida", informou.

A instalação de um centro de desenvolvimento no Brasil também não é um projeto de curto prazo da companhia. "Já temos um grande CD na cidade de Kobe, o maior do mundo, que possibilita colocar um pneu em produção em dois dias no Japão", justificou o gerente de marketing.

Os pneus que serão fabricados no Brasil utilizarão as mais avançadas tecnologias, com processo de construção que tem um padrão exclusivo de

construção, sem emendas que garante melhor qualidade e performance ao usuário.

Na sua lista de pneus para veículos de carga a Dunlop tem os pneus SP 391, SP 350 e SP 122 para utilização em eixos direcionais e livres e o SP 431 para eixos trativos. Como opção para uso misto tem o modelo SP 581.

Para o segmento de picapes e SUVs a empresa oferece cinco tipo de produtos: o AT2/AT3 para utilização on-road e off-road, o MT1 e MT2 para uso off-road e o PT2 para on-road.

PERFIL – Com sede mundial instalada no Japão e gestão de produção e vendas controlada pela Sumitomo Rubber Industries, a Dunlop está presente em mais de 100 países, incluindo Estados Unidos, Indonésia, Tailândia, China e vários países da Europa, com o total de nove fábricas. Em Kobe, no Japão, a empresa possui um moderno centro de pesquisa e desenvolvimento e três campos de prova.

O grupo Sumitomo Rubber Industries, controlador da Sumitomo Rubber do Brasil, foi fundado em 1909 na cidade de Kobe, no Japão. A empresa cresceu baseada na tecnologia da borracha e, em 1913, foi a primeira a produzir pneus para automóveis no Japão.

Hoje a Sumitomo é considerada uma das principais fabricantes deste segmento no Japão. Também é reconhecida pelo desenvolvimento de novos produtos, utilizando-se das mais avançadas tecnologias disponíveis no mercado. ■





Exposição em Genebra atrai a comunidade da mobilidade

Ônibus Euro 6 e híbridos, além de inovações tecnológicas em sistemas que tornam o transporte público mais eficiente, chamaram a atenção dos profissionais do setor procedentes de dezenas de países

A Exposição de Mobilidade e Transporte Urbano da Associação Internacional de Transporte Público (UITP), realizada no final de maio em Genebra, na Suíça, mostrou as mais recentes inovações direcionadas à melhoria do transporte urbano e intermunicipal. Distribuídas em uma área de 30 mil metros quadrados, 320 empresas de 39 países apresentaram o que há de mais novo em tecnologia e produtos destinados ao transporte público.

Fabricantes como a Mercedes-Benz, MAN, Volvo, Iveco, VDL, Byd, Siemens e Bombardier exibiram seus ônibus destinados a servir de solução para tornar o transporte mais eficiente nas cidades. Na seção dedicada ao setor ferroviário empresas como a Alstom, Bombardier, Siemens, Ansaldo Breda mostraram as tendências que vão moldar o futuro do transporte por ferrovia. O pavilhão da Suíça demonstrou

porque o país tem tanta fama quando se diz respeito ao transporte público. Apresentou o projeto TOSA, um ônibus 100% elétrico – um avanço em veículo de transporte de passageiros, que teve test drive na área externa. Na área de IT as empresas não pouparam esforços para apresentar as mais recentes tecnologias no domínio de transporte público com as todas inovadoras aplicações destinadas às operadoras de transporte. Alguns dos maiores gestores e operadores de transporte público do mundo também estiveram presentes para mostrar suas experiências. É o caso da empresa francesa RATP, da federação italiana de operadores, dos metrô de Moscou e de Teerã e diversos outros.

A Mercedes-Benz apresentou suas principais novidades em produtos e serviços direcionados ao segmento de ônibus. Seu estande na exposição foi dominado pelo

novo modelo urbano Citaro com motorização Euro 6 – o Ônibus do Ano 2013. Segundo a Mercedes, é o ônibus urbanos para operação regular mais vendido do mundo. A família Citaro Euro 6 inclui o ônibus de 12,1 metros de comprimento com duas ou três portas e o modelo articulado Citaro G de 18,1 metros, com três ou quatro portas, junto com as versões para o transporte rural, além do Citaro K, um modelo compacto de duas ou três portas com 10,6 metros de comprimento. No segundo semestre deste ano, a linha Citaro Euro 6 compreenderá 18 versões diferentes. Deste modo a Mercedes-Benz é a primeira fabricante a converter toda sua linha de ônibus para a motorização Euro. Esses modelos Citaro também ostentam o rótulo ambiental "Blue Angel" concedido a veículos de baixas emissões e de ruído reduzido.

MAN – A montadora MAN exibiu na feira



seu ônibus urbano movido a gás natural direcionado a sistemas de BRT (Bus Rápido Transit), com um novo conceito de economia de energia na iluminação. A versão BRT do Lion's City GL foi projetada para operar nas rotas urbanas centrais com um grande número de passageiros. O veículo é articulado, tem 18,7 metros de comprimento e conta com cinco portas, que têm o dobro da largura regular, ou seja, uma porta a mais do que é o usual nos articulados convencionais. Isso permite um bom fluxo, mesmo com um grande volume de passageiros, e paradas mais rápidas.

O interior do veículo também foi concebido para permitir economia de tempo no embarque e desembarque. A frente do salão de passageiros está equipada com assentos dobráveis, dando ao condutor flexibilidade para configurar o número de lugares disponíveis de acordo com a demanda de passageiros. No horário de pico, o condutor tem a opção de bloquear a fila de assentos dobráveis, montada longitudinalmente na área de entrada das portas da frente, para liberar mais espaço em pé. A configuração permite 41 passageiros sentados e 100 passageiros em pé, mais três bancos bloqueáveis.

Testes de campo com o ônibus da MAN resultaram em uma economia de cerca de

40% no tempo de embarque e desembarque de passageiros: o tempo médio dessa ação foi reduzido de 26 para 16 segundos, em comparação a um ônibus de quatro portas circulando no mesmo trajeto.

Como no sistema de BRT o fluxo mais rápido de passageiros deve-se também à compra antecipada dos bilhetes, com controle eletrônico, e o modelo da MAN é equipado com um total de nove validadores, localizados nas portas e na cabine do motorista. Esses equipamentos também

podem escanear bilhetes comprados eletronicamente, por smartphones.

IVECO – A montadora italiana apresentou na exposição da UITP seu novo modelo urbano Urbanway, o primeiro ônibus Euro 6 da fabricante, em uma versão de 12 metros de comprimento. Além disso, exibiu sua tecnologia híbrida com o motor Tector 7 Híbrido que desenvolve até 286 cavalos de potência junto com um motor elétrico



O novo ônibus urbano Mercedes-Benz Citaro, o mais vendido no mundo para operação regular



da linha de trem-de-força da empresa. A montadora também estreou na exposição sua nova marca Iveco Bus para a divisão de ônibus, em substituição a Iris Bus. A nova marca Iveco Bus para os negócios de ônibus dá início a uma nova fase da fabricante para as atividades de transporte coletivo de passageiros que têm por objetivo a expansão em escala mundial.

VOLVO – A Volvo apresentou na exposição da UITP seu novo ônibus híbrido plug-in, que promete ser mais econômico, mais silencioso e mais limpo do ponto de vista ambiental. O início de produção comercial está previsto para daqui a dois anos.

O veículo está em teste desde maio, circulando pelas ruas de Gotemburgo, na Suécia. Com mais de mil ônibus híbridos já comercializados, a Volvo Buses é uma das líderes mundiais em termos de tecnologia híbrida para veículos pesados e com esta

nova investida está dando mais um passo fundamental em direção a um transporte ainda mais eficiente e limpo.

Os híbridos plug-in são baseados no Volvo 7900 híbrido, que foi modificado para permitir a recarga da bateria em redes urbanas de eletricidade através de um coletor instalado no teto. O veículo é equipado com um conjunto de bateria maior, o que lhe dá autonomia para percorrer cerca de sete quilômetros, utilizando em até 70% do trajeto apenas eletricidade, em silêncio e sem emissões.

As baterias podem ser carregadas no terminal de ônibus, por entre seis e dez minutos. Se surgirem problemas para fazer o carregamento da rede elétrica ou se o ônibus for colocado em operação em uma linha sem estações de carregamento, o plug-in híbrido funcionará exatamente como os demais ônibus híbridos.

ABB – A empresa de tecnologia de energia e automação ABB anunciou na feira da UITP que está trabalhando no primeiro sistema do mundo de carregamento rápido de alta capacidade para ônibus elétrico: o projeto-piloto do sistema de ônibus elétrico TOSA. Para isso, está em parceria com a TGP, a empresa de transporte público de Genebra, a Office for the Promotion of Industries and Technologies (OPI) e a concessionária de eletricidade de Genebra SIG.

Pela primeira vez, ônibus elétricos de grande capacidade, que transportam cerca de 135 passageiros, usarão tecnologia de carga rápida. Os veículos serão alimentados diretamente, em pontos selecionados, com uma carga rápida de 15 segundos, aproveitando o tempo em que os passageiros entram e saem do ônibus, usando um novo tipo de carregamento automático.

A TOSA (Otimização de Alimentação do Sistema de Trólebus) é uma solução que não emite CO², já que a eletricidade utilizada provém inteiramente de energia hidrelétrica limpa. O tempo de carregamento é tão rápido que não interfere no horário do ônibus e melhora o ambiente urbano e a paisagem, pois não usa linhas aéreas, proporcionando maior flexibilidade da rota. O sistema utiliza um braço controlado por laser, que se conecta a uma tomada aérea para carregamento nos abrigos de ônibus, em vez das alavancas usuais das linhas aéreas.

Durante a exposição o ônibus elétrico operou entre o aeroporto de Genebra e o centro internacional de exposições Palexpo, levando três minutos e vinte segundos para cobrir a distância de 1,8 quilômetro.



