

transporte

Todos os modais

transporte
MODERNO

45
ANOS



Ano 45 - n° 429 - R\$ 15,00

FORD COMEÇA A EXIBIR LINHA 2009



Chega o novo
chassi cabine Daily

Expedição da GM
visita 32 portos

Tecnologia Volvo
protege o motorista

Megatrem transporta
minério de Carajás a São Luís

Guerra, vice-líder,
é da francesa Axxon

Mercedes dá show
com 5 novos chassis

Marcopolo anuncia
fábrica de ônibus no Egito

ENTREVISTA/JAIME ARDILA

Presidente mostra
os rumos da GM



Volvo VM ganha
série especial



LOGÍSTICA
NO BRASIL 2008/9
transporte

infraestrutura

ANUÁRIO DE
GESTÃO DE FROTAS,
TREINAMENTO
E PÓS-VENDAS

2009



A liberdade é de graça!

Agora você tem o Vale Pedágio totalmente eletrônico e com custo zero!



**SEM PAPEL
SEM CARTÃO
SEM PARAR**

Com o **Vale Pedágio Via Fácil**, é possível comprar viagens e traçar rotas via Internet, sem se preocupar com manuseio de cartões nem aquisição de equipamentos especiais. O veículo cadastrado passa nas cancelas automáticas do **Sem Parar / Via Fácil** e o controle da viagem é feito com total segurança via internet.

Cadastre-se agora sem compromisso e use quando quiser.

www.valeviafacil.com.br

0800 015 02 52

Trens e navios ganham espaço

Deu bons frutos a revitalização das ferrovias, processo iniciado na segunda metade dos anos 90 com a privatização dos ativos pertencentes ao governo federal.

Após décadas de paralisia e conseqüente queda de participação na matriz de transporte, as ferrovias, nas mãos privadas, passaram a dar resultados. O aumento dos trilhos no bolo das cargas é uma demonstração da revitalização.

Outro resultado palpável se dá na ressurreição da chamada indústria de material ferroviário. Depois de anos a fio derrapando nos trilhos, o setor tem demonstrado vitalidade. Um dos sinais dessa nova realidade que se apresenta é o vivo interesse de empresas estrangeiras em participar do renascido mercado ferroviário.

Prova disso é o passo da GE, uma das líderes em fabricação de locomotivas, que, atraída pelo crescimento da atividade ferroviária, elegeu o Brasil, especificamente Minas Gerais, como um dos centros produtores de máquinas de grande porte. Outra gigante americana, a Caterpillar, também quis se dizer presente no renascimento da indústria de material ferroviário. Para isso, em junho, através de seu braço ferroviário, Progress Rail Services, concluiu a compra integral da MGE Equipamentos & Serviços Ferroviários, empresa brasileira fundada em 1991 e dedicada à produção de motores elétricos e reforma de carros de passageiros e locomotivas.

A revitalização que se consolida na ferrovia e dá frutos maduros no setor de material ferroviário, começa a ocorrer também na atividade de construção naval à medida em que programas de governo são materializados. A encomenda de petroleiros pela Transpetro, o braço de transporte da Petrobras, acelera os estaleiros e ativa os empregos.

Um país emergente como o Brasil precisa de transporte eficiente. E para isso, além de uma indústria de caminhões entre as maiores do mundo, precisava também de respostas efetivas das indústrias naval e ferroviária. Felizmente, tal resposta saiu dos planos para entrar na esfera da realidade.

SUMÁRIO

Entrevista: **pág. 6**

Jaime Ardila

Presidente da General Motors do Brasil conta quais são os planos da montadora no País e como é feita a logística de transporte de veículos e de supply chain

Ford **pág. 10**

Começam a chegar ao mercado os caminhões da Linha 2009 enquanto a empresa adota o segundo turno na sua fábrica para atender à demanda crescente

Iveco **pág. 14**

Paolo Monerino, presidente mundial da Iveco, veio ao Brasil para inaugurar o Centro de Desenvolvimento de Produto da montadora, em Sete Lagoas (MG)

Volvo **pág. 16**

A empresa lança série comemorativa do caminhão semipesado VM, com acessórios exclusivos, homenagem às 10 mil unidades já produzidas do veículo em cinco anos

Tecnologia **pág. 18**

A Volvo mostra os mais recentes sistemas de segurança desenvolvidos na Europa que já estão disponíveis em seus caminhões e ônibus fabricados no Brasil

Scania **pág. 22**

No mercado da Argentina a montadora brasileira mantém uma rede de 24 distribuidores que têm lista de espera até o começo de 2008 para aquisição de caminhões

Mercedes-Benz **pág. 24**

No Showbus, maior evento promovido pela montadora na sua unidade em Campinas para relacionamento com os clientes, a empresa lançou cinco modelos de chassis

Portos **pág. 28**

A Flexpedition Portos Abertos, promovida pela GM do Brasil e Bosch, leva jornalistas para conhecer a realidade de 32 portos marítimos brasileiros, em seis etapas

Carajás **pág. 36**

Estrada de ferro inicia a operação do maior trem do mundo, de 3,5 km e 330 vagões, que transportará 230 milhões de toneladas de minério de ferro a partir de 2012

Guerra **pág. 40**

A segunda maior fabricante de implementos para transporte de carga no Brasil passa a ser controlada pelo fundo de investimentos francês Axxon Group

Odebrecht **pág. 44**

Nas operações nacionais e internacionais, a empreiteira mantém controle apurado da frota de mais de 3,7 mil equipamentos, incluindo caminhões com 13 toneladas de PBT

Cimentos **pág. 47**

Uma das maiores fabricantes mundiais de cimento e concreto, a suíça Holcim se prepara para atender novos clientes, reforçando sua estratégia de distribuição

Transportadoras **pág. 50**

Com frota própria de 480 caminhões, a transportadora Belmok vai inaugurar um dos maiores centros logísticos do país, com 450 mil m², em Viana (ES)

Componentes **pág. 52**

Uma das grandes sistemistas do país, a ZF do Brasil comemora 50 anos no país com quatro fábricas e anuncia expansão com investimentos de R\$ 450 milhões até 2011.

Embreagens **pág. 54**

Em cinco anos, a Allison Transmission quer introduzir seu modelo de transmissão automática em cerca de 60% do segmento de caminhões pesados produzidos no País

MWM **pág. 56**

Fábrica brasileira irá fornecer propulsores de 7,6 litros e 9,3 litros para equipar ônibus e caminhões montados pela International Caminhões no México

Bosch **pág. 57**

Para manter a competitividade da subsidiária brasileira, a fabricante tem como meta elevar a produção dos sistemas de freio ABS para 250 mil unidades/ano

Aéreo **pág. 58**

Com a compra de cinco novos jatos Embraer 165, a Trip Linhas Aéreas pretende ampliar para um milhão ainda em 2008 o número de passageiros transportados

Internacional **pág. 60**

Com liderança solidificada na Europa, o grupo holandês TNT avança a passos largos nas direções da Ásia e da América do Sul, mantendo o Brasil como ponta de lança

Rastreamento **pág. 66**

Omnilink, Graber, Teletrim e Patria Investimentos se unem para criar a holding Zatix e oferecer uma ampla gama de produtos ao mercado que movimentam R\$ 2,5 bilhões ao ano

Gestão **pág. 68**

Grupo que administra os serviços Sem Parar e Via Fácil lança um novo serviço de vale pedágio eletrônico operado pela internet, que facilita o trâmite das operações

Ferrovias **pág. 70**

Seminário Brasil nos Trilhos destacou as notórias condições de expansão do modal ferroviário e a expressiva contribuição que pode dar à continuidade do crescimento

Marcopolo **pág. 76**

Dentro de um ano entrara em operação a segunda fábrica da encarregadora na África, situada em Suez, no Egito, com produção inicial prevista de 1,5 mil carrocerias

Metropolitano **pág. 78**

Consórcio formado pelas empresas Alstom, Besix e Sercoa implantará veículos leves sobre trilhos (VLS) no sistema de transporte urbano de Dubai

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br

SECRETÁRIA EXECUTIVA

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com.br

SEMINÁRIOS E CURSOS

Sabrina Baialardi
sabrina@otmeditora.com.br

MARKETING

Maira de Castro
maira@otmeditora.com.br

REDAÇÃO

Editor

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com.br

Colaboradores

Sonia Crespo
soniacrespo@otmeditora.com.br

Raimundo Oliveira
raimundo.oliveira@otmeditora.com.br

Vicente Vilaradaga
vicente@otmeditora.com.br

Projeto Gráfico

Artworks Comunicação
www.artworks.com.br

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto
vito@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin
gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Alessandra Amadei
alessandra@otmeditora.com.br

Alcindo Fontana
fontal@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

Gilberto A. Paulin

João Mário

Tel.: (41) 3027-5565

spala@spalamkt.com.br

Tiragem e distribuição
10.000 exemplares

Auditado por

PRICEWATERHOUSECOOPERS

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

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



Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:

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

CEP 04604-006 - São Paulo, SP

Tel./Fax: (11) 5096-8104 (seqüencial)

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a: **anotec**
www.anotec.org.br

Circula no mês subsequente ao de capa

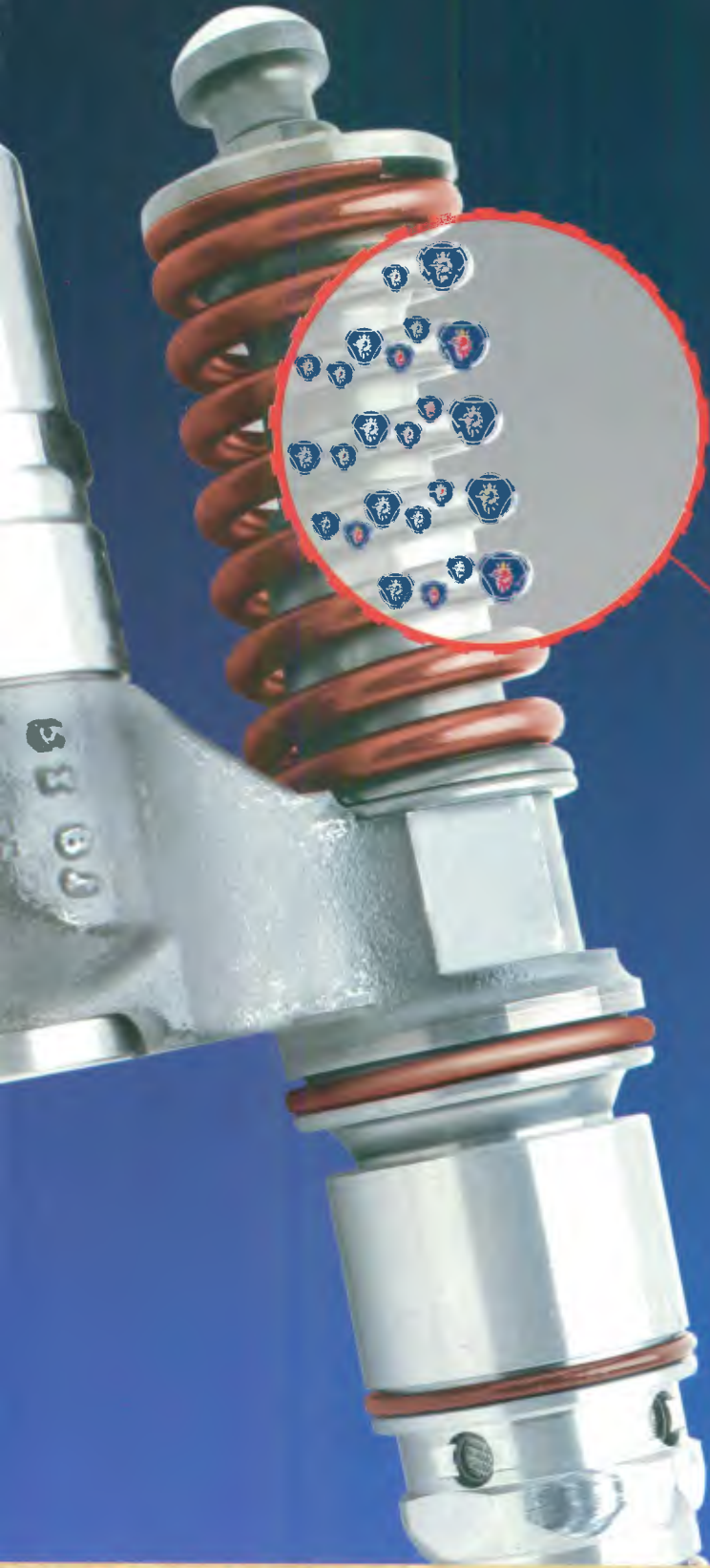
SEÇÕES

Editorial - 3

Novas - 64

Custos - 81

Publicações - 82



**PEÇAS
SCANIA**

**Scania
com DNA
Scania**



Para a Scania, pensar em clientes satisfeitos é fazer tudo por você. Por isso, preparamos uma superpromoção de peças. São diversos pacotes promocionais com a qualidade e a garantia Scania, feitos para atender as necessidades específicas para seu veículo. Vá hoje mesmo até a sua Casa Scania e conheça toda a gama de Serviços com as vantagens que só a Scania oferece.

www.scania.com.br

SCANIA

Tudo por Você





Aumentar a produção, o desafio da General Motors

Jaime Ardila, presidente da General Motors do Brasil e Mercosul desde novembro do ano passado, revela a Transporte Moderno os rumos da empresa, que pretende aumentar a capacidade de produção para atender não apenas o mercado brasileiro, mas também os países vizinhos, em meio ao cenário favorável na região. Ardila comenta sobre os recentes resultados positivos da empresa e relata algumas medidas já adotadas para eliminar os gargalos que dificultam a expansão de capacidade.

Transporte Moderno – A GM, ao longo dos últimos trimestres tem tido lucros na operação LAAM, em especial no Brasil. A que o senhor atribui esse desempenho?

Jaime Ardila – Em primeiro lugar, as economias na maioria dos países da região da LAAM (América Latina, África e Oriente Médio) estão registrando um crescimento significativo, como resultado da alta dos preços das commodities e sólidos fundamentos macroeconômicos. Isto permitiu um grande crescimento do mercado automobilístico e, em muitos casos, esse crescimento foi maior do que o crescimento da economia, devido à demanda reprimida dos últimos anos e melhor disponibilidade de crédito.

Segundo, a GM está bem posicionada para aproveitar esta tendência, em razão da nossa estratégia de manufatura na região, da força da marca Chevrolet, por contarmos com a melhor rede de concessionárias da indústria e por oferecermos a mais completa linha de produtos, desenvolvida para atender as ne-



Jaime Ardila, presidente da General Motors do Brasil e Mercosul

cessidades deste mercado.

TM – A GM reinveste o que ganha nas regiões ou os lucros são utilizados para cobrir os sucessivos prejuízos da matriz americana?

O presidente da GM mostra o que está sendo feito para melhorar a logística da montadora, incluindo a descentralização das operações e construção de novos centros de distribuição. Compara ainda a participação dos modos de transporte utilizados na cadeia de supply chain e na distribuição de veículos com a das unidades na América do Norte e na Europa. Quanto ao meio ambiente, Ardila destaca ações adotadas pela empresa nos últimos anos para a preservação ambiental.

Jaime Ardila – Uma grande parte dos recursos gerados no Brasil e na LAAM é reinvestida no desenvolvimento de novos produtos, na expansão de capacidade e outras necessidades para manter o crescimento dos negócios.

TM – Depois de se instalar em Gravataí, a GM agora escolheu Joinville (SC), para fabricar motores, e Recife, para instalar seu Centro de Distribuição para o Norte e Nordeste. O senhor confirma estes projetos. Qual o objetivo da descentralização? Ela vai continuar?

Jaime Ardila – Anunciamos recentemente o projeto de construção de uma fábrica de motores e cabeçotes em Joinville, com investimento de R\$ 350 mi-

lhões, que deverá produzir 120 mil motores e 50 mil cabeçotes por ano. A razão deste investimento é eliminar o gargalo que temos hoje na fábrica de motores de São José dos Campos (SP), que opera a plena capacidade. E também anunciamos

a construção do Centro Logístico de Distribuição de Veículos no Porto de Suape, em Ipojuca (PE), que ficará responsável pela distribuição dos veículos importados para a Região Nordeste, com investimento inicial de R\$ 30 milhões. Num país de grandes dimensões, como o Brasil, uma certa descentralização faz sentido em termos de logística, aspectos trabalhistas e estratégicos. O Centro de Distribuição de Veículos de Suape vai facilitar a cobertura da região do Nordeste, e a fábrica de motores em Joinville irá nos permitir exportar parte da produção para a Argentina, a um menor custo de logística.

TM – Na matriz de transporte e logística da GM do Brasil, hoje, qual a participação do transporte rodoviário? E de outros modos de transporte?

Jaime Ardila – Para o transporte de veículos, a distribuição por modo de transporte é o seguinte: no mercado doméstico, 100% rodoviário; nas importações, 84% marítimo e 16% rodoviário; nas exportações, 83% marítimo e 17% rodoviário. Para o inbound/outbound de peças: 93% rodoviário, 6,5% marítimo e 0,5% aéreo.

TM – Ao que consta, a descentralização vai disparar na empresa meros dependência do caminhão e mais utilização de modos como cabotagem e ferroviário. Está correto?

Jaime Ardila – No transporte de veículos, existem, sim, estudos para cabotagem para 2009. No inbound/outbound de peças, não. Sempre foram avaliadas outras

modalidades, mas não há indícios de descentralização frente aos tímidos investimentos na parte de infra-estrutura do País.



“No transporte de veículos existem estudos para cabotagem para 2009. No inbound/outbound de peças, não. Sempre foram avaliadas outras modalidades de transporte”

TM – Qual a distribuição por modo de transporte (dos insumos e dos carros) que a GM projeta para os próximos anos? Nos Estados Unidos e na Europa, qual a distribuição modal nas cargas que a GM faz?

Jaime Ardila – A distribuição atual deve permanecer. Estamos sempre estudando possíveis mudanças, acompanhando o cenário de alteração de infra-estrutura. Quanto à distribuição entre os vários modais nos Estados Unidos e na Europa, os valores estimados compreendem: para o transporte de veículos, na GM América do Norte, 75% por ferrovia e 25% por rodovia; na GM Europa, 15% por ferrovia, 70% por rodovia e 15% por cabotagem.

Em relação ao inbound/outbound de peças, na GM América do Norte, 33,5% por ferrovia, 62% por rodovia, 4% por via marítima e 0,5%, aérea; na GM Europa, a distribuição é de 12,78% por ferrovia, 76,14% por rodovia, 11,51% via marítima e 0,07%, aérea.

TM – No ranking de custos da empresa, qual é a colocação da logística? Quanto ela representa dos custos totais da empresa? Ou quanto representa no custo de cada carro? Sabe-se, por exemplo, que a mão-de-obra representa pouco mais de US\$ 1.000 por carro em São Caetano e cerca de US\$ 750 em Gravataí: a mão-de-obra tem maior peso que a logística?

Jaime Ardila – Primeiramente, gostaria de dizer que não posso confirmar os valores de mão-de-obra por veículo mencionados na questão. Quanto ao ranking de custos da empresa, podemos dizer que o percentual do custo logístico, sobre o custo de

vendas total da empresa, significa: em 2007, 4,6%; e, em 2008, considerando somente os cinco primeiros meses do ano, 5,0%.

TM – No segmento de comerciais leves, quais são os planos de lançamento da GM para os próximos 12 meses? E o que representa este segmento em relação ao faturamento da empresa?

Jaime Ardila – Infelizmente, não posso comentar sobre nossos lançamentos futuros.

TM – Em termos de gestão da GM no Brasil e da operação LAAM quais são as principais prioridades da atual administração?



Jaime Ardila – Nossas prioridades são aumentar nossa produção num ritmo acelerado, de forma a atender a crescente demanda do mercado, renovar nossa linha de produtos e fortalecer a marca Chevrolet. Nós já tomamos importantes ações como a adoção de um terceiro turno em nossa fábrica de São Caetano do Sul, o anúncio do investimento em uma nova fábrica de motores e transmissões no estado de Santa Catarina, e o lançamento de alguns novos produtos no mercado.

TM – A GM tem como sócia a Isuzu, uma das maiores produtoras de caminhões do mundo. O fato de o Brasil ter um dos maiores mercados mundiais de caminhões não atrai a GM a ter a Isuzu ao seu lado no País?

Jaime Ardila – A Isuzu é uma empresa independente, com a qual a GM mantém acordos em alguns países para negócios de caminhões e picapes. A decisão sobre uma parceria precisa ser tomada quando duas empresas têm interesses e benefícios mútuos. Por ora, não identificamos nenhuma oportunidade para trabalharmos juntos no Brasil.

TM – Fontes do mercado comentam que a Isuzu já estaria sondando o mercado brasileiro de caminhões. O que o senhor tem a comentar?

Jaime Ardila – Eu não conheço os planos da Isuzu para o mercado brasileiro.

TM – O senhor poderia enumerar os principais desafios da GM hoje no Brasil?

Jaime Ardila – Nosso maior desafio

atualmente é conseguir eliminar os gargalos e aumentar a produção da base de fornecedores, de forma que possamos aumentar nossa produção. Além disso, precisamos renovar nossa linha de produtos, para ficarmos à frente dos nossos concorrentes e, finalmente, precisamos preencher alguns espaços em

recém-adquirida área, onde vai instalar uma nova fábrica de motores em Joinville, a GM mantém áreas de preservação ambiental. Desde o ano 2000 a GM é certificada ISO 14001 em todas as unidades no Brasil. O efeito da certificação e melhorias ambientais contínuas de seus processos produtivos pode ser me-

dido no montante de mais de R\$ 17 milhões que a GM tem "investido" no meio ambiente. Como exemplo de que vamos além dos requisitos legais cabíveis, a GM recentemente instalou na cidade de Gravataí, para uso do órgão ambiental local, Fepam, uma Estação de Monitoramento de Poluentes Atmosféricos de cerca de R\$ 700 mil. Esta estação vai medir a qualidade do ar da cidade gaúcha, analisando material particulado, óxidos de nitrogênio, monóxido de carbono, dióxido de enxofre, hidrocarbonetos, ozônio e parâmetros meteorológicos. Nos últimos cinco anos a GM vem melhorando continuamente suas métricas ambientais. Por exemplo, deixamos de lançar na at-



“Nossas prioridades são aumentar nossa produção num ritmo acelerado, de forma a atender a crescente demanda do mercado, renovar nossa linha de produtos e fortalecer a marca Chevrolet”

mosfera mais de 4.300 toneladas de compostos orgânicos voláteis. Em três anos a GM deixou de enviar para aterros cerca de 2.700 toneladas de resíduos, mesmo tendo uma produção aumentada em mais de 38.000 veículos. A melhoria na reciclagem de resíduos também foi bastante significativa, 35% em três anos. Água e energia também tiveram reduções de consumo nos últimos quatro anos. Foram 16% em redução de energia e 36% em redução de água por veículo produzido.

TM – Com relação à preservação ambiental, quais são as preocupações da GM e o que a empresa realizou nos últimos cinco anos? Está prevista a adoção de alguma nova política ambiental para os próximos anos?

Jaime Ardila – A GM se preocupa muito com a preservação ambiental nos locais onde possui atividades de manufatura. Tanto na unidade de Gravataí como na



IVECO

COM VOCÊ, TRANSPORTANDO O NOVO BRASIL.

Juntos na mesma paixão.

PERFORMANCE COMPROMETIMENTO FORÇA ESPÍRITO DE EQUIPE CONFIABILIDADE



"Esforço, trabalho em equipe, força de vontade foram algumas das qualidades que me trouxeram até aqui. Eu sei quanta dedicação é necessária para ser um pouquinho melhor a cada dia, em cada detalhe. Por isso, quando eu vejo a Iveco investindo em tecnologia e em qualidade para fazer os caminhões mais econômicos e produtivos do país, eu entendo o tamanho desse trabalho. Eu conheço de perto o quanto é fundamental acreditar na sua equipe e conquistar a confiança das pessoas para ser o melhor. E eu sei que ser o melhor é tão importante para a Iveco quanto para mim."



Official Supplier



Scuderia Ferrari



Cargo 6332e 6x4, com pbtcc de 56 toneladas

Ford mostra linha 2009 de caminhões

Com os novos modelos Cargo 6332e 6x4 e F-4000 4x4, a montadora começa a apresentar sua linha de caminhões de 2009 e introduzirá no próximo ano o segundo turno para aumentar a produtividade

Dois novos caminhões — o pesado Cargo 6332e 6x4 e o F-4000 4x4 — chegam ao mercado como os primeiros modelos da linha 2009 da Ford. E representam os primeiros passos da introdução de aperfeiçoamentos em suas duas famílias de veículos para aumentar a produtividade e a funcionalidade.

Para atender ao esperado aquecimento do mercado de caminhões, a empresa também vai introduzir o segundo turno de pro-

dução na sua fábrica (ver quadro na pág. 12).

“A linha 2009 traz aprimoramentos em sintonia com as necessidades dos clientes e mantém o ciclo constante da Ford na área de produto”, afirma Oswaldo Jardim, diretor de Operações da Ford Caminhões América do Sul.

PRODUÇÃO DE CAMINHÕES NO BRASIL (2007)

MONTADORAS	PRODUÇÃO	%
Volkswagen	39.328	28,7
Mercedes-Benz	37.195	27,1
Ford	27.120	19,8
Scania	15.773	11,5
Volvo	10.631	7,8
Iveco	5.029	3,7

Fonte: Anfavea

“Além da nova versão com capacidade de tração de 63 toneladas, estamos lançando o F-4000 4x4, um caminhão versátil para atender um nicho sem concorrente nessa área”.

A nova linha Cargo incorpora mudanças voltadas principalmente para o



F-4000 4x4 é equipado com motor Cummins de 120 cv

CAMINHÕES | LEGISLAÇÃO DE EMISSÕES NO MUNDO

LEGISLAÇÃO DE EMISSÕES	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
EURO 4											
EURO 3 NOx 5 / PM 0.1											
EURO 4 NOx 3.5 / PM 0.02											
EURO 5 NOx 2 / PM 0.02											
EURO 6 TBC											
EPA 04 NMHC & NOx 3.35 / PM 0.15											
EPA 07 NOx 1.6 / PM 0.03											
EPA 10 NOx 0.27 / PM 0.012											
JP 03 NOx 3.36 / PM 0.18											
JP 05 NOx 2.0 / PM 0.027											
JP 06 NOx 0.26 / PM 0.013											

Fonte: JDPower

Poucos anos separam o Brasil das legislações implantadas na Europa e EUA

conforto e funcionalidade do motorista, incluindo um novo pacote acústico e bancos com suspensão a ar em todos os modelos, além da eliminação da janela traseira, aumentando a segurança do motorista. Com a inovação, segundo a Ford, o novo Cargo 6332e 6x4 melhora em funcionalidade, com maior capacidade de carga. A nova suspensão reforçada e pneus apropriados garantem um peso bruto total técnico para 30,5 toneladas, peso bruto total combinado de 56 toneladas e capacidade máxima de tração de 63 toneladas. A Série F ganhou um visual mais moderno, acompanhando o design já adotado na F-250.

Além disso, a principal modificação do novo F-4000 é a tração 4x4, com chave de troca 4x2/4x4, conferindo versatilidade ao veículo em terrenos acidentados e fora-de-estrada, como fazendas, minas e canteiros de obras, ampliando a aplicação do caminhão. O veículo possui peso bruto total de 6.800 kg e é equipado com motor Cummins B3.9 120 turbodiesel aftercooler, de 120 cv de potência e 45 kgfm de torque.

“Estas novidades vão contribuir para aumentar nossas opções de produto e manter nossa participação de mercado. Com relação às tendências do mercado, ele chama a atenção neste ano para o crescimento dos segmento de cami-

nhões médios 6x2 (20 a 24 toneladas), pesados 6x4 (24 a 30 toneladas) e extrapesados (acima de 47 toneladas).

“Além de liderar o segmento de semileves, com 47,4% das vendas, a Ford cresceu no número de emplacamentos de caminhões 6x2, segmento do qual detém 18% de participação, e 6x4, do qual é a vice-líder, com 33%, afirma Cláudio Terciano, gerente nacional de Vendas e Marketing da Ford Caminhões.

A Ford vendeu 32.905 caminhões na América do Sul em 2007, 10% acima do resultado de 2006, e obteve uma participação de

19% no mercado sul-americano. Em 2008, até maio, já totaliza vendas de 16 mil unidades, correspondendo a um aumento de 22% em relação ao mesmo período do ano passado e uma participação de 19,5%, 0,5% acima do registrado em 2007. Como principal destaque a Ford mostra uma vigorosa presença na Venezuela, onde detém 43% do mercado. No Brasil, as vendas da Ford no varejo cresceram 31% em 2007 e somaram 19 mil caminhões, que lhe deram uma participação de 20%. Em 2008, até maio, suas vendas aumentaram 7,7% em comparação com igual período de 2007 e somaram 4 mil unidades, que correspondem a uma fatia de 17,7% do mercado total.

A linha Ford Cargo é formada por 12 modelos de caminhões leves, médios e pesados, com peso bruto total de 7.700 kg a 45.150 kg e diversas configurações para os mais diversos tipos de aplicação.

A introdução de modificações na nova linha também teve a contribuição dos compradores. “Pesquisas realizadas com frotistas e motoristas mostraram que os itens de conforto do caminhão têm ganhado força como fator de compra, por estar diretamente ligados ao bem-estar e à produtividade dos operadores. No Cargo 2009, os bancos com suspensão a ar vão equi-

CAMINHÕES (ACIMA DE 6 T) – QUEM É QUEM

MONTADORAS	RANKING 2007	MONTADORAS	RANKING 2014
Daimler Group	1º	Daimler Group	1º
Volvo Group	2º	Volvo Group	2º
INTERNATIONAL	3º	Tata Group	3º
Tata Group	4º	INTERNATIONAL	4º
Paccar	5º	Paccar	5º
DMC	6º	FAW	6º
FAW	7º	DMC	7º
Ford Group	8º	Ford Group	8º
VW/Scania	9º	VW/Scania	9º
MAN Group	10º	CNHDTC	10º
Ashok Leyland	11º	MAN Group	11º
IVECO Group	12º	IVECO Group	12º
CNHDTC	13º	Ashok Leyland	13º
Isuzu	14º	SHANNXI AUTO	14º
Toyota Group	15º	BEIQI Foton	15º
SHANNXI AUTO	16º	Isuzu	16º
BEIQI Foton	17º	Toyota Group	17º

Fonte: JDPower/ACT Research, 2007

Segundo turno no próximo ano

Fábrica de São Bernardo do Campo, pela primeira vez, adota nova jornada para crescer e suportar a aquecida demanda

ARIVERSON FELTRIN

A Ford não deixará o Brasil, muito menos o ABC paulista. Ao contrário, a montadora está reforçando investimentos na fábrica de São Bernardo do Campo e criando um segundo turno de produção.

