

transporte

Todos os modais

MODERNO

Ano 46 - nº 436 - R\$ 15,00

ESPECIAL
Cargas perigosas:
lei nacional é a solução

LANÇAMENTOS



CONSTELLATION 17.320 E 23.320
Surgem novos estradeiros
da Volkswagen

IVECO TECTOR STRADALE
Semipesado ganha
maior plataforma de carga



FORD RANGER
Mais conteúdo
a preço competitivo



FIAT STRADA
Chega a versão com
cabine dupla

RENAULT MASTER
Renovação para ampliar
market share

MERCEDES SPRINTER STREET
Agilidade e carga adicional
em áreas urbanas

COMERCIAIS LEVES

UM LEQUE DE OPÇÕES PARA ATRAIR COMPRADORES

Logística estreia no canal | Consórcio aposta em dirigível

ENTREVISTA: Marcos de Oliveira, presidente da Ford

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



ATÉ SEU FLUXO DE CAIXA TEM MAIS GIRO COM PNEUS MARSHAL

MARSHAL



FABRICADOS NA CORÉIA DO SUL

Garanta o melhor custo benefício com Marshal.

- 8º maior fabricante de pneus do mundo.
- Com 8 fábricas na Ásia e América.
- Mais de 70 milhões de pneus/ano.
- Melhor custo operacional da categoria.
- Distribuição exclusiva Cantu Pneus em todo Brasil.
- Unidades Cantu: PR, SC, RS, SP, PE.



0300 210 1010

www.cantu.com.br/pneus

Visite nossa Central de Serviços

Autorizados Marshal

Rua Dom Lucas Obes, 956 . esq. com

Av. Juntas Provisórias - São Paulo/SP

URBANO



RODOVIÁRIO



Brasil perde o medo de crescer

O Brasil, acometido por contínuas crises econômicas, a cada ciclo imitava o avestruz de enterrar a cabeça na areia. Em vez de promover choque de oferta, o País estimulava a estagflação, combinação explosiva de recessão com inflação. O receituário implicava aumento da taxa de juros, queda do Produto Interno Bruto (PIB), desemprego e um corolário de mazelas sociais.

Deu dor de cabeça, é claro, mas o governo soube enfrentar a recente crise com aumento da oferta de crédito, redução de tributos e outros estímulos ao crescimento.

“Pela primeira vez enfrentamos a crise com ousadia”, dizia recentemente o ministro da Fazenda Guido Mantega para uma plateia apinhada de empresários.

Se Mantega afirma que o País sai da crise fortalecido, o comedido presidente do Banco Central, Henrique Meirelles, diz que o Brasil ganhou credibilidade.

“O Brasil hoje é visto como um país sério”, assinalava Meirelles para a mesma plateia de empresários reunida em São Paulo. Sem citar o autor, fez referência à frase atribuída ao ex-presidente francês Charles de Gaulle de que o Brasil não era sério. “O fato é que éramos sempre vistos com desconfiança, como um país sem previsibilidade. Hoje, o mundo aprendeu a nos respeitar”.

Mantega aproveitou para reiterar que a crise já passou. “Não é a primeira vez que o País se depara com crises. Só que nas anteriores, os juros eram aumentados, os investimentos cortados e o PIB caía. Agimos com políticas anticíclicas, com ousadia e já estamos crescendo”, declarou, para emendar: “Nossas reservas, que eram de US\$ 205 bilhões no momento da eclosão da crise, já estão em US\$ 212 bilhões e vamos voltar ao patamar de 5% de expansão do PIB em 2010. Enfim, a crise deixou de ser um problema”.

Programa Procaminhoneiro
com taxa de

0,37%
a.m.



Novo programa Procaminhoneiro.

Agora chegou a chance de você trocar seu caminhão por um Volkswagen 0km.

- IPI zero • Taxa mensal de 0,37%, mais baixa que o rendimento da poupança • Benefício Banco Volkswagen: até 72 parcelas, com prazo de 3 ou 6 meses para pagamento da 1ª parcela.

Banco Volkswagen. Operação FINAME-PROCAMINHONEIRO para transportador autônomo de cargas, empresários individuais do segmento de transporte rodoviário de cargas e microempresas do segmento de transporte rodoviário de cargas. FINAME-PROCAMINHONEIRO 100% com taxa fixa de 0,37% a.m. = 4,5% a.a. Plano de até 60 parcelas sem entrada ou até 72 parcelas com 30% de entrada. Carência de 3 ou 6 meses. Sujeito a análise de crédito. Seu caminhão usado pode ser utilizado como parte de pagamento. Válido para toda a Linha de Caminhões Volkswagen. Condições especiais para o programa 3NDES Procaminhoneiro. O plano FINAME é financiado com



www.vwcaminhoeseonibus.com.br



Simulação comparativa entre o Procaminhoneiro e o FINAME Convencional, com valor financiado de R\$ 150.000,00 com 0% de entrada e prazo de 60 meses.

Parcela	Procaminhoneiro	FINAME Convencional - T.J.LP
1ª parcela	R\$ 3.088,00	R\$ 3.800,65
24ª parcela	R\$ 2.839,94	R\$ 3.251,75
48ª parcela	R\$ 2.619,44	R\$ 2.764,13
60ª parcela	R\$ 2.509,19	R\$ 2.520,32

Agora é a hora. Vá até uma Concessionária de Caminhões Volkswagen e faça o melhor investimento.

Volkswagen.
Caminhões sob medida.



recursos do BNDES, de acordo com a legislação e Circular nº 195/2006 do BNDES e cláusulas contratuais. As condições estão sujeitas a alterações por atos de autoridade monetária, BACEN e BNDES. As condições financeiras estão sujeitas aos critérios de aprovação de crédito do Banco Volkswagen. Consulte uma Concessionária de Caminhões Volkswagen para outros planos de financiamento e demais informações. SAC: 0800 770 1936. Acesso às pessoas com deficiência auditiva ou de fala: 0800 770 1935. Ouvidoria: 0800 701 28340. Planos válidos para contratação até 31/12/2009. Imagens meramente ilustrativas. Alguns itens mostrados são opcionais ou referem-se a versões específicas.