O ônibus elétrico do projeto TOSA transportou visitantes entre a feira da UITP e o aeroporto

Daimler Buses reforça sua estratégia de inovação

Os crescentes desafios que o transporte público precisa enfrentar vão exigir mais inovações tecnológicas nos ônibus, criando novas oportunidades para fabricantes como a Daimler Buses



O novo Citaro recebeu o prêmio de "Ônibus do Ano 2013", conferido por um júri internacional

DESENVOLVER SOLUÇÕES QUE FORNECEM incentivos para fomentar o aumento da utilização dos sistemas de transporte público no mundo é a meta tanto dos operadores como dos fabricantes de ônibus. Como os transportadores de passageiros estão direcionados cada vez mais a oferecer serviços ambiental e economicamente mais sustentáveis, cria-se uma oportunidade aos fabricantes para ajudar a moldar o futuro da mobilidade urbana. É o que declarou Hartmut Schick, CEO da Daimler Buses, no estande da empresa durante a exposição da UITP (Associação Internacional do Transporte Público) em Genebra, na Suíça, em fins de maio. Schick salientou que fabricantes e operadores caminham juntos na busca de sistemas de transporte público ambientalmente corretos por meio da troca de ideias para o desenvolvimento de soluções para promover a mobilidade.

"Este intercâmbio reforça nossa certeza

Hartmut Schick: apesar das oscilações do mercado, a Daimler mantém sua estratégia de inovação

de que estamos oferecendo aos nossos clientes os produtos e serviços de que necessitam", afirmou o CEO da Daimler Buses. "E é o que estamos mostrando neste estande, onde os visitantes podem vislumbrar produtos e serviços que oferecem amplas soluções inovadoras de mobilidade, variando desde apps para smartphone e e-bikes até ônibus e conceitos de transporte de massa. Estamos introduzindo produtos e serviços inovadores que complementam



nossos negócios tradicionais."

Apesar dos altos e baixos da indústria de ônibus nos últimos quatro anos, a Daimler Buses manteve essa estratégia de inovação, segundo Schick. "Uma coisa aprendemos com certeza: os mercados mundiais estão cada vez mais voláteis", afirmou. "Mas estamos convencidos que o transporte público tem um futuro brilhante. Diversos são os motivos: a população mundial ainda está crescendo; as cidades concentram cada vez mais habitantes; congestionamento, poluição e desafios relacionados ao clima não diminuem, os preços dos combustíveis continuam voláteis. Além disso, as normas de emissões ficam cada vez mais rigorosas no mundo; superar cada um desses desafios exigirá inovação tecnológica. Na nossa opinião, isto significará grandes oportunidades para a indústria de ônibus nos anos vindouros."

A Daimler foi a primeira fabricante de ônibus a converter toda sua linha de produtos à motorização euro 6. Até agora já entregou cerca de 350 desses veículos aos clientes.

A última contagem da carteira de pedidos mostrou que 1.700 ônibus Euro 6 estarão em circulação nas ruas até o fim de 2103. Esses novos produtos indicam claramente que a Daimler Buses está fazendo uma forte contribuição para a mobilidade sustentável e reduzindo as emissões, ressaltou Schick.

Os especialistas também concordam que a Daimler Buses está no caminho certo. Um júri internacional conferiu ao novo Citaro o prêmio de "Ônibus do Ano 2013". "Muitos dos outros veículos na categoria eram equipados com tecnologia híbrida. Contudo, nosso ônibus ficou à frente dos concorrentes. Isto mostra claramente que atingimos um padrão de excelência em termos de eficiência e de preservação ambiental", afirmou Schick. O modelo Setra ComfortClass 500 também recebeu o prestigioso prêmio "2013 red dot" para design de produto num concurso que teve a participação de 4.600 modelos inscritos provenientes de 54 países.

O desafio da mobilidade urbana

O seminário da NTU e a feira Transpúblico apresentaram soluções para a mobilidade urbana, desde modernos produtos e serviços até um manifesto cobrando ações mais rápidas do governo voltadas à infraestrutura

■ AMARILIS BERTACHINI, MÁRCIA PINNA RASPANTI, SONIA MORAES E WAGNER DE OLIVEIRA



O ATRASO NA CONCRETIZAÇÃO DOS PROJETOS de infraestrutura para melhorar o transporte coletivo de passageiros foi apontado por participantes do Seminário Nacional NTU 2013 e da feira Transpúblico – realizados, simultaneamente, entre os dias 3 e 5 de julho, em São Paulo – como o principal obstáculo para a melhoria do sistema e como um dos elementos geradores da insatisfação que motivou as manifestações de ruas ocorridos em todo o país no final deste primeiro semestre.

Os presidentes de algumas das entidades mais representativas do setor de ônibus – a Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU), que representa os operadores de ônibus, e a Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus), que

reúne os fabricantes do segmento – declararam seu respeito aos movimentos pacíficos e destacaram a necessidade de solucionar a falta de infraestrutura adequada dentro dos centros urbanos.

“O posicionamento dos empresários do transporte é no sentido de buscar a melhoria da qualidade no serviço de transporte no Brasil. O que falta aos municípios brasileiros é trabalhar com planejamento”, declarou Otávio Vieira da Cunha Filho, presidente da NTU. A entidade aproveitou o evento para divulgar um manifesto com oito sugestões dos empresários sobre o que precisa ser feito, pelos governos municipais, estaduais e federal, para que o setor dê um salto de qualidade.

Entre as medidas sugeridas pela NTU estão

a elaboração imediata dos planos diretores e de mobilidade urbana por todos os municípios obrigados a isso por legislação; o subsídio, com recursos públicos, às gratuidades que oneram a tarifa paga pelos usuários; o subsídio ao serviço, a ser pago por meio de um fundo com recursos dos combustíveis, distribuído aos municípios de forma proporcional à população; a continuidade dos investimentos federais, estaduais e municipais na infraestrutura para a mobilidade urbana; e a desoneração dos tributos municipais, estaduais e federais que pesam sobre o setor de transporte público.

“O governo federal tem planos, mas não saem do papel, por diversas razões. O fato é que agora essas mobilizações farão o governo

tomar agilidade para resolver isso. Existe o dinheiro, existe o programa, agora isso tem que ser resolvido para o bem da sociedade, para melhorar nosso sistema de transporte. A falta de mobilidade no Brasil é que está reduzindo nosso poder de competição com a indústria chinesa”, declarou José Antonio Martins, presidente da Fabus.

“Estamos pleiteando a desoneração de uma série de impostos que afetam a passagem do rodoviário, como subsídio ao diesel, corte do ICMS; precisamos de mais desonerações para que as tarifas possam ser reduzidas, beneficiando o passageiro. Hoje, na indústria, 38% do faturamento é carga tributária”, afirmou Martins, destacando a necessidade de desoneração de toda a cadeia produtiva, desde o aço. “O governo tem que verificar as desonerações para as empresas poderem absorver essas reduções no preço da passagem. Isso é inarredável, só a desoneração da folha não foi suficiente. Isso tem que ser imediato, tirar do papel todos esses projetos, começar a fazer corredores de ônibus, colocar as máquinas nas ruas”, complementou.

Ele garantiu que a indústria não tem qualquer dificuldade para fabricar grandes quantidades de ônibus para atender à demanda dos novos projetos, incluindo os veículos para os projetos de BRT (Bus Rapid Transit), e disse que a capacidade de produção hoje chega a cerca de 3,5 mil carros por mês.

MARCOPOLO – Mas, na opinião de alguns fabricantes, os atrasos nas obras de infraestrutura das cidades-sede da Copa do Mundo pode comprometer a entrega de ônibus para operar em corredores BRT. “Se todos os projetos tiverem que ser executados em um período muito próximo à Copa do Mundo pode faltar capacidade para a indústria atender aos pedidos de ônibus BRT antes do evento”, declarou Paulo Corso, diretor operacional da Marcopolo para o mercado brasileiro. “Vai faltar capacidade momentânea e não é porque a indústria não pode atender às encomendas, mas por falta de tempo



A espanhola Irizar aproveitou a Transpúblico para apresentar sua nova identidade visual



Além de lançar o rodoviário Versatile Gold, a Comil exibiu o Doppio BRT para chassi com motor central



O New Road N10, veículo da primeira série de carros rodoviários da Neobus

suficiente para produzir estes modelos de ônibus”, completou.

A preocupação, segundo o diretor da

Marcopolo, é que a Copa do Mundo está chegando e a empresa está encurtando o prazo de produção. “Se os corredores derem



José Martins: “falta de mobilidade no Brasil está reduzindo nosso poder de competição”

uma acelerada agora ainda dá tempo, depois não”. Ele destacou que é preciso, com a máxima urgência, que os governos municipal, estadual e federal invistam em infraestrutura viária. “Nós, como produtores de ônibus, fizemos a nossa parte, temos os produtos para circular nos corredores à disposição dos empresários, mas eles não têm onde rodar estes veículos.”

A Marcopolo apresentou na Transpúblico o Viale BRT e o Viale BRS, que se destacam pelo design arrojado e podem ser configurados para atender às necessidades específicas de acessibilidade e número de passageiros. A encarroçadora mostrou também o modelo Torino, um ônibus urbano que tem forte aceitação pela relação custo-benefício que proporciona.

NEOBUS – Ronaldo Augusto Fontolan, diretor comercial da Neobus, também acha necessária a antecipação dos pedidos para dar tempo de entregar os ônibus BRT antes da Copa. “As encomendas que já estavam programadas conseguiremos entregar”, afirmou Fontolan. Ele explicou que, antes de colocar um ônibus em produção a empresa avalia a demanda do mercado e faz uma análise de risco para acionar a cadeia produtiva. “Quando eu decido fabricar um ônibus existe uma

quantidade de fornecedores que tem que estar preparada e, com a análise de mercado, nos antecipamos à demanda.”

A encarroçadora expôs na Transpúblico o New Road N10, veículo da primeira série de carros rodoviários da empresa, lançada no ano passado. O modelo é equipado com computador de bordo (item opcional) e carroceria com segurança dupla, em que os principais controles podem ser executados tanto no visor touch screen, quanto nas telas analógicas, o que garante que ele não pare em caso de pane.

IRIZAR – No Brasil, a espanhola Irizar aproveitou a Transpúblico para apresentar sua nova identidade visual. A encarroçadora projeta para este ano um crescimento de vendas de 25%. “Esperamos produzir 850 unidades este ano e comercializar cerca de mil ônibus, alguns a serem entregues no início do próximo ano. O modelo i6 é nosso principal produto, representando de 75% a 80% de nossas vendas no País”, informou o diretor geral da Irizar, Axier Etxezarreta Aiertza.