Para adotar o segundo turno a partir de janeiro de 2009, a Ford Caminhões aumentará o quadro de pessoal de 900 para 1,3 mil funcionários e sua produção de 36 mil caminhões (2008) para 44,4 mil unidades no próximo ano. A Ford inclui o F-250 na sua contabilidade de caminhões.

Há várias razões para o turno adicional. Uma delas é a grande demanda interna por caminhões. Outra é a certeza de que o mercado entrou em novo patamar. "O mercado brasileiro deu um salto e entrou na casa de 10 mil unidades mensais", diz Oswaldo Jardim, diretor de Operações da Ford Caminhões.

A Ford, lembre-se, anunciou no final do ano passado investimentos de R\$ 300 milhões para a área de caminhões. Da soma, dois terços

será para desenvolver novos produtos que serão lançados até 2011. Jardim afirmou também que a marca não está satisfeita com 20%, sua participação histórica. "Queremos mais".

Para crescer, além do investimento anunciado, a Ford prepara a expansão da rede de revendedores.

A Ford, que produz caminhões no Brasil desde 1957 — quando lançou o F600, com 40% de índice de nacionalização, equipado com motor V8 de 4,5 litros a gasolina — é o segundo fabricante em volume acumulado.

Um dado interessante e que dá consistência aos planos de caminhões da Ford no Brasil é a manutenção de um centro de desenvolvimento no País, com 1,2 mil engenheiros. "Pelo menos 200 engenheiros são dedicados a caminhões", diz Jardim.

Oswaldo Jardim relaciona o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) entre as causas principais do aumento da demanda por caminhões. "Demorou para ocorrer a materialização do programa, mas quando

par todos os modelos e, além de mais confortáveis, oferecem maior ergonomia", diz Pedro de Aquino, gerente de Marketing da Ford Caminhões.

Os médios Cargo 1317e e Cargo 1517e ganharam mais autonomia com o novo tanque de combustível com 275 litros de capacidade. Já os modelos Cargo 1722e, Cargo 2422e e Cargo 2428e receberam novas molas parabólicas na suspensão dianteira, que reduzem a trepidação e aumenta o conforto ao dirigir.

O cavalo-mecânico Cargo 4532 Tractor

também traz aperfeiçoamentos: passou a contar com uma nova relação do eixo traseiro, para melhorar o consumo médio de combustível, e teve seu balanço traseiro reduzido em 150 mm para evitar que o veículo interfira com modelos específicos de carreta.

No Brasil, a Ford ocupa a terceira posição no mercado de caminhões, atrás da Volkswagen e Mercedes-Benz. No mundo é o oitavo maior grupo em produção de caminhões, com a previsão de manter a mesma posição no ranking em 2014. Segundo a Ford, haverá

veio, ativou a construção de infra-estrutura em geral, quer hidrelétricas, estradas, portos e outras grandes obras", comenta.

Ainda segundo Jardim, "nenhuma montadora estava preparada" para o aumento da demanda, que chegou por volta de agosto a setembro de 2006. "Naquela época tínhamos até estoque", acrescenta.

A Ford já produziu no ABC paulista um total de 140 mil caminhões. "Hoje temos um portfólio de 30 modelos com 350 configurações", assinala Oswaldo Jardim.

O aumento de produção da unidade será feita em duas etapas. Desde junho o ritmo diário está em 145 caminhões por dia, ante 136 anteriormente. A segunda fase, a partir de janeiro, já com segundo turno, pulará para 172 veículos diários.

Oswaldo Jardim está convencido de que o mercado brasileiro de caminhões, neste ano, será de 120 mil unidades. E a demanda continuará aquecida. Tanto que para 2009 prevê um total de 132 mil unidades.

"Não tenho dúvida que subimos de patamar. O mercado pulou para 10 mil unidades mensais ante 7 mil que vinha comprando antes", diz, para acrescentar. "Isso reforçou nossa decisão de criar o segundo turno".

O diretor da Ford Caminhões assinala que para crescer com consistência é preciso reforçar a estrutura de revendedores. De 96 revendas, a marca chegará ao final do ano com 119 e passará a 140 casas em 2009.

crescimento significativo no segmento de caminhões pesados, principalmente na China e na Índia, enquanto o de médios permanecerá estável. Quanto aos pesados de todos os segmentos, os maiores aumentos até 2014 serão nos países do Bric — Brasil, Rússia, Índia e China. Ao mesmo tempo as legislações ambientais terão grande impacto direto sobre o custo dos caminhões, o que também deverá ocorrer no Brasil, já que poucos anos separam o País das legislações mais rigorosas já implantadas nas economias desenvolvidas.



**Quando você
menos espera,
o sinistro aparece.**

**Conheça o
Apisul Sinistro
On Line.**

A Apisul tem uma grande novidade para você: é um sistema de controle e acompanhamento de sinistros, totalmente on line. São fotos, imagens do local, documentos e descritivos, tudo em tempo real, à sua disposição para você receber informações seguras e poder transmitir as melhores orientações possíveis. É mais um investimento da Apisul em gerenciamento de riscos e mais uma solução integrada para sua empresa.

Disponibiliza em tempo real:

- Fotos do sinistro.
- Fotos panorâmicas do local da ocorrência.
- Boletim de Ocorrência (BO).
- Causas do sinistro.
- Documentos do motorista.
- Documentos do veículo.
- Vistoria da seguradora.
- Análise da seguradora.

Saiba mais sobre esse e outros serviços através do telefone: (51) 2121.9000



Iveco quer dobrar vendas na América Latina

Empresa prevê que o mercado brasileiro, responsável por 70% de seu faturamento na região, deve continuar crescendo pelos próximos quatro ou cinco anos

■ RAIMUNDO DE OLIVEIRA



Mastrobuono, idealizador do Centro de Desenvolvimento de Produto da Iveco em Sete Lagoas

O PRESIDENTE MUNDIAL DA IVECO, PAOLO Monferino, afirma que a empresa acredita em um crescimento continuado da economia brasileira nos próximos quatro ou cinco anos e pretende dobrar a participação atual da América Latina no faturamento global da montadora (10% dos 11 bilhões de euros no ano passado) em um período de três anos. Os negócios da empresa no mercado brasileiro representam 70% de seu faturamento da América Latina. Segundo Monferino, que esteve na fábrica brasileira da Iveco, em Sete Lagoas (MG), na primeira quinzena de junho, afirma que a empresa também pretende adotar sua estratégia implantada na China e fabricar no Brasil modelos de caminhões mais simples, e mais baratos, para atender o mercado andino. Com um crescimento de 141% nas vendas entre

janeiro e maio deste ano no mercado brasileiro, em relação ao mesmo período do ano passado, e recorde de vendas na América Latina nos cinco primeiros meses (36%), a empresa aumentou os investimentos previstos para a região até 2010 de R\$ 375 milhões para R\$ 570 milhões. Cerca de 80% do investimento a ser feito entre este ano e 2010 na América Latina será destinado ao Brasil. Entre os planos da empresa para o mercado brasileiro estão o lançamento de duas novas famílias de produtos ao ano, ampliação dos revendedores e aumento de sua participação no mercado. "A Iveco confia no Brasil, na possibilidade do país continuar crescendo pelos próximos quatro ou cinco anos", diz o presidente mundial da empresa, que aponta este período com o prazo para que a empresa conquiste maiores

fatias de mercado, podendo até, segundo ele, chegar à liderança.

Segundo Monferino, no ano passado o crescimento das vendas na América Latina foi de 45%, com um volume de 17,5 mil veículos, recorde histórico da empresa na região, e o desempenho da Iveco brasileira foi a principal alavanca da performance regional, com crescimento de 120%. Para Monferino, o resultado dos negócios no Brasil e na América Latina é fruto da conjuntura econômica e também da estratégia da empresa para os mercados brasileiro e latino-americano, que há dois anos decidiu por mudanças administrativas, lançamentos de novos produtos e ampliação da rede de revendedores. A empresa inaugurou em junho seu centro de desenvolvimento de produto (CDP) na fábrica de Sete Lagoas. O centro ficou pronto em nove meses e seu primeiro produto desenvolvido já está nas revendedoras da empresa, o Daily 70C16, que tem configuração única na linha mundial da montadora, de PBT de 7 toneladas, e foi criado de olho nos mercados brasileiro e latino-americano.

Em sua segunda exploração do mercado brasileiro, para onde retornou no ano 2000 depois de deixar o país nos anos 80, a Iveco vem batendo recordes de produção e vendas desde o ano passado no país, o que tem alavancado seu desempenho na região latino-americana. Entre janeiro e maio deste ano, a montadora de origem italiana e que faz parte do Grupo Fiat, ven-

deu 8.506 veículos, o que representa um crescimento de 36% em relação ao mesmo período do ano passado. Para se ter uma idéia da importância do mercado brasileiro nos negócios da empresa, somente no mês de maio foram vendidos 1.148 veículos Iveco no Brasil e o total na região ficou em 2 mil unidades. De acordo com a montadora sua participação no mercado brasileiro no mês de maio ficou em 9,1%.

De acordo com a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), entre janeiro e maio deste ano, a Iveco vendeu 3.708 veículos, o que representa um aumento de 183,1% em relação ao mesmo período do ano passado.

A principal vedete da montadora em seu desempenho de vendas tem sido o modelo pesado Stralis, que representa mais da metade das vendas da empresa no mercado brasileiro. Segundo a montadora, em maio deste ano a empresa vendeu 520 unidades do Stralis, o que colocou a empresa com market share de 15% no mês no segmento de pesados. A venda de Stralis entre janeiro e maio totalizaram 2.169 unidades, um aumento de 164% em relação às 821 unidades vendidas no mesmo período do ano passado. Na faixa de veículos com PBT de 3,51 toneladas e 6 toneladas a empresa informa que as vendas atingiram 967 unidades entre janeiro e maio deste ano, ficando com participação de 25% no mercado.

CDP – Na dia 12 de junho a Iveco inaugurou em sua fábrica de Sete Lagoas seu sétimo centro de desenvolvimento de produto (CDP) e o primeiro fora da Europa. Nele serão desenvolvidos os novos veículos que a empresa vai fabricar em suas unidades do Brasil, Argentina, Venezuela e também para fábricas de outros continentes. Segundo o presidente da Iveco Latin America, Marco Mazzu, foram investidos R\$ 30 milhões no centro e o primeiro veículo desenvolvido no local foi a nova



Daily 70C16 chassis-cabine, um dos trunfos para a fabricante atingir vendas de 11 mil caminhões leves em 2008.

versão de seu caminhão leve Daily, que tem capacidade para transportar 7 toneladas e foi criado para atender os mercados brasileiro e latino-americano.

Para o diretor de desenvolvimento de produto da Iveco Latin América, Renato Mastrobuono, idealizador do CDP da empresa no Brasil, o local terá um papel fundamental no plano de crescimento da marca nos mercados brasileiro e latino-americano, pois será responsável pelo desenvolvimento de novos produtos específicos para a região e por adaptar produtos da empresa desenvolvidos em outras regiões para atender as características dos mercados no Brasil e outros países da América Latina. No centro trabalham engenheiros brasileiros e argentinos. Segundo Mastrobuono, entre as principais características específicas dos mercados brasileiro e latino-americano estão a topografia, clima, legislações que regulam o setor de transporte e condições de infraestrutura, por exemplo. O CDP tem 1,8 mil metros quadrados e 2,2 mil metros quadrados de oficinas para a construção dos protótipos e realização dos testes. A previsão da empresa é de uma frota de 120 veículos para testes.

Além do CDP, a empresa prevê concluir

no final deste ano sua pista de testes, que vai funcionar com 1,5 km de extensão na primeira fase e 2,6 km posteriormente.

NOVO DAILY – Depois de nove meses de projeto, 25 mil horas/homem de trabalho, dez protótipos, testes de durabilidade em percurso severo de 225 mil km e outros 350 mil km de durabilidade de componentes, o primeiro veículo da Iveco desenvolvido em seu CDP, o novo chassi cabine Daily 70C16 já está no mercado. Criado para atender o mercado da região, o caminhão leve é direcionado para operações de distribuição urbana e para viagens de curta distância. O veículo tem 155 cv de potência e possui rodado duplo traseiro e duas opções de entre-eixos (3.450 mm e 3.750 mm). De acordo com a empresa, a expectativa para 2008 é que sejam vendidos no mercado brasileiro cerca de 11 mil caminhões leves na faixa entre 6,1 e 7,9 toneladas. A Iveco espera abocanhar 12% de participação neste segmento, afirma Alcides Cavalcanti, e comercializar 1,6 mil unidades de seu novo modelo até o final de 2008. Para ele, uma das apostas da empresa neste segmento é a maior capacidade de carga transportada e a relação peso/potência.

Série especial para a linha VM

Volvo lança série comemorativa do caminhão semipesado VM, com apenas 100 unidades, para festejar os 10 mil caminhões do modelo produzidos pela marca desde seu lançamento, em 2003

■ SONIA CRESPO

A LINHA DE CAMINHÕES SEMIPESADOS VM produzidos pela Volvo do Brasil desde o final de 2003 conquistou de vez os clientes desse segmento, não apenas pela potência e qualidade do conjunto, mas principalmente por vantagens como menor consumo de combustível, alta disponibilidade e grande robustez. Desde que iniciou a produção do modelo, em agosto de 2003, a montadora já comercializou 10.000 unidades do modelo e para comemorar a marca alcançada, lançou, em junho, uma série limitada de 100 unidades, batizada de "VM 10.000", que sai de linha com um formato especial: motor de 260 cv, configuração de eixos 6x2, cabine na cor vermelho córdoba, caixa de câmbio com 9 marchas, eixo traseiro de simples velocidade, pára-sol externo e faixa decorativa especial nas laterais da cabine, entre outras inovações. Sua aquisição está sendo oferecida através de um pacote também especial de financiamento e seguro.

Sucesso no Brasil e em toda a América Latina, segundo a Volvo, o caminhão VM responde por 40% das vendas totais da marca na região. Ao ser lançado no mercado, inaugurou, nesse segmento, o conceito de veículos com cabine mais confortá-



Semipesados VM respondem por 40% das vendas da marca

tável, motores com potências maiores, mais dispositivos de segurança e diferentes opcionais. Com esses atributos, vem conquistando gradativamente mais transportadores e impulsionando as vendas. "Temos orgulho de ter participado de uma mudança importante no mercado brasileiro de caminhões nessa categoria", declara Reinaldo Serafim, gerente de Vendas da linha VM. O sucesso do VM pôde ser constatado logo nos primeiros anos de produção: em 2003, quando foi lançado, fo-

ram comercializados 342 unidades do caminhão e esse volume praticamente quadruplicou no ano seguinte, saltando para 1.560 unidades. No ano passado, a montadora fechou com 3.543 caminhões VM comercializados e pretende chegar à marca das 5 mil unidades em 2008.

"O semipesado da Volvo está tendo excelente aceitação, maior ainda que a do mercado, que está bastante aquecido este ano", comenta Tommy Svensson, presidente da Volvo do Brasil. De acordo com informações divulgadas pela montadora, o mercado doméstico de caminhões semipesados cresceu 52,5% de janeiro a abril deste ano, enquanto o VM teve um desempenho ainda maior, com vendas 143% superiores no período. O VM, garante a Volvo, é hoje uma boa opção para quem quer ter baixo consumo de combustível, qualidade fundamental num momento em que o preço do petróleo aumenta regularmente.

De acordo com Serafim, quando foi lançado, o VM possuía atributos que atendiam a um comportamento de mercado da época e transformaram o modelo em referência do segmento. Com o tempo, alguns desses diferenciais acabaram sendo incorporados por outros fabricantes. No entanto, a linha VM evoluiu com o mercado e



Série especial VM, 6x4, vem com motor de 260 cv e caixa de câmbio de 9 marchas

aperfeiçoou sua tecnologia na economia de combustível, preservando o sucesso com os clientes, ainda mais em tempos atuais em que o consumo de diesel responde por mais de 40% na planilha de custos de uma empresa de transportes. A partir de 2006 foi introduzida a motorização eletrônica na linha de produção do VM. Serafim aponta ainda outro importante diferencial do modelo que evoluiu de acordo com as demandas: os dispositivos de segurança. "Hoje nossa cabine é uma das mais seguras do mercado. O VM vem equipado, por exemplo, com a barra antiextrusão na parte inferior do pára-choque dianteiro, que evita que o veículo entre debaixo do caminhão em caso de colisão frontal", exemplifica.

A Volvo do Brasil produz cinco versões do VM: dois modelos pesados, com PBT entre 43 toneladas e 63 toneladas e três versões de semipesados com PBT até 27 toneladas. O VM na configuração 6x2 de

PBT de 16 mil toneladas é o carro-chefe nas vendas domésticas e responde por 80% dos negócios. O share atual do modelo em seu segmento, no mercado doméstico, é de 8%. Entre abril de 2007 e abril de 2008, o semipesado da Volvo respondeu por 42% da produção total da montadora. No mesmo período anterior, esse índice ficou na marca de 38%. Da produção total de 2007, de 3.543 unidades, perto de 15% destinaram-se às exportações: o VM conquistou mercados cativos na Argentina, Chile e Venezuela.

Serafim comenta que uma boa parcela de clientes do VM são novos. "Parte dessa demanda é resposta à qualidade do nosso produto e parte é consequência do recente aumento na procura por veículos pesados", explica. O caminhão VM de número 10 mil foi adquirido pela Vinhedos Transportes, localizada em Bento Gonçalves (RS). Cerca de 75% dos caminhões semipesados da empresa são VM da Volvo. A

Vinhedos se dedica ao transporte de móveis para os estados de Sergipe, Bahia e Espírito Santo.

SÉRIE ESPECIAL — Além dos componentes especiais que acompanham a série limitada VM 10.000, a linha especial também traz uma série de novos atributos. Entre eles, destacam-se a cabine-leito mais confortável, piloto automático, volante ajustável, climatizador, vidros elétricos, rádio CD, espelhos com controle elétrico e desembaçador, banco com suspensão a ar e alta capacidade de carga líquida — em virtude da baixa tara. Exclusivamente para esta série especial, a montadora oferece uma promoção através da Volvo Financial Services (VFS): financiamento do Finame e seguro total Volvo, com taxa especial de 0,9% ao mês e desconto de R\$ 4 mil no seguro. Outra modalidade de compra que a VFS oferece para a aquisição da série especial VM 10.000 é o financiamento prefixado, com parcelas fixas e prazo determinado.

Volvo traz sistemas avançados de segurança



Pilotos de teste simularam com um caminhão o que acontece ao veículo em curvas fechadas sem o uso do sistema de estabilidade ESC.

A montadora apresentou os mais recentes dispositivos de segurança desenvolvidos na Europa para veículos comerciais e que já estão disponíveis nos ônibus e caminhões da marca produzidos em Curitiba

EM UMA PISTA AUXILIAR DO AEROPORTO DA cidade paulista de São Carlos, a Volvo do Brasil apresentou os mais avançados dispositivos de tecnologia de segurança para veículos comerciais. Com os veículos Volvo Safety Truck e o Volvo Safety Bus, pilotos de testes vindos da Suécia fizeram uma demonstração para a imprensa especializada como um caminhão ou um ônibus equipado com o ESP (Electronic Stability Program) e outros dispositivos desenvolvidos na Europa conseguem aumentar a segurança dos veículos e evitar acidentes ou reduzir seus efeitos. O novo foco da Volvo é a segurança ativa, ou seja, incorporar sistemas em seus veículos que vão ajudar o motorista a evitar um acidente ou a reduzir seu impacto. Na segurança passiva, os dispositivos apenas atenuam os efeitos pós-acidente. O mais conhecido destes dispositivos é o cinto de segurança.

“Segurança é um valor fundamental da Volvo. Está em nosso DNA. É uma obsessão”, afirma Tommy Svensson, presidente da Volvo do Brasil. “Os veículos Volvo são reconhecidos como os mais seguros do mundo. Somos pioneiros em muitas tecnologias: do cinto de três pontos ao air bag”. Ele lembra ainda que a marca sempre a marca esteve sempre identificada com segurança, desde a fundação da Volvo, que este ano completa 81 anos no mundo e 31 anos no Brasil.

Os sistemas de segurança ativa apresentados pela montadora incluem as tecnologias ESP (Electronic Stability Program), um programa de estabilidade que reduz o risco de capotamento e de derrapagens em curvas; e o ACC2 – Cruise Control Active, equipamento que auxilia o motorista a manter uma distância constante e segura entre o caminhão ou ônibus e o veículo que se encontra à frente. Outros exemplos de dispositivos de segurança ativa são o Apoio para Ponto Cego, um dispositivo interativo de câmeras e radar, que praticamente acaba com os pontos cegos; e o Apoio para Mudança de Faixa, que utiliza sensores de radar para monitorar e alertar o motorista quando há a presença de outros veículos na estrada, nas áreas ocultas, e de visualização difícil. O LKS (Lane Keeping System) é um equipamento que alerta o condutor caso o veículo saia da faixa de rodagem em virtude de distração, por exemplo.

Com um ônibus B12R, configuração 6x2 e um motor de 420 cv, e um caminhão FH, com configuração 6x4 e motor de 520 cv, a Volvo mostrou o funcionamento dessas tecnologias, demonstrado por pilotos de testes vindos da Suécia. Ambos os veículos foram produzidos na fábrica de Curitiba, no Paraná e estavam equipados com o avançado ESP, um dos mais modernos dispositivos de segurança criados pela Volvo para reduzir a possibilidade de derrapagem e capotamento em curvas fechadas e quando a velocidade é incompatível

com as curvas.

“A função principal do ESP é detectar situações de perigo para o veículo, atuando rapidamente de forma a prevenir um eventual acidente”, declara Glênio Karas, engenheiro de vendas de caminhões da Volvo do Brasil. Quando o veículo entra numa curva com uma velocidade maior que a necessária, por exemplo, o sistema automaticamente reduz o torque e faz uma aplicação individual dos freios nas rodas.

“O ESP abrange uma série de itens de segurança e de aprimoramento do nível de conforto, tanto para o motorista como para os passageiros do ônibus”, afirma Luiz Caparelli, gerente de ônibus da Volvo Bus Latin America.

A correção do torque e a aplicação individual dos freios só é possível graças a um avançado – mas simples – conjunto de dispositivos do ESP. “Tudo é feito a partir de informações obtidas por meio de sensores de direção no volante, de aceleração lateral do veículo e da velocidade nas rodas”, informa Gustavo Novicki, engenheiro de vendas da Volvo Bus Latin America.

Contribui para a correção promovida pelo ESP um sistema inteligente, que “lê” os dados da carga nos eixos, das rotações do motor, do sinal do pedal do acelerador e da força que o motorista imprimiu na frenagem do ônibus, diz Novicki.

“O ESP é um dispositivo que contribui decisivamente para diminuir os acidentes nas estradas”, afirma Caparelli. Levantamento realizado na União Européia indica que o ESP pode reduzir em até 35% o risco de acidentes desta modalidade, informa a Volvo.

ÔNIBUS MAIS SEGURO DO MERCADO

– Segundo a montadora, o B12R é o único chassi de ônibus em sua classe no Brasil a ter como itens de série o avançado sistema de frenagem EBS (Electronic Brake System) – que inclui freios a discos e o ABS – e uma caixa de câmbio inteligente (I-Shift). Opcionalmente, pode incorporar o ESP.

O B12R é, ainda, o chassi de ônibus com freio motor (VEB) mais potente do mercado nesta categoria, com 390 cv, afirma a montadora. "Tem também a segunda geração de uma arquitetura eletrônica para ônibus, que monitora todas as funções elétricas e eletrônicas do veículo", explica Luiz Caparelli. "Somente estes atributos já tornariam o B12R o melhor chassi do mercado, sem falarmos na robustez do veículo, na potência do motor de 12 litros, e na economia de combustível que o conjunto todo proporciona", completa o gerente de ônibus da Volvo Bus Latin America.

De acordo com a Volvo, o sistema de frenagem EBS-5 que equipa o B12R é a quinta geração de um conjunto de dispositivos que garantem mais segurança e conforto para os passageiros e o motorista. O EBS-5 incorpora uma série de equipamentos: o ABS, um controle que iguala a força de tração nas rodas; auxílio de frenagem de emergência; freios a disco de alta eficiência; regulagem eletrônica da pressão de frenagem; sensores de desgaste de pastilhas; e auxílio para arranque em subidas.

Este auxílio (Hill Start Aid) é executado por meio de um sensor de inclinação. O dispositivo permite que, em uma subida, o motorista tenha de três a quatro segundos para pisar no pedal do acelerador, antes de o veículo começar a descer. Contribui para o ônibus arrancar em subidas sem solavancos, uma vez que preserva a frenagem. "É mais conforto

O ônibus rodoviário B12R fabricado em Curitiba tem como itens de série o avançado sistema de frenagem EBS e a caixa de câmbio inteligente I-Shift



para passageiros e segurança para o veículo", observa Caparelli.

SEGURANÇA NA HISTÓRIA DA VOLVO

— Os marcos de segurança no Grupo Volvo começam em 1960, quando a companhia inicia o procedimento de teste de segurança em cabines. No ano seguinte, este teste torna-se um procedimento padrão. Em 1969 é criada a Equipe de Investigações de Acidentes Volvo, que permanece, até hoje, contribuindo decisivamente para a melhoria dos veículos e para o desenvolvimento de novos produtos.

O crash test é introduzido em 1976 e, um ano depois, os caminhões Volvo F10 e F12 incluem uma cabine de segurança submetida ao crash test e ao teste de resistência. Desde então, o painel de instrumentos do veículo absorve energia e um pára-choque de nível baixo protege ocupantes de carros em colisões frontais.

Em 1979 são introduzidas duas inovações mundiais: o volante que absorve energia e o cinto de segurança de três pontos com travamento eletrônico. Freios Z-cam e ABS são características que nascem com o lançamento da série FL, em 1985. Em 1994 a Volvo apresenta um projeto para desenvolver um airbag lateral. A produção em série de airbags começa em 1995 e, um ano depois, a companhia torna-se a primeira fabricante mundial de caminhões a introduzir um sistema desenvolvido para proteger os ocupantes de carros em caso de colisões frontais com caminhões.

Em 1997 a Volvo aperfeiçoa a segurança das

cabines com a instalação de um detector de fumaça. A introdução da nova série FM em 1998 oferece um alto padrão de segurança para o motorista que inclui airbags, freio a disco, EBS e retardador compacto.

Em 2001 são introduzidos os novos Volvo FH e FM com o programa de estabilização eletrônica ESP, que reduz o risco de efeito canivete, derrapagens e capotamento em curvas acentuadas. Em 2002 a empresa introduz o sistema antifurto, que oferece proteção contra roubo de veículos e arrombamento da cabine. Em 2003 lança o FH16 com novas versões de ESB e do freio motor VEB, com uma potência nominal de até 500 cv, e um piloto automático ativo (ACC2) para frear o caminhão caso este chegue muito próximo do veículo a sua frente. Em 2007, freios a disco e ABS tornam-se itens de série nos chassis rodoviários Volvo. No chassi de ônibus B12R, o ESP é oferecido opcionalmente. ■

Pressa, estresse, imprudência. Com a ajuda da Volvo, Francisco deixou tudo isso pra trás.



O Grupo Volvo é um dos líderes mundiais na produção de veículos comerciais. Atua no segmento de caminhões, ônibus, equipamentos de construção, serviços financeiros, motores marítimos e industriais.

Quando Francisco Oliveira pegava a estrada, saía sempre carregado de maus hábitos ao volante. Um comportamento que não colocava só a sua vida em perigo, mas de todo mundo que estava ao seu redor. Até participar do Treinamento de Motoristas do

Programa Volvo de Segurança no Trânsito. Hoje ele é um motorista melhor, mais responsável e cuidadoso. Afinal, a nossa história é ajudar você a contar a sua. **Volvo, líder em Segurança.**



Mercado argentino também aquecido

Todos os caminhões Scania destinados aos distribuidores argentinos neste ano foram totalmente adquiridos pelos transportadores locais, receosos de que as oscilações econômicas possam alterar os preços dos bens duráveis

A SCANIA, QUE OPERA À CAPACIDADE plena no Brasil, tem sua cota de caminhões destinados à Argentina totalmente reservada pelos clientes locais até o começo do próximo ano, devido ao aquecimento do mercado e à instabilidade da economia argentina. Um dos distribuidores da marca, o grupo Aconcagua, sediado na cidade de Mendoza, perto da cordilheira dos Andes, que tem unidades também nas cidades vizinhas de San Juan e San Luís comercializa 10 a 12 caminhões Scania por mês e tem sua cota de veículos brasileiros totalmente comercializada até o fim do ano. Em uma recente visita à revenda, podia se ver no pátio 33 caminhões já adquiridos, para ser entregues aos clientes.

Segundo os diretores da Aconcagua, com a instabilidade econômica da Argentina, principalmente em relação ao câmbio, o transportador argentino utiliza o expediente de comprar caminhão para entrega futura para assegurar o valor de seu patrimônio. Investir em caminhão garante a estabilidade patrimonial, conforme raciocinam. Por isso, a grande procura por caminhões pelos empresários do setor.

O grupo comercializa cerca de 100 caminhões ao ano e vendeu em 31 anos de atividades o total de 3.300 caminhões. Desde 2003, suas vendas cresceram de 40 unidades naquele ano para 133 em 2007. Neste ano, comercializou 140 veículos. Para entrega em 2009, trabalha agora para

comercializar mais 45 veículos, já que parte da sua cota já foi vendida.