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br

SECRETÁRIA EXECUTIVA

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com.br

SEMINÁRIOS E CURSOS

Sabrina Baialardi
sabrina@otmeditora.com.br

MARKETING

Maira de Castro
maira@otmeditora.com.br

REDAÇÃO

Editor

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com.br

Colaboradores

Sonia Crespo
soniacrespo@otmeditora.com.br

Márcia Pinna Raspani

marcia.pinna@otmeditora.com.br

Projeto Gráfico

Artworks Comunicação
www.artworks.com.br

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto

vito@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin

gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Alessandra Amadei

alessandra@otmeditora.com.br

Alcindo Fontana

fontal@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

Gilberto A. Paulin
João Batista A. Silva
Tel.: (41) 3027-5565
spala@spalamkt.com.br

Tiragem e distribuição
10.000 exemplares

Auditado por

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

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

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



Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:

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

otmeditora@otmeditora.com.br

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

Circula no mês subsequente ao de capa

SUMÁRIO

ENTREVISTA

Presidente da Ford do Brasil e Mercosul, Marcos de Oliveira, revela por que a montadora é lucrativa no Brasil ao contrário da matriz americana **8**

COMERCIAIS LEVES

Com vendas aquecidas no primeiro semestre do ano por conta da isenção de IPI, montadoras aceleram lançamentos e aumentam produção **10**

FORD

A picape Ranger, no mercado há 15 anos, incorpora agora mais conteúdo e visual mais imponente, oferecidos a preço competitivo **16**

FIAT

Montadora italiana lança a picape Strada Adventure com cabine dupla e espera vender 1,5 mil unidades por mês do modelo **18**

MERCEDES-BENZ

Nova versão do Sprinter Street 311 CDI com mais capacidade de carga amplia gama da montadora alemã no mercado de comerciais leves **20**

RENAULT

Montadora francesa coloca uma marcha a mais no Master, a sexta, e faz alterações nas partes externa e interna que privilegiam identidade visual e conforto **22**

CAMINHÕES/LANÇAMENTOS

Com uma queda brusca nas exportações e demanda menos aquecida no mercado interno, montadoras como Volks, Iveco e Scania buscam nichos específicos **24**

CARGA PERIGOSA

Transportadoras são obrigadas a obter licenças diferentes em cada estado da federação e agora, também, licença municipal da capital paulista **30**

BRASPRESS

Novo terminal de cargas da empresa, localizado no Rio de Janeiro, tem capacidade para processar 140 volumes por minuto **36**

AGRONEGÓCIO

Operadores logísticos estreiam no mercado sucroalcooleiro na operação de corte, carregamento e transporte **38**

PRODUTOS QUÍMICOS

Selo Sassmaq (Sistema de Avaliação de Segurança, Saúde, Meio Ambiente e Qualidade) passa a ser fundamental para qualificar e diferenciar as transportadoras **40**

TRANSPORTADORAS

Com crescimento de 42% nos últimos 5 anos, a gaúcha Plimor tem aumento de atividade, dribla a crise e anuncia expansão de seu CD de Blumenau **42**

INOVAÇÃO

Airship do Brasil deve concluir dentro de um mês o primeiro protótipo do dirigível brasileiro para aplicações como transporte, ações de marketing e vigilância **44**

CARGA AÉREA

Exportações brasileiras por via aérea somaram US\$ 14,6 bilhões no semestre, o que representa uma queda de 24% em relação ao mesmo período de 2008 **49**

AUTOPEÇAS

Setor começa a voltar à normalidade depois de um semestre de movimento fraco; empresas centralizam estratégias em reposição e apostam em inovações **52**

MATÉRIAS-PRIMAS

Uso do alumínio no setor automotivo brasileiro representa 26% do consumo do metal no País e a tendência é de aumento nesta participação **60**

SEGURANÇA

Blindagem de caminhões é alternativa para empresas de transporte especializadas em cargas com alto valor agregado, como medicamentos e eletroeletrônicos **62**

CONDOMÍNIOS LOGÍSTICOS

Demanda por edificações no segmento logístico manteve-se aquecida principalmente com a construção de novas ligações nos principais eixos rodoviários **66**

MARÍTIMO

Aumentaram as apreensões de produtos contrabandeados no porto de Santos, que serve de rota de trânsito para artigos falsificados **70**

TRANSPÚBLICO

Cerca de três mil pessoas marcaram presença na edição 2009 da feira do setor de transporte público e do 22º Seminário Nacional da NTU **72**

TRANSPÓSUL

Competitividade e inovação foram a principal tônica dos debates e das conversas de corredores da maior feira de transporte e logística da região Sul **74**

FERROVIAS

ALL atinge 10% de crescimento no volume de carga transportada e inaugura seu primeiro terminal de contêineres do Centro-Oeste brasileiro **82**

SEÇÕES

Editorial **3** | Novas **78** | Custos Operacionais **80**

Braspress/RJ, o mais moderno terminal de encomendas da América Latina.



Agilidade, ganho de tempo, segurança, maior precisão, rastreabilidade das encomendas e eliminação das perdas com extravios e avarias.



- 41.150m² totais
- 4,7 quilômetros de esteiras
- 8.400 volumes por hora
- 11 rampas de alimentação
- 61 rampas de saída
- 114 docas para carga e descarga simultâneas



A Braspress/RJ possui um sistema de Gerenciamento de Risco, que faz o rastreamento e monitoramento da sua frota 24h por dia, da coleta à entrega.



BRASPRESS

Fone: (21) 3668-3500 www.braspress.com.br



A luz no final do túnel

A Ford já vislumbra a luz no final do túnel, e não é a do trem. A afirmação é do presidente da montadora no Brasil e Mercosul, Marcos de Oliveira, que prevê para 2011 a volta da fabricante americana à lucratividade em todo o mundo.