Segundo o gerente nacional de vendas da Irizar, João Paulo da Cunha Ranalli, a aceitação do i6 superou as expectativas da empresa. “Até dezembro, já havíamos comercializado 700 unidades e, neste ano, já mais 500 veículos foram encomendados. Temos 250 veículos i6 já em operação”, disse. “O fretamento tem puxado as nossas vendas, principalmente por ser um tipo de transporte mais exigente, que precisa oferecer mais conforto e qualidade aos passageiros”, afirmou.

COMIL – A gaúcha Comil lançou na Transpúblico o Versatile Gold, um novo rodoviário para fretamento, com acabamentos externos e internos mais refinados, design mais moderno, direcionado aos segmentos de fretamento contínuo e receptivo, assim como para linhas rodoviárias de curta e média distância. O novo modelo tem motorização dianteira, espaço interno para 48 lugares, ar-condicionado, sistema multiplex e iluminação 100% em Led.

Além do Versatile Gold, a Comil mostrou no evento o Doppio BRT, em sua versão disponível para chassis de motor central, com projeto para o chassi Volvo, o único chassi para o qual ainda não havia projeto desenvolvido pela encarroçadora. A Comil aproveitou para expor também o rodoviário Campione Double Decker, direcionado a viagens de longas distâncias e turismo de alto padrão.

CAIO – A Caio expôs no evento seu microônibus Foz reestilizado, com mudanças no design, na estrutura e no acabamento, para modernizar toda a carroceria. A traseira ganhou traços mais alongados, vidro vigia redesenhado e lanternas independentes em Led, para maior durabilidade. A nova versão tem entradas de ar maiores, para melhorar a refrigeração do motor, faróis independentes e para-choque tripartido, características que diminuam o custo de manutenção.

A encarroçadora também exibiu o novo visual do modelo Solar, cuja frente está com grades frontais totalmente redesenhadas, com entradas de ar maiores, um novo farol com conjunto ótico de características automobilísticas, em Led, e retrovisores maiores e mais modernos para proporcionar maior visibilidade ao motorista.

MONTADORAS – Representantes da indústria consideraram satisfatório o interesse dos empresários em adquirir os novos produtos exibidos pelos fabricantes de chassi e carroceria de ônibus expostos durante os três dias da Transpúblico 2013. Porém, o setor acredita que o crescimento do mercado depende da retomada de licitações com projetos de BRT, em cidades onde os novos prefeitos postergaram encomendas.

“Senti que os empresários estão confiantes na retomada dos negócios”, disse Walter Barbosa, novo diretor de vendas e marketing de ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. “Entidades como a NTU estão empenhadas em discutir com o governo soluções que diminuam os custos sobre os transportes e viabilizem o negócio, do qual o investimento em

produtos mais modernos é essencial para a redução de custos.”

Ônibus urbanos com suspensões pneumáticas, caixas automatizadas e motorização híbrida foram algumas das propostas apresentadas pelos fabricantes na Transpúblico 2013. Essas tecnologias visam garantir maior conforto para usuários e motoristas, sem esquecer do compromisso com a melhor rentabilidade dos operadores — cada vez mais pressionados pelos gestores públicos para uso de equipamentos modernos e seguros.

MERCEDES-BENZ — A Mercedes-Benz mostrou no evento os chassis OF 1721L/59 e OF 1724L/59 com suspensão totalmente pneumática. “A suspensão a ar, que oferece níveis ainda mais elevados de conforto para os passageiros e de dirigibilidade para o motorista, também passa a ser disponível para os veículos OF com motor frontal”, disse Barbosa. A montadora exibiu ainda o chassi OF 1721 com suspensão metálica, o OH 1621 L HíbridoBR, desenvolvido em parceria com a empresa brasileira Eletra, e o OF 1519 R, destinado ao programa Caminho da Escola.

SCANIA — “Mesmo que as fabricantes de chassis deem conta da produção para as encomendas de última hora, haverá um gargalo nas encarroçadoras para atender à grande demanda por estes modelos de ônibus”, afirmou Wilson Pereira, diretor comercial da Scania Latin America. Ele destacou que, entre as cidades que tinham projeto de construção de corredores BRT, somente o do Rio de Janeiro se concretizou. “É uma obra que consome muito tempo e, como a construção não tem seguido no ritmo que se esperava, os operadores não estão fechando negócios”, afirmou. “Se o governo decidir retomar os projetos de BRT em última hora não será possível entregar os ônibus antes da Copa porque há limitação de tempo para a produção dos veículos, que no caso dos chassis é de até 60 dias”, calculou Pereira.

Na Transpúblico deste ano a Scania expôs em seu estande os chassis de sua nova

linha de ônibus urbanos com motores dianteiros, lançada no final do ano passado, que tem concentrado os esforços de divulgação da empresa: o F 250. Foram mostrados dois exemplares do F 250 NZ 4x2, sendo um deles implementado com carroceria Caio.

VOLVO — A Volvo, que lidera o segmento de BRT na América Latina, onde tem 77% de participação de mercado na Colômbia, com a venda de modelos articulados e biarticulados para o Transmilênio, revisou sua projeção de vendas de ônibus BRT, diminuindo o seu volume de 8 mil para 4 mil unidades. “As obras de infraestrutura para a implantação dos corredores segregados não avançaram e as encomendas estão sendo adiadas pelas empresas”, disse Euclides de Castro, gerente de ônibus da Volvo para a América Latina.

Em termos de produtos na Transpúblico, a grande aposta da Volvo foi o chassi com motor dianteiro B270F, com suspensão pneumática. Com esta versão, a empresa ampliou ainda mais sua oferta de produtos para transporte de passageiros no segmento rodoviário e urbano. O modelo, que possui configuração 4x2, permite uma ampla gama de carrocerias e é voltado para os segmentos urbano, rodoviário e de fretamento.

MAN — Roberto Pavan, supervisor de marketing do produto ônibus da MAN Latin America, afirmou que a montadora também saiu com grandes expectativas da Transpúblico 2013, já que a empresa considera o evento um dos mais importantes do setor no Brasil.

A menina dos olhos da MAN na feira foi o chassi VW 18.280 OT LE (motor traseiro, low-entry). Desenvolvido em parceria entre os técnicos da MAN no Brasil e na Alemanha, o chassi pode receber carrocerias de até 13,2 metros. O veículo possui motor com tecnologia EGR, fabricado pela MAN no Brasil.

Além do VW 18.280, tiveram espaço no estande os chassis de motor dianteiro VW 17230 e VW 17230 OD, o VW 15.190 OD V-Tronic, cujo câmbio automatizado é indicado para linhas alimentadoras, podendo

receber carrocerias de até 11,5 metros, além do 17.280 (motor traseiro e também automatizado) e do 15.230 OT LT (motor traseiro, low-entry).

Pavan disse acreditar que as licitações em andamento nas cidades de Brasília e Recife para ônibus BRT devem ter conclusão no segundo semestre. “Com isso, esperamos uma melhora no quadro de vendas em relação aos primeiros seis meses deste ano. Nossa previsão é que o mercado possa fechar com 32 mil unidades, acima dos 28 mil ônibus vendidos em 2012”, disse Pavan, para quem o Brasil deve manter a posição de terceiro maior mercado do mundo.

AGRALE — O diretor comercial da Agrale, Alvonir de Miranda, afirmou que a Transpúblico foi o evento ideal para a empresa entrar de vez no segmento de 17 toneladas. Por isso, no estande da montadora foram expostos os chassis MA 10.0, MA 15.0 e MA 17.0. A estratégia foi a de conquistar clientes dos outros modelos de linha MA, que já têm reputação no mercado. “Somos muito bem avaliados no urbano. Esse é o nosso maior patrimônio, e vamos tirar proveito disso”, reforçou Miranda.

IVECO — Para marcar sua participação na Transpúblico, a Iveco mostrou o chassi rodoviário Euro rider, base do ônibus “Mosqueteiro”, que foi entregue ao clube do Corinthians Paulista para deslocamento dos jogadores. Outro destaque foi o minibus elétrico, veículo resultante das pesquisas da Iveco em projetos de sustentabilidade, e que foi desenvolvido para aplicações de transporte (tanto turístico quanto profissional) em áreas que demandam baixo impacto ambiental.

Os novos modelos CityClass (nas versões escolar, fretamento e turismo/executivo, para a faixa de micro-ônibus de 7 e 8 toneladas), estiveram no estande da Iveco, assim como o chassi S170 (para aplicações urbanas e interurbanas no segmento de 17 toneladas) e o Daily Minibus (para o nicho de vans Premium para transporte executivo e de turismo). ■

Aperto de mãos

DPaschoal contabiliza primeiros resultados de seu programa de relacionamento com caminhoneiros para fidelizar clientes e ampliar a divulgação de produtos e serviços oferecidos por sua rede

■ AMARILIS BERTACHINI

A DPASCHOAL CONSEGUIU REUNIR MAIS de dez mil clientes que se cadastraram em seu programa de fidelidade chamado de TruckCard, lançado oficialmente no início deste ano. O programa é voltado para o segmento de veículos pesados, foi estruturado para estreitar o relacionamento com o consumidor e, ao mesmo tempo, ajudar a divulgar melhor os diferentes produtos e serviços que a rede oferece aos caminhoneiros. O objetivo principal é aumentar a aproximação com esses clientes da linha pesada que representaram 60% do faturamento de R\$ 1,2 bilhão da rede em 2012.

Ao adquirir qualquer produto, ou serviço, o cliente – novo ou já cadastrado – recebe um kit composto pelo cartão TruckCard, uma carteirinha do Clube de Vantagens e um porta-documento para guardar o próprio cartão e documentos pessoais. A carteirinha contém uma tabela onde será anotada cada nova aquisição feita para que o cliente possa acompanhar o acúmulo de vantagens. A cada três produtos ou serviços adquiridos, o cliente recebe um brinde personalizado DPaschoal que pode ser uma bolsa térmica na compra de três itens; um galão térmico na compra de mais três itens e uma bolsa de viagem na compra de outros três itens. Segundo William Bossolani, gerente de marketing da DPaschoal, os brindes foram escolhidos após pesquisa que apurou que esses são itens de uso diário dos caminhoneiros. O Clube Vantagens é válido por um ano.