O setor de transporte rodoviário argentino está dividido em 70% compostos por grandes grupos (com frota de 50 a 800 veículos), e por empresas médias (com 30 a 50 caminhões) e 30% de transportadores autônomos, que usam até cinco veículos. A idade média da frota das empresas maiores é de cinco a seis anos. A frota de Scania em operação na região de Mendoza é cerca de 2.500 veículos, com até dez anos de idade, incluindo ônibus, correspondentes a cerca de 20% da frota circulante de pesados. Entre as principais aplicações locais dos caminhões da marca Scania está o transporte de combustível e



O distribuidor Aconcagua, em Mendoza, comercializou 3.300 caminhões Scania, em 31 anos de atividades



Da cota vendida até o fim do ano, 33 caminhões aguardavam no pátio para ser entregues aos compradores

Scania doa caminhão a hospital

Equipamento será usado para diagnóstico e prevenção do câncer de mama em uma área com 71 cidades no interior de São Paulo

O Hospital do Câncer de Barretos vai colocar em operação a segunda carreta Scania equipada como unidade móvel para diagnóstico da doença. A carreta será usada para atendimento de diagnóstico de câncer de mama e vai percorrer 80 municípios no interior paulista. O hospital aguarda a instalação de um segundo mamógrafo que virá dos Estados Unidos para começar sua jornada pelo interior do Estado de São Paulo. A outra carreta doada já está em funcionamento desde dezembro de 2004 e é utilizada para diagnóstico e tratamento de cânceres de próstata, colo de útero e de pele nos estados de São Paulo, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Rondônia, Goiás e Tocantins. No veículo em operação são feitos cerca de 150 atendimentos por dia, que compreendem 40 exames por tipo de câncer. Os caminhões, dois modelos High-line 420 6x2, avaliados em R\$ 427 mil, cada, podem transportar até 66 toneladas, e foram doados para o hospital em sistema de comodato. A Scania será responsável pela manutenção dos veículos. Os dois são equipados com carretas feitas pela Facchini, que também não cobrou pelos



Caminhões doados pela Scania: 150 atendimentos por dia, incluindo 40 exames

equipamentos. O hospital também utiliza um ônibus, comprado por R\$ 50 mil e doado pelo Leões do Brasil de Barretos, para o transporte de mulheres carentes de 19 cidades da região de Barretos até o hospital para a realização de exames preventivos.

O Hospital do Câncer de Barretos é referência no tratamento da doença e fez no ano passado 407,2 mil atendimentos e o tratamento de 46,6 mil pacientes. A entidade atende pessoas de 1.296 cidades de todos os estados do País, em uma média

de 2,4 mil atendimentos por dia. Em seus dez alojamentos para adultos e um para crianças, são servidas diariamente 6 mil refeições.

Segundo Raphael Júnior, médico oncologista que comanda a carreta em operação desde 2004, 98% do atendimento do hospital é feito pelo Sistema Único de Saúde (SUS). Nas duas unidades móveis, todos os atendimentos, exames e pequenas cirurgias que serão realizadas são feitos gratuitamente.

de bebidas, especialmente de vinho (devido à existência de 1.000 vinícolas na província de Mendoza) e refrigerantes. Oitenta por cento das empresas da região — que conta com 1,6 milhão de habitantes e cujo maior gerador de receita é a produção de vinho — dedicam-se à carga geral e ao transporte internacional.

As empresas que operam nas regiões

norte e oeste precisam de caminhões de grande potência para atravessar a cordilheira e costumam optar por veículos de 380 cv e 420 cv.

O mercado total de caminhões acima de 300 cv de potência na Argentina totaliza 10 mil unidades por ano.

A distribuidora Aconcagua, que tem 36 funcionários e oficina com 4.200 compo-

nentes em estoque, mantém um programa de benefícios para incentivar a utilização dos serviços de manutenção e aumentar o giro de caixa. O programa de fidelidade, do qual participam 2.200 membros efetivos, dá prêmios como computadores e televisores aos clientes que acumularem certo número de pontos obtidos com o uso de seus serviços.



Com o lançamento do OF 1218, a Mercedes-Benz ingressa no segmento de midibus

Mercedes-Benz: cresce a linha de chassis de ônibus

Em evento que teve número de convidados superior a 1.500, entre clientes do Brasil e da América, a montadora mostrou seus novos chassis de ônibus bem como carrocerias de todas as marcas brasileiras

SHOW BUS É O NOME DO MAIOR EVENTO promovido pela Mercedes-Benz para relacionamento com clientes do segmento de ônibus. Aconteceu em meados de maio e teve lugar dentro da unidade industrial da montadora na cidade de Campinas, SP, em uma área de 5.400 m², com a participação de todas as encarroçadoras e alguns fornecedores de componentes e serviços. O objetivo da empresa é aproximar-se mais dos clientes atuais e estreitar as relações com clientes potenciais na área de transporte de passageiros. A montadora aproveitou o momento para lançar

cinco modelos de chassis que atendem às novas exigências do mercado.

"Criamos um grande evento para um importante encontro com nossos clientes de ônibus. Estamos lançando novos chassis e apresentando novidades e destaques da ampla e variada gama de produtos e serviços que oferecemos ao mercado", afirmou Philipp Schiemer, vice-presidente de Vendas da Mercedes-Benz do Brasil.

"Com a exposição de 15 modelos de chassis, o Show Bus ressalta a importância do negócio de ônibus para a empresa".

Entre os cinco novos modelos de chas-

sis para operações de transporte urbano e rodoviário de passageiros destaque-se o OF 1218 que se posiciona na categoria intermediária entre microônibus e ônibus urbano básico. Os outros lançamentos são: OH 1622 com suspensão pneumática, O 500 U com opção de câmbio mecânico para até 105 passageiros, O 500 RSD/224, 6x2, com acionamento das marchas a cabo e O 500 RS/183 3, 6x2, rodoviário.

Além dos novos chassis, a montadora expôs o miniônibus LO 712, os microônibus LO 812 (com freios a disco na dianteira e na traseira), LO 915 (com câmbio automá-

OH 1622 L



tico, os urbanos OF 1418, OF 1722, OH 1518 (suspensão com molas parabólicas), O 500 M e o articulado O 500 UA e os rodoviários O 500 R e O 500 RS.

Os clientes puderam acompanhar demonstrações do chassi urbano OF 1218 lançado no evento. O top de linha entre os rodoviários, O 500 RSD, também foi objeto de demonstração para os convidados.

Com o lançamento do OF 1218, com motor frontal, a Mercedes-Benz passa a atender o segmento de midibus. Com o OH 1622 L, amplia a oferta de modelos com motor traseiro, inovando com a apresentação da suspensão totalmente pneumática para chassis até 16 toneladas de peso bruto total (PBT). Além disso, apresentou três novas versões para a linha O 500 de chassis urbanos e rodoviários.

CHASSI OF 1218 PARA MIDIBUS – Robusto e de dimensões compactas, o modelo OF 1218 tem capacidade para 12.800 quilos de PBT. Esse chassi permite a montagem de carrocerias entre 9 e 9,6 metros de comprimento, com até 36 assentos para passageiros, além do motorista.

O OF 1218 atende aos sistemas de transporte público, sendo indicado para linhas urbanas e intermunicipais de curtas distâncias. Pode ser utilizado também para freta-



O 500 RSD

mento e turismo, possibilitando até a utilização de ar condicionado.

O motor eletrônico OM 904 LA é o mesmo utilizado no OF 1418, um dos modelos mais vendidos da marca para transporte urbano, que, segundo a Mercedes, conquistou ampla aceitação dos clientes graças a vantagens como reduzido consumo de diesel e baixo custo de manutenção, o que resulta em menor custo operacional e maior rentabilidade para os frotistas. Seu motor oferece potência de 177 cv a 2.200 rpm, com torque de 675 Nm entre 1.200 e 1.600 rpm.

OH 1622 L: SUSPENSÃO TOTALMENTE PNEUMÁTICA

—Ao lançar o OH 1622 L, a Mercedes-Benz amplia a oferta de chassis de ônibus com motor traseiro, inovando ao lançar um produto com suspensão totalmente pneumática para sua categoria. Com 16.000 quilos de PBT, este modelo é indicado para aplicações urbanas em linhas alimentadoras, transporte intermunicipal, fretamento e linhas rodoviárias de curtas distâncias. O entreeixos de 5.250 mm permite a montagem de carrocerias de até 11 metros de comprimento.

O motor eletrônico OM 924 LA oferece 210 cv de potência a 2.200 rpm, com torque de 740 Nm entre 1.480 e 1600 rpm.

Este motor é o mesmo que equipa o campeão de vendas OF 1722, reconhecido no mercado pelo reduzido consumo de combustível.



O 500 RS

O 500 RSD: MAIS POTÊNCIA E AGILIDADE

—A Mercedes-Benz lançou mais uma versão do chassi O 500 RSD 6x2 para ônibus rodoviários, modelo reconhecido no mercado por sua tecnologia avançada, conforto, alto desempenho e rentabilidade operacional. Agora, os clientes podem escolher uma versão de 422 cv de potência a 2.000 rpm, além da oferta atual de 360 cv a 2.000 rpm. Ambas têm capacidade técnica para 24.000 quilos de PBT.

A nova opção de motorização garante mais força e agilidade ao veículo, o que resulta em velocidades médias elevadas, favorecendo o cumprimento de horários em todos os percursos. Este chassi é indicado para linhas regulares do transporte rodoviário de médias e longas distâncias e para operações de turismo.

O 500 RS DE 329 CV PARA NICHOS

—A Mercedes-Benz passa a oferecer ao mercado mais uma versão do chassi para ônibus rodoviário O 500 RS. Agora, os clientes também contam com uma opção de motorização de 329 cv a 2.000 rpm. Este veículo atende a nichos de transporte em aplicações rodoviárias de curtas e médias distâncias que não necessitam de potência maior, mas que não abrem mão de robustez e durabilidade.

O chassi O 500 RS apresenta alta qualidade e baixo custo operacional. O modelo está dimensionado para 18.500 quilos de PBT, podendo receber carrocerias de até 13,2 metros de comprimento.

O 500 U TEM CÂMBIO MECÂNICO

—Além das versões de câmbio automático já disponíveis, o chassi O 500 U passa a



O 500 U

ser oferecido ao mercado também com a opção de câmbio mecânico, o modelo Mercedes-Benz G 85 de 6 marchas, com retarder Voith 123. Esta novidade amplia a oferta para os clientes, que passam a contar com mais possibilidades na hora da escolha do produto adequado às suas necessidades operacionais.

O chassi O 500 U é indicado para severas condições de operação no transporte urbano de elevado número de passageiros em corredores de ônibus e linhas troncais. Este chassi se destaca pela facilidade de acesso, devido ao conceito "low entry" (entrada baixa), que oferece elevado grau de conforto e segurança para os passageiros.

Durante o Show Bus, os clientes tiveram a oportunidade de conhecer detalhes dos processos de desenvolvimento, produção e qualidade dos chassis de ônibus Mercedes-Benz, bem como de agregados como motor, câmbio e eixos.

Profissionais da área de Engenharia da Mercedes-Benz do Brasil – que é centro mundial de competência para desenvolvi-

mento e produção de chassis de ônibus da

Daimler AG – apresentaram o processo de desenvolvimento do veículo completo e demonstraram as etapas e ferramentas que agilizam e asseguram a qualidade no andamento dos projetos. Também foi abordado o tema biodiesel, enfatizando os avanços da empresa nos testes com B100 e outras misturas.

A equipe da Qualidade ressaltou os processos, ações e iniciativas que asseguram a qualidade nos produtos da marca, desde as etapas de desenvolvimento à montagem dos chassis na fábrica, até as verificações realizadas após a montagem do ônibus completo, nas empresas encarregadoras e nos concessionários.

"Dessa forma, os clientes podem conhecer um pouco mais sobre a qualidade que é um atributo dos produtos da nossa marca", disse Joachim Maier, vice-presidente de Ônibus América Latina da Mercedes-Benz.

PACOTE PÓS-VENDA – A Mercedes-Benz expôs no evento alguns produtos do pacote pós-venda mais completo oferecido a clientes do segmento de ônibus. Caso, por exemplo, da linha Renov de motores e

câmbios remanufaturados pela própria Mercedes-Benz, que passou a incluir versões de motores Proconve P5 (Euro 3). Além de um motor compacto Maxx, também apresentou o ônibus rodoviário utilizado para treinamento e divulgação do Renov.

A linha de peças genuínas ganhou destaque no Show Bus com a exposição de algumas peças e a divulgação da nova campanha nacional, que conta com itens a preços promocionais que atendem ao segmento de ônibus.

A equipe de pós-venda apresentou ainda o programa de treinamentos oferecidos pela Mercedes-Benz para profissionais de sua rede de concessionários e de frotistas. Os instrutores fizeram demonstração de veículos em trechos dentro da própria unidade.

Mais de 1.500 clientes compareceram para conhecer as novidades e foram recebidos não apenas por representantes da Mercedes, mas também de encarregadoras e fornecedores de componentes em estandes próprios dentro da área de exposição, onde os parceiros da montadora puderam divulgar seus produtos e serviços. Engenheiros e técnicos da fábrica da Mercedes-Benz apresentaram detalhes das etapas de desenvolvimento, produção e qualidade na fabricação de chassis. Outros profissionais destacaram os serviços de pós-venda oferecidos a frotistas de ônibus.

Participaram do evento as encarregadoras Marcopolo/Ciferal, Induscar/Caio, Neobus, Comil, Mascarello, Irizar e Busscar (que apresentaram duas carrocerias cada uma) e as empresas ZF (câmbio automático e eixos auxiliares), Voith câmbio automático e retarder), Allison (câmbio automático), Wabco (sistema ECAS de ajoelamento, ABS, APU e freio a disco), Knorr (sistema APU, freio a disco e freio a tambor do chassi OF 1218), VDO (sistema de gestão de frota FM 200, tacógrafos e leitor automático do disco de tacógrafo via WEB), Alcoa (rodas de alumínio), Pirelli, Michelin e Goodyear (pneus).



O ônibus rodoviário utilizado para treinamento e divulgação do pacote Renov de componentes remanufaturados



RODO LINEA

**PARCEIRA DO SEU DESENVOLVIMENTO
EM TODOS OS CAMINHOS DO BRASIL.**

Investindo em tecnologia e capital intelectual, a Rodo Linea traz excelentes soluções ao mercado de implementos para transporte de carga. São produtos inovadores, sob medida para os mais diversos usos e condições, feitos para levar benefícios reais ao seu negócio. Agregue um forte diferencial competitivo. Converse com a Rodo Linea, uma empresa que rompe limites para você desenvolver novos caminhos.

Rodo Linea - Transporte Sem Limites

www.rodolinea.com 55 41 2105.7000





Porto de Santos estende-se hoje aos municípios vizinhos de Guarujá e Cubatão, na outra margem do estuário

Expedição avança no mapeamento da realidade

Para comemorar os 100 anos da General Motors Corporation e 20 anos do lançamento da injeção eletrônica Bosch, a GM do Brasil está realizando a Chevrolet Flexpedition que leva jornalistas para conhecer a situação de 32 portos brasileiros

■ EDUARDO CHAU RIBEIRO E GUILHERME ARRUDA

NAS ÚLTIMAS TRÊS DÉCADAS, OS PORTOS brasileiros foram lembrados por palavras como ociosidade, estagnação, esquecimento e de excessos burocráticos. Bem que D. João VI tentou ajudar, abrindo os portos às nações amigas, em 1808, mas os republicanos deram prioridade para o transporte rodoviário, relegando o modal marítimo a uma irrisória parcela na movi-

mentação de cargas. Com a necessidade de o País se ligar ao mundo exterior, o governo federal – mais recentemente – vem se esforçando para reativar a estrutura portuária.

O desafio é grande, como constatou "in loco" a Chevrolet Flexpedition Portos Abertos, uma ousada odisséia da General Motors por 32 portos brasileiros, cujo encerramen-

to previsto será em outubro, em Belém, Pará. A expedição comemora os 100 anos da GM Corporation e os 20 anos do lançamento da injeção eletrônica Bosch. Os participantes da aventura, que incluem representantes da GM e jornalista convidados, já percorreram 12 portos das regiões Sudeste e Sul, fechando as duas primeiras etapas de seis previstas até o final do ano.

O projeto tem o mérito de resgatar o interesse público e privado e lançar novos olhares para o transporte marítimo. Afinal, como dizem os especialistas, uma das últimas áreas em que ainda é possível reduzir custos é a logística de transporte.

A caravana conta com os veículos Chevrolet S10 Turbo Diesel 2.8, Astra Hatch, Vectra Elite, Vectra GT (lançamento), Meriva Easytronic e Tracker, conduzidos alternadamente por 12 expedicionários. A largada oficial da expedição foi dada pelo vice-presidente da GM, José Carlos Pinheiro Neto, na fábrica da montadora em São Caetano do Sul, no dia 26 de maio passado. “É essa influência, exercida pelos portos na formação econômica e cultural de nosso povo, que a Chevrolet Flexpedition Portos Abertos pretende mostrar em sua expedição pelos principais portos brasileiros”, ressaltou o executivo.

A expedição Porto Abertos foi motivada pelo sucesso das três primeiras Chevrolet Expedition realizadas no País (Norte-Sul, Caminho do Ouro e Leste-Oeste) e mostra a tecnologia Flexpower incorporada pelos carros da marca. A primeira fase da nova expedição tinha escala prevista em cinco portos do Sudeste: Santos e São Sebastião (litoral de São Paulo), Angra dos Reis, Itaguaí/Sepetiba, Rio de Janeiro e Niterói, na costa fluminense.

ETAPA SÃO PAULO E RIO DE JANEIRO

SANTOS – A primeira etapa da Flexpedition, sob a coordenação de Luiz Cesar Fanfa, também chefe da expedição, iniciou-se com a visita ao Porto de Santos, o mais importante porto marítimo brasileiro, por onde passam cerca de 27% de todos os bens que entram e saem do País. A criação do Porto de Santos, datada de 2 de fevereiro de 1892, com a inauguração dos primeiros 260 m de cais pelo vapor Nasmith, de bandeira inglesa, representou o início do funcionamento das instalações portuárias de Santos como porto organizado. A construção do porto também contribuiu para modernizar a cidade e diversificar as atividades locais, com a consequente melhoria do padrão de vida de sua população.

Hoje, a importância econômica do Porto de Santos – que poderia ser chamado de Porto de Santos, Guarujá e Cubatão, já que ocupa as duas margens do estuário de acesso – se estende, além da cidade, à Região Metropolitana da Baixada Santista com 1,7 milhão de habitantes. Desde 1980, Santos deixou de ser um porto privado e passou para a administração da Secretaria Especial de Portos do governo federal.

Durante a parada, a equipe da Flexpedition foi recebida pelo diretor presidente da Com-

panhia Docas do Estado de São Paulo (Codesp), José Di Bella Filhos, segundo o qual o porto se prepara para a expansão com a execução de novos projetos de infra-estrutura. Como parte do plano de sua modernização, o Porto de Santos e a prefeitura planejam revitalizar os antigos armazéns do centro da cidade, região conhecida como Valongo, e criar centros de convivência e cultura a exemplo do Porto Madero, da Argentina.

Em seguida os expedicionários visitaram as instalações da Codesp e, depois, a bordo de uma escuna, puderam ver os píers nos dois lados do canal de navegação. O estuário de Santos tem extensão de 17 km navegáveis.

SÃO SEBASTIÃO E ANGRA DOS REIS – Na parada seguinte a equipe visitou o Porto de São Sebastião, a 200 km da capital paulista. Com área total de 454 mil m², e calado profundo, o porto movimentava anualmente 400 mil toneladas de carga e abriga o terminal de uso privativo da Petrobras, o maior movimentador de granel líquido, especialmente petróleo. Em granéis líquidos é responsável por mais de 25% do volume movimentado por todos os portos brasileiros. Os principais produtos que passam pelo porto, além do petróleo, são: barrilha, cereais, produtos siderúrgicos,



O vice-presidente da GM, José Carlos Pinheiro Neto, dá a largada da Flexpedition no portão principal da fábrica



Os 11 componentes da expedição diante do Porto de São Sebastião (o 12º participante é o fotógrafo que fez esta imagem)



Porto de São Sebastião movimenta principalmente granéis líquidos, como o petróleo

máquinas e equipamentos, veículos, bobinas de fio de aço. O porto deverá ter sua capacidade ampliada para 3 milhões de toneladas anuais até 2010, o que desafogará o Porto de Santos, principal escoadouro paulista. Mas seu ponto fraco continua sendo o acesso terrestre, porque as rodovias precisam de investimentos e duplicação. São Sebastião também carece de apoio ferroviário.

Angra dos Reis, localizada na Baía de Ilha Grande, no sul do Rio de Janeiro, foi a etapa seguinte da visira. Tem sua administração arrendada ao consórcio Angra-porto, constituído pelos seus principais usuários, sob a autoridade da Companhia Docas do Rio de Janeiro (CDRJ). A área portuária conta com acesso ferroviário.

Em 2007, Angra dos Reis ficou em terceiro lugar em movimentação de granéis líquidos, com 19,5 milhões de toneladas. Outras cargas exploradas no porto incluem: minério, grãos, concentrado de zinco e barrilha e produtos siderúrgicos. Uma mais mais recentes cargas movimentadas pelo porto foi de tubulações de aço destinadas à construção de gasoduto.

Com grande potencial para expansão, o porto está passando por revitalização e terá a profundidade aumentada para viabilizar a entrada de embarcações maiores. A implantação de um terço berço de atracação é fundamental para a melhoria do porto.

Itaguaí – O porto anteriormente denominado Porto de Sepetiba, e hoje Porto de Itaguaí, tem menos de três décadas de existência e, por ser novo, pairam sobre ele muitas novas idéias e possibilidades de desenvolvimento. Localizado a 80 km da capital fluminense, o porto tem mar calmo o ano todo, já que é protegido pela Restinga da Marambaia.

Também administrada pela CDRJ, Itaguaí apresenta retroárea de 10 milhões de m², canal de acesso com até 20 m de profundidade e infra-estrutura logística indus-



Angra dos Reis: tubulações de aço, uma das maiores cargas importadas recentemente

trial. O acesso ao porto é feito por rodovias e ferrovias que ligam ao Vale do Paraíba. Está prevista a construção de uma nova rodovia para ligação direta com Rio de Janeiro, o chamado arco viário. O cais de uso público está dividido em trechos arrendados para movimentação de produtos como carvão, minério de ferro, coque de hulha, alumina enxofre, veículos e carga geral, incluindo cimento e grãos, além de contêineres. A CDRJ pretende transformar Itaguaí em um porto concentrador de cargas, um hub-port brasileiro, por meio de parcerias e investimentos bilionários para ampliação, dragagem, aprofundamento do canal e construção de um centro de apoio logístico. Em granéis sólidos, o porto movimentou 77,3 milhões de toneladas em 2007, ficando em terceiro lugar entre todos os portos nessa categoria de carga. A Companhia Siderúrgica Nacional, que mantém uma operação industrial em área vizinha, vai investir US\$ 2,2 bilhões em Itaguaí até 2013, incluindo a construção de um porto privativo. A área do porto e seu entorno fazem parte de um ecossistema muito rico e estão sujeitos a restrições impostas pela legislação ambiental.

Rio de Janeiro – Último porto visitado pela expedição na primeira etapa, Rio de Janeiro foi o destino da corte portuguesa que deixou Portugal em 1808, mas sua história remonta à fundação da cidade em 1565. A data de 1910 marca o início do porto organizado, mas as obras de melhoramento e ampliação continuam até hoje. Possui uma área total de 137 mil m², comprimento de cais de 7.420 m, e profundidade variando de 6 m a 12 m. Seu canal de acesso de 19,5 km de comprimento e 1.150 m de largura tem profundidade de 20 m a 37 m.

O porto conta com dois terminais de contêineres e diversos terminais privativos, além de terminais de uso múltiplo e

Volkswagen Constellation 25-370.
Sob medida para o transporte pesado.



Imagens meramente ilustrativas.

Quando você é uma das maiores empresas de logística do país, tem que confiar na sua frota. É por isso que a Binotto comprou 180 unidades do novo extrapesado da Volkswagen.

“Para atender às mais diferentes soluções de transporte e de logística, a Transportadora Binotto precisa contar com uma frota pensada sob medida. Por isso, a escolha dos Volkswagen Constellation. Com eles, manter o compromisso de qualidade e pontualidade com os nossos clientes fica muito mais fácil.” **Edilson Binotto – Presidente da Transportadora Binotto**

A Binotto, uma das maiores transportadoras do país, acabou de comprar 180 caminhões Constellation 25-370 para sua frota. Além de ter ótimos resultados com eles, uma empresa do porte da Binotto precisa de caminhões de alta performance, com grande durabilidade e sob medida para o seu negócio. E foi exatamente isso que ela encontrou no Constellation 25-370.

Constellation 25-370. O extrapesado sob medida para a sua frota.



www.vwcaminhoeseonibus.com.br

Volkswagen.
Caminhões sob medida.





Porto de Itaguaí concentra-se em produtos siderúrgicos, minério e contêineres

de granéis líquidos. Os principais produtos movimentados atualmente englobam granéis sólidos, carga geral em contêineres, produtos siderúrgicos, veículos, petróleo e derivados.

Seu terminal de passageiros, o Píer Mauá, de 10 mil m², está sendo modernizado e expandido, na expectativa de receber maior número de navios de cruzeiro e de turistas. Na temporada de 2006-2007 registrou-se a escala de sete navios simultaneamente, com a movimentação de mais de 25 mil passageiros.

ETAPA RIO GRANDE DO SUL, SANTA CATARINA E PARANÁ

SEGUNDA ETAPA — A Flexpedition recomeçou no dia 6 de junho no Porto de Rio Grande (RS), e teve continuidade nos portos de Laguna, Imbituba, Itajaí e São Francisco do Sul (SC) e Paranaguá e Antonina (PR). Como a etapa anterior, o coordenador e chefe da expedição é Luiz Cezar Fanfa.

As duas primeiras etapas reuniram 37 jornalistas e foram feitas durante 17 dias (de 26 de maio a 12 de junho), que se es-

tenderam por três mil km rodados. A partir de setembro, a Flexpedition visitará os portos do Norte e Nordeste e Norte do Brasil.

Dez anos atrás, o porto do Rio Grande, no extremo sul do Rio Grande do Sul, movimentou 13,8 milhões de toneladas. Este ano prepara-se para atingir 30 milhões e daqui a sete anos — talvez antes — deverá chegar a 50 milhões de toneladas. "O nosso estado é tradicionalmente exportador, mas o porto é essencialmente agrícola", conta o assessor técnico da Superintendência do Porto de Rio Grande, Newton Almeida Quintas, destacando que o complexo soja é responsável por 70% de toda movimentação.

Os jornalistas da Flexpedition conheceram a operação da GM em Rio Grande. Ano passado foram importados da Argentina 66 mil veículos Classic e Tracker, volume que representa 90% da movimentação de veículos do porto gaúcho. O pátio tem uma área de 100 mil m² e comporta oito mil veículos. "As condições geográficas são excelentes", salientou o Gerente de Relações Governamentais e Públicas da unidade da GM em Gravataí (RS), Marco Antonio Kraemer. Já há licitação para o cercamento de mais 55 mil m². Dos sete berços para atender o setor automotivo, um é exclusivo para a GM. A montadora faz treinamento com trabalhadores avulsos. "Deveríamos estar mais qualificados", diz Quintas.

Nos últimos dois anos os ventos sopraram a favor do porto e da cidade de Rio Grande, devido a investimentos da ordem de R\$ 3 bilhões, 70% deles bancados pela iniciativa privada, 20% pelo governo federal e os 10% restantes do pelo governo estadual. A cidade de pouco menos de 200 mil habitantes viu chegar perto de três mil novos habitantes, pegando de surpresa até mesmo os administradores locais.

"Os números são atualizados diariamente", comenta Quintas. "O desafio é empolgante e assustador", complementa.

Alguns serviços mostram o clima de efervescência. Ficou difícil conseguir vaga nos poucos hotéis; já não há casas para alugar e o número de pousadas e de repúblicas cresceu vertiginosamente na cidade. A companhia aérea NHT (regional) realiza três vôos diurnos para Rio Grande, todos sempre lotados.

Além de construir grande parte da plataforma P-53 (em fase de final montagem), a Petrobras pretende transformar o Dique Seco, em construção, na primeira fábrica de cascos de plataforma do mundo. Os contratos devem gerar mais R\$ 3 bilhões de investimentos em dez anos. O Dique Seco será usado pela estatal para a montagem completa de plataformas marítimas.

Entre os investimentos para alavancar o crescimento do porto gaúcho também está a dragagem para aumentar a profundidade do canal do Porto Novo, de 10 m para 14 m; prolongamento dos molhes (do lado Este), de 4 km, em mais 700 m e aprofundamento do calado nesse local, de 14 m para 18m. Há ainda projeto para construção de um túnel seco de cerca de 600 m de comprimento, a 22 m abaixo da Lagoa dos Patos, ligando Rio Grande a São José do Norte. Atualmente, o acesso a São José do Norte só é feito por barco ou pela perigosíssima Estrada do Inferno.

PARANAGUÁ E ANTONINA – Segundo maior porto brasileiro em movimentação de cargas e o maior porto graneleiro da América Latina, Paranaguá é o principal canal de exportação de soja e milho produzidos no Brasil. É apontado como o maior importador de fertilizantes do País. A administração é feita pelo governo do estado, também responsável pelo porto de Antonina, que responde por 4% a 5% do faturamento total dos terminais Barão de Teffé (Antonina) e D. Pedro II (Paranaguá).

Segundo Daniel Lúcio de Souza, diretor administrativo financeiro, diz que o principal problema é a necessidade de draga-



Porto do Rio de Janeiro: cargas variadas reforçam sua importância no comércio exterior

gem para aprofundamento do calado de 12 m/13 m para 16 m. "No Brasil existem 34 portos oficiais (29 marítimos e cinco fluviais) e apenas duas empresas de dragagem, a Bandeirantes e a Enterpa. Já fizemos um edital para dragagem de 19 milhões de m³ e não apareceu nenhuma empresa interessada. Por isso, já estamos planejando a compra de nossa própria draga", disse.

De acordo com ele, apenas seis portos foram escolhidos pelo governo federal para receber investimentos: Rio Grande, Para-

naguá, Santos, Itaguaí, Suape e Itaqui. Porém, todos enfrentam o problema da falta de dragas para fazer o desassoreamento e aprofundamento dos calados. O acesso ao porto é feito pelas rodovias BR-277, BR-116, PR-408, PR-411 e PR-410, e pela Ferrovia Sul-Atlântico. Mas, todos os caminhões passam pelo meio da cidade. E, para melhorar as condições viárias, a empresa administradora do porto concretou parte da BR-277 e 12 ruas e avenidas locais.