Por enquanto, o Brasil puxa uma das poucas regiões do mundo em que a Ford ainda ganha. Embora o lucro tenha caído de US\$ 388 milhões para US\$ 86 milhões no segundo trimestre na América do Sul, onde o País representa 70% da receita, Oliveira considera o resultado satisfatório diante do quadro negativo em vários países. Globalmente, a Ford teve um prejuízo de US\$ 400 milhões no segundo trimestre.

Oliveira afirmou que, sem o resultado positivo verificado nos últimos 22 trimestres consecutivos na operação sul-americana, a Ford correria o risco de ter fechado as portas no Brasil. A virada aconteceu com o lançamento de produtos altamente desejados pelo público, como o Fiesta e o EcoSport — este desenvolvido e planejado por meio da expertise brasileira em design e mercado.

Recentemente, a Ford apresentou no-

vos produtos que têm apelo de vendas, como o Fusion (importado do México), Focus (Argentina) e o compacto Ka, que deu uma nova esperança à antiga fábrica em São Bernardo do Campo (ABC), que correu risco de ser fechada no início dos anos 2000 por estar obsoleta e improdutiva.

O sucesso de vendas do Ka consolidou a sobrevivência da fábrica às margens da rodovia Anchieta. De acordo com Marcos de Oliveira, as vendas do carro de entrada da marca cresceram até 30% no primeiro semestre, garantindo uma produção, que anualizada, chega a cem mil unidades.

Somado a caminhões e picapes, a São Bernardo fabricava em torno de 70 mil unidades — volume considerado baixo para uma fábrica de grandes dimensões. Em Camaçari (BA), para se ter uma ideia, a Ford produziu 210 mil unidades do EcoSport e Fiesta em 2008.

"O Ka se tornou um grande sucesso, mesmo disputando um subsegmento de duas portas, que representa apenas 30% das vendas dos carros de entrada", disse Oliveira. "Sem uma equação que nos per-

mitisse retomar uma produção de um carro de sucesso, talvez, hoje São Bernardo não fosse viável", afirmou ele.

Segundo Oliveira, para que a "equação" fechasse foi preciso uma parcela de esforço e contribuição de todos os parceiros — entre eles fornecedores, metalúrgicos e governo, que também viabilizou o investimento em São Bernardo com liberação de crédito de ICMS (Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços).

O sucesso de vendas permitiu à Ford crescer 17% no primeiro semestre, enquanto o mercado, de forma geral, subiu cerca de 4% no período. "Estamos numa boa trajetória, mas o momento requer atenção", disse Oliveira, preocupado com a queda de até 50% nos volumes de exportação, que afetou a lucratividade da Ford na América do Sul.

"Esta indústria não é como uma prova de cem metros livres, mas uma maratona." A bordo da nova Ford Ranger, em trajeto por fazendas e rodovias na região de Itu, interior de São Paulo, a reportagem acompanhou o paulistano Marcos de Oliveira, que deu a entrevista a seguir.

Transporte Moderno — *O mercado brasileiro o surpreendeu no primeiro semestre?*

Marcos de Oliveira — Enquanto a maioria dos países caiu entre 20% e 40%, o Brasil viveu um momento único, em que a indústria registrou até um pequeno crescimento — cerca de 4%. Trabalhamos com uma previsão de 3 milhões de unidades para 2009, ante os 2,82 milhões de 2008. Mas o momento ainda requer muita cautela.

TM — *Por quê?*

Oliveira — Além do IPI (Imposto sobre Produtos Industriais) e a da volta do crédito, o mercado ficou aquecido porque as margens de lucro foram reduzidas. A manu-

tenção dos custos de insumo, como o aço, num patamar alto, a queda de até 50% nos volumes de exportação e maior competitividade entre as marcas também impactaram a rentabilidade. Por isso temos que ficar alertas. Esta indústria é impiedosa, não admite erros.

TM — *Mas a Ford não perdeu na América do Sul?*

Oliveira — Claro. E isso é muito bom. Mas veja, a Ford contabilizou US\$ 86 milhões de lucro neste segundo trimestre. No mesmo período de 2008, o ganho foi de US\$ 388 milhões (o Brasil representa 70% deste volume). É uma notícia boa porque, com isso, mantivemos 22 trimestres de cresci-

mento ininterruptos, mas requer alerta e compenetração no trabalho. É o que eu sempre digo: esta indústria não é uma prova de cem metros; é uma maratona.

TM — *O que permitiu à Ford registrar um resultado de vendas maior que o do mercado em geral?*

Oliveira — Planejamento e produtos. O Ka, o Focus e Fusion, por exemplo, registraram crescimento muito bom no primeiro semestre. Só o Ka subiu em torno de 30%. A Ford ampliou suas vendas em 17,5%, enquanto o mercado cresceu em torno de 4% nos seis primeiros meses. Isto fez com que ganhássemos 1,2% de market share no primeiro semestre, re-

sultando agora em 10,4% do mercado brasileiro.

TM – *Com a atual produção, a fábrica da Ford de São Bernardo, que, no início da década foi ameaçada de fechamento, consolida sua sobrevivência?*

Oliveira – Sem dúvidas. A produção de cem mil unidades do Ka, com uma equação que garante a rentabilidade, dá uma nova vida para São Bernardo. Fizemos um PDV (programa de demissão voluntária) neste ano, mas mantivemos um quadro de pessoal forte, com cerca de 3,5 mil funcionários. Não temos planos para contratações, mas tampouco de demissões. Acho que é uma ótima notícia.

TM – *Para se chegar à "equação" que viabilizou São Bernardo, houve uma contribuição do Sindicato dos Metalúrgicos?*

Oliveira – Foi muito importante a participação dos trabalhadores, que entenderam a nova realidade, e com quem mantemos, hoje em dia, uma relação muito madura e respeitável. Os salários foram ajustados para um patamar que viabilize nossos custos. Mas também foi muito pertinente a colaboração dos fornecedores e até do governo estadual, que viabilizou investimentos, como, por exemplo, a liberação dos créditos de ICMS. A transferência da produção de caminhões da fábrica do Ipiranga para São Bernardo também foi uma decisão acertada. Atualmente, produzimos 135 mil unidades em São Bernardo – 35 mil entre picapes e pesados.