William Bossolani: ação ajuda a conquistar a confiança do cliente

Entre as ações do programa, no mês de seu aniversário o caminhoneiro é presenteado com um desconto de R\$ 50,00 na compra de duas recapagens e recebe um SMS da empresa parabenizando-o pela data. Na opinião de Bossolani, essa ação ajuda a empresa a conquistar a confiança do cliente que vê que a prestadora de serviço está pensando nele. Nos meses de julho, em que o segmento comemora o mês do caminhoneiro, cada cliente cadastrado no TruckCard recebe um talão com oito cheques bônus, que somam o valor de R\$ 100,00 em descontos, em produtos e serviços, incluindo baterias, macacos, rodas, óleo e alinhamento.

Na busca por estreitar os laços com os proprietários de veículos pesados a empresa também criou um serviço em que o



Clientes da linha pesada representaram 60% do faturamento em 2012

cliente recebe um alerta via SMS sobre o término do prazo de garantia de qualquer serviço realizado, 30 dias antes do vencimento, para que ele tenha tempo de passar em uma das lojas e fazer um check-up dentro da garantia. “Esse informativo é uma forma simples e rápida de prestar serviço aos nossos clientes”, diz Bossolani.

A ideia do programa de fidelização surgiu após um estudo feito há cerca de quatro anos para identificar o perfil consumidor do caminhoneiro no Brasil. A pesquisa encomendada pela DPaschoal mostrou que esses profissionais não conheciam todos os serviços oferecidos pela rede, que é mais identificada pela atividade de troca e recapagem de pneus, mas que também oferece uma gama de serviços e produtos que abrange baterias, lonas, cordas e óleo.

Segundo Bossolani, a expectativa é atingir 50 mil clientes neste primeiro ano. A DPaschoal tem hoje um cadastro de caminhoneiros com mais de 300 mil nomes. ■

**7 e 8
Agosto
2013**
Vitória | ES
UFES - Universidade
Federal do Espírito Santo

IV Encontro de Ferrovias ANTF

PROGRAMAÇÃO

7 de agosto de 2013

Das 08h30 às 09h30 Credenciamento / Welcome Coffee

Das 09h30 às 10h30

Abertura

César Borges, Ministros do Transportes
Renato Casagrande, Governador do ES
Nery Rossi, Secretário de Estado de Desenvolvimento ES
Luciano Rezende, Prefeito de Vitória
Jorge Luiz Bastos, Diretor Geral ANTT
Bernardo Figueiredo, Presidente da EPL
Vicente Abate, Presidente da Abifer
Reinaldo Centoducatte, Reitor UFES
Rodrigo Vilaça, Presidente Executivo da ANTF
Ângelo Baptista, Presidente do Conselho da ANTF
José Alberto Pereira Ribeiro, Presidente ANEOR

10h30 - 11h00



Rodrigo Vilaça

Presidente Executivo da ANTF
Setor ferroviário de cargas
e planos do Governo Federal

11h00 - 11h30



Renato Casagrande

Governador do ES
Principais desafios para o
desenvolvimento da infraestrutura no ES

11h30 - 12h00



Reinaldo Centoducatte

Reitor UFES
O Papel do Engenheiro no
desenvolvimento da logística do ES

12h00 - 12h30



Roberto Di Biase

Diretor de engenharia da Vale
Tema a definir

12h30 às 13h30

ALMOÇO

13h30 às 14h00

Palestra Patrocinador

PETROBRAS

14h00 às 14h20

Palestra Patrocinador

VOSSLOH

14h20 às 14h40

Palestra Patrocinador

IAT

14h40 às 15h00

Palestra Patrocinador

LAIRD

15h00 às 15h20

Palestra Patrocinador

PROGRESS RAIL

15h20 às 16h00

Coffee Break

Das 16h00 às 18h00

Apresentação dos trabalhos
das Sessões Técnicas paralelas

8 de agosto de 2013

9H30 - 10H00



Nery Rossi

Secretário do Estado
e Desenvolvimento ES
A importância do planejamento no setor
de transportes - PELT

10H00 - 10H30



Vicente Abate

Presidente da Abifer
A indústria ferroviária brasileira

10H30 - 11H00



Joubert Flores

Presidente ANP trilhos
O setor metroferroviário no Brasil

11H00 - 11H30



Jean Mafra

Superintendência de Infraestrutura
e Serviços de Transporte Ferroviário
de Cargas
O papel da agência

11H30 - 12H00



Bento José de Lima

Diretor de operações da VALEC
O novo papel da Valec

12h10 às 13h30

ALMOÇO

13h30 - 13h50

Palestra Patrocinador

13h50 - 14h10

Palestra Patrocinador

14h10 - 14h30

Palestra Patrocinador

14h30 - 14h50

Palestra Patrocinador

14h50 - 15h10

Palestra Patrocinador

15h10 - 15h30

Coffee Break

Das 15h30 às 18h00

Apresentação dos trabalhos
das Sessões Técnicas paralelas

Das 18h00 às 18h30

Palestra de Encerramento

Obs.: As palestras das sessões técnicas serão paralelas e simultâneas

Mais informações:

Telefone: 11-5096.8104
e-mail: encontrodeferrovias@otmeditora.com.br
www.antf.org.br
www.otmeditora.com.br

Patrocínio Platina:



Patrocínio Ouro:



Patrocínio Prata:



Patrocínio Bronze:



Realização:



Apoio:

Ferrovias Norte Sul - FNS



TRANSNORDESTINA



Organização:



Revista oficial:





Emraport atende à nova lei dos portos

A Emraport, empresa da Odebrecht TransPort e DP World, responsável pelo mais novo terminal portuário privado do Brasil, iniciou as suas operações comerciais, dentro das condições da nova lei dos portos, recentemente aprovada pelo Congresso.

As atividades começaram com a escala do navio Mercosul Manaus, a primeira embarcação comercial a atracar no terminal, fazendo transporte de cargas de cabotagem.

O Mercosul Manaus, operado pela Mercosul Line em parceria com a Login, tem 210 metros de comprimento e capacidade para 2.500 TEU. Ao todo 271 contêineres foram embarcados, sendo 13 reefers (com cargas congeladas). O trabalho de embarque envolveu 60 integrantes do terminal e foi realizado em nove horas.

Além do Porto de Santos, o Mercosul Manaus atende aos portos de Manaus, Suape, Paranaguá, Itajaí e Itaguaí. Este serviço será feito em escalas semanais no novo terminal. A partir de agosto, a empresa receberá também navios que atendem as rotas entre a América do Sul e o extremo Oriente.

“O terminal é um dos mais modernos da América do Sul e contribuirá de maneira significativa para o incremento das movimentações do Porto de Santos”, disse Ernst Schulze, presidente da Emraport.

Volvo vende 150 caminhões FMX para o Uruguai

A Volvo Latin America vendeu 150 caminhões FMX para o Uruguai. O negócio fechado pela Mekatronick, importador de veículos Volvo naquele país, é o maior realizado pela marca no setor de caminhões e garantiu à montadora a liderança de mercado, com 41% de participação.

Os caminhões, modelo rígido e cavalos-mecânicos, têm configuração 6x2, motorização de 400 cv e caixa de câmbio I-Shift, feito especialmente para aquele mercado.

Os veículos serão usados por seis transportadoras em rotas



que variam de 100 a 400 quilômetros, carregando madeira das florestas uruguaias para abastecer a fábrica de celulose localizada na região de Punta Pereira, a 210 quilômetros da

capital Montevideu. “Os caminhões FMX se caracterizam por sua alta produtividade e economia de combustível. Esses atributos foram preponderantes para os clientes locais decidirem pelos veículos Volvo”, afirma José Macedo, gerente de vendas Volvo para o Uruguai e para os mercados da Bolívia e Paraguai.

“Nossa liderança mostra que o mercado reconhece que os caminhões Volvo são a melhor oferta para os transportadores uruguaios”, afirma Roger Alm, presidente do Grupo Volvo America Latina.

Grupo Chibatão eleva em 13% movimentação de cargas no semestre

O terminal portuário alfandegado do Grupo Chibatão, localizado na zona sul de Manaus, encerrou o primeiro semestre de 2013 com crescimento de 13% na quantidade de cargas movimentadas em comparação com o mesmo período do ano passado.

Os navios de cabotagem (que percorrem o litoral brasileiro) lideraram o total de mercadorias movimentadas com 44,4%, seguidos pelos navios de longo curso (rota Manaus e outros países) com 28,3% e o reposicionamento de contêineres



vazios com 27,2%.

Entre os principais produtos que passaram pelo

terminal Chibatão no período estão as matérias-primas para o Polo Industrial de Manaus (PIM), televisores, aparelhos de ar-condicionado, polipropileno, madeira, motocicletas, bicicletas e maquinários que chegam ao estado.

Segundo Jhony Fidelis, gestor do porto, com o crescimento natural da produção do PIM no segundo semestre, até o mês de novembro, a expectativa da companhia é fechar o ano com expansão de 10% a 12% nas cargas movimentadas em relação a 2012.

Porto Alegre terá o primeiro aeromóvel do País



O primeiro aeromóvel do Brasil, que interligará a estação aeroporto da Trensurb ao terminal 1 do aeroporto internacional Salgado Filho de Porto Alegre, está em fase final de conclusão com previsão de entrar em operação no fim de agosto. Este veículo percorrerá

em dois minutos 814 metros.

Por ser totalmente desenvolvido no Brasil e usar tecnologia 100% nacional, o aeromóvel contribuiu para movimentar a indústria no País. Nos quase três anos de obras, 59 empresas e 1.058 pessoas participaram da construção deste trecho.

O aeromóvel utiliza veículos leves movidos por meio de propulsão pneumática - o ar é soprado por ventiladores industriais de alta eficiência energética, por meio de um duto localizado dentro da via. O vento empurra uma aleta (semelhante a uma vela de barco) fixada por uma haste ao veículo, que se movimenta sobre rodas de aço em trilhos.

O conceito da tecnologia foi criado pelo empresário gaúcho Oskar Coester, na década de 1960. Apesar de ter uma linha teste em Porto Alegre, o sistema operava comercialmente somente na Indonésia, desde 1989. Em agosto de 2010, foi firmado contrato entre Trensurb e Aeromóvel Brasil para a implantação da primeira linha comercial da tecnologia no País.