Em outubro do ano passado foi inaugurado o primeiro terminal público para ex-



Porto de Rio Grande: complexo soja é responsável por 70% da carga **Porto de Itajaí: segundo maior porto de contêineres do País**

portação de álcool. A obra teve um investimento de R\$ 13,7 milhões, da Administração dos Portos de Paranaguá e Antonina (APPA). Consiste em sete tanques com capacidade total de armazenamento de 37,5 mil m³ de álcool. Será possível descarregar todo álcool armazenado para os navios e recarregar os tanques em 48 horas, o que significa que 15 navios poderão ser carregados por mês em Paranaguá.

ITAJAÍ – Itajaí é o único porto do Brasil administrado pelo município. Os demais portos públicos são administrados pelos governos estaduais ou pelo federal. O porto tem atualmente três berços de atracação e está construindo mais um até o final deste ano. Em dois anos serão investidos R\$ 96,6 milhões, bancados por recursos do porto; outros R\$ 72 milhões pelo governo federal; e R\$ 1,2 bilhão pela iniciativa privada na construção do quarto berço, aprofundamento do calado de 11 m para 12 m no canal interno e de 12 m para 13 m no externo; recuperação dos molhes norte e sul, além de outras obras de modernização.

O diretor executivo do porto, Marcelo Salles informa que 4,2% da balança comercial brasileira (US\$ 8,9 bilhões), passam anualmente por Itajaí. O porto é o segundo maior do País em movimentação de contêineres, com 688 mil TEUs (medida de 20 pés) perdendo apenas para Santos,

com 2,44 milhões de TEUs. O porto é responsável por 50% da receita da cidade. Conta com 1,6 mil funcionários. Uma das principais intervenções na cidade é a desapropriação de residências na área de atuação e transferência de armazéns do centro para a área portuária.

LAGUNA E IMBITUBA – Até o século 19, o porto de Laguna não representou nenhuma expressão econômica nacional, só local, escoando a produção agrícola e pecuária. A efetiva extração do carvão, encontrado por volta de 1827 na região de Lauro Muller e Criciúma, transformou o porto em um dos portos mais importantes do País.

Com a descoberta das jazidas de carvão no sul de Santa Catarina no final do século passado, Imbituba foi escolhida para local do porto de escoamento desse mineral, que seria transportado desde as minas por uma estrada de ferro então em construção. A implantação das instalações portuárias teve início em 1919. Três anos depois foi criada a Companhia de Mineração de Carvão do Barro Branco.

Os primeiros 100 m do cais de atracação foram inaugurados, contudo, somente em maio de 1942. Hoje existem quatro berços de atracação e 9,5 m de calado, com instalações especiais para granéis líquidos, podendo operar congelados, carga geral e contêineres.

SÃO FRANCISCO DO SUL – O porto de São Francisco do Sul passou a ter alguma importância em termos econômicos nacionais em fins do século XIX. Durante os primeiros trinta anos da República, o porto destacou-se pela exportação de erva-mate e madeira. Foi inaugurado julho de 1955, mas entrou em crise devido à enorme queda da exportação da madeira.

A alternativa para dar continuidade à expansão do porto ocorreu em 1978, com a construção do terminal graneleiro da Cidasc, sendo decisiva para que ingressasse em uma nova trajetória e alcançasse diferentes mercados; além dos granéis, passou a movimentar a produção catarinense de manufaturados da região de Joinville, Jaraguá do Sul, São Bento do Sul, Mafra, Lages e Blumenau.

A principal constatação das visitas é que os portos brasileiros – a maioria enfrentando problemas de infra-estrutura e alguns dos quais estrangulados pelo crescimento urbano – necessitam de modernização e revitalização constantes para se tornar mais eficiente e manter a competitividade em termos de custos operacionais.

A terceira etapa da Chevrolet Flexpedition terá início em 1º de setembro e a sexta e última etapa acontecerá na primeira quinzena de outubro, terminando com a visita ao Porto de Belém, Pará. ■

Você gosta de andar em boa companhia? A sua empresa também!

Por isso na hora de escolher quem vai fazer a logística da sua carga, escolha uma empresa que tem 50 anos de mercado, que desenvolve soluções customizadas para cada nível de serviço. Escolha a Lider.



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



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

Av. Monteiro de Castro, 660 • Barra • Muriaé • MG • Tel. 32 3729-3304 • www.rodoviariolider.com.br





O trem da Vale, com 3,5 km de extensão e 330 vagões, o maior do mundo, iniciou a operação em abril passado

Um megatrem de 3,5 km

Com investimento de US\$ 400 milhões, a Vale se prepara para aumentar o volume de minério transportado entre a mina de ferro de Carajás e o porto de Ponta da Madeira de 100 milhões por ano para 250 milhões

MAIS UMA VEZ A VALE SE IMPÕE NÚMEROS grandiosos. A Estrada de Ferro de Carajás (EFC) se prepara para transportar 230 milhões de toneladas de minério entre a mina de Carajás, no Pará e o Porto Ponta da Madeira, em São Luís, Maranhão. Para isso, a companhia já iniciou a operação do maior trem do mundo, com 3,5 quilômetros de extensão e 330 vagões no mês de

abril e, conjuntamente as obras para viabilizar o vai e vem do trem nos 382 quilômetros de trilhos. A Vale investiu US\$ 400 milhões na ampliação de 55 pátios de cruzamentos, ao longo da malha, para dar suporte a um de seus braços de logística.

Acompanhamos de perto esta gigantesca operação. E podemos assistir descarregamento do maior trem do mundo, cuja

grandiosidade a visão não alcança. São 330 vagões, que movimentam 33 mil toneladas de minério cada – equivalentes à capacidade de uma carreta. Uma operação de fôlego, que abastecerá clientes da Vale em algum ponto do mundo. “O coordenador executivo de implantação de projetos na logística, Sérgio Aranha, afirma que a ampliação dos pátios foi necessária

para a operação do megatrem. "Esta composição começou a operar em meados de abril e precisamos adaptar toda a malha", afirmou Aranha.

São, em média, nove trens por dia circulando carregados no sentido Carajás/São Luís e nove trens por dia, circulando vazios, no sentido contrário, numa operação ininterrupta. A megacomposição é puxada por quatro locomotivas de 4 mil hp cada uma. "Isso tudo faz parte do projeto que chamamos de 230. É tudo integrado. Temos que preparar a ferrovia e o porto para esse aumento na produção de minério", afirmou Aranha. A previsão para este ano é transportar pela EFC 100 milhões de toneladas. Segundo dados da companhia, no primeiro trimestre foram movimentados 24,56 milhões de toneladas pelos trilhos da ferrovia.

"Os 56 pátios serão ampliados em 1,5 quilômetro de extensão. As obras estão sendo realizadas desde o final de 2006 para dar condições de operação ao maior trem do mundo, que mede 3,5 quilômetros", ressaltou o coordenador. São 60 quilômetros de ampliação, que, segundo Aranha, já faz parte do projeto de duplicação da malha da Estrada de Ferro Carajás. "Estamos todos sincronizados, a mina, a ferrovia e o porto", acrescentou.

AMPLIAÇÃO NA RETARGUARDA – A Estrada de Ferro de Carajás também está investindo em suas instalações de manutenção. As oficinas de locomotivas e vagões estão sendo ampliadas. "Isso porque toda vez que um trem chega para descarregar ele passa por uma inspeção. Por isso, a necessidade de uma expansão". "Ao todo, a unidade da Vale em São Luís opera quatro oficinas, uma de locomotivas, vagões, freios e rodas. Na oficina de locomotivas serão criadas mais duas linhas de manutenção, totalizando cinco linhas. "Podemos recuperar três máquinas por linha", explicou Aranha. "A unidade de rodas ampliará a produtividade. Em operação 24



São necessárias quatro locomotivas para movimentar o trem com carga de minério

horas por dia, a instalação de mais um turno permitirá que passe a retificar até 200 rodas por dia. Atualmente, a média é a revisão de 140 rodas de trem diariamente."

Nas linhas de fluxo rápido, onde o vagão permanece por curto período de tempo (uma, duas horas), a ampliação permitirá, em um primeiro momento, otimizar turnos de trabalho – encerrando o noturno. A revisão chegará a 48 vagões/dia, oito a mais que a atual. "As obras nas unidades de manutenção de freios são a última

etapa desse processo. A ampliação permitirá acompanhar as mudanças nas demais unidades", ressaltou Aranha.

DA MINA AO NAVIO – Descoberta em 1967, a Província Mineral de Carajás possui reservas de aproximadamente 16 bilhões de toneladas de minério de ferro de alto teor. Essa qualidade permite que uma parcela expressiva dos produtos seja gerada apenas por etapas de britagem e classificação. "Carajás tem uma capacidade de produção de 100 milhões de tonela-



Nove trens por dia circulam carregados no sentido Carajás/São Luís e voltam vazios



Até o navio, o minério é levado por sistema de 75 quilômetros de correia transportadora, do desembarque do vagão ao porto; um graneleiro com capacidade para 365 mil toneladas leva um dia e uma noite para ser carregado totalmente

nas esteiras, que opera em uma velocidade de 3,6 metros por segundo, chegando a um pico de 4,2 metros por segundo, para depois chegar ao navio. É realmente uma operação que fascina o visitante de primeira viagem.

No terminal marítimo da Ponta da Madeira, que tem 23 metros de calado, atracam por dia cerca de três navios. Até o maior graneleiro do mundo, com capacidade para 365 mil toneladas, já marcou presença nas águas de São Luís. Este navio, que em março atracou na Ponta da Madeira,

das por ano. Para permitir a adequação do minério, a usina de beneficiamento possui equipamentos que realizam operações de moagem, peneiramento a úmido e classificação do minério. As etapas são: britagem primária, britagem e peneiramento secundário, britagem e peneiramento terciário, moagem, ciclonagem e filtração de "pellet feed". O objetivo da usina de beneficiamento é obter três produtos de granulometrias distintas: "pellet-feed", "sinter-feed" e granulado.

"Ao chegar ao Terminal Marítimo de Ponta da Madeira, o minério, que veio pela ferrovia da mina de Carajás, é desembarcado por um equipamento que se chama virador de vagões e passa para um siste-

ma de esteira para depois ser estocado em pátios em forma de pirâmides." Até o navio, o minério também é levado por outro sistema de esteiras. Ao todo são 75 quilômetros de correia transportadora do desembarque do vagão ao porto e mais 30 quilômetros da usina de pelotização até o terminal marítimo, numa engrenagem, aos olhos de um leigo, complexa e instigante.

Mas, antes de chegar a essa engrenagem, o produto é colocado nas correias transportadoras por um equipamento, chamado "carinhosamente" pelos funcionários da Vale de Dinossauro – pelo seu formato e grandiosidade. É uma espécie de rosa formada por grandes çaçambas que pegam o minério na pilha e o descarrega

leveu um dia e uma noite para ser carregado totalmente. As embarcações menores, o tempo para encher de minério seus porões é em torno de 12 horas. No ano passado, 615 navios passaram pelo terminal e nos meses de março e abril foram 200 embarcações, o que mostra o dinamismo e a produtividade da Vale.

Todas as operações de lavra, beneficiamento, estocagem, transporte ferroviário, descarga, empilhamento e embarque realizados no Sistema Norte são monitoradas nas salas de controle que ficam em Carajás e em São Luís. "São centros dotados de equipamentos modernos de alta tecnologia, que garantem mais produtividade e segurança para a Vale", disse Aranha. ■

**TEMPO BOM, COM ÓTIMA
VISIBILIDADE E SEM
CONGESTIONAMENTO.**

**Nós sabemos que nas estradas
a realidade é bem diferente.**

A Bandag oferece produtos e serviços que garantem
qualidade e segurança com o menor custo por
quilômetro rodado.

Com Bandag você roda mais.



"A Bandag tem nos ajudado a reduzir consistentemente nosso CPK. São mais de oito mil pneus numa frota de mais de 500 veículos. Por isso, o resultado da nossa parceria com a Bandag tem sido excelente através de ferramentas eficientes para administrar os custos do nosso negócio."

**Ademir Freitas - Gerente Nacional de Frotas
Ramos Transportes.**



SEM DESVIOS.
www.bandag.com.br

Guerra passa ao controle do grupo francês Axxon

Segunda maior fabricante de implementos rodoviários do Brasil, a empresa gaúcha A. Guerra, fundada há 45 anos, abriu o capital como estratégia para "perpetuação no mercado globalizado"

■ GUILHERME ARRUDA - CAXIAS DO SUL (RS)

O DIA 10 DE JUNHO AMANHECEU GELADO, com os termômetros marcando 4º Celsius em Caxias do Sul, na serra gaúcha. Por volta das 10 horas um comunicado frio, emitido pela assessoria de imprensa, selou o fim de um ciclo: a permanência da família Guerra à frente do negócio criado pelo patriarca Ângelo Francisco Guerra em 1948. A nota colocou fim a um suspense que vinha se mantendo há quase um ano, e revelou ao mercado que 100% do controle da segunda maior fabricante de implementos para transporte de carga do Brasil passava a partir daquele instante a serem controlados por um fundo de investimento francês, o Axxon Group.

Oficialmente, o motivo que originou a mudança "foi uma opção estratégica para a perpetuação da empresa no mercado globalizado, tendo o cuidado de selecionar um investidor com vocação de gestão de negócios e capacidade de investimento para alavancar a competitividade da empresa", informa o texto. O diretor industrial, Valmor Zanandréa, eleito porta-voz, comenta que outras opções foram analisadas, como ingresso de um sócio novo, mas a que melhor se enquadrou dentro "do espírito de transição harmoniosa" foi a venda total do controle acionário.

Nos bastidores, porém, comenta-se que

"consenso" não foi exatamente algo que tenha predominado nas reuniões que discutiram o futuro da companhia. Zanandréa, junto com os irmãos Marcos (diretor comercial) e Mauro (diretor financeiro), permanece no período de transição que pode demandar entre 12, 18 ou até 24 meses; tempo suficiente para contratação de executivos com perfil profissional. Extra-oficialmente, entretanto, fala-se que até o final deste ano aconteça o afastamento de parte da diretoria atual. Ninguém arrisca falar em nomes.

Os irmãos Marcos, Mauro, Marínes e Maurício Guerra eram donos de 80% das ações. Zanandréa era dono de um lote menor, bem como também um grupo de pequenos minoritários. As partes envolvidas no negócio evitaram falar sobre o valor da venda, mas fontes ligadas ao setor comentam que tenha girado ao redor de R\$ 300 milhões. O Patrimônio Líquido (PL) em dezembro de 2007 registra R\$ 42,1 milhões. Há quem visse gente da família não contendo lágrimas em frente ao busto do patriarca naquele triste 10 de junho.

O plano para abertura de capital, previsto para acontecer em 2009, continua. Analistas do mercado acreditam que após a entrada na Bolsa de Valores é bem provável que apareça grupos de fora interes-

sados em participar como sócios. "Qualquer fundo de investimento olha o retorno sobre o investimento. Com a profissionalização da Guerra, imagina-se sua transferência no futuro", observa uma fonte do mercado. O presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir), Rafael Wolf Campos, conta que a entrada de grupos estrangeiros do setor será uma tendência por causa do forte potencial de crescimento do Brasil. "Estamos assistindo apenas ao início", diz Campos.

PLANOS – No ano passado, a Guerra obteve desempenho histórico com faturamento de R\$ 468 milhões, alta de 54% sobre o ano anterior. As exportações alcançaram US\$ 45 milhões, elevação de 142% sobre o ano de 2006. O lucro líquido foi de R\$ 6,7 milhões, revertendo prejuízo apurado em 2006 de R\$ 11,1 milhões. A meta de crescer 20% em 2008 está mantida. Dentro de aproximadamente 60 dias, os novos controladores deverão anunciar algumas diretrizes do que vão colocar no planejamento estratégico dos próximos dois anos.

"Eles disseram que vão chamar a rede para um novo encontro em Caxias, em agosto ou setembro. Não se sabe ainda a



A fabricante foi fundada por Ângelo Francisco Guerra em 1948 e produziu 8.344 reboques e semi-reboques em 2007

data", revela o diretor executivo da Associação Brasileira dos Distribuidores Guerra (Abradigue), Rogério Mallmam. A reação ao anúncio, segundo ele, foi positiva. "Desde o ano passado a rede vinha acompanhando uma solução para a marca", emenda o dirigente gaúcho. Ele afasta qualquer referência ao fechamento da Guerra. "Isto simplesmente não existe", diz enfático. "A Guerra vai crescer", assegura.

Sem dispor de informações concretas, o diretor industrial, Valmor Zanandréa, dá algumas pistas sobre o que vai acontecer com a empresa: "Dentro de dois anos pretende-se dobrar o faturamento". Para chegar a este patamar, serão necessários investimentos em gestão, melhorias de processos e aumento da capacidade; tudo isso visa melhorar o nível de competitividade e, de quebra, conquistar preciosos pontos no "market share" interno. Qual o tamanho deste investimento? A resposta virá antes do final do ano.

Atualmente, a Guerra conta com cinco fábricas no Brasil e na Argentina (operação CKD), somando um parque de 180 mil m² de área e 37 mil m² de área coberta, e capacidade para 1,1 mil unidades mensais. O grupo emprega 1,8 mil pessoas. O ano 2007 ficará na história como recordista na produção de reboques e semi-rebo-

ques: 8,3 mil unidades entre as linhas leve e pesada. Em 2006 foram fabricados 5,7 mil, que representa crescimento de 47%. Com 37% de participação no mercado interno e 43% na produção nacional, a líder Randon Implementos, também de Caixias do Sul, registrou 20,3 mil unidades em 2007, ante 15,2 mil em 2006, alta de 33,4%.

Valmor Zanandréa reforça a idéia de a Guerra ter uma unidade industrial na Argentina, cuja sede será, provavelmente, em Rosário, e outra no oeste de São Paulo, para atender à demanda do setor canavieiro. No caso argentino, o encaminhamento do pedido de credenciamento como montadora está na reta final. "Falta somente o carimbo", dá como certo o industrial, sem condições de apontar uma data para concretização. Com relação ao projeto canavieiro, Zanandréa comenta que a decisão de continuidade (ou não) será analisada e, posteriormente, anunciada pelos novos donos.

Em um singelo galpão, Ângelo Guerra começou fazendo carroções de madeira de tração animal. Dois anos depois, montou o primeiro reboque para ajudar o transporte de madeira na serra gaúcha, então, em vertiginoso crescimento. O primeiro foi em cima de um Ford 1946. Em 1964, ele muda a razão social para Mecânica Rodov-

viária e, cinco anos, a empresa é vendida para a Randon. No dia 20 de agosto de 1970 nascia a Guerra S.A. Muito provavelmente, um dia muito frio na região.

NOVOS DONOS – O grupo francês Axxon Group atua no Brasil desde 2001, administrando um fundo de US\$ 150 milhões, em parceria com o Natixis, um dos três maiores grupos financeiros da França e maior investidor de "private equity" no segmento de pequenas e médias empresas daquele país. A compra da Guerra envolveu, ainda, o banco de desenvolvimento DEG, membro do KfW Bankengruppe, uma das maiores instituições de desenvolvimento na Europa, com sede em Colônia, Alemanha, e mais de 45 anos de atuação em empresas privadas, em países em desenvolvimento e emergentes.

O portfólio do DEG na América Latina é de aproximadamente US\$ 930 milhões, dos quais mais de US\$ 170 milhões estão investidos no Brasil. O objetivo do DEG é estabelecer e expandir empreendimentos de capital privado em países em desenvolvimento e emergentes, através de investimentos em projetos lucrativos, que contribuem para o desenvolvimento sustentável em todos os setores da economia.

**INSCRIÇÕES
ABERTAS**

20



SEMINÁRIO NACIONAL DE GESTÃO DE FROTAS

DIAS 24 e 25 DE SETEMBRO

AMCHAM - CÂMARA AMERICANA DE COMÉRCIO
Rua da Paz, 1421 - Chácara Sto Antonio
São Paulo | SP

Direcionado para os empresários de Transporte de carga, Transporte de Passageiros, Operadores Logísticos, Locadoras de Veículos, Embarcadores e Empresas Públicas ou Privadas que possuem frotas de veículos.

Em sua segunda edição, o seminário da OTM Editora se destaca no calendário brasileiro de eventos especializados na área de logística e transportes como o mais completo do Brasil sobre gestão de frotas.

O foco das discussões será sempre o aumento do controle das informações sobre os veículos e as frotas e a melhoria da operação logística. Neste momento, cresce a oferta de soluções de tecnologia da informação (TI) para o trans-

porte. Acentua-se também a tendência de terceirização de serviços de gestão.

O seminário contará com a participação de executivos do setor de transportes e de empresas prestadoras de serviços, que terão a oportunidade de promover a troca de conhecimentos e experiências em um ambiente de integração e network profissional.

O público estimado será de cerca de 250 pessoas.

Serviços de gestão

- Softwares de gestão de frota
- Soluções de controle de abastecimento
- Contratos de manutenção
- Serviços de telemetria e monitoramento
- Meios eletrônicos de pagamento
- Serviços financeiros
- Gestão ambiental
- Capacitação profissional

Imagens do 1º Seminário



Casos de negócios



Vamos exibir as melhores práticas de gestão de frotas do País e experiências de sucesso de operadores logísticos, transportadores e prestadores de serviço. Empresas que se destacam pela eficiência no transporte de carga e passageiros ou pela prestação de serviços de gestão terceirizados apresentarão casos exemplares de negócio. Ao final de cada painel será realizada uma consultoria ao vivo, quando os palestrantes responderão às questões dos participantes

PROGRAMAÇÃO

	CRONOGRAMA		SESSÕES PARALELAS	
	24 de Setembro	25 de Setembro	24 de setembro	25 de Setembro
	Quarta-Feira	Quinta - Feira	Quarta-Feira	Quinta-Feira
8h00 - 8h30	Credenciamento - Welcome Coffee			
	CASOS DE NEGÓCIOS	PLANOS DE MANUTENÇÃO	SESSÕES EXTRAS	
8h30 - 9h10	GESTÃO DE FROTAS E COMPETITIVIDADE	CAPACITAÇÃO PROFISSIONAL	GESTÃO AMBIENTAL	EXPERIÊNCIA INTERNACIONAL
9h10 - 9h50	OPERADOR LOGÍSTICO	MONTADORA VEÍCULOS LEVES	TRANSPORTADORA	OPERADOR LOGÍSTICO
9h50 - 10h30	TRANSPORTADORA DE CARGA	MONTADORA VEÍCULOS LEVES	FABRICANTE DE ÓLEO	CONSTRUTORA
10h30 - 11h00	Coffee Break			
	Network nos Louges			
11h00 - 11h40	TRANSPORTADORA DE PASSAGEIROS	MONTADORA VEÍCULOS PESADOS	FROTAS PÚBLICAS POLÍCIA	DISTRIBUIDORA DE COMBUSTÍVEIS
11h40 - 12h20	EMPRESA DE UTILITY SETOR DE ENERGIA	MONTADORA VEÍCULOS PESADOS	EMPRESA DE UTILITY SANEAMENTO	DISTRIBUIDORA DE COMBUSTÍVEIS
12h20 - 13h30	Almoço - Restaurante			
	SOLUÇÕES DE GESTÃO	SEGURANÇA E CONTROLE	PNEUS E SERVIÇOS FINANCEIROS	FABRICANTES DE AUTOPEÇAS E IMPLEMENTOS
13h30 - 14h10	FORNECEDOR DE SOFTWARE 1	SEGURADORA 1	FABRICANTE DE PNEU 1	FABRICANTE DE AUTOPEÇAS 1
14h10 - 14h50	FORNECEDOR DE SOFTWARE 2	SEGURADORA 2	FABRICANTE DE PNEU 2	FABRICANTE DE AUTOPEÇAS 2
14h50 - 15h30	FORNECEDOR DE SOFTWARE 3	SEGURADORA 3	REFORMADOR DE PNEU	FABRICANTE DE AUTOPEÇAS 3
15h30 - 16h00	Coffee Break			
	Network nos Louges			
16h00 - 16h40	MEIOS DE PAGAMENTO ELETRÔNICOS 1	SERVIÇO DE RASTREAMENTO 1	BANCO 1	FABRICANTE DE IMPLEMENTOS 1
16h40 - 17h20	MEIOS DE PAGAMENTO ELETRÔNICOS 2	SERVIÇO DE RASTREAMENTO 2	BANCO 2	FABRICANTE DE IMPLEMENTOS 2
17h20 - 18h00	Debate - Mesa Redonda como todos os palestrantes			

REALIZAÇÃO:

ORGANIZAÇÃO:

PROGrame-se: LIGUE 11 5096-8104

OU PEÇA MAIS INFORMAÇÕES PELO E-MAIL sabrina@otmeditora.com.br



Máquinas estritamente controladas

Divisão de equipamentos da construtora aumenta investimentos em gestão e capacitação para tornar a operação de seus veículos e equipamentos em obras internacionais mais eficientes

■ VICENTE VILARDAGA

UMA DAS DIVISÕES MAIS GLOBALIZADAS do grupo Odebrecht está instalada nas imediações de Guarulhos, na altura do Km 207 da via Dutra. Trabalha ali um grupo de elite, com 58 funcionários, dedicado a grandes aquisições, que maneja um orçamento de US\$ 320 milhões no ano passado e tem a responsabilidade de gerenciar toda a frota de veículos pesados e equipamentos utilizados nas obras da empresa realizadas mundo afora.

Neste momento, a divisão Odebrecht Equipamentos (Odeq) atende 83 obras no exterior (e 82 no Brasil) e apresenta uma intensa rotina de trabalho, que se desenvolve no ritmo da expansão multinacional da construtora. Sua frota possui 3.779 equipamentos, incluindo caminhões com mais de 13 toneladas de peso bruto total (PBT). Para atender seus clientes da melhor forma, cumprindo contratos e prazos, a construtora Odebrecht precisa ter um controle cada vez mais fino e, se possível, online da operação dessas máquinas. Integrar sistemas de gestão e monitorar os equipamentos, com recursos de localização e telemetria, é agora a prioridade da Odeq.

Falam-se várias línguas na Odeq e frequentemente seus funcionários dedicados à área de compras precisam encontrar em algum lugar do mundo uma máquina específica disponível para pronta entrega. Escavadeiras sofisticadas, "tatuzões",



Obra em Angola: Odebrecht ganha eficiência com maior controle da frota

guindastes, caminhões e ônibus entram nessa lista. Diariamente, a Odeq compra, em média, nove equipamentos. E, além de comprar as máquinas utilizadas na obra ou no transporte de funcionários, a divisão é responsável pelo seu gerenciamento e venda, no final da vida útil. Também está sob sua responsabilidade a realização de treinamentos e programas de capacitação para formar a mão-de-obra que operará os veículos.

"A gestão das frotas é um fator crítico para o desempenho de grandes obras", afirma Afonso Mamede, diretor de equipamentos da Odebrecht. A parada imprevista de uma máquina pode causar perdas

milionárias e a falta de um equipamento pode impedir o início de uma obra. Por isso, multinacionais brasileiras da construção civil, da mineração e do setor petrolífero estão cada vez mais comprometidas com o aumento da disponibilidade e a boa operação de suas frotas para garantir que seus projetos sejam executados de maneira eficiente e rentável.

A entrega de veículos e equipamentos é fundamental para que os projetos no exterior sejam iniciados dentro do prazo. A falta de máquinas no mercado, por causa da demanda acelerada, pode atrasar o início de uma obra. Igualmente limitante é a falta de serviços de pós-venda, que ga-

rantam a máxima disponibilidade do veículo ao longo de sua vida útil. A Odeq e a divisão de logística da Odebrecht dispõem de um sistema de gestão que controla o transporte do equipamento, desde o fornecedor até o destino final, e visa garantir a confiabilidade da entrega.

As obras da Odebrecht no exterior estão distribuídas em 21 países e incluem gasodutos, usinas hidrelétricas, pontes, viadutos, canais e portos. Cada obra tem um profissional responsável pelos equipamentos e assim que o projeto é conquistado pela construtora é avaliado se o item está disponível no próprio mercado, para compra ou locação, ou se existe necessidade de buscá-lo no mercado externo. No total, há 144 engenheiros na empresa com funções de gestores de frota espalhados por países como Venezuela, Peru e Angola.

A Odebrecht gera hoje 59 mil empregos diretos, sendo que cerca de 50 mil estão concentrados na área de engenharia e construção. Mamede calcula que metade destes postos de trabalho esteja no exterior. "Só em Angola há mais de 15 mil funcionários, dos quais cerca de mil são brasileiros", diz. Neste momento, cerca de três mil profissionais brasileiros estão expatriados e atuando em uma das operações da empresa no exterior.

"O foco da Odebrecht é agregar valor aos países onde atua e contribuir para a sociedade local", afirma Mamede. A primeira incursão internacional da Odebrecht foi no Peru, depois veio o Chile, e hoje a empresa atua em vários países da América Latina, na África, na Europa, no Oriente Médio e nos Estados Unidos. Do total de sua receita no ano passado, de R\$ 31,4 bilhões, R\$ 20 bilhões vieram de negócios no Brasil. Na seqüência, aparece a região da América do Sul e Central, com R\$ 5,4 bilhões, e a África, onde a Odebrecht tem negócios em Moçambique, Angola, Libéria,



Odebrecht eleva investimento em capacitação

Libia e Djibouti, com R\$ 1,7 bilhão.

Uma das barreiras para a rentabilidade dos projetos em alguns países é a falta de capacitação de profissionais para operar os equipamentos usados nas obras. Da Odeq vem toda a orientação para a formação de mão-de-obra especializada e para o desenvolvimento de novos gestores de frotas. Recentemente, a Odeq levou um grupo de instrutores da Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte (Fabet) para Angola para treinar 250 motoristas. "Trabalhamos com equipamentos sofisticados de alta produtividade", afirma Paulo Auler Neto, superintendente de aquisição de equipamentos da Odebrecht. "E precisamos ter um controle do desempenho de cada veículo".

Nos últimos tempos, a Odeq tem reforçado o investimento no monitoramento remoto dos veículos e já equipou uma frota de 130 caminhões no Peru e de 100 caminhões na Venezuela com kits de monitoramento. Outros 500 kits foram adquiridos para a frota de caminhões Volkswagen operada pela empresa. "Falta capacitação e se nós não controlarmos cada veículo teremos dificuldade em controlar toda a operação", diz Mamede. "Precisamos verificar quais os motoristas que têm melhor desempenho e tornar o uso dos veículos mais econômico". Depois que começou a monitorar parte de sua frota no Brasil com recursos de telemetria, a Odeq conseguiu uma redução de consumo de combustível por caminhão de dois litros por hora.