TM – *Há algum novo projeto para São Bernardo?*

Oliveira – Não temos nada em vista. Mas sempre estamos analisando todas as possibilidades.

TM – *A picape Ranger, que passa por nova reestilização, já é vendida há 15 anos no Brasil. Não está defasada em relação à concorrência.*

Oliveira – Não. Nossos engenheiros fize-



Marcos de Oliveira: “Não tenho dúvida de que a China será a locomotiva desta indústria”

ram um bom trabalho e o produto é adequado para o consumidor brasileiro. Estamos trazendo mais conteúdo por preço competitivo, que vai compensar a falta de um motor flex para a picape média. Isso nos permitirá defender nossa fatia de mercado, que anda em torno de 15% entre as picapes médias.

TM – *Mas a Ranger não agrada aficionados por tecnologia.*

Oliveira – O produto é adequado. Entendemos que os jornalistas especializados anseiam por novidades, mas nós temos que planejar os lançamentos de acordo com a nossa capacidade. Sabe o que quer uma indústria automobilística?

TM – *Não.*

Oliveira – O fluxo de caixa. Não adianta ter dinheiro para receber já na frente se você não puder honrar os compromissos do dia seguinte. É preciso saber cadenciar.

TM – *Como a Ford se prepara para a disputa com os asiáticos? No Brasil, Kia e Hyundai, por exemplo, estão com produtos de preços muito competitivos.*

Oliveira – Com todos os impostos que incidem sobre os importados, eu não sei como a operação de alguns concorrentes

nossos fecha. Eles devem ter as suas estratégias para o mercado brasileiro. A Ford, por sua vez, não adota nenhuma aventura. Todas as nossas operações têm de ter consistência, pois não podemos cometer erros, principalmente, em momentos de crise em que não podemos contar com a ajuda da matriz. Foi esta solidez que garantiu a sobrevivência da Ford no Brasil.

TM – *Como vê a ascensão dos chineses?*

Oliveira – Não tenho dúvida de que a China será a locomotiva desta indústria. É preciso esperar ainda para ver como vai ficar o mercado dos Estados Unidos, que caiu para 9,5 milhões de unidades, se forem anualizadas as vendas. Mas a China, sem dúvida, é a grande sensação. Embora a Ford tenha chegado tarde ao mercado chinês, no início dos anos 2000, estamos crescendo lá com muita competitividade.

TM – *Como está o mercado de caminhões?*

Oliveira – As exportações caíram até 50% em países vizinhos, derrubando a nossa lucratividade. Internamente, o mercado vem se recuperando mês após mês, lançando boas perspectivas. Nossa intenção é defender nossa participação de mercado, que está em torno de 20%.

TM – *Já existe uma luz no fim do túnel para a recuperação financeira da Ford em escala global?*

Oliveira – Sim, já dá para ver a luz no final do túnel, e não é a do trem. Estamos trabalhando para voltar à lucratividade em 2011. Um dado que prova que estamos no caminho certo é o crescimento de vendas que a Ford teve em quase todas as regiões do mundo no primeiro semestre, mesmo num cenário de crise. Puxado pelo Brasil, subimos 1,2% na América do Sul. Na Europa, saltamos 0,9%. Nos Estados Unidos e Canadá, a Ford cresceu 2%. Apesar disso, ainda tivemos prejuízo global no segundo trimestre da ordem de US\$ 400 milhões.

Vendas reagem, mas devem manter nível de 2008

Com a recuperação do interesse dos consumidores em veículos comerciais leves, as montadoras aceleram os lançamentos para ampliar suas fatias de mercado

COM UMA FATIA DE 25% DO mercado automobilístico, o segmento de comerciais leves é alvo de disputa que envolve quase todas as marcas atuantes no Brasil. Veículos produzidos para transportar passageiros e cargas, os comerciais leves acabam fazendo a diferença na concorrência entre as marcas pela liderança global de vendas num país que deve encerrar o ano com 3 milhões de veículos produzidos – montante que lhe dará o posto de quinto maior do mundo.

A Fiat, por exemplo, só sustenta a dianteira por dominar as vendas de comerciais leves, com 22,37% de participação nos sete primeiros meses do ano, segundo dados da Nacional dos Distribuidores de Veículos Automotores (Fenabrave). Já em automóveis, a Fiat fica em segundo lugar, atrás da Volkswagen.

Em comerciais leves, a General Motors aparece em segundo lugar, com 17,71% das vendas. A seguir, vem a Ford, com 13,41%. Com 11,03%, a Volkswagen aparece em quarto lugar, seguida da Hyundai (8,45%), Mitsubishi (7,25%), Toyota (7,05%), Honda (2,25%), Kia (2,47%) e Nissan (1,44%). Outras marcas, como Mercedes-Benz, Renault, Peugeot, Citroën e Iveco ficam 6,26% do mercado nacional.



Mercedes Sprinter Street permite circulação em áreas de restrição

Com a crise econômica, as vendas de comerciais leves foram mais afetadas que as de automóveis. A tendência, segundo a indústria, é que neste ano o segmento fique do mesmo tamanho do ano passado, que foi de cerca de 750 mil unidades.



GM S10, líder do segmento: vendas no mesmo patamar do ano passado

Alguns subsegmentos dos comerciais podem até registrar queda de 10%, principalmente entre os veículos de maiores dimensões. Mas no ano que vem, com o esperado aquecimento da economia, o segmento deve voltar a crescer.

Cada montadora tem sua segmentação para os comerciais leves, que podem ser divididos basicamente em três categorias: picapes pequenas (derivadas de automóveis), médias e grandes, e furgões – também pequenos e grandes. O grande filão é formado por picapes pequenas e médias, que dominam cerca de 75% das vendas.

Entre as picapes médias, S10 (Chevrolet), que está há cerca de 15 anos no mercado,

domina as vendas. Com 20.658 unidades emplacadas até julho, a S10 somou 34,14% market share. A General Motors estima que a S10 fechará 2009 com o mesmo desempenho de vendas de 2008, quando emplacou 40 mil unidades.