Mercedes-Benz vende 80 caminhões para a Ouro Verde



A Mercedes-Benz vendeu no primeiro semestre 80 caminhões para a Ouro Verde, empresa paranaense que atua no segmento de locação de máquinas e equipamentos pesados e terceirização de veículos leves. Do total adquirido, cerca de 40 unidades

são do modelo extrapesado Axor 3344 6x4, versões cavalo-mecânico e plataforma, que estão sendo utilizados na prestação de serviços para empresas do segmento de etanol.

O pacote de vendas inclui também o caminhão pesado

Atron 2729 6x4 e o semipesado Atego 1719 4x2, ambos para transporte de carga e produtos, e para serviços de apoio no campo em diversos segmentos das empresas atendidas pela Ouro Verde, como telecomunicações, agronegócio, mineração, florestal, indústria e construção civil.

“A venda desse expressivo lote de 80 caminhões em 2013 reafirma nossa sólida e longa parceria com a Ouro Verde, que desde sua fundação, há 40 anos, é um tradicional cliente da nossa marca”, afirma Gilson Mansur, diretor de vendas e marketing de caminhões da Mercedes-Benz do Brasil.

João Vicente Faria é o novo presidente da Eaton



A Eaton, fabricante americana de autopeças, nomeou João Vicente Faria para o cargo de presidente corporativo da empresa na América La-

tina e para vice-presidente do setor elétrico para a mesma região, em substituição a Antônio Galvão, que passa a ocupar o cargo de presidente do grupo Veículo para América do Sul.

Formado em engenharia de materiais pela Universidade de São Carlos, com mestrado em engenharia e MBA pela FIA/USP, Faria ingressou na Eaton em 1987 como engenheiro de materiais para o Grupo Veículos em Valinhos (SP) e ocupou vários cargos e liderança em diversas áreas, incluindo engenharia, qualidade, forjaria, fabricação de caminhões e negócios agrícolas.

Faria teve a sua primeira missão internacional em 2004, na Itália, quando ocupou o cargo de gerente geral de uma operação da divisão automotiva. Em 2007 foi promovido presidente da mesma divisão e transferido para os Estados Unidos. Em 2009 retornou à Itália para assumir o cargo de presidente do Grupo Veículo para a Europa, Oriente Médio e África. Em 2010, mudou-se para os Estados Unidos para assumir a presidência do Grupo Hidráulico nas Américas. “É ótimo voltar para o Brasil e ajudar a liderar um crescimento agressivo da Eaton na região”, disse João Faria.



Novas tecnologias e processos impostos pela rapidez do mundo digital mudam rapidamente parâmetros e conceitos, deixando velho o que há pouco tempo era novidade.

Só as mentalidades abertas a essas mudanças devem sobreviver em um novo ambiente de negócios impessoal e bastante profissionalizado, onde as novas gerações vão ditar os padrões de comportamento. Na área da gestão de frotas, as empresas têm de mudar a maneira no treinamento de seus motoristas, melhorar o planejamento a fim de resolver grandes gargalos da infraestrutura, permitindo assim que as frotas e as mercadorias cheguem cada vez mais rápido ao desti-

no, com o menor custo operacional e maior produtividade, sem esquecer com a preocupação que envolve o meio ambiente.

É com este objetivo que OTM Editora apresenta a sua sétima edição, do **Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas**, conscientizando os profissionais da importância do gerenciamento humano e o acompanhamento dos avanços tecnológicos.

Estimamos um público de 400 executivos do setor de transportes e logísticas, que terão a oportunidade de promover a troca de conhecimentos e experiências em um ambiente de integração e network profissional.

ÔNIBUS | CAMINHÕES | VANS | UTILITÁRIOS | AUTOMÓVEIS | MOBILIDADE



Patrocínio:



Realização:



Organização:



Apoio editorial:



23 E 24
setembro
2013
AMCHAM | SP

11 5096-8104



gestaodefrotas@otmeditora.com.br



www.otmeditora.com.br



FÓRUM DE GESTÃO E EFICIÊNCIA DE FROTAS

A coordenação do Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas está a cargo de



MARCELO NOGUEIRA BUENO

Bacharel em Administração de Empresas pela UNICID – 1994

MBA em Marketing – FGV – 2003

Pós-graduação em Administração e Tecnologia Automotiva – Centro
Universitário FEI – 2005

24 anos de experiência profissional sendo 13 anos deles na área de frotas,
em toda a sua cadeia de valor:

Empresas: Renault do Brasil, Ticket Serviços, CESVI Brasil, Cork Services –
Informações para Gestão de Frotas – Sócio Proprietário.



O novo perfil dos portos brasileiros

A Lei dos Portos recém-sancionada pretende mudar a realidade das operações portuárias no Brasil para aumentar a eficiência e a competitividade, com a redução do custo da logística nacional

■ AMARILIS BERTACHINI

O GOVERNO FEDERAL ANUNCIOU, NO início de julho, os nomes dos 50 primeiros interessados na construção de Terminais de Uso Privativo (TUP), em áreas que estão entre as 29 regiões geográficas pré-estabelecidas. Como ficam fora da área de portos públicos, esses terminais não precisam passar por licitação. Os novos empreendimentos serão construídos dentro das condições regidas pela Lei 12.815/2013, conhecida como Lei dos Portos, que foi sancionada no último dia 5 de junho, pela presidente Dilma Rousseff, com 13 vetos ao texto aprovado pelo Congresso Nacional.

Segundo dados da Secretaria dos Portos, estes terminais somam investimentos de mais de R\$ 11 bilhões e poderão movimentar cerca de 105 milhões de toneladas de cargas por ano, incluindo granéis sólidos e líquidos, carga geral e contêineres. A maioria, 27 dos 50 projetos, concentra-se na região Norte, somando um investimento de R\$ 1,8 bilhão. Para o Sudeste foram aprovados 12 novos terminais que receberão um investimento de R\$ 4,6 bilhões; para a região Sul estão previstos cinco empreendimentos que totalizam R\$ 150 milhões; o Nordeste receberá três grandes TUPs, orçados em R\$ 4,5 bilhões, e o Centro-Oeste terá três novos empreendimentos, com investimentos de R\$ 43 milhões.

Estas primeiras autorizações para instalação de terminais portuários privados fora das áreas dos portos públicos fazem parte do "Programa de Investimento em Logística: Portos", lançado em dezembro do ano

passado pelo governo federal, que envolve investimentos de R\$ 54,2 bilhões no setor portuário brasileiro, e prevê uma série de medidas para incentivar a modernização da infraestrutura e da gestão dos portos, com expansão dos investimentos privados no setor, redução de custos e aumento da eficiência portuária.

"Dos investimentos divulgados pelo governo, foram previstos em torno de R\$ 31 bilhões em investimentos relacionados às instalações portuárias privadas", comenta Fernando Fonseca, diretor interino da Agência Nacional dos Transportes Aquaviários (Antaq). O programa prevê que serão aplicados R\$ 31 bilhões em arrendamentos e TUPs até 2015 e outros R\$ 23,2 bilhões entre 2016 e 2017. A Secretaria de Portos ficou responsável pela centralização do planejamento portuário, portos marítimos, fluviais e lacustres, e o Ministério dos Transportes ficou com o encargo dos modais terrestre e hidroviário.

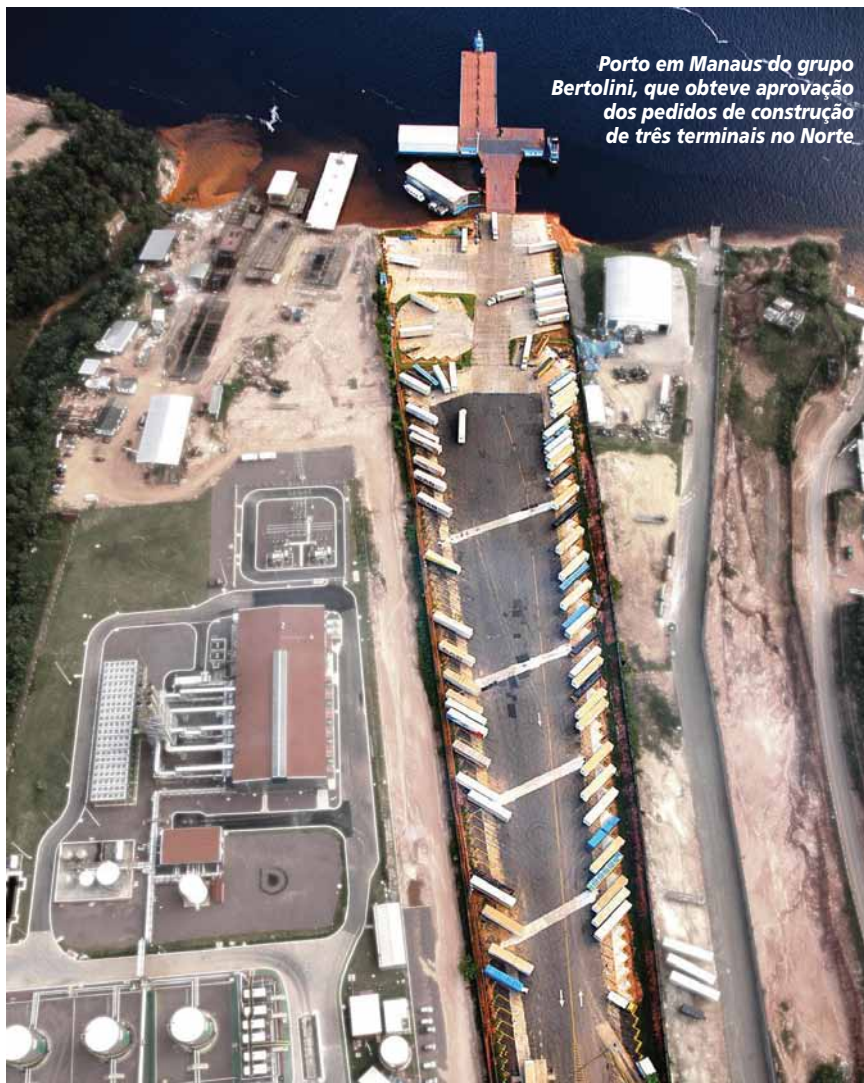
Na lista destes primeiros pedidos aprovados constam três portos do grupo Bertolini: em Manaus (AM), para carga geral e granel sólido; em Juruti (PA), para carga geral; e em Porto Velho (RO), para granel sólido. De acordo com Erasmo Bertolini, diretor de navegação da empresa, os processos que a Bertolini possui junto à Antaq, solicitando outorga para os novos terminais, são anteriores à nova lei. Ficaram parados devido às indefinições das responsabilidades do órgão responsável pelas outorgas, pela demora na promulgação da

lei e, somente agora, terão continuidade. "Não temos nenhum terminal outorgado após a publicação da nova lei", explica. Ele afirma que, assim que as outorgas dos novos terminais forem concedidas à Bertolini, a empresa dará início à construção e, posteriormente, à operação desses terminais.