"Sem máquina não tem obra e sem obra não se compra máquina", diz Auler. Os principais equipamentos comprados pela Odeq no Brasil são caminhões. Sua frota soma 960 veículos. Um dos principais fornecedores da Odebrecht no País é a Scania, mas outras marcas também atendem a construtora. A falta de produto no mercado interno tem feito a empresa comprar veículos em outros países.

Para atender seus projetos no Equador, a Odeq pretende comprar caminhões japoneses Hino. A idade média da frota da Odebrecht, incluindo veículos e máquinas, é de sete anos, e seu valor, considerando o preço de aquisição das máquinas, é de US\$ 715 milhões.

"Quando o financiamento da obra internacional é brasileiro, a máquina ou o veículo devem ser comprados preferencialmente de fornecedores locais", afirma Mamede. "Mas, na maioria dos casos, podemos buscar o equipamento onde são oferecidas as melhores condições". Segundo ele, neste momento, o produto brasileiro é competitivo, do ponto de vista de tecnologia e serviços de pós-venda, mas não no câmbio. "Com o dólar a R\$ 1,60, perdeu-se muito competitividade e quando não há exigência contratual o melhor mesmo é buscar oportunidades no mercado", diz.

No mês passado, a Odeq conseguiu encontrar um guindaste que estava em falta no mercado internacional para atender uma obra da Vale em São Luís (MA). Até identificar o produto disponível para pronta entrega a Odebrecht só tinha conseguido garantia de recebimento do equipamento em 2010. A americana Terex, porém, contava com uma unidade em estoque. O equipamento saiu por US\$ 1,5 milhão, preço médio do mercado. "As três variáveis que mais nos interessam são o preço, o prazo de entrega e os serviços de pós-venda", afirma Mamede. "É o que define a nossa opção de compra".

O PALCO DAS GRANDES PREMIAÇÕES JÁ ESTÁ MONTADO

Dia 25 de Novembro de 2008

Hotel Único

Av. Brig. Luís Antônio, 4.700
São Paulo | SP

Maiores & Melhores | Edição DO TRANSPORTE E LOGÍSTICA 2008

Consagrada como uma das mais importantes premiações do setor, **Maiores & Melhores do Transporte e Logística** ganha em 2008 uma nova dimensão ao reunir, em um só local, representantes de todos os modais de transporte, indústrias e empresas ligadas ao comércio exterior.

Respalhada pelas publicações da OTM Editora, que amplia seu leque com a aquisição da Global – revista especializada em logística e comércio exterior –, **Maiores e Melhores do Transporte e Logística**, além de premiar as empresas que se destacaram em 2007, se firma como um evento de caráter multimodal.

Segmentos premiados:

Aéreo de Carga, Aéreo de Passageiros, Ferroviário de Carga, Ferroviário de Passageiros, Marítimo e Fluvial, Rodoviário de Carga, Operadores Logísticos, Rodoviário de Passageiros, Fretamento e Turismo, Metropolitano de Passageiros, Prestadores de Serviços e Indústria

Associe sua marca ao evento "Maiores & Melhores" e garanta visibilidade e retorno institucional para seus produtos e serviços.

Mais informações : 11 5096-8104 - marcelofontana@otmeditora.com.br





Entregas têm fluxo permanente

Com o aumento dos lançamentos imobiliários no País, a fabricante de cimentos Holcim cria novas estratégias para garantir a entrega constante do produto, priorizando a contratação de frota terceirizada

■ SONIA CRESPO

APÓS UM LONGO PERÍODO DE RETRAÇÃO na demanda, o mercado imobiliário brasileiro retomou, desde o início deste ano, o caminho de crescimento com uma série de lançamentos de imóveis em diversas capitais brasileiras, recuperando o fôlego e registrando índices recordes no consumo de cimento, concreto e materiais de construção. Na ponta de largada da cadeia logística, a empresa suíça Holcim, uma das maiores fabricantes mundiais de cimento e a quarta maior produtora do com-

ponente no Brasil, de acordo com o Sindicato Nacional da Indústria do Cimento (SNIC), se prepara para atender seus clientes e novos contratos reforçando sua estratégia de distribuição. Comercializando uma média de 370 mil toneladas de cimento por mês, a empresa, que se instalou por aqui em 1953, registrou entre abril de 2007 e abril de 2008 um crescimento de 15% nas vendas. Ao todo a fábrica de cimento possui cinco plantas no País, três unidades de produção e moagem

em Pedro Leopoldo (MG), Barroso (MG) e Cantagalo (RJ), e duas unidades de moagem em Vitória (ES) e Sorocaba (SP). Em 2007 a Holcim registrou faturamento bruto de R\$ 398 milhões e para este ano a meta da empresa é crescer 12% e ultrapassar a cifra de R\$ 1 bilhão.

Mesmo exercendo o papel de embarcador no un verso de distribuição de cimento, a Holcim possui uma pequena frota própria, de 100 caminhões, com capacidade de 27 toneladas por veículo, que

utiliza em operações essenciais para garantir a regularidade na entrega e o perfeito funcionamento da fábrica, como o abastecimento permanente das centrais de fornecimento de concreto, assim como o suprimento do componente em obras de grande porte – uma delas, o Rodoanel de São Paulo (SP). Quem coordena as operações desta frota é o gerente de Logística Sérgio de Carvalho Maurício. Para as demais operações de distribuição de cimento no atacado e no varejo, o executivo explica que a Holcim trabalha com um contingente de 4 mil caminhões agregados, sendo 1,6 mil permanentes. A opção, argumenta, é porque o cimento é um produto industrializado extremamente barato, custando algo em torno de R\$ 1,4 real o quilo, e que, pelo baixo preço, ter um transporte próprio não compensa financeiramente, pois a logística de distribuição pode representar 30% do custo do cimento, se forem somados o combustível necessário, o valor do frete e a manutenção dos veículos. "Nesse caso, compensa mais a contratação de terceiros", avalia.

Ainda em 2008, Sérgio Maurício estima que a Holcim investirá R\$ 3 milhões em novas aquisições, que incluem a compra de 15 novos cavalos-mecânicos e a ampliação de alguns silos de armazenamento de cimento, para reforçar as operações de distribuição. As inversões também serão dirigidas a algumas ações específicas de treinamento e fidelização dos motoristas autônomos. "Nós, embarcadores, estamos muito preocupados com o apagão logístico que, a qualquer hora, pode se manifestar. Por isso, consideramos importante fidelizar nossos colaboradores, oferecendo-lhes vantagens e treinamento permanente", diz. Uma das novidades lançadas recentemente pela Holcim é o Programa Clube da Estrada, que concede ao transportador, além de auxílio-saúde e treinamentos dirigidos, um programa de milhagem semelhante ao fornecido pelas compa-

nhias aéreas, que distribui prêmios de acordo com a pontuação obtida.

PRODUTO EM ALTA – O preço do cimento hoje, comenta o gerente de Logística, é quatro vezes menor que quatro anos atrás. Isto também colaborou, de certa forma, para o aquecimento de mercado que vem sendo registrado nos últimos meses. "Na realidade o consumo de cimento sempre esteve relacionado a alguns índices econômicos, como massa de salário e cotação do dólar", diz. "O consumo doméstico crescente não favorece as exportações", acrescenta, revelando que atualmente toda a produção de cimento da Holcim é dirigida ao mercado interno. Cerca de dois terços do volume total de vendas é do produto ensacado, comprado geralmente pelo denominado consumidor "formiguinha" em lojas de materiais de construção. Ao todo, a fabricante produz 14 tipos de cimento, cada um com uma finalidade específica. "Um deles é o cimento especial para poços de perfuração, que produzimos para a Petrobras", destaca Sérgio Maurício.

Os melhores mercados da Holcim estão concentrados na região Sudeste, principalmente nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais, onde o share da cimenteira é de 16%. "Apenas o estado do Espírito Santo tem uma participação menos relevante", comenta. A Holcim é composta por quatro unidades no Brasil: produção de cimento, produção de Concreto (Concretex), produção de agregados (como a brita, usada na fabricação do concreto) e a Resotec (que realiza o processamento de resíduos industriais). A produção de cimento responde por 80% do faturamento da empresa, ficando o concreto e os agregados com praticamente os 20% restantes. O share atual da cimenteira no mercado nacional é de 8%.

Sérgio Maurício conta que a frota própria de caminhões da empresa está preparada para abastecer constantemente os

principais pontos de despacho – ao todo são 14, onde são alimentadas as betoneiras que realizam a mistura do concreto, assim como quatro terminais próprios e cinco depósitos centrais de distribuição. Os terminais, localizados em Santo André (SP), Rio de Janeiro (RJ), Ribeirão Preto (SP) e Barbacena (MG) são intermodais e têm conexão com a linha férrea da MRS Logística. "Cerca de 19% de nossa produção, ou perto de 70 mil toneladas/mês, é movimentada entre os depósitos através da ferrovia, em distâncias que vão até mil quilômetros", destaca o executivo. A Holcim tem 360 vagões em operação na malha, com capacidades de 56 e 72 toneladas. A frota de caminhões da empresa também atende a obras de grande porte, como a construção do Rodoanel, em São Paulo, para a qual foi licitada. "Estamos trabalhando agora na elaboração do tramo sul, que liga a Rodovia Regis Bittencourt à Rodovia dos Imigrantes, trecho de aproximadamente 40 quilômetros", conta.

O sistema de rastreamento está implantado em 90% dos veículos da empresa. Maurício diz que a compra de 15 novos cavalos-mecânicos serão de chassis Scania e Volvo, com implementos da Kronorte e da Randon. A escolha das marcas, ressalta Maurício, levou muito em conta os atraentes prazos de entrega. A Holcim faz hoje 1,2 mil entregas diárias, nos centros urbanos e no interior dos estados. Ao todo são movimentadas perto de 15 mil toneladas de cimento por dia, entregues em mais de 600 pontos diários. Sobre a possível restrição à circulação de caminhões na área central da cidade de São Paulo, o maior centro comercial do País, conforme foi anunciada pela prefeitura local, Maurício diz que a Holcim entra muito pouco na zona de máxima restrição da capital. "Nossas centrais de abastecimento de betoneiras – veículos que terão autorização para circular nas áreas restritas – estão fora dessa área", ressalta. ■

TRATAMENTO DE COMBUSTÍVEIS

ADITIVO PARA ÓLEO DIESEL

FRAMARO®



**1 litro de
FRAMARO
Fuel Power
trata 4.000 litros
de óleo
diesel.**



O **Framaro - Fuel Power** é um produto desenvolvido a partir de substâncias orgânicas e sintéticas especialmente combinadas para maximizar o potencial energético do óleo diesel. Isto ocorre através de uma tecnologia de interações moleculares capazes de dispersar totalmente a água, borras, parafinas, etc.

O **Fuel Power** transforma o seu óleo diesel em uma mistura homogênea possibilitando a queima do combustível nos motores evitando a carbonização, mantendo os injetores sempre limpos, lubrificando e reduzindo a emissão de fumaça preta.

FINALIDADE: TRATAR TODOS OS TIPOS DE ÓLEO DIESEL.

Fuel Power dispersa totalmente a água. Com Fuel Power a água não se deposita no fundo do tanque. A água presente no diesel promove a proliferação de microorganismos que causam corrosão e prejudicam a queima do combustível. O Fuel Power dispersa totalmente a água formando uma mistura homogênea e estável que pode ser queimada sem danos aos motores.

Fuel Power limpa os bicos injetores. Mantém os bicos injetores sempre limpos. Com o tempo, os injetores acumulam depósitos que prejudicam a pulverização do combustível nos motores e aumentam o consumo. O Fuel Power contém produtos detergentes-dispersantes que mantêm os injetores sempre limpos garantindo a queima nos motores com máxima eficiência, diminuindo a formação de depósitos e a emissão de fumaça preta.

Fuel Power reduz a emissão de fumaça. Reduz em 60% a emissão de fumaça preta. O Fuel Power trata o óleo combustível, dispersa a água, age como um bactericida e mantém os bicos injetores sempre limpos. Todos esses benefícios contribuem para a queima eficiente do combustível sem a geração de resíduos e fumaça preta.

Fuel Power lubrifica e protege os componentes do sistema de injeção. As bombas e injetores de veículos pesados trabalham sob elevada pressão, o que aumenta o desgaste dessas peças. O Fuel Power possui um pacote de aditivos lubrificantes que protegem as partes metálicas em contato com o combustível porque formam um filme protetor que diminui o atrito, lubrificando e protegendo, aumentando assim a vida das peças.

Fuel Power é um anticongelante. Reduz o ponto de congelamento do combustível para -10°C. O Fuel Power contém aditivos que impedem que a água e a "parafina" presentes no diesel cristalizem, entupindo filtros, aumentando a dificuldade de partida e prejudicando o desempenho dos. Com Fuel Power o motor não perde potência até -10°C.

Fuel Power é um bactericida. Cria um ambiente desfavorável ao crescimento de fungos, bactérias e etc... que se alimentam do óleo diesel e geram substâncias prejudiciais

Framaro Tecnologia Química Ltda.

Rua Rádio, 115 - Bairro Prosperidade - CEP 09550-480 - São Caetano do Sul - SP
framaro@framaro.com.br - www.framaro.com.br - Fone/Fax: (11) 4229-1918 / 4226-6929

Impulso capixaba

Crescendo entre 35% e 40% ao ano, a Belmok vai investir R\$ 150 milhões entre 2009 e 2012 para ampliar sua frota e construir um dos maiores centros logísticos do País, com 450 mil m²

■ SONIA CRESPO

FUNDADA PELA FAMÍLIA DE SOBRENOME Belmok em 1991, há exatos 17 anos, no município de Alfredo Chaves – localizado a 80 quilômetros de Vitória (ES), a Transportadora Belmok começou as atividades com o abastecimento de cerveja no estado capixaba com cargas vindas da Bahia, Minas Gerais, São Paulo e Rio de Janeiro. Com uma frota de apenas 12 caminhões usados, os carregamentos iniciais atendiam distribuidores tanto do norte quanto do sul do estado. "Eram veículos com a carroceria aberta", recorda o atual diretor administrativo e financeiro da Belmok, Draiton Boldrini. Com a expansão dos negócios, a empresa enxergou novas oportunidades de ampliar sua atuação no segmento e, em 2000, transferiu sua sede para o município de Viana, na Região Metropolitana de Vitória, ocupando uma área de 25 mil m², onde foi construído um CD para armazenagem e distribuição de cargas em geral. O passo seguinte foi diversificar seus produtos e serviços, sempre oferecendo atendimento personalizado aos clientes. A partir de 2002, conta o executivo, a empresa passou a comprar caminhões novos com carrocerias sider e capacidade para transportar até 28 paletes.

Para alcançar maior mobilidade estratégica, a empresa optou por transferir sua sede principal para Guarulhos, na Grande São Paulo, considerado um ponto centralizador de contatos. O CD da Grande Vitória passou a ser uma das 11 filiais que a

Belmok possui hoje. As demais estão no Rio de Janeiro (RJ), Belo Horizonte (BH), Uberlândia (MG), Goiânia (GO), Belém (PA), Salvador (BA), Maceió (AL), Recife (PE), Fortaleza (CE) e Porto Alegre (RS).

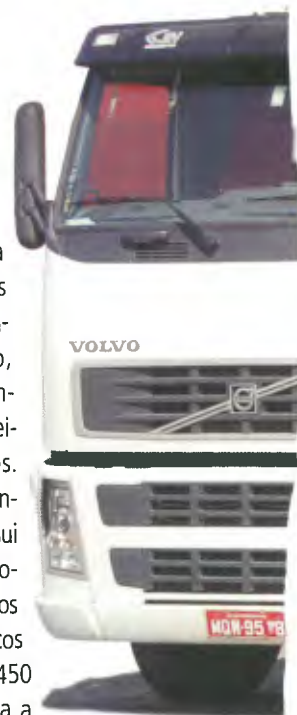
Hoje a frota própria da empresa é composta por 480 conjuntos de cavalo-mecânico mais carroceria, com capacidade para transportar até 30 paletes cada um. A idade média dos veículos é de 2,3 anos. Boldrini diz que a Belmok não preserva nenhum tipo de fidelidade às marcas de veículos e atualmente trabalha com caminhões Scania, Iveco e Volvo. Os implementos são, na grande maioria, da Facchini, Randon e Guerra. Praticamente 80% de todo o transporte realizado pela empresa é feito com a frota própria. Quando necessário, a empresa trabalha com um grupo de 80 agregados, que movimentam os 20% restantes do volume de carga.

O diretor comenta que este ano a Belmok concentrou seus planos de investimento apenas na expansão física da empresa. "Para 2008 não programamos a compra de novos veículos por entender que os preços praticados pelas montadoras estão excessivos. Os investimentos reservados para o período, de R\$ 25 milhões, foram então direcionados para a implantação de novas tecnologias da informação, treinamentos específicos para nossos funcionários e a modernização das instalações físicas", relata. Já para 2009 ele diz que o cenário é totalmente diferente:

a Belmok já planejou a compra de 200 cavalos mecânicos e 50 veículos para distribuição, aquisição que demandará um aporte financeiro de R\$ 50 milhões. Além disso, Boldrini conta que a empresa possui em andamento um projeto para construir um dos maiores centros logísticos do Brasil, com área de 450 mil m² disponíveis para a edificação de armazéns, próximo à filial de Viana (ES), que se denominará Business Park Logístico e no qual a Belmok investirá R\$ 100 milhões até 2012. "Neste CD concentraremos atividades da Belmok e também ofereceremos armazéns para terceiros", explica Boldrini.

Esta expansão física permitirá à empresa a concretização das metas de crescimento para os próximos anos, aumentando sua área de atuação no País. Boldrini revela que a transportadora também tem planos de abrir uma nova filial em Cuiabá (MT) e construir mais um CD de 5 mil m² na filial de Goiânia (GO). Hoje a Belmok opera com três CDs próprios – em São Paulo (SP), Rio de Janeiro (RJ) e Viana (ES), totalizando 15 mil m² de área de armazenagem, e um CD terceirizado em Recife (PE).

As atividades da Belmok estão concentradas no transporte de cargas fechadas e





Para atender seus 280 clientes, a Belmok movimenta 60 mil toneladas por mês, realizando em média 3,5 mil viagens

fracionadas, armazenagem e distribuição, atendendo a 280 clientes – 80 deles em sistema dedicado – nos segmentos de produtos alimentícios, químicos e farmacêuticos, entre outros. Boldrin estima que mensalmente são movimentadas 60 mil toneladas, em 3,5 mil viagens. Para a Unilever, por exemplo, as operações dedicadas envolvem a utilização de 32 caminhões, com capacidade individual de 27 toneladas, que movimentam tanto matérias-primas quanto produtos acabados em um circuito quadrangular, ligando plantas do embarcador localizadas em três cidades do estado de São Paulo e em Recife (PE), na operação denominada de "circuito estático".

CRESCIMENTO PROGRAMADO – Para Boldrini, a concorrência atual entre os

operadores logísticos é bastante acirrada. "O setor passa por um processo de consolidação; neste processo só irão sobreviver empresas que conseguirem obter maior produtividade, volume e uma gestão eficaz de custos", avalia. Nos últimos anos, o crescimento da Belmok tem se mantido entre 35% e 40%. Para este ano, Boldrini estima que este crescimento supere em 35% o resultado de 2007. "No plano de negócios da nossa empresa para os próximos três anos mantemos a estimativa de 35%", revela.

O executivo aponta como um dos maiores dificultadores da atividade as condições da maioria das rodovias brasileiras. "As principais estradas do País estão péssimas. A Belmok sofre muito com essa situação precária, visto que atua em todas

as regiões do Brasil. No Nordeste a situação é ainda mais crítica. Nestas circunstâncias, as condições das estradas contribuem para o aumento de custos, principalmente os que têm maior relevância, como combustível, pneu, manutenção e depreciação do equipamento. Além disso, temos o fator produtividade comprometido, ou seja, um veículo não produz o que produziria em estradas com condições melhores. Infelizmente há um abandono por parte do governo federal no que tange o setor de transportes. Um exemplo claro disso é a arrecadação do Cide, imposto que foi instituído para garantir a manutenção das estradas e novos investimentos em infraestrutura. Em vez disso, a maioria destes recursos arrecadados é destinada para outras finalidades", comenta.

ZF comemora meio século no Brasil

Programa de investimentos de R\$ 450 milhões anunciado pela fabricante permitirá um crescimento de cerca de 50% até 2011

A ZF DO BRASIL, UM DOS MAIORES FABRICANTES nacionais de sistemas automotivos, inicia em junho as comemorações de 50 anos de atividades desde que chegou ao País em agosto de 1958, no começo da implantação da indústria automobilística brasileira. Foi a primeira operação do grupo ZF fora da Alemanha, que começou a produzir engrenagens, na cidade de São Caetano do Sul (SP), para as montadoras de veículos recém-instaladas na região.

Com faturamento superior a R\$ 1,4 bilhão em 2007, a ZF do Brasil possui hoje quatro unidades fabris no País – em Sorocaba, São Bernardo do Campo e Araquara, todas em São Paulo, e Belo Horizonte, em Minas Gerais –, onde fabri-



ca transmissões para veículos comerciais, sistemas de direção, sistemas de embreagens, amortecedores e componentes de chassis tanto para veículos comerciais como de passeio, além de eixos e transmissões para máquinas agrícolas e reversores. Nessas unidades trabalham 4.500 funcionários.

A empresa acaba de anunciar um programa de investimento no Brasil para o período de 2008-2011 de R\$ 450 milhões

que, somados aos R\$ 90 milhões do ano passado, totalizam R\$ 540 milhões e representam uma das maiores somas já aplicadas no segmento automotivo brasileiro.

Os recursos serão aplicados na ampliação da capacidade produtiva de suas unidades, em programas de qualidade e no desenvolvimento de novos projetos para veículos comerciais e de passeio e, segundo a empresa, permitirá um crescimento de cerca de 50% em três anos. Somente na produção de transmissões a expectativa é um aumento de produção das atuais 45 mil unidades/ano para 200 mil unidades/ano em 2011.

Para marcar os 50 anos de atividades, a ZF do Brasil vai realizar diversas ações ao longo deste ano. Alguns dos programas previstos são eventos culturais para a comunidade, o lançamento de um livro sobre a história da empresa e solenidades comemorativas para clientes e parceiros. Também será promovida uma grande celebração para todos os funcionários e suas famílias em agosto.

O Grupo ZF, sediado em Alemanha – um dos líderes mundiais no fornecimento de sistemas de transmissão e tecnologia de chassis para o setor automotivo –, conta com mais de 57 mil funcionários e 122 operações em 26 países e registrou vendas de 12,7 bilhões de euros em 2007. Na América do Sul, além do Brasil, possui fábrica em San Francisco, Argentina.



Nas quatro unidades industriais brasileiras da ZF trabalham 4.500 funcionários

2001

Tem início a produção de componentes de chassis e suspensão. Aquisição da Sachs AG pelo Grupo ZF.

2008

ZF completa 50 anos de atividades no Brasil.

1981

Começo da fabricação de eixos e transmissões agrícolas.

1974

Início da produção de direções mecânicas para veículos, reversores e sistemas de propulsores marítimos.

1958

ZF inicia a produção de transmissões no Brasil, em sua primeira fábrica fora da Alemanha.

nucleotcm



Antes da tecnologia, das inovações mecânicas e das altas velocidades havia um só impulso essencial capaz de ligar passado e futuro: o movimento. A mesma força essencial que faz a vida evoluir. O mesmo ímpeto que trouxe a ZF ao Brasil em 1958 e fez de sua unidade brasileira uma referência mundial em tecnologia, excelência e respeito ao meio-ambiente e ao ser humano.

Após 50 anos de história no Brasil, a ZF hoje comemora o futuro junto com seus parceiros, clientes, fornecedores e seus mais de 4 mil colaboradores em quatro unidades no País. Cada componente, cada sistema criado pela ZF representa o desafio de ajudar a construir um tempo em que as inovações mecânicas e tecnológicas resultem em grandes sistemas de transporte, para ligar cidades, países e continentes inteiros, aproximando culturas, integrando mercados e concretizando a promessa de um novo mundo.

ZF 50 anos. Inovação que movimenta a vida.

www.zf.com

Em cada movimento nasce uma nova tecnologia.

Driveline and Chassis Technology



Allison quer pesados com transmissão automática

Empresa pretende abocanhar metade do volume de caminhões pesados com transmissão automática em cinco anos

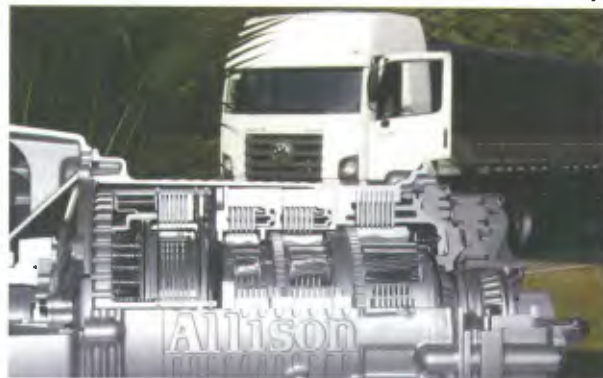
■ RAIMUNDO DE OLIVEIRA

A ALLISON TRANSMISSION PRETENDE atingir em cinco anos entre 50% e 60% do segmento de caminhões pesados com seu modelo de transmissão automática. A estratégia da empresa é equipar os veículos pesados destinados a operações repetitivas e de curta distância, como coleta de lixo, logística portuária para descarga de contêineres e entregas urbanas. Operações de longa distância como os estradeiros, por exemplo, estão fora da mira da empresa, pelo menos por enquanto, com atual equipamento automático disponível. Atualmente, segundo o

gerente de vendas da Allison, Carlos Augusto Roma, a empresa já equipou cerca de 250 caminhões pesados com sua transmissão automática da série 3000. De acordo com a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), entre janeiro e maio deste ano foram produzidos 13,8 mil caminhões pesados. Entre as vantagens da transmissão automática apontadas por Roma para conquistar mercado no segmento de veículos pesados estão o fim da troca de marchas, aumento da vida útil de componentes como cardã, coroa-e-pinhão, semi-eixo LD/LE e do motor, maior disponibilidade de uso por não necessitar de manutenção de componentes, maior facilidade em dirigir, maior segurança para o motorista e melhor desempenho em operações repetitivas e de curta distância. "O motorista dirige

com as duas mãos no volante por não precisar trocar as marchas", afirma o diretor de vendas.

A estratégia da Allison envolve demons-



trações de operações de seu equipamento para setores-alvo da empresa, como a logística portuária. Na primeira quinzena de junho a empresa fez demonstrações no campo de provas da Pirelli em Sumaré (SP) do desempenho de dois caminhões pesados Volkswagen, um equipado com transmissão automática e outro com equipamento mecânico. O objetivo era mostrar para operadores portuários as vantagens da transmissão automática em suas operações de descarga de contêineres de navios. Nas operações de descarga portuária, de acordo com levantamento feito pela Allison, os ganhos financeiros em uma jornada diária de 16 horas podem superar os R\$ 6,5 mil por conta do maior número de operações realizadas e justificam o investimento na aquisição de um caminhão pesado com transmissão automática. Segun-

do informações da Allison, um modelo pesado 17.250E Worker da Volkswagen equipado com transmissão automática custa no varejo cerca de R\$ 190 mil, R\$ 10 mil a mais que o modelo com caixa manual. De acordo com a Allison, o aumento médio na produtividade em veículos pesados com transmissão automática é de 15%.

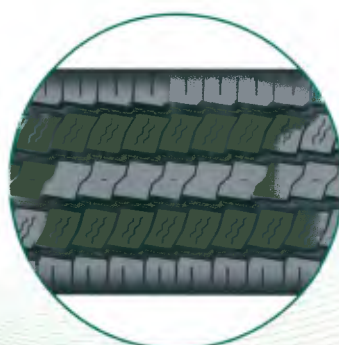
O supervisor de manutenção da Wilson, Sons no terminal de contêineres do porto de Rio Grande, no Rio Grande do Sul, Luís Borges, afirma que 40 dos 46 caminhões pesados da frota da empresa utilizada na logística portuária são equipados com transmissão automática. Segundo Borges, as operações de descarga de contêineres no Tecon Rio Grande duram em média 4 minutos e a utilização de transmissão automática representa ganho de tempo para os operações. Por ano são movimentados pela empresa cerca de 30 mil contêineres em Rio Grande e a empresa utiliza veículos com transmissão automática há cerca de dez anos. Entre as vantagens apontadas pelo supervisor estão o menor desgaste dos veículos e também dos motoristas e o menor custo de manutenção. Além de Rio Grande, a Wilson, Sons opera no terminal de contêineres do porto de Salvador e há dois meses adotou nas operações os veículos com transmissão automática no porto baiano. ■

Você percebe a durabilidade do pneu no asfalto e do dinheiro no seu bolso.

O pneu reformado com produtos **Tortuga** é tudo de que você precisa na estrada: durabilidade, economia e confiança. As bandas de alta tecnologia **Tortuga** resultam em ótimo desempenho para qualquer tipo de terreno e distância. Graças ao constante padrão de exigência e qualidade das **Renovadoras Credenciadas Tortuga**, este pneu proporciona menor custo por quilômetro. Se você usa pneus de carga, radiais e diagonais, já conhece a marca que representa maior durabilidade e economia na reforma de pneus a frio. **Tortuga**. Mais quilometragem para você e para o planeta.



TR-TA



TR-LA



www.borrachastortuga.com.br

TORTUGA[®]
VIDA LONGA AO SEU PNEU

Motores brasileiros para caminhões mexicanos

Competividade e flexibilidade da fábrica da MWM International em Canoas (RS) privilegiam a empresa no fornecimento de 55 mil motores para os caminhões e ônibus produzidos pela Navistar International no México

A MWM INTERNATIONAL, SUBSIDIÁRIA brasileira da Navistar International Corporation, amplia seus negócios no mercado mexicano ao ser escolhida pela matriz para ser fornecedora dos motores de 7.6 litros e 9.3 litros para a International Caminhões no México. É a segunda vez que a fábrica brasileira vence a concorrência entre as filiais do grupo no mundo. "O acordo foi fechado no final de 2007 e o Brasil venceu a disputa por oferecer maior competitividade e flexibilidade para produzir um volume maior de motores de diversas aplicações", afirma Thomas Puschel, gerente de programas da MWM International.

Segundo Roberto Alves, gerente de marketing da empresa, a fábrica de Canoas (RS) vai substituir o fornecimento da unidade de Melrose Park, nos Estados Unidos, que passará a produzir somente motores que atendem às normas de emissões EPA 07. "Os motores feitos na unidade de Canoas atendem tanto as normas de emissões Euro 4 do Brasil, quanto a EPA 04 do México, que está defasado em relação aos Estados Unidos", explica Alves.