De acordo com o vice-presidente da General Motors, José Carlos Pinheiro Neto, preço e o motor flex são o grande trunfo de venda da picape média, que deixa para trás produtos avançados como a Toyota Hilux, que fica em segundo lugar no acumulado até julho, com 16.331 unidades emplacadas e 27% do mercado.

"Comercial leve é um segmento em que a racionalidade da compra sempre é colocada à prova" afirma Pinheiro Neto. "Nosso produto oferece robustez, valor de revenda e bom preço de manutenção, entre outros atributos, ou seja, é um veículo totalmente conhecido pelo consumidor brasileiro", diz.

Esta é praticamente a mesma filosofia do presidente da Ford, Marcos de Oliveira, que acabou de lançar uma nova Ranger, picape que está há 15 anos no mercado brasileiro. De acordo com os dados da Fenabreve, a Ranger ficou com 10,4% das vendas no seu segmento, entre janeiro e julho. Oliveira espera que a caminhonete mantenha a sua fatia após a restilização da Ranger.

"Além de ter ficado muito mais atraente e robusta, a nova Ranger tem atributos que conquistam a confiança do consumidor", afirma Oliveira, que apresentou o veículo em Campinas (SP), com preço a partir de R\$ 47 mil.

"Quem usa o carro para o trabalho, está mais preocupado com durabilidade, desempenho e custo-benefício", comenta Oliveira. A Ford tem planos para lançar uma substituta da Ranger em dois anos.

O segmento de picapes grandes ainda é descoberto na grade da Fiat e da Volks-



Fiat Strada domina as vendas no segmento de picapes pequenas

wagen. A montadora italiana buscou uma parceria com a indiana Tata para uma produção conjunta de uma picape na Argentina, mas o acordo acabou não se concretizando. A associação com a americana Chrysler pode ser uma boa saída para a Fiat.

A Volkswagen já apresentou no último Salão do Automóvel de São Paulo a sua picape produzida na Argentina, que deverá estreiar em 2010 no Brasil e ajudar a marca a avançar no segmento de comerciais leves. O veículo se chamará Amarok e pode dar à Volkswagen a reconquista da liderança do

mercado brasileiro, porque a montadora já lidera na venda de automóveis.

Entre as picapes pequenas, a Fiat tem o domínio. A Strada, que vem sendo repaginada há mais de uma década, e agora ganhou uma versão com cabine dupla, conquistou 56,22% do mercado, entre janeiro e julho, com 49.111 unidades emplacadas.

A picape Montana (GM), com 17.582 (19,80%), vem em seguida, acompanhada da Saveiro (VW), que vendeu 16.345 unidades e tem 18,41% do mercado. Neste segmento, a Volkswagen também preten-



A Iveco, com o Daily, ampliou em 15% as vendas neste ano



Kombi mantém mercado cativo há mais de 50 anos

de reverter o jogo, pois lança ainda em agosto a nova Saveiro, que é integrante da família do novo Gol.

50 ANOS E DANDO TRABALHO – A disputa é acirrada em todas as categorias, que tem suas peculiaridades.

Produto há mais de 50 anos no mercado é a Kombi, que domina o mercado com 44,11% das vendas entre os fur-

gões, segundo dados da Federação (Fenabreve). No acumulado dos sete meses do ano, a velha Kombi emplacou 15.194 unidades.

Com preço na casa dos R\$ 50 mil e oferecendo capacidade de carga de 1.000 quilos, o mesmo peso que possui, a Kombi ainda tem um mercado cativo, apesar de várias opções de produtos bem mais modernos, só que também mais caros.

Com capacidade de até 4.600 quilos, os furgões ainda oferecem versões de chassi cabine, quase como pequenos caminhões. Foi aí que a coreana Hyundai entrou e vem surpreendendo em vendas com o caminhãozinho HR, importado em formato CKD e montado na fábrica de Anápolis (GO). Entre janeiro e julho, o HR emplacou 5.440 unidades e fez 15,82% do mercado.

"Preço é um fator atrativo neste mercado, mas algumas marcas, como nós, tentam atrair clientes oferecendo produtos com um custo-benefício que se justifica com o tempo de uso do veículo", afirma Sérgio Galhardo, gerente de vendas da linha Sprinter da Mercedes-Benz do Brasil. De olho em novas oportunidades, a marca acaba de lançar mais um modelo: a nova versão do Sprinter Street oferece uma capacidade volumétrica de carga de 13,4 metros cúbicos.

NOVAS OPORTUNIDADES – A criação de áreas de restrições em São Paulo gerou novas oportunidades num subsegmento que cada vez mais crescendo nas grandes cidades brasileiras, que também devem apertar o cerco aos grandes caminhões para diminuir o tráfego pesado e a poluição em regiões densamente povoadas. Para a indústria, o mercado de grandes comerciais leves poderia ter caído muito mais este ano, caso a prefeitura da capital paulista não tivesse apertado o cerco a ônibus fretados e caminhões.

Segundo Sérgio Galhardo, a Mercedes-Benz trabalha com uma expectativa de queda de 8% no setor dos grandes furgões, que, em 2008, emplacou cerca de 26 mil unidades. Com 34 opções de modelos, que vão de R\$ 75 mil a R\$ 130 mil, a Sprinter lidera as vendas neste importante segmento, que vai de 3.500 a 4.600 quilos, com cerca de 26% das vendas.

"Puxada pelo mercado de São Paulo, a Iveco cresceu 15% entre janeiro e julho, passando de 853 para 982 unidades", afirmou Fernando Ribeiro, gerente de



Renault espera crescer no mercado de furgões com o novo Master



*Superando limites
com soluções
logísticas eficazes*



O Expresso Jundiaí é uma das 10 maiores transportadoras de cargas fracionadas, atendendo os principais mercados do país com uma frota de mais de 500 veículos, em 558 rotas, realizando mais de 150.000 entregas por mês. Nossas 4 unidades de negócio e bases operacionais são equipadas com modernos recursos tecnológicos e uma equipe altamente preparada.