Segundo o executivo, para os tipos de portos que a Bertolini possui, que são TUP e estações de transbordo de cargas (ETC), a nova lei afeta de maneira mais branda, uma vez que, em sua análise, a maioria das mudanças alcança mais os portos públicos, no que tange às concessões e arrendamento dessas áreas.

Sob seu ponto de vista, um dos maiores pontos positivos que a lei trouxe foi retirada da exigência de maior movimentação de carga própria nos TUP. Antes da lei, os TUP tinham que ter predominância de movimentação e armazenagem de carga própria e o mínimo de cargas de terceiros, o que foi excluído, facilitando a operabilidade dos terminais e a manutenção dos mesmos.

Já como ponto negativo, o diretor cita a indefinição das poligonais dos portos públicos, uma vez que, em algumas regiões, essa poligonal abrange toda a área fluvial em torno das cidades, como, por exemplo, em Belém e em Santarém, no Pará. "Podemos citar também que antes da nova lei, as outorgas emitidas pela Antaq eram por tempo indeterminado e, agora, passam a ser por 25 anos, podendo ser prorrogáveis por períodos sucessivos, desde que sejam



preenchidas as exigências contidas na mesma”, acrescenta.

Erasmu Bertolini diz que ainda não é possível estimar em quanto tempo o mercado irá perceber as melhorias derivadas das novas regras, uma vez que, para as empresas que operam com TUP e ETC, que é o caso da Bertolini, as mudanças mais significativas afetam a estrutura da própria empresa. “Podemos cogitar, porém, que o mercado irá perceber as melhorias propostas pela lei quando os portos forem ampliados e modernizados, otimizando os processos de carregamento e descarregamento dos navios, nos casos dos terminais que fazem este tipo de operação”, comenta.

Ele pondera que toda a grande mudança gera grandes transtornos e, com a aplicação da nova lei, não será diferente. “Acreditamos que as dificuldades ocorrerão, porém não temos como dizer quais setores serão alcançados, podendo ser essas dificuldades tanto no âmbito das solicitações de outorgas quanto na manutenção das mesmas. Podemos também descrever como preocupação a forma como a SEP (Secretaria de Portos) e a Antaq irão trabalhar e quais parâmetros serão utilizados nas fiscalizações desses terminais”, diz.

Até meados de julho, a Antaq tinha uma lista de 127 pedidos para novos TUP. O

anúncio dos 50 primeiros aprovados contemplou empreendimentos que já têm a documentação necessária para início de obras. Mas, se outros interessados se candidatarem à construção nas mesmas áreas – as propostas podem ser entregues até o dia 5 de agosto –, estes pedidos poderão ser incluídos na lista e passarão por um processo seletivo.

“Os anúncios ainda estão em andamento, conforme cronograma estabelecido, e, portanto, ainda não houve a primeira autorização”, explica o diretor interino da Antaq.

Após o término do prazo para apresentação de novos interessados, as propostas serão analisadas e as autorizações começarão a ser emitidas a partir do dia 21 de setembro. Após a autorização de construção, os empreendedores terão até três anos para iniciarem a operação. Todas essas regras foram definidas no Decreto 8.033/2013, publicado no Diário Oficial da União, no dia 28 de junho de 2013.

PONTOS VETADOS – A aprovação da nova lei percorreu um caminho polêmico. O governo enviou ao Congresso a Medida Provisória 595/2012 no dia 6 dezembro do ano passado. O texto foi aprovado pela Câmara e pelo Senado no dia 16 de junho, poucas horas antes de perder a validade, e no dia 5 de junho a lei foi sancionada pela presidência com 13 vetos. Entre eles está o trecho que previa a prorrogação automática, por mais 25 anos, dos novos contratos de concessão e arrendamento de terminais em portos públicos.

Foi vetado também o limite à entrada em licitações de empresas com participação societária superior a 5% em companhias de navegação marítima; a obrigação de que a segurança do porto seja feita pela Guarda Portuária e a obrigatoriedade de que órgãos gestores de mão de obra (Ogmos) atestem a qualificação profissional do trabalhador portuário avulso inscrito em cadastro de terminais de uso privado.

Tubarão faz carregamento recorde

Após passar por obras de dragagem e ampliação do píer, o porto ficou apto a realizar o carregamento total de um navio do tipo Valemax, que tem capacidade para transportar 400 mil toneladas

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI



Porto de Tubarão permite carregamento total de um navio do tipo Valemax

O PORTO DE TUBARÃO, LOCALIZADO nos arredores de Vitória, no Espírito Santo, passou por obras para aumentar a sua produtividade. Foi realizado um processo de dragagem e adequação do píer, o que permitiu que fosse realizado em maio o primeiro carregamento total de um navio do tipo Valemax, o maior mineraleiro do mundo, com capacidade total de 400 mil toneladas. Este é o maior carregamento da história do Porto de Tubarão, batendo o recorde anterior, de 2002, quando o navio Berge Stahl foi carregado com 335.088 toneladas de minério de ferro.

Com a dragagem, a profundidade do canal de navegação do Porto de Tubarão passou de 22,5 metros para 25,3 metros,

possibilitando o carregamento de navios com até 23 metros de calado – distância vertical entre a superfície da água e a parte mais baixa do navio. A intervenção durou 22 meses sem que houvesse interrupção das atividades do porto. Desde janeiro de 2012, o Porto de Tubarão vem carregando parcialmente os navios Valemax, como parte do projeto da Vale de preparação do porto para receber os maiores mineraleiros do mundo.

Os navios Valemax já atracaram em dez portos em todo o mundo, além das duas Estações de Transferência de Minério em Subic Bay, nas Filipinas. Até o primeiro semestre de 2014, os mineraleiros também vão passar a atracar no terminal marítimo

e centro de distribuição da Vale na Malásia. O objetivo com a frota é maximizar a eficiência das operações e reduzir o custo do transporte transoceânico de minério de ferro para as siderúrgicas. Os navios do tipo Valemax são considerados os mais ecológicos no mercado de granéis sólidos, pois permitem a redução em 35% na emissão de carbono por tonelada de minério transportada, comparado a navios de outras categorias. Ao todo, até o fim deste ano serão 35 navios, entre próprios e contratados, com operação exclusiva para a Vale.

EFICIÊNCIA – Com 47 anos de história, o Porto de Tubarão é

considerado o título de maior exportador de minério de ferro do mundo. Além disso, o porto é apontado como o mais eficiente do mundo em termos de giro de pátio (eficiência na movimentação de minério e pelotas nos pátios de estocagem). O Porto de Tubarão alcançou o embarque recorde de mais de 106 milhões de toneladas de minério de ferro e pelotas, respondendo, em 2012, pela movimentação de mais de 123 milhões de toneladas, entre minério de ferro, grãos, carvão e fertilizantes.

Um estudo da Universidade de São Paulo (USP), de 2009, concluiu que o Porto de Tubarão merece o título de mais eficiente do mundo em embarque de minério de ferro a partir da análise do giro

de pátio, ou seja, utilização da área de estocagem. No caso de Tubarão, o giro é de cerca de 31 vezes, enquanto a média mundial é de 15 vezes. Para se ter ideia do crescimento da demanda mundial por minério de ferro, quando foi construído, em 1966, o Porto de Tubarão já tinha condições de receber navios de até 150 mil toneladas, sendo que, na época, o “porte” máximo das embarcações era de aproximadamente 60 mil toneladas. Atualmente, já existem navios com capacidade para 400 mil toneladas de minério de ferro. Em média, 1,1 mil navios passam por ano pelo porto.

Os números positivos não se resumem apenas à movimentação de cargas. No que diz respeito ao meio ambiente, os resultados são também bastante expressivos. Em se tratando de recursos hídricos, por exemplo, 52,8% da água utilizada na operação do porto são provenientes de reuso. O porto também emprega mais de 2,3 mil empregados, entre próprios e contratados, número que representa cerca de 20% de todos os profissionais alocados no Complexo de Tubarão, considerado o maior site de pelotização do mundo.

TERMINAIS – O Complexo Portuário de Tubarão é formado por dois terminais destinados ao embarque de minério de ferro e pelotas; pelo Terminal de Praia Mole (TPM), por onde é feita a importação de carvão mineral; pelo Terminal de Produtos Diversos (TPD), no qual ocorre o embarque de grãos e o desembarque de fertilizantes; e pelo Terminal de Grânéis Líquidos (TGL), operado pela Petrosbras na movimentação de combustível.

Do volume total das exportações de grãos no Brasil, 15% são feitos pelo Terminal de Produtos Diversos. O TPD é responsável também por 8% da importação total de fertilizantes efetuados pelo País. Setenta por cento do carvão consumido pelas siderúrgicas brasileiras são

desembarcados no País pelo Terminal de Praia Mole. Além disso, o combustível que chega pelo TGL abastece, além do Espírito Santo, o sul da Bahia.

TECNOLOGIA – Até o final do ano, serão instalados 400 sensores no Porto de Tubarão para monitoramento online, 24 horas, dos equipamentos como transportadores, viradores de vagão, recuperadores e empilhadeiras. O monitoramento foi iniciado em 2010 para identificar vibrações, qualidade do óleo e falhas elétricas nos terminais de Tubarão, Praia Mole e Produtos Diversos. A previsão é que, até 2017, sejam instalados 5.879 pontos de monitoramento, o que vai abranger 100% das máquinas e equipamentos para transporte de minério e carga geral.