Os novos motores vão equipar todos os caminhões e ônibus que são fabricados pela International no México. Para esta montadora, a MWM International já envia motores Acteon de quatro cilindros que atendem as normas de emissões Euro 3 naquele país. "Estamos desenvolvendo novos projetos com o mercado mexicano", comenta o gerente de marketing.

A MWM International já enviou para o México o primeiro lote para teste. A previsão de Alves é que a produção dos novos motores comece no final de julho. Ao todo a fábrica de Canoas irá fabricar neste ano 55 mil motores diesel. Deste total, 10 mil unidades serão das versões 7.6 litros e 9.3 litros, sendo que de 5 mil a 6 mil unidades serão destinadas ao México. O restante irá atender ao mercado brasileiro.

Os motores feitos pela filial brasileira terão bloco de motor produzido na fábrica da Navistar em Melrose Park, nos Estados Unidos. Os cabeçotes serão fundidos por um fornecedor brasileiro e a usinagem feita na fábrica de Canoas. No México o propulsor receberá os acessórios finais. "Com esse volume de produção há grande possibilidade de adquirir os componentes no Brasil", diz Alves.

A fábrica de Canoas tem flexibilidade de produção porque recebeu investimentos nos últimos anos. Só em 2008 serão destinados para esta fábrica US\$ 76 milhões. Incluindo a unidade de Santo Amaro (SP) e de Córdoba (Argentina) a MWM International já destinou US\$ 241 milhões nos últimos quatro anos, sendo US\$ 52 milhões em 2005, US\$ 47 milhões em 2006 e US\$ 66 milhões em 2007. Parte deste investimento foi aplicada em novas tecnologias para desenvolvimento de novos projetos, compra de equipamentos e capacitação de profissionais.

Somando as atividades das fábricas de Canoas, Santo Amaro e Argentina, a pre-

visão da MWM International é de produzir neste ano 140 mil motores diesel, volume 15% superior as 122 mil unidades que foram fabricadas em 2007. "Se toda a cadeia produtiva acompanhar o crescimento do setor automotivo vamos ultrapassar a meta e chegar a 150 mil motores", prevê o gerente de marketing.

Segundo Alves, alguns setores, como de fundidos e forjados, estão com dificuldades para atender às encomendas porque a demanda do mercado brasileiro está muito elevada. "Muitas empresas não esperavam esse crescimento do setor automotivo", afirma.

Com maior produtividade conseguida em razão da maior eficiência nos processos, investimento em tecnologia que ajudou na redução de custos, a MWM International segue na contramão das indústrias brasileiras e projeta para este ano um crescimento de 50% nas exportações em relação a 2007, para US\$ 263 milhões, mesmo com o dólar em queda. "Vamos exportar entre 55 mil a 60 mil cabeçotes para os Estados Unidos neste ano", diz Alves. Diante deste bom desempenho, a expectativa do gerente da empresa, é que o faturamento no Mercosul tenha um crescimento de 20%, para US\$ 950 milhões. Em 2007 a empresa faturou US\$ 790 milhões. "Estamos trabalhando para antecipar a nossa meta é chegar a um faturamento de US\$ 1 bilhão nos primeiros meses de 2009", acrescenta Alves.



Prioridade é manter-se competitiva

A fabricante de componentes, que já anunciou novos investimentos para aumentar a capacidade produtiva, terá como novo presidente o alemão Andréas Nobis, para o qual o principal desafio é manter a competitividade

A BOSCH, UMA DAS MAIORES FORNEADORAS de componentes para a indústria automobilística, vai destinar neste ano mais investimentos para as suas fábricas no Brasil. Serão US\$ 108 milhões para aumentar a capacidade e desenvolver novos modelos de motores de partida e alternadores. Deste total, R\$ 25 milhões serão utilizados na linha de freio ABS. A meta da empresa, segundo Edgar Silva Garbade, presidente da Bosch na América Latina, é elevar a capacidade de produção do sistema ABS para 250 mil unidades neste ano.

Para o novo presidente da Bosch, o alemão Andreas Nobis, assume o comando da empresa na América Latina em julho, o principal desafio será manter a competitividade da subsidiária brasileira, no momento em que o dólar se mostra desfavorável para os negócios no mercado internacional. "Mas o Brasil tem capacidade para competir no exterior. É um país interessante, tem muitas perspectivas e oportunidades", avaliou.

Nobis ainda destacou que, "embora o mundo esteja voltado para o mercado asiático, estou convencido que o Brasil não é só o país do carnaval e do futebol. O Brasil tem grande importância tanto no aspecto político quanto no econômico".

Nobis declarou que a companhia vem registrando forte crescimento dos seus negócios em todos os segmentos em que atua no Brasil. No setor de automotivo a

representatividade é de 70% e no de bens de consumo, 30%. A previsão é que crescimento do faturamento total do grupo no País gire em torno de 5% a 7%. Em 2007 a Bosch elevou em 5% o faturamento líquido em relação ao ano anterior, para R\$ 4 bilhões. No setor automotivo, onde a empresa teve uma expansão de 11% no ano passado, a estimativa é que a receita tenha um crescimento de 10% neste ano. "Só não vamos crescer mais por causa da



queda nas exportações", disse Garbade.

Segundo Garbade, em 2007 as exportações contribuíram com 38% no faturamento total da Bosch. Dois anos antes a representatividade era de 45%. Neste ano, só a divisão automotiva vai exportar 34% do que produz. Dos vários itens de peças que a Bosch fabrica no Brasil, as bombas e bicos de injetores diesel para automóveis e veículos comerciais são os principais produtos que vende no exterior. "O Brasil é mais competitivo na produção deste componente em relação às outras fábricas. Somos benchmark em qualidade, custo e performance de produto na área de bicos injetores", destacou Besaliel Botelho, vice-presidente da Bosch na América Lati-

na. "Aqui no Brasil a Bosch mantém um centro de competência para motores de partida e sistema de etanol".

Assim como as demais empresas do setor de autopeças, a Bosch também vai concentrar os esforços para eliminar os pontos de restrições nas suas fábricas para conseguir acompanhar o ritmo intenso de produção da indústria automobilística. "O foco principal da empresa agora é adequar a capacidade produtiva", disse Nobis.

"Apesar dos gargalos que ainda temos nas fábricas estamos conseguindo atender todos os pedidos da indústria automobilística e nenhuma montadora deixou de produzir veículos por falta de peças da Bosch", destacou Garbade, o atual presidente da Bosch, que passará a fazer parte do conselho administrativo da empresa, assumindo também a diretoria do Instituto Robert Bosch, sediado em Campinas (SP).

Na fábrica de Curitiba, que este ano completa 30 anos de operação, a Bosch vai ampliar a capacidade de produção de injetores diesel para exportar componentes de injetor para a China. Os chineses receberão o chamado corpo do injetor de combustível. Dos 1,1 milhão de injetores que a fábrica paranaense produzirá neste ano – utilizando a capacidade máxima – 100 mil unidades serão destinadas para o mercado chinês.



Trip compra jatos da Embraer

Empresa, comandada pelos grupos Caprioli e Águia Branca, investe US\$ 167,5 milhões na compra de sete jatos Embraer 175, com 86 assentos, e prevê chegar a um milhão de passageiros transportados até o final de 2008

■ RAIMUNDO DE OLIVEIRA



A TRIP LINHAS AÉREAS ACABA DE DAR MAIS um passo em seu plano de expansão com a compra de cinco jatos Embraer 175 com capacidade para 86 passageiros. O investimento foi de US\$ 167,5 milhões e, além dos cinco jatos, a Trip tem outras dez opções e 15 direitos de compra junto à Embraer, o que pode elevar o valor investido para além de US\$ 1 bilhão. Controlada pelos grupos Caprioli e Águia Branca, a Trip transportou 380 mil passageiros em 2007 para 60 municípios e prevê atingir um milhão em 2008 e chegar a 70 cidades. Quatro novos destinos já estão definidos: Salvador e Vitória da Conquista, na Bahia, e São José dos Campos e Guarulhos,

em São Paulo. Em 2006, o volume de passageiros transportados foi de 300 mil. Além da expansão de suas rotas, a incorporação da unidade de passageiros da Total Linhas Aéreas no final do ano passado deu impulso ao crescimento previsto para este ano. A Total transportava para 28 cidades cerca de 40 mil passageiros por mês com base no Aeroporto da Pampulha, em Belo Horizonte (MG), e operando aviões ATR, de fabricação franco-italiana, os mesmos modelos utilizados até agora pela Trip.

O presidente da Trip, José Mário Caprioli, afirma que a frota atual da empresa é de 18 aviões, 12 modelos turbo-hélice ATR 42, 5

unidades do turbo-propulsor ATR 72, e uma unidade do turbo-hélice Brasília, fabricado pela Embraer, e será ampliada para 20 aeronaves até o final de 2008. No ano passado, a Trip firmou contrato com o consórcio Aerospatiale/Alenia, fabricantes dos ATR, para a compra firme de sete modelos e opções de outros cinco em um total de US\$ 200 milhões. Em 2007, a empresa teve um faturamento de R\$ 117 milhões, mas fechou o exercício no vermelho. Para este ano, a previsão da empresa é faturar R\$ 300 milhões com um lucro de R\$ 20 milhões e, em 2009, elevar o faturamento para R\$ 370 milhões. Maior empresa de aviação regional do País, a Trip tem participação de 1% no mercado

nacional de aviação e prevê dobrar seu market share. O plano de expansão da empresa prevê atingir 3 milhões de passageiros transportados em 2011

NOVOS JATOS – Os 175 da Embraer serão os primeiros jatos da Trip e vão operar em classe única, com duas posições de cada lado do corredor, com início previsto para 2009. Segundo Caprioli, os jatos serão usados em rotas mais distantes e de média densidade, enquanto os ATRs permanecerão nas linhas mais curtas operadas pela empresa e com menores índices de ocupação. Os 175 da Embraer possuem autonomia de vôo de 3.700 km de distância. "Considerando o estágio da aviação regional hoje, o jato da Embraer foi o que apresentou o melhor custo operacional por quilômetro, conforto para passageiros e desempenho

em pista curta", afirma Caprioli. Segundo ele, a capacidade de assentos foi decisiva na escolha do modelo para as operações da Trip. Para o presidente da empresa, a aviação regional no Brasil responde atualmente por apenas 2% do tráfego de passageiros, enquanto em mercados como o americano e o europeu este índice chega a 25%. Segundo Caprioli, a tendência do mercado brasileiro é aumentar a participação da aviação regional no mercado, tanto em volume de passageiros como de municípios atendidos.

Entre as estratégias da empresa para aumentar sua participação no mercado estão as parcerias com operadoras de vôos domésticos de longa distância, como a TAM, atuação em regiões pouco exploradas pelo setor como a Amazônia, onde a Trip foi a pioneira em rotas ligando a região com o Sul do País e

prevê implantar uma linha no Acre ainda este ano, e ligações de rotas com baixa e média densidade. "Nosso foco não é atuar em mercado com alta densidade", afirma Caprioli. Para atingir as metas, a empresa decidiu modernizar sua frota, reduzir custos e aumentar seus ganhos em escala. Desde 2006, o número de aeronaves passou de oito para 18 e a cobertura deve fechar o ano com rotas para 70 cidades.

Além dessas medidas, a Trip adotou um novo layout em suas aeronaves, abolindo a cor vermelha, incorporando sutilmente a cor cinza e deixando o azul majoritário nos aviões. No curto prazo, também vai alterar o layout dos uniformes de seus funcionários e de seus balcões nos aeroportos, além de estreitar uma campanha publicitária em rede nacional, o que nunca havia feito desde que foi criada há uma década em Campinas (SP). ■



Dynamo

DRS 660

LANÇAMENTO NACIONAL RECAUFAIR 2008

PARA CAMINHÕES E ÔNIBUS

**DISTRIBUIDOR
EXCLUSIVO
AMÉRICA LATINA
E CARIBE.**

MIAMI
14707 S. Dixie Highway, PH-403
Miami, FL 33176
Tel. 786-573-0757
Fax. 786-573-0762
GUSTAVO LIMA GLIMA@GPXTIRE.COM

BRASIL
Rua Fernando Gomes 128/1003
Porto Alegre, RS 90510-010
Tel. (51) 51 3019-4212
Fax. (51) 51 3019-4212
EMERSON R. ASTOLFI EASTOLFI@GPXTIRE.COM

ESTOQUE A PRONTA ENTREGA EM MONTEVIDÉU/URUGUAI

www.gpxtire.com





A Terra é laranja para a TNT

A multinacional holandesa Thomas Nationwide Transport (TNT) avança na construção de redes de transporte rodoviário na Ásia e na América do Sul, tendo o Brasil como ponta-de-lança nesta região



A rede rodoviária de correio expresso da TNT, sediada na Holanda, abrange 25 países da Europa

■ GUILHERME ARRUDA - da Holanda

O MUNDOTEM PRESSA. A HOLANDESA TNT também. O grupo das três letras que significam Thomas Nationwide Transport, está em constante expansão e tudo indica que isto não terá fim, mesmo quando estiver consolidada na posição de número um na movimentação de encomendas nas diversas regiões do planeta em que atua. A palavra-chave hoje é investir na construção de redes. Com a liderança bem solidificada na Europa, a companhia avança a passos largos na direção da Ásia e América do Sul, tendo o Brasil como ponta de lança. A TNT não pode perder tempo, pois na sua cola

estão outros gigantes de respeito do setor, como DHL, FedEx e UPS.

A partir deste mês o grupo inicia ampliação de cobertura da rede rodoviária para Chipre e Malta. O primeiro será coberto parte rodoviária e parte aérea, através de Atenas, Grécia. Malta será via rodoviária, através de Milão, Itália, via Sicília a La Valetta; Malta é o 25º país a fazer parte da ERN, sigla que identifica Express Road Network, a mais extensa rede rodoviária de correio expresso da Europa, centralizada na cidade de Arnhem, Holanda. Construída nos últimos 40 anos é tido como o maior pólo rodoviário da Europa. Esta

rede permite que se façam entregas rápidas, diariamente, por via rodoviária, tipo porta-a-porta, já desalfandegadas.

"Esta ERN, juntamente com a rede aérea da TNT, baseada em Liège, Bélgica, trabalha em estreita colaboração para integrar as redes de forma otimizada", comentou Ben Klaassen, diretor geral da TNT Express, durante encontro com representantes da imprensa internacional, realizado na segunda quinzena de junho. "A ERN é o mais rápido serviço na movimentação de cargas industriais. As vantagens são muitas. Oferece a mais ampla rede diária, tempo definido de serviço e uma

cobertura com grande dimensão dentro da Europa", orgulha-se o executivo.

Gerir uma rede como a ERN não é tarefa das mais fáceis, ainda mais quando o quesito pontualidade e conectividade são fundamentais. De acordo com Ben, 95% de todas as viagens chegam a tempo no destino programado. O segredo é o alto nível de flexibilidade e contra-tação de

subempregados. Na retaguarda estão sistemas de apoio. São exemplos o Road Control Sistema Operacional, Global Link e Otimização Global. "Os clientes podem fazer acompanhamento em tempo real", destaca o executivo, ressaltando ainda que "melhorias para conter a emissão de CO₂ e eficiência dos custos andam de mãos dadas".

Atualmente, a ERN utiliza uma frota de 750 caminhões que fazem diariamente cerca de cinco mil viagens internacionais por semana, transportando 22,5 mil toneladas, ou o correspondente a 650 mil volumes semanais. Os 2,2 milhões de km de cobertura da rede equivalem a 56 voltas ao redor do mundo. A ERN emprega 550 pessoas. O pólo rodoviário em Arnhem



A frota de 750 caminhões da empresa na Europa inclui até veículos híbridos

opera 24 horas por dia, seis dias por semana, com alfândega 24 horas por dia, seis dias por semana, ligando 19 países e cerca de 60 destinos internacionais e 105 clientes diretos.

"A nossa casa é a Europa, mas estamos nos concentrando em países do BRIC, que nos ajuda a sustentar o crescimento", diz Jan Willem Beern, diretor de Produtos e Serviços. A abreviatura BRIC, cunhada pelo economista inglês Jim O'Neill, refere-se aos países emergentes – Brasil, Rússia, Índia e China. "O crescimento do PIB diminuiu rapidamente na zona do euro, mas temos o mais amplo portfólio e otimização do mercado para lidar com isso", conceitua o executivo da TNT. "Podemos fazer entregas até as 9 horas do

primeiro dia útil em mais de 40 países; garantia de entrega pelas 10 horas do dia útil seguinte em mais de 50 países e entrega por volta do meio-dia do dia seguinte em mais de 70 países", salienta Beern.

A TNT definiu quatro estratégias para crescer: fortalecer sua posição número um na Europa, em nível nacional e intra-europeu, elevando o fluxo; construir volumes da Chi-

na para sua rede europeia e estabelecer uma rede intra-China; oferecer condições para ser a líder em mercados emergentes, como na Índia e no Brasil; e, por fim, expandir a sua posição nos serviços especiais, uma gama de soluções flexíveis e personalizadas. Esta divisão faz transferência de encomendas para mais de 200 países e, em plena propriedade, para 65 países.

No momento o grupo se concentra no doméstico e intra-continental mais do que nos mercados intercontinentais. Motivo: os maiores mercados de correio expresso são domésticos. Atualmente, menos de 10% dos volumes embarcados circulam entre continentes. "A TNT pensa que a construção de redes locais e regionais é a melhor forma de capturar o forte crescimento na China, Índia, Brasil e outros mercados emergentes", explica Beern.

A TNT vem investindo na construção de redes de infra-estruturas rodoviárias no interior da Índia, da China e do Brasil e respectivas ligações para as rotas internacionais. Para alcançar as metas, ela foi às compras em 2006. Na China ela adquiriu a Hoau Logistic, na Índia, a Speedage, na Espanha, a TG+, e no Brasil, a Expresso Mercúrio, com sede em Porto Alegre. A idéia é operar com uma frota de 1,5 mil veículos (entre caminhões e vans). Ao mes-

O RAIOS DA TNT

- 47 aeronaves
- 71 destinos
- 63 milhões de km percorridos por ano
- 75 mil trabalhadores em 2007 (54 mil em 2006).
- 228,1 milhões de remessas em 2007 (199,2 milhões em 2006)
- 7,3 milhões de toneladas transportadas em 2007 (4,7 milhões em 2006)
- 2,3 mil depósitos e centros em 2007 (1,2 mil em 2006)
- 26,7 mil veículos (incluindo alugados e subcontratado) em 2007 (23,4 mil em 2006)
- 60 mil m² de instalações
- Principais instalações: Liège, Bélgica; Wiesbaden, Alemanha; Arnhem, Holanda, e Bruxelas, Bélgica.



O pólo rodoviário de coleta e distribuição em Arnhem opera 24 horas por dia e movimenta 650 mil volumes semanais

no tempo em que consolida a rede interna e alcança Argentina, Uruguai e Chile, o grupo já pensa estender rotas para Peru, Paraguai, Colômbia e Venezuela.

A busca de novos mercados para TNT vai muito além das taxas de crescimento econômico nestes países. O grupo analisa estudos que indicam as tendências demo-

gráficas no globo. Exemplo, entre os maiores países da Europa Ocidental estima-se que entre 20% e 25% da população será superior à idade de 65 anos em 2020. Além disso, as pessoas vivem cada vez mais nas cidades com mais de cinco milhões de habitantes (as chamadas mega-cidades), colocando desafios significativos na distribuição.

Neste ano ocorre a expansão da TNT em cinco países do sudeste da Ásia. Os ensaios iniciaram no quarto trimestre do ano passado. O objetivo é construir uma posição de liderança na China. Com aumento médio anual perto de 30%, o mercado chinês oferece enormes perspectivas de crescimento. A estratégia percorre

duas faixas. Na primeira, a TNT procura aumentar a sua quota-parte do país e um mercado de correio expresso internacional. Em segundo lugar, construir uma rede nacional. A TNT está expandindo a rede que liga mais de 500 cidades chinesas para 400 centros econômicos europeus. São três pontos de partidas aéreas: Pequim, Xangai e Guangzhou.

Já possui 26 depósitos (mais seis serão acrescentados neste ano). Em 2007, começou a voar um dos novos aviões cargueiros B747-400ERF de 100 toneladas entre Xangai e Liège, quatro vezes por semana. Concluída em março de 2007, a aquisição da Hoau, deu à TNT a maior rede privada do transporte rodoviário no país. A infra-estrutura conta com dois mil veículos, 56 hubs domésticos e 1,2 mil depósitos e atinge cerca de 400 grandes e médias cidades. Agora, ela trabalha para melhorar a qualidade dos serviços. São 16 mil funcionários na China.

O jornalista viajou à Holanda a convite da TNT

META É REDUZIR EMISSÕES E USAR BIOCOMBUSTÍVEL

Consciente de que o setor dos transportes por si só produz um quinto das emissões de carbono do mundo, o grupo holandês trabalha no sentido de reduzir as emissões de CO². No ano passado ela apresentou um plano para diminuir em 6% emissões de CO² dos carros até 2011, fazendo com que os funcionários dirijam de forma econômica e eficiente, analisar com detalhe o uso de combustíveis e as distâncias percorridas e ao mesmo tempo incentivar os empregados a fazer o mesmo na sua vida privada.

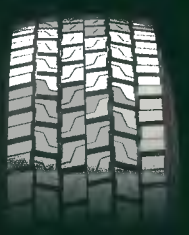
O programa foi batizado de "Planet Me". A TNT está instalando um sistema para medir o nível de emissões e preten-

doito mais importantes centros operacionais: aviação, edifícios, viagens de negócios, viaturas da empresa, parceria com os clientes, frota operacional, concursos públicos e investimentos.

Explorar as oportunidades de biocombustíveis, híbridos, biogás, hidrogênio e tecnologias relacionadas são programas em andamento. A divisão de entregas expressas da Índia lançou em 2007 projeto-piloto para uso de biocombustível em parte de sua frota. Três caminhões percorreram Pune, Nasik e Bangalore, abrangendo um total de 45 mil km por mês. Como o projeto mostrou-se eficiente a TNT decidiu ampliar a utilização do biocombustível em mais 20 caminhões.



Domine a pista



AH11 ALO2 DH05

Hankook
driving emotion



Aumentos afetam custos

O Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários (Simefre) e a Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus) informaram que os aumentos de preços das matérias-primas, serviços e outros insumos têm prejudicado a competitividade dos fabricantes de ônibus e de implementos. Segundo as duas entidades, entre janeiro e maio o aumento médio dos insumos foi de 15% e o do aço, de 30%. Entre os maiores reajustes estão os laminados a quente (30%), chapa zincada e laminados a frio (20%).

Hankook lança pneus de ônibus

A sul-coreana Hankook lançou no mercado brasileiro o pneu para ônibus AU03, destinado ao segmento de transporte urbano. O modelo é fabricado na medida 295/80R22 e ainda no segundo semestre será feito ainda na medida 275/80R22.5. A empresa também fabrica modelos da linha pesada nos segmentos para longa distância, média distância, urbano, uso misto e fora-de-estrada.

Mercedes-Benz expõe Sprinter ambulância

A Mercedes-Benz expôs dois modelos Sprinter (foto), um furgão e outro chassi cabine, transformados em ambulância para unidade de terapia intensiva (UTI) móvel na Hospitalar 2008, considerado o maior evento do setor de saúde na América Latina, que aconteceu na primeira quinzena de junho em São



Paulo. O Sprinter furgão é produzido em três versões de entreeixos (3.000 mm, 3.550 mm e 4.025 mm) e também nas configurações de teto alto e baixo, que possibilita quatro opções de capacidade de volume, com 7 m³, 9,1 m³, 10,4 m³ e 13,4 m³. O modelo chassi cabine tem duas opções de entreeixos (3.550 mm e 4.025 mm).

São Paulo restringe caminhões VUC no centro

A prefeitura de São Paulo adotou, no dia 30 de junho, restrição à circulação no centro expandido da cidade dos caminhões com até 6,3 metros de comprimento – os chamados veículos urbanos de carga (VUC) –, que terão que obedecer a um sistema de rodízio com base nos números finais das placas, par e ímpar. Na primeira fase da restrição, entre 30 de junho e 31 de julho, os veículos cujo último número da placa seja ímpar ficam proibidos de circular entre 5 horas e 21 horas dos dias ímpares, e os que têm último número par ficam proibidos de circular em dias pares. Os veículos terão que cumprir, cumulativamente, também as restrições impostas pelo sistema de rodízio tradicional, que limita a circulação de todos os veículos, com base no número final das placas, nos horários de maior movimento uma vez por semana. A segunda fase da implantação das restrições ao tráfego de VUC,

que vai de 1º de agosto até 31 de outubro, o período de circulação permitido será diminuído para seis horas, das 10h às 16h, também de acordo com o final da placa em dias pares e ímpares. Segundo a prefeitura, a nova restrição é uma transição para a proibição total do trânsito de caminhões na cidade de São Paulo durante o período diurno. De acordo com a prefeitura, 108 caminhões se envolvem em acidentes por dia no município, o que representa 18% das ocorrências diárias na capital. A prefeitura prevê para 1º de novembro o início da proibição de circulação de caminhões das 5 horas às 21 horas. Em maio, a prefeitura aumentou de 25 km² para 100 km² a zona de máxima restrição de circulação (ZMRC), que proíbe a circulação de caminhões na capital paulista. Com o primeiro rodízio, em julho, será possível retirar 85 mil caminhões do trânsito paulistano, segundo a prefeitura.

DNA Security mostra sistema para combater mercado clandestino

A DNA Security lançou o DNA AutoDot, um dispositivo desenvolvido à base de nanotecnologia, que possibilita a marcação de até 10 mil micropontos nos veículos e partes como o painel frontal, painel de instrumentos, torre de amortecedor, colunas, bateria, capô, tampa traseira, bloco do motor, portas, longarina e ou-

tras peças visadas no mercado clandestino de autopeças. Os carros com o dispositivo da DNA Security recebem adesivos no porta-brisa e na parte traseira para identificar o sistema. De acordo com a empresa, os micropontos possuem uma numeração única que garante às peças a originalidade de fábrica e a identificação

em caso de roubo, furto ou adulteração. Os pontos são feitos em níquel e podem ser visualizados com uma lupa e o uso de luz ultravioleta. Segundo a empresa, o sistema pode ser aplicado também em peças de plástico, alumínio, aço e outros materiais e não interfere em sistemas elétricos e de alimentação dos veículos.

Volkswagen apresenta o novo Gol



Com uma festa milionária para 10 mil pessoas no último domingo de junho e que contou com a presença do presidente Luiz Inácio Lula da Silva, a Volkswagen apresentou o novo Gol, de design arrojado, com mais espaço interno, novos motores e câmbio. A festa de quatro horas aconteceu em uma arena montada na fábrica da empresa em São

Bernardo do Campo (SP) e teve a participação de orquestra, cantores, apresentadores de TV e até dezenas de cachorros da raça Labrador correndo atrás do novo Gol. Também houve demonstrações de manobras "radicais" com o veículo.

O Gol, lançado em 1980, foi líder de mercado durante 21 anos consecutivos. Foram fabricados 5,7 milhões do modelo em diversas versões reestilizadas, dos quais 800 mil exportados para 50 países, afirmou o presidente da Volkswagen, Thomas Schmall, durante o evento de lançamento. O volume fabricado suplantou até a marca histórica do Fusca.

TA passa a controlar 100% da Wind Express

A Transportadora Americana (TA), por meio da TA Holding, assumiu todas as cotas da Wind Express e passou a ser a única proprietária da empresa, fundada em 1989. A Wind atua no segmento de transporte aéreo e rodoviário de carga. A empresa é especializada no transporte de cargas perecíveis, medicamentos e materiais promocionais e tem forte atuação no eixo São Paulo-Manaus. Segundo informações da TA, com a aquisição do controle total da Wind, a holding pretende fazer novos investimentos em tecnologia, frota e pessoal. A expectativa é que no próximo ano a Wind tenha um crescimento de 100% em seu faturamento.

Capussi assume diretoria de marketing da Scania



João Miguel Capussi (foto) assumiu a diretoria de Marketing da Scania Brasil, cargo que foi exercido por Emanuel Queiroz nos últimos nove anos. Capussi está há 22 anos na Scania e já exerceu o cargo de diretor de Marketing e Comunicação da empresa em sua unidade no México. Ao retornar ao Brasil, o executivo ocupou a gerência da área de relações corporativas da Scania. No novo cargo, Capussi vai coordenar as gerências de comunicação, propaganda e promoção.

Lufthansa Cargo inaugura vôo Curitiba-Viracopos

A Lufthansa Cargo vai inaugurar no próximo dia 17 uma nova linha entre Curitiba e o Aeroporto de Viracopos, em Campinas, de onde o avião segue para Frankfurt, Alemanha, com escala em Dacar, Senegal. Segundo a empresa, o novo vôo sairá de Curitiba às quintas-feiras, aumentando em mais um dia por semana os vôos da empresa entre a capital paranaense e o aeroporto de Viracopos, que já possui uma linha operada aos domingos. Com esta nova linha, a Lufthansa passa a ter vôos diários entre o Brasil e Frankfurt. O novo vôo será feito com aviões Boeing 747-400F, com capacidade de 100 toneladas e 600 m³ de carga. A empresa já opera seis vôos cargueiros semanais com os aviões MD-11F entre Viracopos e Frankfurt e outros 14 vôos semanais para transporte de passageiros. No ano passado, foram transportadas 21,9 mil toneladas de carga.

Custo de curso do Instituto Mauá

Diferentemente do informado no Anuário do Transporte de Carga 2008, o custo total do curso de especialização em Logística e Cadeia de Suprimentos do Instituto Mauá de Tecnologia depende do tempo de conclusão do mesmo, uma vez que o aluno pode optar por fazer mais ou menos disciplinas a cada ano, desde que conclua as 12 disciplinas em até três anos.