Optar pelo Expresso Jundiaí é escolher uma grande transportadora e também ter a certeza de uma solução logística eficaz para sua empresa.



EXPRESSO JUNDIAÍ
O Transporte Superando Limites





Preço competitivo do Ford Transit é a arma para vencer a concorrência

marketing da Iveco. Com o Daily, a Iveco foca o mercado de vans e chassis cabines acima de 3,5 toneladas. Com preço a partir de R\$ 72 mil, o modelo busca atrair consumidores que valorizem a tecnologia e que compensem o investimento com um produto inovador.

Fernando Ribeiro afirmou que a empresa está de olho no mercado que deve crescer neste setor com a provável restrição a veículos grandes em outras capitais brasileiras. "Este subsegmento tende a crescer bastante daqui para frente, como já ocorre em países desenvolvidos, onde os caminhões não entram nas cidades. São os grandes comerciais leves que acabam fazendo a ponte, principalmente, nas cargas dedicadas", considera.

Pensando no conforto dos usuários destes veículos, os grandes furgões tendem a ser cada vez mais bem equipados para atrair novos compradores, tanto para o transporte de passageiros como o de cargas. É uma categoria em que o condutor não precisa de uma carta especial

para dirigir, ao contrário de outros veículos específicos.

A Renault acabou de lançar a Master. A empresa de São José dos Pinhais (Paraná) espera crescer no mercado de furgões, que representam 25% das vendas do mercado de veículos comerciais leves no Brasil. Atualmente, a Renault tem 18% de participação no segmento de até 3.500 quilos, sendo que a meta da marca é conquistar 22% desta faixa de mercado ainda neste ano.

Para atingir seu objetivo, além de modificações na gama Master (furgão,

minibus e chassi cabine), a Renault oferece uma linha de transformados, que permite o atendimento a setores diferenciados da economia, como saúde, turismo, transportes de passageiros e cargas. O preço começa em R\$ 57 mil, o chassi cabine, tentando perseguir o coreano HR.

Os principais concorrentes do Master no mercado nacional são a Sprinter (MB), Ducato (Fiat), Transit (Ford) e Daily (Iveco). "Além destes tradicionais competidores, o mercado está assistindo à chegada dos modelos asiáticos, que vem adotando estratégia agressiva de preço", afirma o gerente de marketing e produto da Renault do Brasil, Ricardo Fischer.

Mesmo importando da Europa, a Ford consegue oferecer a Transit por volta de R\$ 75 mil. Tanto nas versões van de passageiro ou de carga, a Transit oferece itens de série, como o ABS e ar-condicionado. "Produzimos em grande escala. Por isso, conseguimos atuar com preço que consideramos competitivo", disse Oswaldo Jardim, diretor da Ford.

Guilherme Oliveira de Araújo, proprietário da TGA Transportes, empresa que faz transporte de cargas e comissários entre os aeroportos de Guarulhos e Congonhas, afirmou que a van é o veículo mais qualificado para vencer o trânsito e as restrições nas grandes cidades. Para ele, este tipo de comercial leve tende a ganhar vendas, na medida que fica mais difícil circular com ônibus e caminhões pelas grandes cidades.

"São Paulo também infringiu limitações a vans, mas elas, pela agilidade, têm maneiras de se adaptar a caminhos alternativos. Ônibus e caminhões, por suas dimensões, não conseguem trafegar por ruas mais estreitas", considera.

Araújo é cliente da Mercedes-Benz, e diz estar satisfeito com os produtos, tantos os destinados a cargas como passageiros.



Fiat Ducato disputa o mesmo mercado do Renault Master

O que pesa mais em uma escolha?

*experiência
tradição
qualidade*

*inovação
tecnologia
agilidade*



EXPRESSO JUNDIAÍ
LOGÍSTICA

Experiência e inovação em perfeito equilíbrio.

Coloque na ponta do lápis os custos com a logística de sua empresa. Vale a pena? A partir de agora você pode contar com toda estrutura, tecnologia e experiência do Expresso Jundiaí em soluções logísticas surpreendentes e inovadoras.

Soluções Logísticas

Projetos Logísticos
Consultoria Logística
Consultoria Tributária

Warehousing

Armazéns
Gestão de Estoques
Montagem de Kits
Etiquetagem
Embalagens Especiais
Serviços In Company

Gestão de transportes

Gestão de Transportes
Transportes Dedicados
Serviços Just-In-Time
Logística Reversa
Multimodal

Expresso Jundiaí Logística. A experiência é nossa, o resultado é seu.



EXPRESSO JUNDIAÍ
O Transporte Superando Limites





Ranger reestilizada vem com preço menor

Uma das mais robustas picapes médias, a Ford Ranger da linha 2010 chega ao mercado com design totalmente renovado e com preços mais competitivos do que a família anterior

O PREÇO VAI SER DETERMINANTE PARA a picape Ranger da linha 2010 conquistar novos compradores. Os novos modelos Ranger são oferecidos a preços que vão de R\$ 45,9 mil a R\$ 96,7 mil e têm o reforço do design totalmente novo e das 18 opções de configuração, com tração 4x2 e 4x4. Quanto à parte mecânica nada mudou, continuando os mesmos motores da geração anterior. O novo modelo é oferecido nas versões a diesel, com motor de 3.0 litros, e a gasolina, com motor de 2.3 litros. Na linha 2010 a versão XL Limited tem ABS e air bag e o comprador ainda pode optar pela Ranger LTD cabine dupla a gasolina. Adicionando a isso uma cesta de equipamentos e acessórios, a Ford espera poder

enfrentar de igual para igual as picapes concorrentes S10 da GM e Hilux da Toyota, oferecendo vantagens em termos de custos para o consumidor.

Para a linha Ranger 2010 os designers da Ford criaram um desenho imponente, que confere um visual ao mesmo tempo robusto e moderno à picape. As mudanças basearam-se em pesquisas entre os consumidores, com a aplicação de técnicas digitais de criação e materiais resistentes.