O monitoramento permite fazer o diagnóstico de falhas nos equipamentos, garantindo mais segurança e eficiência às operações. Somente no ano passado, 21 paradas corretivas de manutenção foram evitadas a partir da identificação prévia de falhas potenciais nos equipamentos. Todas essas falhas não teriam sido identificadas manualmente. Os dados coletados pelos sensores são transmitidos por fibra ótica para o Centro de Diagnóstico Remoto (CDR), que registra, com precisão, informações essenciais para verificar alterações e falhas no funcionamento das máquinas. Quando alguma dúvida é identificada, é emitido um alarme e uma mensagem é enviada por e-mail para a equipe de manutenção.

HISTÓRIA – O minério de ferro produzido pela Vale era, inicialmente, exportado pelo Porto de Vitória que tinha capacidade de receber navios de até 30 mil toneladas. No início da década de 1960 foi firmado entre a Vale e um grupo de siderúrgicas japonesas o primeiro contrato

do mundo para o fornecimento de minério de ferro por longo prazo: 5 milhões de toneladas por ano, durante 15 anos. A parceria criou desafios para os dois lados. O Japão iniciou o projeto de construção de um navio gigantesco. Na época, o maior transportador de minério de ferro do mundo, Ore Chief, tinha capacidade de 35 mil toneladas. Além disso, as empresas se encarregaram de construir dez portos para receber o minério de ferro.

No Brasil, para honrar o compromisso, a Vale precisava de outro porto para escoar a produção. O local escolhido foi a Fazenda Piraem, a 12 quilômetros do centro de Vitória. A região bucólica tinha topografia excepcional para instalação de uma área industrial de grande porte e excelentes condições marítimas, como profundidade de mar e altura das ondas. Foi projetado para receber embarcações com mais de 150 mil toneladas, que ainda nem existiam. Na época, a capacidade dos navios não ultrapassava 60 mil toneladas.

No dia 1 de abril de 1966 foi inaugurado o Porto de Tubarão, como previa o contrato assinado quatro anos antes. O carregamento do navio suíço Lapplant, com aproximadamente 20 mil toneladas, marcou a data. Na década de 1970, foi iniciada a expansão de Tubarão com um segundo píer para embarque de minério de ferro, com maior capacidade. O píer dois possui carregadores de navios capazes de movimentar 16 mil toneladas por hora. Responde hoje por 65% do embarque de minério de ferro de Tubarão.

Em 1983 foi criado o Terminal de Praia Mole (para movimentar materiais como carvão mineral, coque e manganês). Em 1986 foi inaugurado o Terminal de Grânéis Líquidos (para movimentação de combustíveis). O Terminal de Produtos Diversos foi inaugurado em 1998, para movimentar grãos e fertilizantes. 

Infraestrutura brasileira está defasada

Estudo da Fiesp aponta os gargalos da logística brasileira e faz a comparação da situação do Brasil em relação aos países com as melhores práticas

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

DE ACORDO COM A FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO Estado de São Paulo (Fiesp), o desempenho de regiões metropolitanas do Brasil apresenta defasagem de 67% em comparação com as regiões mais avançadas do mundo, no que se refere à infraestrutura de transportes. A entidade chegou a este resultado utilizando o Índice Comparado de Desempenho da Infraestrutura de Transportes (IDT), um trabalho desenvolvido com a colaboração com professores da Fundação Getúlio Vargas. Elaborado pela Fiesp nos últimos três anos, o IDT compara o desempenho de 18 indicadores de logística do Brasil em relação a líderes do setor no mundo.

Entre os 18 indicadores de logística avaliados estão disponibilidade de rodovias, número médio de pousos e decolagens, quilômetros de ferrovias e hidrovias, número de óbitos em rodovias, porcentagem de rodovias pavimentadas e outros segmentos. “O Índice é um exame, um diagnóstico que mostra a gravidade dos problemas que temos em logística e estrutura. Mas sou otimista que esses problemas podem ser curados”, disse Carlos Cavalcanti, diretor de Infraestrutura da Fiesp.

De acordo com Cavalcanti, a infraestrutura brasileira é insuficiente e funciona de maneira precária, já que não acompanha o crescimento da economia. “O IDT mostra que o Estado precisa se afastar da tarefa de ser engenheiro – estado não deve contratar obra. O Estado deve planejar e regular, e deixar por conta do empresariado buscar as melhores condições de mercado

e gerir”, diz. Para ele, o IDT mostra que “a insatisfação do brasileiro é justa” e que o Brasil precisa enfrentar os problemas apontados pelo estudo o quanto antes. “O desafio fundamental é entender qual a distância que o Brasil se encontra das potências. Quantificar tal defasagem. O índice serve para isso”, afirma.

Para Paulo Skaf, presidente da Fiesp, os investimentos feitos nos últimos 12 anos na área de transporte estão muito aquém das necessidades. “O que falta é uma gestão eficiente, muitos dos investimentos são feitos e acabam custando muito mais do que deveriam. Falta planejamento, estratégia, seriedade e coragem para tirar as coisas do papel e fazer acontecer.” O estudo da Fiesp constatou que a maior malha viária no País, a de rodovias, com uma média de 2,5 km por 10 mil habitantes, é, ainda, 43% menor que o padrão de excelência internacional, de quase 4,8 km por 10 mil habitantes.

A segurança nas estradas também foi avaliada pela entidade e os resultados são bastante preocupantes. Comparado aos países com melhores práticas de

infraestrutura de transportes, o Brasil está defasado em 70% em evitar acidentes em rodovias, indica também o estudo. Segundo o IDT, a cada 10 mil habitantes no Brasil dois morrem em rodovias, considerando as federais estaduais e municipais, enquanto o grupo de países com melhores práticas logísticas apresenta uma taxa de 0,6 óbito para 10 mil habitantes.

CUSTOS – Os piores desempenhos do Brasil em relação ao padrão de excelência mundial são os relativos a ferrovias (20%) e hidrovias (21%). No caso do transporte ferroviário, embora a capacidade de transporte (tonelagem por quilômetro de linha férrea) seja equivalente ao benchmark internacional, a extensão da malha ferroviária está 93% abaixo do ideal, e o frete por ferrovia é quase 16 vezes maior que o melhor padrão praticado no mundo – no quesito frete ferroviário o benchmark internacional é de apenas 6% do custo brasileiro.

Cavalcanti comenta os altos custos de logística, que fazem, por exemplo, com que as mercadorias que levam 324 minutos para ser liberadas nos aeroportos de padrão mundial exigissem quase 3.200 minutos nos aeroportos da Infraero, em 2010. O custo de se levar um contêiner de 20 pés da região metropolitana ao local da exportação era de, em média, US\$ 621 no exterior e de quase US\$ 1,8 mil no Brasil – indicador que, no começo de 2012, deve ter sofrido deterioração, com os engarrafamentos da safra nos gargalos logísticos do País.

Custo de se levar um contêiner de 20 pés da região metropolitana ao local da exportação

NO BRASIL - US\$ 1,8 MIL
NO EXTERIOR - US\$ 621



ANPTrilhos, uma associação tão grande quanto o Brasil.

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

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



A união do sistema metroferroviário nacional em nome da mobilidade.



 twitter.com/anptrilhos
 www.facebook.com/anptrilhos

anptrilhos.com.br



9 a 11. OUT. 2013
Rio de Janeiro - RJ

INSCRIÇÕES ABERTAS!

Hotel Royal Tulip
Av. Aquarela do Brasil, 75,
São Conrado, RJ

Expo.Logística

A 14ª Expo.Logística é o ambiente ideal para quem busca a realização de novos negócios, atualização profissional, networking, divulgação da sua marca, assim como a promoção e lançamento de produtos, serviços e soluções completas para o setor.

PARTICIPE DO MAIS TRADICIONAL E CONCEITUADO EVENTO DE LOGÍSTICA DO BRASIL.

Há 19 anos, propiciando um ambiente favorável para atualização, *networking* de alto nível e discussão de temas relevantes para a comunidade de logística e supply chain.

CONFIRA A PROGRAMAÇÃO DE 2013:

- 09 palestrantes internacionais;
- 05 pesquisas inéditas, sendo duas em âmbito global;
- Mais de 60 sessões divididas entre Sessões Gerais, Mega Sessões, Cases, Tutoriais e Workshops;
- 13º Prêmio ILOS – Os Melhores Prestadores de Serviços Logísticos do Brasil.

PATROCÍNIO:



Co-Sponsored by



Apoio



PROGRAMAÇÃO E INSCRIÇÕES: www.ilos.com.br

ESPECIALISTAS EM LOGÍSTICA E SUPPLY CHAIN



CUSTOS OPERACIONAIS

VEÍCULO FIAT MODELO UNO MILLE FIRE FLEX QUILÔMETRO/MÊS 2.500			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIAÇÃO	271,30	0,1085	18,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	193,81	0,0775	12,9
LICENCIAMENTO	74,92	0,0300	5,0
SEGUROS	177,02	0,0708	11,7
SALÁRIO DE MOTORISTA			
SUBTOTAL CF	717,05	0,2868	47,5
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	59,25	0,0237	3,9
PNEUS	41,00	0,0164	2,7
COMBUSTÍVEL	630,00	0,2520	41,8
LUBRICANTE DE MOTOR	10,75	0,0043	0,7
LUBRICANTE DE CÂMBIO	0,00	0,0000	0,0
LAVAGEM	50,00	0,0200	3,3
SUBTOTAL CV	791,00	0,3164	52,5
CUSTO TOTAL NO MÊS	1.508,05	0,6032	100,0

VEÍCULO VOLKSWAGEN MODELO 15.180 4X2 BAÚ QUILÔMETRO/MÊS 10.000			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIAÇÃO	711,57	0,0712	5,5
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1.100,64	0,1101	8,5
LICENCIAMENTO	221,32	0,0221	1,7
SEGUROS	681,62	0,0682	5,3
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.436,26	0,2436	18,8
SUBTOTAL CF	5.151,41	0,5151	39,7
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	1.492,00	0,1492	11,5
PNEUS	892,00	0,0892	6,9
COMBUSTÍVEL	4.537,00	0,4537	35,0
LUBRICANTE DE MOTOR	267,00	0,0267	2,1
LUBRICANTE DE CÂMBIO	43,00	0,0043	0,3
LAVAGEM	580,00	0,0580	4,5
SUBTOTAL CV	7.811,00	0,7811	60,3
CUSTO TOTAL NO MÊS	12.962,41	1,2962	100,0