Goodyear investe mais US\$ 200 milhões no Brasil

A Goodyear anunciou que vai investir US\$ 200 milhões em suas duas fábricas brasileiras, uma na capital paulista e outra em Americana, interior de São Paulo. De acordo com a empresa, o dinheiro será investido entre 2008 e 2013 e vai ser usado para ampliar a produção de pneus para carros de passeio, picapes, utilitários es-

portivos, caminhões e ônibus. Segundo a empresa, será implantada uma nova linha de produção para pneus de alto desempenho para carros de passeio, picapes e utilitários esportivos que vai possibilitar atender ao aumento na demanda de equipamentos com aro 17. De acordo com a empresa, no segmento de pneus

radiais para caminhões e ônibus a expectativa é de crescimento de 35% na demanda nos próximos anos. Presente no Brasil há 89 anos, a Goodyear tem atualmente 3,4 mil funcionários e possui, além das duas fábricas, uma unidade de recauchutagem em Santa Bárbara do Oeste, também no interior paulista.

Três em uma

De olho no efervescente mercado de rastreamento e monitoramento, OmniLink, Graber e Teletrim, associadas à Pátria Investimentos, juntam suas expertises e criam a Zatix, a primeira holding do segmento

■ SONIA CRESPO

OMNILINK, GRABER E TELETRIM, TRÊS grandes prestadoras de serviços de rastreamento, monitoramento de veículos e frotas e de serviços de logística e gerenciamento de risco, e a empresa Pátria Investimentos, anunciaram recentemente a união de suas expertises para criar a holding Zatix, conglomerado que oferecerá uma completa linha de serviços para um mercado que hoje cresce a passos largos – 7,8% ao ano, em média. Durante a apresentação da nova marca, Marcelo Necho, CEO da Graber Rastreamento, Cileneu Nunes, CEO da OmniLink Tecnologia, José Melo, CEO da Teletrim Monitoramento e Marco Nicola D'Ippolito, economista e sócio da Pátria Investimentos, anunciaram que existem atualmente no Brasil perto de 1,2 milhão de veículos rastreados e um volume de negócios superior a R\$ 2,5 bilhões. "O que move esse mercado são as características do País, que tem risco elevado na logística de transporte e na movimentação de controle de frotas", comenta D'Ippolito. Ele diz que o índice de roubos por aqui chega a ser o dobro do registrado nos países desenvolvidos e, embora seja um dado funesto, também é uma das alavancas de crescimento da demanda por estes serviços. A recente fusão, esclarecem os executivos, é uma solução contemporânea bastante praticada em todos os segmentos econômicos para que as empresas criem musculatura financeira.

O trio de associadas detém uma boa parte da evolução dos sistemas de rastrea-



Necho, Melo, Nunes e D'Ippolito: meta da Zatix é tornar-se líder no segmento

mento e monitoramento até hoje implementados no Brasil, através de diversas tecnologias de comunicação, como GPS (via satélite) e GSM (telefonía), entre outras. A Graber, por exemplo, originária de um grupo empresarial com 26 anos de atuação, é uma marca notoriamente reconhecida no segmento de segurança patrimonial e recuperação de veículos. A OmniLink, que tem dez anos de operações e fabrica grande parte de seus próprios sistemas de rastreamento de veículos, a partir de 2007 iniciou um processo de crescimento acelerado, por meio de aquisições – a empresa comprou recentemente as Control Loc e Rodosis – com o objetivo de consolidar sua posição no mercado. Da mesma forma, a Teletrim, que está no mercado desde 2000, desenvolveu tecnologias diferenciadas para os serviços de rastreamento, localização e

bloqueio de veículos e hoje está presente em mais de 1,5 mil cidades em todos estados brasileiros e tem a maior rede credenciada de instalação e assistência técnica do País.

A nome escolhido para a holding, Zatix, não tem um significado específico, mas o "x" que finaliza a palavra representaria o símbolo da multiplicação – dos lucros, no caso. Segundo seus quatro representantes, o conglomerado inicia suas operações como o maior do segmento no Brasil em número de veículos monitorados: 250 mil. As três marcas terão autonomia para gerir suas operações como unidades de negócio, cabendo à Pátria Investimentos o assessoramento para fornecer suporte necessário e garantir o desenvolvimento da Zatix. No entanto, se surgir um novo produto que tenha aplicação comum e que represente um benefício tangível para seus

clientes, a holding se incumbirá de estudar a sinergia entre as atividades.

As três empresas cresceram nos últimos anos, de acordo com os sócios, o dobro da média registrada no mercado. Juntas, somarão perto de 250 mil colaboradores, diretos e indiretos. Sob a batuta administrativa da Pátria Investimentos prevêem para este ano um faturamento conjunto de R\$ 250 milhões. Marcelo Necho enfatiza que a Zatix trará benefícios principalmente para os atuais clientes, que contarão, a partir de agora, com maior oferta de produtos e serviços, e para os funcionários das marcas, que terão a oportunidade de trabalhar em uma grande empresa que atua em todos os segmentos do mercado.

TECNOLOGIAS INTEGRADAS – A principal meta da Zatix é tornar-se líder do segmento

no mercado e alcançar 10% do market share no segmento, oferecendo soluções de monitoramento, rastreamento, telemetria e logística para os setores de carga, casco, veículos de passeio e motos, independentemente do porte. "Temos plenas condições para isso, pois reunimos nossas expertises e ampliamos a gama de possibilidades de atendimento", adianta D'Ippólito. A participação da Pátria Investimentos no negócio, explica D'Ippólito, é uma estratégia financeira da companhia: "Nossa filosofia é participar em setores que apresentem sinais de crescimento". O executivo diz ainda que as tecnologias de rastreamento e monitoramento utilizadas no Brasil hoje estão à frente dos sistemas utilizados em diversos países, conforme constatação feita em recente viagem de alguns dos dirigentes

da Zatix à Bolívia, Colômbia, Chile e a alguns países do Leste Europeu.

Estima-se que cerca de 8% da frota nacional de carros possua sistema de rastreamento, dizem os executivos. No caso de veículos de carga, Cileneu Nunes, da OmniLink, salienta que das 50 maiores empresas de transporte de cargas do País, no ranking da edição Maiores e Melhores do Transporte & Logística, cerca de 30 possuem rastreamento OmniLink. "Mantemos uma grande procura pelo serviço voltado exclusivamente para a segurança das cargas", afirma. Os dois mercados – carros e caminhões – têm a mesma importância em termos de demanda para a empresa e respondem, cada um, por 50% do faturamento da OmniLink, diz o executivo, salientando que do faturamento de cargas, 30% advém de caminhões pesados.



ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS



CURSOS TÉCNICOS, FERRAMENTAS PARA GESTÃO DE NEGÓCIOS.



GERENCIAMENTO DE PNEUS PARA FROTA

CURSOS E PUBLICAÇÕES OTM

FERRAMENTAS INDISPENSÁVEIS PARA SABER O COMO E O PORQUÊ DO TRANSPORTE NO PAÍS!

transporte MODERNO

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



bus

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



Cursos INCompany
Uma solução prática e inteligente de se investir em qualificação profissional

Para mais informações ligue: **11-5096-8104**

ou pelos e-mails:
cursos: sabrina@otmeditora.com.br
assinaturas: circulação@otmeditora.com.br

OTM
EDITORA

Sem Parar começa a oferecer vale-pedágio

Novo serviço, gerenciado através da internet, garante facilidades para o embarcador e maior controle sobre a operação de transporte

■ VICENTE VILARDAGA

UMA OFERTA CRESCENTE DE SERVIÇOS para melhorar a gestão de veículos e fro-
tas tem contribuído fortemente para a in-
clusão digital e a profissionalização do ca-
minhoneiro autônomo no Brasil. Meios de
pagamento eletrônicos e novos recursos
de monitoramento garantem hoje um con-
trole muito mais rigoroso da operação e
das despesas do transporte, como o con-
sumo de combustível e os pedágios. Re-
cursos de tecnologia da informação (TI) e
de conectividade contribuem para a me-
lhoria do desempenho e redução dos cus-
tos da operação logística.

O grupo STP, que administra os serviços
Sem Parar e Via Fácil, lançou no início de
junho um novo serviço de vale-pedágio ele-
trônico, totalmente operado pela internet,
que vai contribuir para a melhoria da gestão
do negócio dos caminhoneiros e dos peque-
nos frotistas, além de facilitar a vida dos
embarcadores. O serviço, dirigido inicialmen-
te para a base de 200 mil caminhões cadas-
trados do Sem Parar/Via Fácil, inclui a pro-
dução de relatórios regulares sobre rotas e
paradas nos postos de cobrança e pode ga-
rantir um melhor controle das informações
sobre o veículo e sobre cada viagem.

Nessa fase, o serviço está sendo ofereci-
do em São Paulo, Rio de Janeiro e Paraná e,
em um segundo momento, será ampliado
para o Rio Grande do Sul, onde a STP tam-
bém atua. Todas as concessionárias das
rodovias paulistas aceitarão o Vale-Pedá-



Sem Parar/Via Fácil: alvo do novo serviço é o caminhoneiro autônomo agregado

gio Sem Parar/Via Fácil, assim como a Nova
Dutra, a Via Lagos e a ponte Rio-Niterói, no
Rio, e a RodoNorte e a Ecovia, no Paraná.

"No nosso novo serviço, o cliente compra as viagens pela internet e tem plena liberdade de uso", afirma o gerente comercial da STP, André Cardoso. "Ele pode comprar previamente a viagem inteira, alguns trechos ou até mesmo fazer uma programação mensal e não precisa usar cupons ou cartões".

O serviço da STP livra o cliente de custos administrativos que hoje acabam encarecendo o valor do pedágio. A legislação que impulsionou a criação do serviço de vale (lei federal 10.209) estabelece que o valor do pedágio será desvinculado do frete e não poderá ser pago ao motorista

em dinheiro.

O caminhoneiro recebe antecipadamente o valor integral correspondente aos pedágios por meio de cupons ou de cartões de débito. A solução da Sem Parar está atrelada ao serviço de pagamento eletrônico e não representa qualquer custo adicional para o usuário. Segundo Cardoso, os custos de administração dos serviços de vale oferecidos no mercado oscilam entre 2% e 6% do valor do pedágio.

O negócio de pedágio cresce rapidamente no Brasil, na onda do desenvolvimento econômico, da expansão da frota de veículos e do aumento do número de rodovias com postos de cobrança. Por conta disso, as vantagens econômicas do serviço de pedágio eletrônico, como a redu-

ção do consumo de combustível por parada e o ganho de tempo na viagem, se tornam cada vez mais relevantes para o cliente, que vê possibilidades reais de redução dos custos do seu negócio. Em comparação com o pagamento manual, que demora, em média, 4 minutos e 40 segundos, a passagem pelos postos Sem Parar é feita em 40 segundos.

"Nosso serviço dá segurança para o motorista e para o embarcador, que não precisa fazer a logística dos cartões e cupons e pode controlar melhor a rota do caminhoneiro", afirma Cardoso. "Já o caminhoneiro passa a ter um extrato parcial ou consolidado através da internet e é capaz de fazer o gerenciamento de seus gastos mensais". Para o embarcador, a solução eletrônica oferece vantagens de consulta dos valores comprados e utilizados pelo transpor-



Cardoso: maior controle da frota
tador, até com número de eixos, através do site www.valeviafacil.com.br. Também oferece a recuperação automática dos créditos de viagens não utilizados.

Com o novo serviço, a STP espera conquistar, a curto prazo, 10% do mercado de valepedágio, que movimentava cerca de R\$ 400 milhões por ano. A empresa quer também aumentar a fidelidade de sua base de clien-

tes dedicados ao transporte de carga. Da parte dos caminhoneiros agregados, a empresa projeta uma maior adesão aos seus sistemas Sem Parar/Via Fácil, pré-requisito para comprar os serviços do vale-pedágio. O Sem Parar/Via Fácil utiliza um dispositivo eletrônico instalado no pára-brisa do veículo que permite a passagem rápida pelo posto de cobrança. Para instalar o transmissor, o cliente pessoa jurídica paga uma taxa de R\$ 50,47 e mensalidade de R\$ 10,00.

O sistema STP acaba de atingir a marca de um milhão de usuários e está presente em 25 rodovias ou 80% da malha rodoviária com pedágios do País. A meta agora é atingir 40 rodovias ou mais de 90% das estradas pedagiadas até o final de 2008. A STP conta com 37 mil empresas clientes e é responsável por 38% das passagens pelos pedágios das rodovias onde opera. ■

getec
T R A D I N G

**Importação direta de pneus
para caminhões e ônibus.**

**Melhor relação
custo benefício
do mercado.**

**Certificado
INMETRO**

**Consulte-nos
para qualquer
quantidade.**

www.getec.com.br/transportes
transportes@getec.com.br
(11) 3093-0900





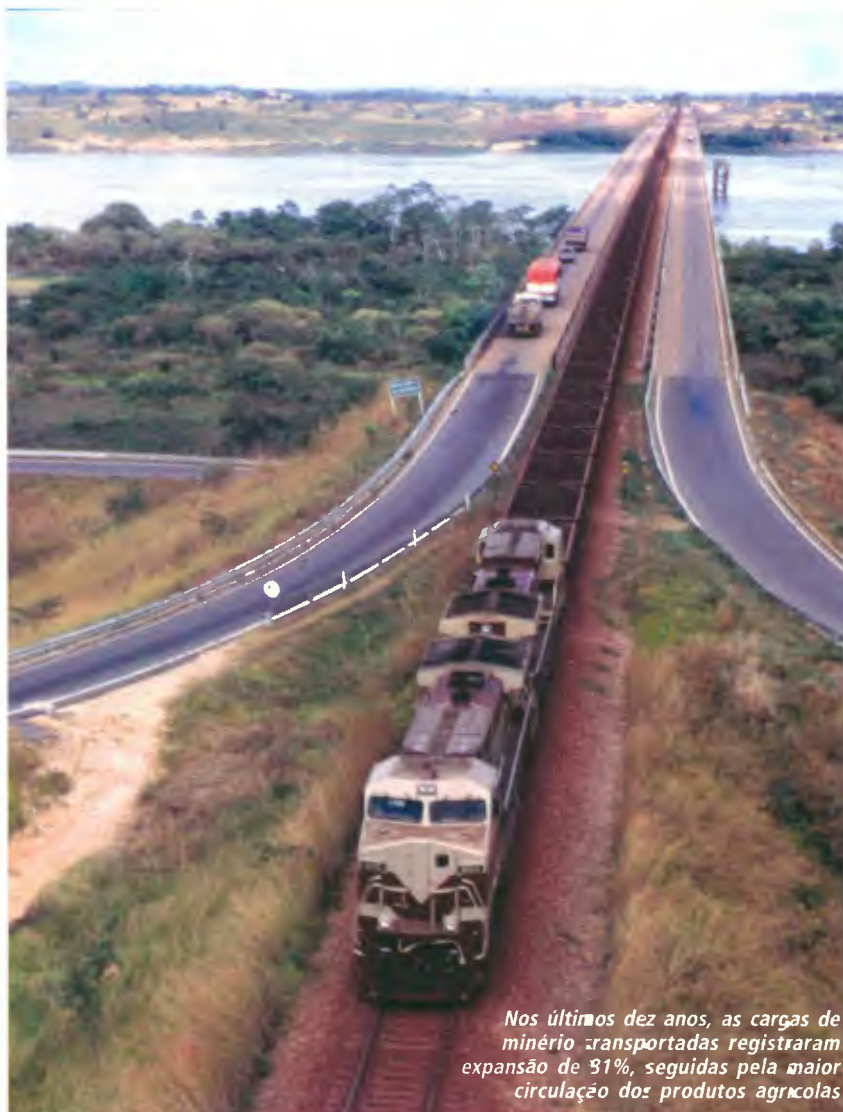
Expansão versus gargalos

O debate das oportunidades e limitações das ferrovias em um contexto de expansão econômica acelerada teve a participação de autoridades, empresários e técnicos do setor de transporte reunidos em Brasília

O III Seminário Brasil nos Trilhos, realizado em Brasília, em junho, colocou em evidência duas importantes vertentes do setor ferroviário no Brasil. A primeira são as notórias condições de expansão desse modo de transporte e a expressiva contribuição que pode dar à continuidade do crescimento em bases sólidas. A segunda, e não menos importante vertente, é a necessidade de solução dos gargalos que impedem o setor de cumprir sua função de integrar as regiões e abrir caminhos para o desenvolvimento sustentável.

A importância de se debaterem as oportunidades e limitações das ferrovias em um contexto em que a economia mostra maior capacidade de expansão reuniu em Brasília autoridades do setor de transporte, empresários e especialistas. Entre os participantes figuraram o ministro dos Transportes, Alfredo Nascimento, o ministro do Tribunal de Contas da União (TCU), Marcus Vinícios, o presidente da Comissão de Infra-Estrutura do Senado, senador Marconi Perillo (PSDB/GO), e membros do Departamento Nacional de Infra-Estrutura de Transportes (DNIT), da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), da Valec e do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

A estreita vinculação entre o transporte ferroviário, o setor produtivo e a necessidade de interconexão ficou evidente pela participação de representantes da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp), da Confederação Nacional da Indústria (CNI), da Confederação da Agricultura do Brasil (CNA) e da Associação Brasileira dos Exportadores (AEB).



Nos últimos dez anos, as cargas de minério transportadas registraram expansão de 31%, seguidas pela maior circulação dos produtos agrícolas

Os representantes dos setores produtivos reforçaram a necessidade de incentivos às ferrovias, considerando não somente as boas condições de venda dos produtos brasileiros no exterior, mas, também, a relevante ampliação que se observa no

mercado consumidor interno. Duas importantes alavancas do crescimento, que exigem melhores condições da infraestrutura de transporte para a maior circulação de mercadorias e serviços.

Entre os empresários, o III Seminário

Mais carga, menos acidentes

Entre 1997 e 2007, o setor ferroviário ampliou os volumes transportados e reduziu o número de acidentes. Nos anos citados, o transporte de contêineres feito por trens foi ampliado em 64 vezes. Também nesse período, as cargas de minério transportadas registraram expansão de 81% e foram seguidas pela maior circulação dos produtos agrícolas, cujo volume transportado ficou duas vezes maior. Sob essa mesma base de comparação, as estatísticas de acidentes indicaram redução de 81% por um milhão de quilômetros de linha férrea.

Esse panorama do setor ferroviário consta da Agenda Estratégica, elaborada pela Fundação Getúlio Vargas e apresentada durante o III Seminário Brasil nos Trilhos. Subdividida em dois relatórios, a Agenda Estratégica traça um diagnóstico dos 11 anos de concessão ferroviária e traça diretrizes, reforçando que o desenvolvimento

do transporte ferroviário de cargas depende de um conjunto de 11 fatores: eliminação de gargalos, expansão da malha, tributação, intermodalidade, a extinta Rede Ferroviária Federal (RFFSA), regulamentação, fornecedores, segurança, tecnologia, meio ambiente e mão-de-obra.

No detalhamento dessas diretrizes, o diretor-executivo da ANTF, Rodrigo Vilaça, comentou que é necessário que o governo acelere o ritmo de implementação das obras ferroviárias do PAC e que os empresários do setor sejam considerados operadores logísticos, que necessitam não somente de infra-estrutura ferroviária, mas de uma política de transporte que interligue os diferentes modais, de forma a facilitar e torna mais eficiente a circulação de mercadorias.

"Passamos a ser operadores logísticos, precisamos dos demais modais de transpor-

te e queremos mais rapidez do governo federal na conclusão das obras ferroviárias e dos demais projetos do PAC para o setor de transportes. Precisamos de menos tributos e burocracia e maior eficiência da União."

Salientando a importância da Agenda Estratégica, Rodrigo Vilaça avaliou que as perspectivas para o transporte ferroviário de cargas é promissor e que o setor pretende investir R\$ 25 bilhões entre 2008 e 2015, valor que não considera o pagamento de tributos. O condicionante para esse desempenho, reforça Vilaça, é a remoção dos gargalos que travam a maior expansão do setor.

O diretor-executivo chama a atenção de que além da importância da atividade de transporte ferroviário na circulação de riquezas, entre 1997 e 2007, dos R\$ 14 bilhões investidos pelo setor foram pagos quase R\$ 8 bilhões em impostos e contribuições ao governo. "O que queremos é uma contrapartida do governo proporcional à representatividade do setor", disse.

QUADRO DETALHADO DAS 11 DIRETRIZES

1 - Gargalos

- Limitada capacidade de acesso aos portos.
- Construções irregulares às margens das ferrovias.
- Ausências de retroáreas em portos.
- Invasões nas faixas de domínio.
- Passagens de nível críticas.

2 - Expansão da malha

- Para expansão integradas das regiões e dos modos de transporte é indispensável a aplicação de recursos públicos do orçamento da União com base no Plano Nacional de Logística de Transporte (PNLT) e no Programa de Aceleração do Crescimento (PAC).

3 - Intermodalidade

- Entraves: acessos ferroviários aos portos.
- Sistema tributário: aperfeiçoamen-

to para operacionalização do Operador de Transporte Multimodal como redução do trâmite de documentos fiscais de transportes, utilização de contêineres e incentivos fiscais para criação de terminais intermodais.

4 - Tributação

- Estimulo ao investimento em máquinas e equipamentos para ampliação e modernização da frota de ferrovias com suspensão do IPI, PIS/Pasep, Imposto de Importação e do ICMS.

5 - Regulamentação

- Aperfeiçoamento da regulação em linha com as obrigações assumidas nos contratos de concessão.
- Publicação de novas específicas para passagens de nível, apito de locomotivas, bens reversíveis.
- Cumprimento das obrigações do

governo relativas às invasões da faixa de domínio.

6 - Segurança

- Solucionar a questão das invasões na faixa de domínio.
- Dotar a Polícia Ferroviária Nacional de poder de polícia.

7 - RFFSA

- Solucionar os passivos trabalhista e ambiental, que são de responsabilidade da União.
- Reserva técnica de bens não operacionais para garantir a expansão da prestação de serviço público de transporte ferroviário.

8 - Meio Ambiente

- Viabilizar o atendimento e os requisitos exigidos pelos órgãos ambientais no âmbito dos processos de licenciamento ambiental como for-

ma de acelerar a conclusão dos projetos.

9 - Tecnologia

- Padronização e normatização - Comitê Metro-Ferroviário CB06/ABNT
- Coperação para o desenvolvimento tecnológico nas áreas de combustíveis alternativos, treinamento e tecnologia da informação.

10 - Mão-de-Obra

- Parcerias com instituições de ensino para assegurar a formação de profissionais capazes de atender à crescente especialização e uso de novas tecnologias.

11 - Fornecedores

- Desonerar importações em áreas não competitivas.
- Apoio à revitalização da indústria ferroviária nacional.

Brasil nos Trilhos se constituiu em um fórum de discussão das ações vinculadas à intermodalidade, lançamentos e atuação no mercado. A General Electric anunciou o início da fabricação em sua unidade em

Contagem (MG) de locomotivas de corrente alternada. Segundo a GE, esses tipos apresentam maior rendimento em comparação às locomotivas de corrente contínua, com uma aplicação padrão que per-

mite a substituição de quatro locomotivas por três na composição de um trem.

A fabricante de vagões Amsted Maxion Fundição e Equipamentos Ferroviários apresentou perspectivas promissoras para



a indústria ferroviária, lembrando que a fabricação média de vagões no Brasil passou de 340 na década de 1980 para uma produção anual de 3 mil vagões em 2000 e de 7.250 em 2005, devendo atingir 4 mil este ano como reflexo da continuidade da expansão do mercado ferroviário.

A importância da intermodalidade foi salientada pela Katoen Natie. A companhia belga de logística ressaltou que o Brasil oferece condições favoráveis ao crescimento. O representante da companhia

no Brasil, Eduardo Leonel, destacou que o país possui potencial, mas precisa recuperar o tempo perdido e se manter competitivo frente a outras economias dinâmicas, a exemplo dos tigres asiáticos. Ele citou que a estabilidade econômica, a decisão do governo de traçar um plano de longo prazo para o setor de transportes (Plano Nacional de Logística de Transporte) e a estabilidade das regras do jogo compõem um quadro de estímulo ao investimento. Para a Katoen Natie, o setor de transporte

no Brasil irá crescer a uma média anual de 4% ao ano nos próximos 15 anos.

PRODUÇÃO DUPLICADA – Coube ao presidente do conselho da Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários (ANTF), Júlio Fontana Neto, enumerar as diretrizes do setor. Ele recorreu à história, dizendo que as ferrovias são resultado da ousadia dos desbravadores e lembrou os períodos em que esse modal foi relegado ao abandono, particularmente no século

Meta é ampliar cobertura geográfica da infra-estrutura

O ministro dos Transportes, Alfredo Nascimento, destacou que a estratégia da política de transporte leva em conta o Plano Nacional de Logística de Transporte (PNLT) e o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) e que os objetivos centrais são ampliar a cobertura geográfica da infra-estrutura, assegurar que o setor de transporte seja indutor do crescimento e adequar a matriz de transportes.

Alfredo Nascimento respondeu à crítica de que o setor público vem destinando poucos recursos ao setor apresentado um balanço das principais obras do PAC para o modal ferroviário. Ele comentou que após anos de poucos investimentos, a atual administração federal elaborou um amplo plano para a infra-estrutura

que contempla obras relevantes para a infra-estrutura ferroviária.

Para o ministro, um dos destaques é a Ferrovia Norte-Sul que, segundo ele, após vários anos em que as obras se arrastavam, nos últimos meses a execução deu um salto chegando a 720 quilômetros de obras.

Também presente ao encontro, o secretário-executivo do Ministério dos Transportes, Paulo Sérgio Passos, assegurou que uma das metas é concluir a Transnordestina no curto prazo. "Estamos nos esforçando para entregar essa obra até o fim de 2010".

Um ano e quatro meses após o lançamento do PAC, o balanço das principais obras do modal ferroviário é o seguinte:

FERROVIA NORTE SUL

Investimento de R\$ 6,4 bilhões em 2007-2010
Data de conclusão: 2011

A - Trecho Norte (Açailândia/Palmas): concessão realizada em dezembro com conclusão de 147 quilômetros entre Aguiarnópolis e Araguaína. Trecho de 358 KM entre Araguaína e Palmas em obras;

B - Trecho Sul (Palmas/Santafé do Sul): 578 km entre Palmas e Uruaçu em contratação; trecho de 280 km Uruaçu-Anápolis em obras; trecho de 680 km entre Anápolis e Santa Fé do Sul em estudo.

FERROVIA NOVA TRANSNORDESTINA

Investimento de R\$ 4,5 bilhões entre 2007-2010
Trecho entre Salgueiro (PE) e Missão Velha (CE): Lote 1 (30,8 km): desapropriada e liberada faixa de domínio de 19 km; em andamento os serviços de terraplenagem;

Lote 2 (38 km): 179 laudos de desapropriação concluídos para formação de processos; Lote 2 (27 km): desapropriada e liberada a faixa de domínio e iniciados os serviços de

terraplenagem;

Projetos executivos em curso dos trechos Trinda-de (PE) / Eliseu Martins (PI) e Salgueiro e Suape (PE) entregues na ANTT.

SISTEMAS DE BITOLA LARGA

A - Ferronorte (Alto Araguaína a Rondonópolis): Assinado aditivo ao contrato de concessão prevendo conclusão do trecho até 2010;

B - Estudos para novas concessões:

Ferrovia da Integração Oeste-Leste (Ilhéus (BA) / Alvorada (TO)); Termo de referência para estudo de viabilidade técnica em elaboração;

Ferrovia da Integração Centro-Oeste (Vilhena (RO) / Uruaçu (GO));
Ferrovia da Integração do Pantanal (Joaquim Murtinho (MS) / Santa Fé do Sul (SP));
Conexão Transnordestina/Norte-Sul.

SISTEMAS DE BITOLA ESTREITA

Em elaboração termo de referência para contratação do estudo de viabilidade técnica

Corredor Ferroviário Bioceânico;

Ferroeste [Cascavel (PR) / Maracajú (MS)]
Ferrovia do Frango [Itajaí (SC) / Chapecó (SC)]
Ferrovia Litorânea [Imbituba (SC) / Itajaí (SC)].

CORREDOR FERROVIÁRIO BIOCEÂNICO

Estudo de viabilidade técnica em contratação com consultoria por meio do BNDES;
Acordo de cooperação entre Brasil e Estados Unidos para implantação do corredor.

FERROANEL DE SÃO PAULO

Investimento de R\$ 528 milhões em 2007-2010
Construção dos 66 km do tramo norte com execução pela MRS.

TREM DE ALTA VELOCIDADE (RIO DE JANEIRO / SÃO PAULO / CAMPINAS)

Investimento previsto de US\$ 11 bilhões
Cronograma: Conclusão da primeira etapa em 2014;
Realização da licitação em fevereiro de 2009;
BNDES contrata consultoria internacional para elaboração dos relatórios técnicos e de demanda.

LOGÍSTICA NO BRASIL 2008/9

transporte

Todos os modais



Publicado pela OTM Editora em parceria com a ASLOG - Associação Brasileira de Logística

LOGÍSTICA NO BRASIL 2008/9

transporte

Todos os modais MODERNO



Tecnologia: fator de competitividade

Adoção de novas ferramentas e o impacto no desenvolvimento de melhores práticas

Análise e opinião de especialistas, executivos e empresários

Aplicação e resultados de técnicas modernas em quatro grandes áreas:

- Transporte & Distribuição
- Movimentação & Armazenagem
- Gestão de Estoques & Previsão da Demanda
- Processamento de Pedido & Serviço a Cliente

Os avanços da atividade a partir da visão dos operadores, embarcadores, fornecedores de equipamentos, consultorias e vários agentes do setor

Nesta edição:
Glossário Logístico

4^a
Edição

GUIA de Pesquisa & Ensino em Logística **GUIA** de Serviços em Logística
GUIA Operadores Logísticos & Transportadores

Autorização - 10 de agosto de 2008
Material - 15 de agosto de 2008



11-5096-8104

otmeditora@otmeditora.com.br



Entre 1997 e 2007 as concessionárias de transporte ferroviário investiram aproximadamente R\$ 14,5 bilhões

20. "O crescimento da economia exige respostas rápidas nos diferentes setores de infra-estrutura, respostas que estão sendo dadas pelas ferrovias no âmbito de suas atividades", comentou.

Uma avaliação corroborada por números. Dados da ANTF mostram que entre 1997 e 2007 as concessionárias de transporte ferroviário investiram aproximadamente R\$ 14,5 bilhões. Segundo Júlio Fontana Neto, esses recursos foram aplicados na aquisição e recuperação de locomotivas e vagões, em melhorias na via permanente, em tecnologia, capacitação de mão-de-obra e em soluções de transporte.

Para este ano, os investimentos são estimados em R\$ 2,5 bilhões. De acordo com a ANTF, em 2008 as ferrovias devem atingir a produção de 280,6 bilhões de toneladas quilômetro úteis, número que representa mais do que o dobro da produção ferroviária realizada em 1997, primeiro ano de operação pela iniciativa privada.