É marcante a grade dianteira. Possui três barras horizontais, cromadas nas versões de luxo, destacando-se sobre uma tela de proteção ao fundo. O novo capô tem desenho limpo e perfil aerodinâmi-

co. E o parachoque, em aço e também cromado nas versões topo de linha, evidencia na aparência a sua robustez, segundo a Ford. Com o novo parachoque o ângulo de ataque foi elevado de 30° para 34°.

Os novos faróis têm arquitetura moderna. Combinam dois refletores de tamanhos diferentes, complementados por uma lente de vidro injetado, que além do visual moderno produzem um fecho luminoso homogêneo e de maior alcance na frente e nas laterais, garantindo eficiente luminosidade à noite. Eles pertencem a uma nova geração de faróis que utiliza a tecnologia NEO (New Efficient Optics).

A lateral apresenta novo perfil sem vincos na linha de caráter, deixando a superfi-

cie "limpa". Os paralamas e as caixas de rodas em aço formam uma peça única, garantindo mais resistência e efeito estético harmônico. Novos estribos integrados, novas maçanetas ergonômicas e os retrovisores amplos e aerodinâmicos completam as mudanças na lateral.

As rodas de liga leve, de 16 polegadas, também são novas. Seu desenho combina com a robustez do veículo, em harmonia com os pneus Scorpion.

Na traseira, além de detalhes na tampa da caçamba, destacam-se as grandes lanternas de concepção moderna e eficiente. Elas são divididas internamente por molduras prateadas, em contraste com as lentes translúcidas.

"Criamos um conjunto robusto e moderno. Utilizamos as técnicas de design para traduzir os resultados das pesquisas, com o objetivo de oferecer uma picape de aparência ainda mais forte e resistente, características da Ford Ranger", diz João Marcos Ramos, chefe de Design da Ford.

Uma série de equipamentos de conveniência e conforto está disponível na Nova Ford Ranger 2010. O interior da picape vem agora na cor preta e traz quadro de instrumentos com novo grafismo, de fácil leitura. A moldura central do painel exibe detalhes na cor prata.

No console, porta-copos e porta-objetos ampliam a conveniência para os ocupantes. Na versão Limited, os bancos de couro têm acabamento perfurado e pesponto aparente.

O desenvolvimento do projeto começou há três anos e envolveu vários protótipos. Todos os componentes foram exaustivamente testados em diferentes tipos de piso. "O ponto forte da Ford Ranger é o seu conjunto mecânico, com comportamento dinâmico equilibrado em qualquer condição de carga ou de piso. Ela também possui ótimos ângulos de ataque e saída para rodagem fora de estrada. Na linha 2010, a missão da engenharia foi manter esse equilíbrio", explica Linus de Paoli, supervisor



OUTROS EQUIPAMENTOS E ACESSÓRIOS DA NOVA FORD RANGER 2010:

- vidros elétricos com um toque para cima e para baixo em todas as portas, com sistema antiesmagamento;
- sistema de abertura e fechamento das portas e dos vidros com controle remoto e travamento automático das portas a 20 km/h;
- computador de bordo, de fácil leitura, com informações como pressão do turbo, altitude, autonomia, velocidade média, consumo médio e também tensão da bateria – útil principalmente para quem instala equipamentos auxiliares, como guincho, som ou faróis adicionais no veículo, e precisa monitorar o consumo de energia;
- coluna de direção com ajuste de altura e banco do motorista com ajuste lombar e de altura;
- rádio/CD-player My Connection, com CD-player MP3/WMA, entrada usb, para iPod e áudio auxiliar (P2), além de conexão para celular e áudio Bluetooth;
- sistema antifurto distribuído DPATS com chave original codificada e sensores localizados no painel de instrumentos e no módulo eletrônico;
- alarme antifurto volumétrico e perimetral, exclusividade no segmento;
- sensor de ré com indicador sonoro na versão topo de linha;
- protetor de caçamba em polipropileno e capota marítima na versão topo de linha.

de Engenharia da Ford.

Os componentes testados incluem a suspensão com amortecedores traseiros posicionados do lado de fora das longarinas. O sistema de freios com ABS nas quatro rodas é equipado com acelerômetro longitudinal, que otimiza a frenagem no modo 4x4.

A nova Ford Ranger é disponível com motor 3.0 16V PowerStroke Turbo Diesel Electronic, com torque de 380 Nm e potência de 163 cv, um dos mais fortes da categoria, e o 2.3 16V Duratec High Flow a gasolina, com cabeçote, bloco e cárter

em alumínio, com torque de 217 Nm e potência de 150 cv. De acordo com a Ford, as duas versões de motor oferecem a melhor relação peso-potência entre as picapes vendidas no País. A Ranger tem câmbio manual de cinco marchas, peso de 1.999 kg e capacidade de carga de 1.058 kg.

Lançada em 1994 no Brasil a Ranger detém a participação de 15% das vendas do segmento. Foram comercializadas até agora no País mais de 150 mil unidades de picape Ranger. Para 2009, com a nova linha, a Ford espera crescer 10% a 15% no segmento.

Picape Strada, agora com cabine dupla

A Fiat que já lidera no segmento de picapes pequenas oferece agora versão com cabine dupla, ampliando a linha Strada para oito modelos



COM UMA EXPECTATIVA DE VENDAS DE 1,5 mil unidades por mês, a Fiat lança a versão cabine dupla de sua picape leve Strada Adventure. O modelo, pioneiro no mercado, passa a oferecer quatro lugares para passageiros e 580 litros em sua caçamba, que antes comportava 800 litros. Líder de ven-

das no segmento há nove anos seguidos, a picape da montadora italiana reforça sua posição nas opções de veículo para lazer e uso urbano e aumenta ainda mais as versões da linha Strada, que agora conta com oito modelos e três diferentes cabines: simples, estendida e dupla.