VEÍCULO VW MODELO KOMBI FURGÃO FLEX QUILÔMETRO/MÊS 3.500			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIAÇÃO	477,41	0,1364	19,1
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	341,83	0,0977	13,7
LICENCIAMENTO	119,99	0,0343	4,8
SEGUROS	286,20	0,0818	11,4
SALÁRIO DE MOTORISTA	0,00	0,0000	0,0
SUBTOTAL CF	1.225,43	0,3501	49,0
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	145,95	0,0417	5,8
PNEUS	108,85	0,0311	4,3
COMBUSTÍVEL	945,00	0,2700	37,8
LUBRICANTE DE MOTOR	7,35	0,0021	0,3
LUBRICANTE DE CÂMBIO	0,00	0,0000	0,0
LAVAGEM	70,00	0,0200	2,8
SUBTOTAL CV	1.277,15	0,3649	51,0
CUSTO TOTAL NO MÊS	2.502,58	0,7150	100,0

VEÍCULO MERCEDES-BENZ MODELO ATEGO 1725 4X2 CS QUILÔMETRO/MÊS 10.000			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIAÇÃO	775,45	0,0775	5,5
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1.193,92	0,1194	8,5
LICENCIAMENTO	244,56	0,0245	1,7
SEGUROS	858,64	0,0859	6,1
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.436,26	0,2436	17,4
SUBTOTAL CF	5.508,83	0,5509	39,3
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	1.628,00	0,1628	11,6
PNEUS	858,00	0,0858	6,1
COMBUSTÍVEL	5.104,00	0,5104	36,4
LUBRICANTE DE MOTOR	267,00	0,0267	1,9
LUBRICANTE DE CÂMBIO	57,00	0,0057	0,4
LAVAGEM	580,00	0,0580	4,1
SUBTOTAL CV	8.494,00	0,8494	60,7
CUSTO TOTAL NO MÊS	14.002,83	1,4003	100,0

VEÍCULO FORD MODELO F-4000 BAÚ QUILÔMETRO/MÊS 5.000			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIAÇÃO	547,13	0,1094	7,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	881,87	0,1764	11,3
LICENCIAMENTO	195,09	0,0390	2,5
SEGUROS	494,71	0,0989	6,4
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.436,26	0,4873	31,3
SUBTOTAL CF	4.555,06	0,9110	58,6
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	635,00	0,127	8,2
PNEUS	272,00	0,0544	3,5
COMBUSTÍVEL	2.041,50	0,4083	26,3
LUBRICANTE DE MOTOR	87,50	0,0175	1,1
LUBRICANTE DE CÂMBIO	9,50	0,0019	0,1
LAVAGEM	175,00	0,0350	2,3
SUBTOTAL CV	3.220,50	0,6441	41,4
CUSTO TOTAL NO MÊS	7.775,56	1,5551	100

VEÍCULO SCANIA MODELO R-440 A 4X2 QUILÔMETRO/MÊS 15.000			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIAÇÃO	1.604,56	0,1070	6,3
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2.404,41	0,1603	9,4
LICENCIAMENTO	438,02	0,0292	1,7
SEGUROS	1.095,16	0,0730	4,3
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.436,26	0,1624	9,5
SUBTOTAL CF	7.978,41	0,5319	31,2
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	3.502,50	0,2335	13,7
PNEUS	1.393,50	0,0929	5,4
COMBUSTÍVEL	10.936,50	0,7291	42,7
LUBRICANTE DE MOTOR	400,50	0,0267	1,6
LUBRICANTE DE CÂMBIO	81,00	0,0054	0,3
LAVAGEM	1.305,00	0,0870	5,1
SUBTOTAL CV	17.619,00	1,1746	68,8
CUSTO TOTAL NO MÊS	25.597,41	1,7065	100,0

Produção de caminhões sobe 52,5% no primeiro semestre

Vendas internas, porém, aumentam 6,8%, puxadas principalmente pelo desempenho da Volvo e da Scania, que dobrou seu volume comercializado

■ WAGNER OLIVEIRA

A PRODUÇÃO DE CAMINHÕES CRESCEU 52,5% no primeiro semestre de 2013 em relação ao mesmo período do ano passado. Nos primeiros seis meses deste ano, foram fabricadas no Brasil 95.268 unidades ante as 62.423 produzidas entre janeiro e junho de 2012, de acordo com levantamento da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

Embora a produção tenha dado um grande salto, os emplacamentos internos não cresceram na mesma proporção. Entre janeiro e junho, foram comercializados no País 72.435 caminhões – alta de 6,8% em relação aos 67.826 produzidos no mesmo período de 2012.

De acordo com Luiz Moan, presidente da Anfavea, o aumento das vendas de caminhões, estimuladas por juros menores, fez com que a indústria elevasse a produção, já que os estoques estavam muito baixos no ano passado em razão da desaceleração provocada pela introdução da tecnologia Euro 5.

O mercado já não aposta, porém, que as vendas possam atingir uma alta de dois dígitos este ano, conforme alguns analistas e setores da indústria vinham cogitando para o segmento de veículos pesados, ainda que sazonalmente o segundo semestre registre desempenho superior ao primeiro.

Para o presidente da Anfavea, Luiz Moan, os resultados obtidos até agora são bastante positivos.

“Caminhões são bens de capital, que significam o aumento do investimento na economia, o que nos leva a manter o otimismo.” Moan também ressaltou a importância do aumento das vendas de ônibus, que subiram 5,6% no primeiro semestre, influenciadas pelo programa federal Caminho da Escola.

Outro dado significativo é que em junho as vendas de caminhões mantiveram trajetória de alta, com crescimento de 3,6% em relação ao maio. Para a Anfavea, o dado mostra a necessidade de novos veículos tanto para substituição de frota quanto para a demanda de novos serviços no transporte de cargas.

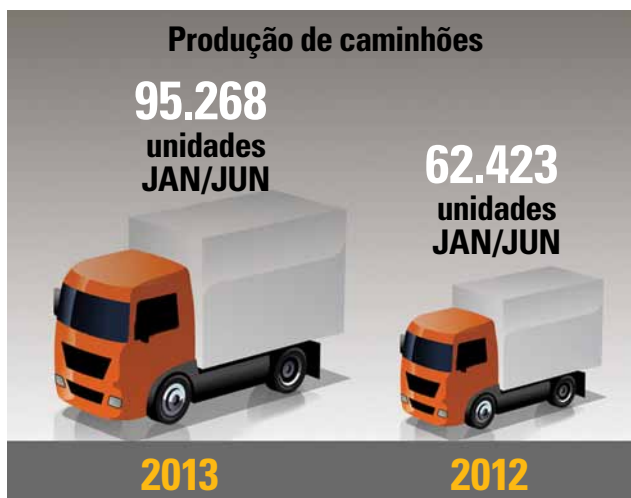
Entre as principais marcas que competem no segmento de caminhões, o desempenho não foi semelhante nos primeiros seis meses do ano. De acordo com o relatório da Anfavea baseado no Registro Nacional de Veículos Automotores (Renavam). O desempenho mais surpreendente

foi o desempenho da Scania, que emplacou 9.227 unidades, comparadas com 4.727 – alta de 103,7%. Já a Volvo teve um forte aumento nas vendas, de 37,2%, no primeiro semestre em relação ao mesmo período do ano passado.

Ainda segundo a Anfavea, as vendas da MAN Latin America caíram 7,6% no período, enquanto as da Mercedes-Benz recuaram 1,4% no período. A Ford também apresentou um resultado negativo, com baixa de 13,2% nos seis primeiros meses do ano. A expectativa da montadora é reverter a queda e tentar um novo reposicionamento, já que neste segundo semestre iniciam-se as vendas de seu novo Cargo extrapesado.

A Iveco, com 5.389 caminhões emplacados, apresentou uma leve queda de 0,4%, ante as 5.413 unidades comercializadas no mesmo período do ano passado.

As exportações de caminhões recuaram 6,5% no primeiro semestre – passando de 12.116 unidades para 11.333. Para a Anfavea, a variação cambial, que teve um fator positivo para os carros de passeio, não surtiu o mesmo efeito para o segmento de caminhões, cujas vendas sempre dependem do cenário econômico de cada país, como a Argentina, que recebe o maior volume da produção e enfrenta problemas financeiros.



Seu especialista em sistemas eletrônicos diesel está sempre em dia com o futuro.



Só a rede de oficinas especializadas no reparo dos sistemas eletrônicos diesel tem a capacitação técnica e os equipamentos necessários para atender aos modernos sistemas Common Rail.

Em uma oficina Bosch Diesel Center, você conta com:

- ▶ Os mais avançados e precisos equipamentos do mercado.
- ▶ Infraestrutura completa: instalações especiais garantem a qualidade dos serviços (*clean room*).
- ▶ Equipe especializada com profissionais treinados pela Bosch.
- ▶ Qualidade certificada: é a única autorizada a realizar garantia dos sistemas eletrônicos diesel.
- ▶ Componentes originais utilizados em todos os serviços.

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

www.boschdieselcenter.com.br



Faça revisões em seu veículo regularmente.



MAIS QUILÔMETROS, MAIS ECONOMIA.

Linha Shell Evolux. Sua frota precisa desta performance.

- Economia de até 3% no consumo de combustível
- Menores custos de manutenção
- Maior potência e melhor performance do motor

Abasteça e aproveite os benefícios exclusivos* de Shell Evolux Diesel, disponível nas versões S-10, S-500 e S-1800. Saiba mais em www.shell.com.br e conheça também Shell Evolux Arla 32.

Central de Atendimento: 0800 728 1616.

Shell
Evolux
Diesel



A marca Shell é licenciada para Raízen, uma joint venture entre Shell e Cosan. *Esses benefícios resumem resultados de testes realizados pela Shell em motores a diesel de caminhões e ônibus com o Shell Evolux Diesel quando comparados ao diesel comum, podendo variar com o tipo de veículo.