"A presença dos trens no cenário dos

transportes de carga no Brasil deu um salto histórico, ampliando-se a sua eficiência, abrangência e relevância", salientou o presidente do conselho da ANTF.

Essa expansão se mostra evidente também quando analisada a diversidade de cargas transportadas. Um exemplo é o da movimentação de contêineres: em 2008, as ferrovias deverão transportar um número superior a 235 mil TEUs. Isto significa que o transporte de produtos contêinerizados será 63 vezes superior ao que foi operado em 1997, ano em que a movimentação na ferrovia foi de apenas 3.500 TEUs.

Na avaliação de Júlio Fontana Neto, esses dados contrastam com a ação do poder público, cuja contrapartida, na avaliação da entidade, não tem se mostrado à altura da ação da iniciativa privada do setor ferroviário. Ainda com bases em estatísticas da ANTF, enquanto o setor investiu cerca de R\$ 14,5 bilhões entre 1997 e 2007, as verbas destinadas a esse modal pelo governo

federal somaram R\$ 789 milhões.

O debate da pouca contrapartida do setor público abarca também o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), tido pelos transportadores ferroviários com um ritmo de execução das obras ferroviárias abaixo do esperado e do necessário para a eficaz execução das operações de logística.

"As obras contempladas no PAC são significativas para a logística brasileira. Recebem o aplauso do setor. Mas, é preciso dizer que, apesar do volume de investimentos anunciados no PAC, não estão previstas soluções para uma série de gargalos, físicos e operacionais, que afetam significativamente o desempenho do transporte ferroviário de carga no Brasil", disse Júlio Fontana Neto.

Ele ressaltou que a contribuição do setor para a solução desses gargalos está exposta na Agenda Estratégica, que enumera 11 vetores para o pleno desenvolvimento desse modal.

anúário de infraestrutura

EM TRANSPORTES POR AEROPORTOS, FERROVIAS, PORTOS E RODOVIAS



INÉDITO



A OTM Editora, com o seu 1º ANUÁRIO DE INFRA-ESTRUTURA EM TRANSPORTES, fortalece sua posição de ser um dos principais núcleos de conhecimento em transporte e logística do mercado brasileiro. Esta exclusiva edição mostra como a melhoria da infraestrutura de transporte pode contribuir para a redução dos custos logísticos, para o aumento da competitividade dos produtos brasileiros no mercado externo e para o desenvolvimento macroeconômico.

E mais:

- Qual a situação atual dessa infra-estrutura e os desafios imediatos e de médio e longo prazo para melhorá-la.
- O que o governo e a iniciativa privada estão fazendo para melhorar a situação dos transportes.
- Quais são os projetos estratégicos e quais os principais investimentos por modal.
- A evolução da qualidade rodoviária, o crescimento do transporte ferroviário de carga.
- A retomada da indústria naval e consolidação portuária.
- O plano de modernização dos aeroportos.

Fechamento de publicidade: 10/07/2008 - Entrega de material: 15/07/2008 - Circulação: 22/07/2008



Mais informações: tel.: (11) 5096-8104
email: otmeditora@otmeditora.com.br



Marcopolo anuncia joint venture no Egito

Depois da unidade na Rússia, a encarroçadora gaúcha vai instalar nova fábrica de ônibus no Egito em parceria com empresa local

■ GUILHERME ARRUDA - CAXIAS DO SUL (RS)



Linha de montagem de ônibus rodoviários Marcopolo em Golaz, perto de Moscou

DENTRO DE DOZE MESES, A MARCOPOLO inicia a produção de carrocerias em Suez, no Egito, com estimativa de fabricação de 1,5 mil unidades, podendo atingir até cinco mil no quinto ano. A segunda operação do grupo gaúcho na África (a primeira foi em 2001, em Johannesburgo, África do Sul) é o resultado de uma joint venture com o grupo egípcio GB Auto S.A.E., nascendo daí a GB Buses S.A.E. (GBB), com participação de 49% da Marcopolo e 51% da GB Auto, empresa que atua no mercado de veículos automotores, na fabricação e comercialização de uma gama de produtos, incluindo automóveis, caminhões e ônibus rodoviários. O investimento total

previsto é de US\$ 50 milhões.

O objetivo é atuar no mercado egípcio e outros mercados no Oriente Médio, África e Europa. A nova empresa fará a montagem e comercialização dos modelos de ônibus já fabricados pela GB Auto e modelos a serem agregados pela Marcopolo. A GBB possui fábrica no Cairo, mas está transferindo as suas operações para Suez. "Vamos aguardar para começar tudo lá", diz o diretor de Relações com Investidores da Marcopolo Carlos Zignani.

O projeto no Egito e mais a consolidação das operações na Índia e na Rússia, permitirão à Marcopolo dar um novo salto quantitativo. No ano passado, as exporta-

ções e os negócios no exterior representaram 42% da receita líquida consolidada. A previsão é repetir o mesmo índice neste ano e em 2009 passar de 50%.

A maior parte dos 115 ônibus rodoviários produzidos pela Marcopolo na Rússia até fins de maio, em uma joint venture com o grupo Ruspromauto, passou bem nos testes submetidos no inverno passado. Desde outubro de 2007 estes modelos são montados na unidade de Golaz, perto de Moscou, sobre chassis da Daewoo, Hyundai, e mais recentemente, da Scania. A tecnologia empregada é especial para suportar temperaturas rigorosas, que chegam a 30 graus abaixo de zero "Os veículos continuam em período de ambientação", comenta o diretor de Negócios Internacionais da Marcopolo, Rubens Bisi.

Há vários itens que diferenciam os rodoviários russos dos montados em Caxias do Sul (RS). Primeiramente, a estrutura ganhou uma proteção anticorrosiva especial para neutralizar os efeitos do sal e produtos químicos utilizados para derreter a neve que se acumula nas estradas. O isolamento térmico do salão recebeu espuma de poliuretano (PU) de alta densidade. Foi adicionado ainda um sistema de aquecimento, fornecido pela Webasto, da Alemanha, cujo ar circula na parte inferior, proporcionando conforto para os pés dos passageiros e do motorista.

Bisi informa ainda que o modelo recebeu um sistema para jogar ar quente nos

vidros frontais e laterais para reduzir a concentração de gotículas de vapor de água. Além disso, o reservatório para jogar água no pára-brisa e demais vidros da cabine aumentou de tamanho: a capacidade passou de três para oito litros e, em alguns casos, até dez litros. "Estes modelos já são utilizados por empresas de setores como petrolífero e turismo e para transporte intermunicipal", conta o executivo. Nos primeiros cinco meses de 2008 foram montados 55 veículos. A meta é chegar ao final deste ano com um total acumulado de 175 unidades.

Na unidade situada na cidade de Pavlovo, distante cerca de 400 quilômetros de Moscou, a Marcopolo produz o micro Real. Até o momento foram montadas 160 unidades, das quais 25 foram adquiridas pelo governo russo e servem os funcionários do Kremlin. De acordo com o diretor da empresa gaúcha, a meta para 2008 é alcançar um volume entre 500 e 600 unidades. No próximo ano, a intenção é atingir 1,2 mil e em 2011 ficar próximo da capacidade instalada de três mil unidades anuais.

Falar em valor final unitário é um assunto difícil por causa das variáveis que fazem parte dos custos de produção. Atualmente, quase a metade do total de itens necessários à montagem dos ônibus é produzida no Brasil. O restante é abastecido por fornecedores locais. "O preço final não está no patamar que desejamos", comenta Bisi, acrescentando que a companhia vem incentivando o desenvolvimento de novos fornecedores para gradativamente avançar no grau de nacionalização. Poltronas, vidros e alumínio são alguns itens locais.

A economia russa, conforme análise do diretor da Marcopolo, vem pegando carona no salto do preço do barril de petróleo no mercado internacional e a sua manutenção em um patamar elevado – e também na alta dos preços de algumas commodities. Clima e cultura são obstáculos previsíveis que o grupo de fun-

Cenários positivos persistem aqui e lá fora

A Marcopolo fechou o primeiro trimestre deste ano com crescimento de 40% na produção (consolidada) de ônibus no comparativo com igual período do ano passado: foram 4,7 mil unidades neste ano, ante 3,4 mil de 2007, e isso, de acordo com a direção, reflete a persistência do ambiente favorável do ano passado. Das 4,7 mil unidades, 59% foram destinadas ao mercado interno e as restantes exportadas. "O cenário continua positivo tanto no Brasil como em toda América Latina", informa Rubens De La Rosa, diretor geral do grupo. "O turismo também segue subindo no Brasil e nos países para os quais a gente exporta a partir do Brasil", acrescenta.

Para ele, as características de BNDES, Finame, seguem normais. "Significa que nós seguimos contando com o Finame nos prazos em questão. Diria até fruto do novo projeto de desenvolvimento industrial. Existe no plano de trabalho do BNDES a análise de um incentivo no prazo e diminuição de taxas de juros, o que deve incentivar ainda mais", diz o executivo da Marcopolo. Segundo De La Rosa, o mercado latino-americano está aquecido. O México tem perspectivas também de crescimento. O mercado da África do Sul, impactado pela Copa do Mundo, começa a comprar em níveis ainda sem precedentes com o seu histórico.

"O mercado europeu continua normal", conta. Devido a esse contexto, a Marcopolo alterou o *guidance* para

2008: a visão para 2008 é de que a receita líquida deveria ser estimada ou projetada para R\$ 2,4 bilhões, enquanto a produção estimada neste momento é de 21 mil unidades, crescimento da receita de 12,7% sobre o ano anterior, e na produção de 17,9% sobre 2007.

Questionado sobre a inflação ascendente captada por diversos índices de medições, De La Rosa foi taxativo: "Obviamente, essa é uma importante questão, um problema relevante na nossa gestão. Há importantes impactos sendo esperados. Gostaria de esclarecer que o nosso sistema de trabalho passa por fazer projeções mensais de crescimento dos diversos insumos, um a um, e, com base nisso, a gente tem uma visão de que a cada mês passa a visão de cenário de um ano para frente. Com as inflações de materiais colocadas, e estes ajustes, mais os ajustes de mão-de-obra, dão base para os reajustes de preço de venda", explica.

Ele ressalta que a meta é manter os preços de venda minimamente ajustados aos aumentos de custos. "Posso dizer que, por este motivo, nós já temos e lançamos (em maio) uma nova tabela de preços, tanto para mercado interno, quanto para mercado externo, de 6%, já para contemplar o que estamos visualizando de ajustes ou de aumentos de custos para os próximos três meses", diz, acrescentando que "novos reajustes, seguramente, virão, porque esses números não são definitivos para o ano; são só para um período menor".

cionários da Marcopolo enfrenta na Rússia. A adaptação ao clima é, de certa forma, contornável. A língua, porém, é um complicador, porque nem todos falam inglês.

No começo do ano as leis de imigração foram revistas pelo governo russo, a fim de controlar o fluxo de imigrantes de ou-

tras regiões do país, e isso, de acordo com Bisi, acabou afetando a situação dos brasileiros. "Conseguimos que fosse dado um visto de trabalho para os nossos colaboradores. Com isso, vamos evitar que o cronograma sofra descontinuidade", informa o diretor de assuntos internacionais.

Dubai terá sistema VTL em 2011

Assim como fizeram outras 28 cidades no mundo, Dubai vai adotar no seu sistema de transporte urbano os veículos leves sobre trilhos Citadis da Alstom, de piso baixo



O CONSÓRCIO ABS, FORMADO PELAS empresas Alstom, Besix e Sercoa, assinou um contrato com a Autoridade de Transporte Rodoviário de Dubai – que integra aos Emirados Árabes Unidos – para a execução da fase 1 da rede de VLTs (Veículos Leves sobre Trilhos) de Al Safouh nessa cidade-estado localizada no Golfo Pérsico, além de uma opção para a fase 2. A fase 1 do projeto tem o valor de 550 milhões de euros, e a participação da Alstom chega a quase 300 milhões de euros.

O sistema, cuja construção deverá ser concluída em 2011, incluirá inicialmente o fornecimento de 11 VLTs e a construção de uma linha de 10 km com 13 estações. A fase 2 envolveria outros 14 VLTs, bem como mais 4 km de trilhos e seis estações. Dubai será a primeira cidade da região do Golfo a adotar um sistema de transporte de VLTs.

Os pontos de parada de VLTs de Al Safouh serão equipados com portas de plataforma automáticas especialmente projetadas para permitir a circulação de

ar condicionado no nível da rua, oferecendo o máximo de conforto aos passageiros. Esse sistema será o primeiro do mundo em uma estação de VLT de superfície.

A Alstom Transporte fornecerá VLTs do tipo Citadis 402 de piso 100% baixo, equipados com tecnologia APS sem catenária e com o sistema de sinalização e recebimento de passagens. Em operação em Bordeaux (França) desde 2003 e encomendada pelas cidades francesas de Reims, Angers e Orléans, a tecnologia APS é um sistema de fornecimento de energia de superfície que permite evitar as catenárias aéreas tradicionais, a fim de proteger a integridade dos centros históricos das cidades e um ambiente arquitetônico de alta qualidade. O APS utiliza um terceiro trilho colocado entre os dois trilhos principais. Ao contrário do terceiro trilho lateral usado pela maioria dos metrô e ferrovias, o APS não oferece risco às pessoas ou animais e, portanto, pode ser instalado em áreas de pedestres e ruas da cidade,

já que segmentos dos trilhos são energizados apenas quando o veículo passa sobre eles. O sistema foi inventado inicialmente para a cidade de Bordeaux. Essa avançada tecnologia combina com a modernidade presente em Dubai, informa a Alstom.

O veículo Citadis 402 é composto por sete seções e tem piso 100% baixo.

Até o momento, mais de 1.166 Citadis foram encomendados por 29 cidades do mundo todo – incluindo Paris, Roterdã, Buenos Aires, Madri, Barcelona, Melbourne e Dublin, além das cidades já citadas – e mais de 60 cidades possuem um projeto de transporte por VLTs programado para os próximos anos. De acordo com a Alstom, esse tipo de VLT moderno está se tornando uma necessidade nas políticas de transporte urbano, pois possibilita oferecer mobilidade sustentável, repensar e reenergizar o espaço urbano, preservando a herança arquitetônica ou combinando-a com modernos projetos arquitetônicos, o que contribui para o crescimento das cidades. ■

EXPOCARGO

IX Feira de Comércio Exterior e Logística

2008

8 a 10 outubro

Novo Hamburgo

Região Metropolitana de Porto Alegre (RS)

Parque de Exposições Fenac



A porta para o mundo

Fórum Comex 2008: Terminais Portuários

Realização:



Apoio:

A Revista do Comércio Exterior

Multilogística

Patrocínio:

TAM
CARGO

www.expocargo.com.br

>JÁ MARCAMOS SEU ENCONTRO
 >COM OS MAIORES PROVEDORES
 >DE SOLUÇÕES LOGÍSTICAS DO PAÍS. I



**XIV FÓRUM
 INTERNACIONAL
 & EXPO LOGÍSTICA**

IX FEIRA DE PRODUTOS,
 SERVIÇOS E SOLUÇÕES
 PARA LOGÍSTICA

Participe da Expo Logística – IX Feira de Produtos, Serviços e Soluções para Logística e do XIV Fórum Internacional de Logística e aproxime-se dos principais profissionais do setor e das melhores soluções para a gestão de suas cadeias de suprimentos.

>rede de **RELACIONAMENTOS**,
 >troca de **CONHECIMENTOS** e
 >fluxo de **NEGÓCIOS. I**



11 a 13 | InterContinental
 de agosto de 2008 | Rio de Janeiro - RJ

>INFORMAÇÕES

(21) 3521-1500 - (11) 3044-4410
 expologistica@fagga.com.br

www.expologistica.com.br

>PATROCÍNIO



>APOIO



>COMITÊ TÉCNICO

Paulo Fernando Fleury
 Professor Titular, Coppead/UFRJ
Cesar Lavalle
 Pesquisador, Coppead/UFRJ
Kleber Figueiredo
 Professor, Coppead/UFRJ
Peter Wanke
 Professor, Coppead/UFRJ

>PROMOÇÃO E ORGANIZAÇÃO



>TRANSPORTADORA AÉREA OFICIAL



>OPERADORA OFICIAL



CUSTOS OPERACIONAIS

VEÍCULO	VOLKSWAGEN		
MODELO/CARROCERIA	GOL GERAÇÃO III.T.FLEX PLUS 1.0		
QUILÔMETROS RODADOS	5.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART.
	R\$	RS/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	143,69	0,0287	3,8
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	269,78	0,0540	7,1
SALÁRIO DO MOTORISTA	1357,80	0,2716	35,7
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	117,12	0,0234	3,1
SEGURO FACULTATIVO	174,37	0,0349	4,6
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	181,26	0,0363	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	2244,02	0,4488	59,0

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS	VALOR		PART.
	R\$	RS/KM	%
COMBUSTÍVEL	1035,20	0,2070	27,2
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	94,79	0,0190	2,5
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	227,18	0,0454	6,0
LUBRIFICANTE DO MOTOR	26,25	0,0053	0,7
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	4,13	0,0008	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	175,00	0,0350	4,6
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	1562,55	0,3125	41,0
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	3806,56	0,7613	100,0

VEÍCULO	FORD		
MODELO/CARROCERIA	F-4000 BAÚ		
QUILÔMETROS RODADOS	10.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART.
	R\$	RS/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	541,60	0,0542	5,8
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	788,13	0,0788	8,5
SALÁRIO DO MOTORISTA	1807,92	0,1808	19,4
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	139,52	0,0140	1,5
SEGURO FACULTATIVO	501,17	0,0501	5,4
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	444,01	0,0444	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	4222,33	0,4222	45,3

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS	VALOR		PART.
	R\$	RS/KM	%
COMBUSTÍVEL	3115,00	0,3115	33,4
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	498,75	0,0499	5,3
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	970,00	0,0970	10,4
LUBRIFICANTE DO MOTOR	157,50	0,0158	1,7
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	10,59	0,0011	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	350,00	0,0350	3,8
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	5101,84	0,5102	54,7
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	9324,17	0,9324	100,0

VEÍCULO	MERCEDES-BENZ		
MODELO/CARROCERIA	1725 4x2 CS		
QUILÔMETROS RODADOS	10.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART.
	R\$	RS/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	684,60	0,0685	5,1
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1295,57	0,1296	9,6
SALÁRIO DO MOTORISTA	1807,92	0,1808	13,5
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	221,02	0,0221	1,6
SEGURO FACULTATIVO	783,97	0,0784	5,8
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	639,91	0,0640	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	5432,99	0,5433	40,4

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS	VALOR		PART.
	R\$	RS/KM	%
COMBUSTÍVEL	4918,42	0,4918	36,6
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	725,71	0,0726	5,4
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1427,36	0,1427	10,6
LUBRIFICANTE DO MOTOR	244,50	0,0245	1,8
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	35,75	0,0036	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	653,33	0,0653	4,9
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	8005,08	0,8005	59,6
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	13438,07	1,3438	100,0

VEÍCULO	SCANIA		
MODELO/CARROCERIA	SV R-420 4x2 CR 19 GA		
QUILÔMETROS RODADOS	15.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART.
	R\$	RS/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1331,41	0,0888	5,3
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2567,04	0,1711	10,1
SALÁRIO DO MOTORISTA	1807,92	0,1205	7,1
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	415,64	0,0277	1,6
SEGURO FACULTATIVO	900,72	0,0600	3,6
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1205,56	0,0804	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	8228,29	0,5486	32,5

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS	VALOR		PART.
	R\$	RS/KM	%
COMBUSTÍVEL	10782,69	0,7188	42,6
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	1348,43	0,0899	5,3
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2861,10	0,1907	11,3
LUBRIFICANTE DO MOTOR	787,50	0,0525	3,1
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	58,78	0,0039	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	1250,00	0,0833	4,9
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	17088,51	1,1392	67,5
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	25316,80	1,6878	100,0

VEÍCULO	MERCEDES-BENZ SPRINTER 313 - 2.2		
MODELO/CARROCERIA	TETO ALTO - FURGÃO		
QUILÔMETROS RODADOS	10.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART.
	R\$	RS/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	513,37	0,0513	6,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	732,59	0,0733	8,9
SALÁRIO DO MOTORISTA	1525,20	0,1525	18,4
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	162,93	0,0163	2,0
SEGURO FACULTATIVO	361,67	0,0362	4,4
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	394,12	0,0394	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	3689,88	0,3690	44,6

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS	VALOR		PART.
	R\$	RS/KM	%
COMBUSTÍVEL	2875,38	0,2875	34,7
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	396,50	0,0397	4,8
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	781,20	0,0781	9,4
LUBRIFICANTE DO MOTOR	127,50	0,0128	1,5
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	6,05	0,0006	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	400,00	0,0400	4,8
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	4586,63	0,4587	55,4
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	8276,51	0,8277	100,0

VEÍCULO	VOLKSWAGEN		
MODELO/CARROCERIA	15.180 4x2 BAÚ		
QUILÔMETROS RODADOS	10.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART.
	R\$	RS/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	700,94	0,0701	5,7
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1131,71	0,1132	9,3
SALÁRIO DO MOTORISTA	1807,92	0,1808	14,8
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	201,39	0,0201	1,7
SEGURO FACULTATIVO	708,08	0,0708	5,8
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	580,49	0,0580	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	5130,54	0,5131	42,1

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS	VALOR		PART.
	R\$	RS/KM	%
COMBUSTÍVEL	4063,04	0,4063	33,3
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	802,11	0,0802	6,6
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1347,80	0,1348	11,1
LUBRIFICANTE DO MOTOR	246,00	0,0246	2,0
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	27,50	0,0028	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	573,33	0,0573	6,1
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	7059,78	0,7060	57,9
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	12190,32	1,2190	100,0

VEÍCULO	IVECO		
MODELO/CARROCERIA	EUROCARGO 170 E 22 BAÚ		
QUILÔMETROS RODADOS	10.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART.
	R\$	RS/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	704,19	0,0704	5,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1291,65	0,1292	9,2
SALÁRIO DO MOTORISTA	1807,92	0,1808	12,9
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	222,64	0,0223	1,6
SEGURO FACULTATIVO	654,00	0,0654	4,7
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	669,20	0,0669	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	5349,60	0,5350	38,1

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS	VALOR		PART.
	R\$	RS/KM	%
COMBUSTÍVEL	5340,00	0,5340	38,0
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	847,64	0,0848	6,0
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1471,50	0,1472	10,5
LUBRIFICANTE DO MOTOR	174,00	0,0174	1,2
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	37,13	0,0037	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	833,33	0,0833	5,9
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	8703,59	0,8704	61,9
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	14053,19	1,4053	100,0

VEÍCULO	VOLVO		
MODELO/CARROCERIA	NH12 420 4x2 GLOBETROTTER		
QUILÔMETROS RODADOS	15.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART.
	R\$	RS/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1203,53	0,0802	4,9
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2341,75	0,1561	9,5
SALÁRIO DO MOTORISTA	1807,92	0,1205	7,3
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	380,77	0,0254	1,8
SEGURO FACULTATIVO	821,67	0,0548	3,3
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1177,25	0,0785	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	7732,89	0,5155	31,3

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS	VALOR		PART.
	R\$	RS/KM	%
COMBUSTÍVEL	10782,69	0,7188	43,6
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	1348,43	0,0899	5,5
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2740,50	0,1827	11,1
LUBRIFICANTE DO MOTOR	810,00	0,0540	3,3
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	57,75	0,0039	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	1250,00	0,0833	5,1
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	16989,38	1,1326	68,7
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	24722,26	1,6482	100,0



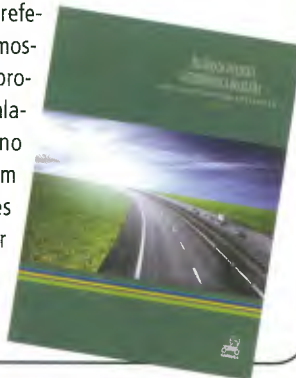
LIVROS — A Saint Paul Editora lançou “Estratégias Empresariais – Pesquisas e Casos Brasileiros”, livro organizado por Ademir Lamenza que conta com a participação de 16 autores, entre eles Gennaro Odone, diretor-presidente da Tegma Gestão Logística. A publicação aborda pesquisas e casos reais sobre a administração no nível estratégico e é dividido em sete capítulos: práticas e tendências em governança corporativa; a centralidade da inovação — estratégia competitiva e política industrial no Brasil contemporâneo; tecnologia da informação no atendimento ao cliente; marketing — estratégia e casos brasileiros; vantagens competitivas em fusão e aquisição; a qualidade como fonte de vantagem competitiva; e RH estratégico — o lado real da moeda.

A editora Ibpex lançou o livro **TRANSPORTE E MODAIS**, escrito por Edelvino Razzolini Filho, doutor em engenharia da produção na área de logística. Razzolini destaca na obra a necessidade de integração entre os sistemas logísticos de transporte. Atualmente, ele é diretor-presidente da Cooperativa de Educadores e Consultores de Curitiba (Unieduc). O autor trabalhou como supervisor e gerente de vendas em distribuidoras de materiais e equipamentos médi-

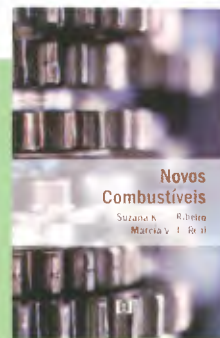
O número 13 da revista **CARGA TOTAL**, publicação da Randon S.A, destaca o bom momento atual para a venda de basculantes, que teve crescimento de 60% no ano passado em relação a 2006 por conta dos investimentos em infra-estrutura. Outros modelos de implementos que também tiveram crescimento expressivo no ano passado foram as carrocerias carrega-tudo, silos rodoviários e produtos em alumínio, carbono e aço inoxidável. A infra-estrutura também é o tema da entrevista da edição, feita com o presidente da Associação Brasileira de Infra-Estrutura e Indústrias de Base (Abdib), Paulo Godoy. A Carga Total também traz reportagens sobre investimentos em tecnologia na produção das fábricas do Grupo Randon, e também sobre saúde preventiva para caminhoneiros.



ANUÁRIO — A Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) lançou o Anuário da Indústria Automobílica Brasileira. O anuário traz informações estatísticas sobre produção, vendas no mercado interno, exportação e importação de veículos e máquinas agrícolas de maneira geral e divididas por empresas. As informações são referentes ao exercício anterior e mostram que o número de veículos produzidos pelas 49 fábricas instaladas no País foi de 3,85 milhões no ano passado, o que gerou um faturamento de US\$ 71,4 bilhões e coloca o Brasil como 7º maior produtor mundial de automóveis e como o 8º maior mercado interno.



cos e hospitalares na região Sul do País e também no segmento de treinamento e consultoria em logística. No livro, Razzolini enfoca os investimentos na área de logística como fatores para aumento do lucro e da competitividade e destaca os diferentes modais e suas utilizações para otimizar os resultados das empresas. O livro traz um panorama histórico sobre transporte e logística e também aborda as práticas atuais e os avanços necessários para o setor.



Escrito pelas pesquisadoras Suzana Kahn Ribeiro e Márcia Valle Real, o livro **NOVOS COMBUSTÍVEIS**, lançado pela E-papers, aborda assuntos mais discutidos da atualidade, um suposto fim da era do petróleo em decorrência do aumento de combustíveis alternativos. Em meio a discussões sobre os efeitos mais nocivos do uso de combustíveis fósseis, como o aquecimento global e problemas de saúde provocados ou aumentados pela emissão de poluentes pelos meios de transporte e geração de energia, as autoras fazem uma breve discussão de vários combustíveis alternativos aos hidrocarbonetos usados no transporte rodoviário, além de uma discussão mais ampla sobre o diesel sintético e o hidrogênio. O foco das pesquisadoras ao destacar estes dois combustíveis é a tendência na evolução dos sistemas de geração de energia para o uso de fontes com menor teor de carbono e maior de hidrogênio, o que minimiza o efeito estufa e o uso de materiais menos densos. Suzana é engenheira mecânica formada pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ), com pós-graduação em petróleo e gás natural na Coppe e professora do programa de engenharia de transportes da Coppe/UFRJ. Márcia é engenheira química formada na Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), doutora em ciências em engenharia de transportes pela Coppe/UFRJ e professora de sistemas de transportes da Universidade Federal Fluminense.

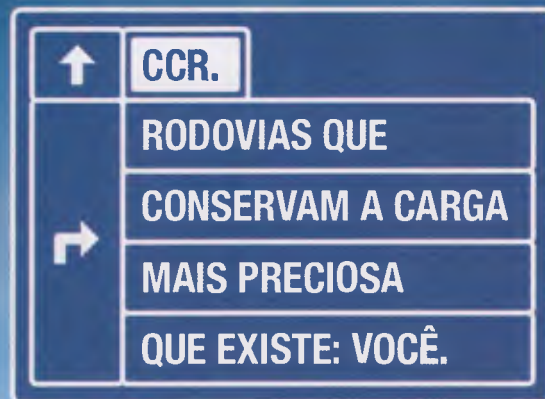
Shell Formula Diesel.
Até 3% de economia,
100% de satisfação.



No primeiro abastecimento com **Shell Formula Diesel** você já sente a diferença. Shell Formula Diesel não faz espuma e seus exclusivos agentes dispersantes e anticorrosivos mantêm o sistema de injeção de combustível limpo, permitindo uma queima mais rápida e mais eficiente. Com isso você consegue reduzir o consumo da sua frota em até 3%. E ainda obtém uma maior durabilidade das peças, o que significa menos gastos com manutenção. Escolha o melhor para a sua frota. Entre em contato com a nossa central de vendas e descubra como obter todas estas vantagens para a sua empresa.

www.shell.com.br/transporte • fale@shell.com • 0800 728 1616






A CCR é o maior grupo de concessões de rodovias do Brasil e um dos principais do mundo. São mais de 1.450 quilômetros administrados nos Estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Paraná, sob a gestão das concessionárias Ponte, NovaDutra, ViaLagos, RodoNorte, AutoBAN e ViaOeste. Há quase 10 anos a CCR trabalha para tornar as suas rodovias cada vez mais bem equipadas e modernas. É o dinheiro do seu pedágio indo em segurança e tecnologia para voltar em viagens mais tranquilas e confortáveis.


www.grupoccr.com.br



 Ponte

 NovaDutra

 ViaLagos

 RodoNorte

 AutoBAN

 ViaOeste



CCR

O MELHOR CAMINHO