De acordo com informações da Fiat, a nova versão cabine dupla deve abocanhar 15% das vendas do modelo. A composição do mercado estimada pela montadora é de 30% das vendas para a versão Fire, 30% para a Trekking, 25% para a Adventure e 15% para a Adventure cabine dupla. No

caso da Strada com cabine estendida, lançada em 1998 com base na demanda e também pioneira no mercado, as vendas mostraram que a montadora acertou em cheio. Atualmente, as versões com cabine estendida representam 60% das vendas. Segundo a montadora, a necessidade de uma opção com mais lugares para passageiros no segmento de comerciais leves levou a montadora a projetar a nova versão e pôr fim a improvisações como banquinhos colocados na versão de cabine estendida.

O design da Strada foi criado pelo Centro Estilo Fiat para a América Latina, único da montadora situado fora da Itália, e garante ao modelo um visual arrojado com vidros laterais maiores e uma exclusiva barra no teto, mais longa e que possibilita transportar mais objetos. A nova picape tem parachoque com grade cromada na parte da frente, faróis polielípticos, caixas de rodas com moldura cinza, rodas de liga leve, retrovisores externos com indicadores de direção e estribos laterais antiderrapantes. Assim como as outras versões, a picape cabine dupla é equipada com tampa removível e com chave, garantindo praticidade e segurança. Na parte traseira, as lanternas possuem uma parte móvel na tampa da caçamba e parachoque escuro.

Para facilitar a entrada dos passageiros na parte de trás da cabine, os bancos dianteiros são equipados com um sistema Easy Entry dotado de memória para permitir a volta do banco à posição determinada anteriormente. Os bancos traseiros possuem encosto de cabeça e cintos de segurança retráteis de três pontos. Na parte traseira da cabine as portas são dotadas de porta-garrafa e porta-objetos. Para o condutor, a nova versão possui volante com regulagem de altura, banco com regulagem milimétrica do encosto, painel de instrumentos exclusivos, bússola e inclinômetros longitudinal e transversal. De acordo com a Fiat, as simulações virtuais, crash-tests e testes somaram mais de 45 mil horas de trabalho e



O modelo pesa 1.195 kg e transporta 650 kg de carga

250 mil km percorridos.

Equipada com motor 1.8 flex de 4 cilindros, 8 válvulas, câmbio de 5 marchas e tecnologia flex fuel, a Strada Adventure Cabine Dupla dispõe de 112 cv com gasolina e 114 cv com álcool. Acelera de 0 a 100 km/h em 11,8 segundos (álcool) e 12 segundos (gasolina) e atinge 175 km/h (álcool) e 173 km/h (gasolina). Com um tanque capaz de levar 58 litros, o novo modelo tem comprimento de 4,46 metros (entre-eixos de 2,75 metros), pesa 1.195 kg e tem capacidade de carga de 650 kg. A cabine dupla tem 1,63 metros de altura e uma distância mínima do solo de 200 milímetros (com o veículo vazio). Seu consumo de combustível no ciclo urbano atinge 10,9 km por litro (a gasolina) e 7,6 km por litro movida a álcool. Na estrada, a performance da cabine dupla passa para 15,6 km por litro (gasolina) e 10,6 km por litro (álcool).

A nova versão cabine dupla teve modificações na suspensão, com molas traseiras mais flexíveis e amortecedores traseiros e dianteiros recalibrados, o que garante mais conforto e melhor dirigibilidade. Assim como as outras versões da Strada, a cabine dupla também é equipada com eixo traseiro Ômega e molas parabólicas longitudinais, amortecedores dianteiros Power-shock. Diferente das outras versões da Adventure, esta não sai de fábrica com o sistema de bloqueio de diferencial Locker. O sistema é opcional no novo modelo e custa R\$ 1,3 mil. Com preço de tabela de

R\$ 46.440, a cabine dupla, sem o Locker de fábrica, sai por pouco menos do que sua congênera de cabine estendida (R\$ 44.540).

No mercado brasileiro de comerciais leves há mais de 30 anos, a Fiat foi a primeira montadora a desenvolver um versão picape derivada de um de seus modelos de automóveis para passageiros. Em 1977, a empresa lançou a picape 147, derivada do já lendário Fiat 147, o cartão de visitas da montadora no Brasil. Sempre de olho neste filão, a Fiat lançou no mercado em 1998 a picape Strada a partir de seu veículo para passageiros Palio. No ano seguinte a montadora lança sua versão com cabine estendida, que se tornou responsável por mais da metade das vendas do modelo e agora espera o mesmo sucesso com a cabine dupla. Em 2000, a Strada passa a ser o modelo campeão de vendas entre os comerciais leves de seu segmento, posto que mantém até o momento. Além do mercado brasileiro, a Fiat também vende a Strada no México.

LUCRO – O Grupo Fiat obteve no primeiro semestre deste ano um lucro operacional de 310 milhões de euros. No período, as receitas da montadora italiana (13,2 bilhões de euros) ficaram 22,5% menores que as obtidas no primeiro semestre do ano passado. O grupo mantém para 2009 a projeção de lucro operacional superior a 1 bilhão de euros. ■

Novo Sprinter Street tem maior capacidade de carga

Com entre-eixos mais longo, a nova versão do Sprinter Street oferece uma capacidade volumétrica de carga de 13,4 m³ e pode circular em zonas de restrição de regiões metropolitanas



Agilidade na distribuição de carga nos centros urbanos é um dos atributos do furgão Sprinter Street

Com isso, o cliente utiliza todo o potencial de velocidade do veículo, melhorando o tempo médio de entrega e agilizando o abastecimento nos centros urbanos.

A legislação também permite que o Sprinter Street seja dirigido por motoristas com carteira de habilitação a partir da categoria B, que podem ainda circular pelas faixas da esquerda nas vias.

A nova linha de Sprinter Street tem oito versões de furgão e uma de chassi com cabine, configurações que variam de acordo com a distância entre-eixos, altura interna e quantidade de portas

A MERCEDES-BENZ LANÇOU UMA NOVA versão do furgão Sprinter Street 311 CDI, ampliando a oferta de veículos comerciais leves para clientes que atuam no transporte de cargas fracionadas nas cidades e em curtas distâncias rodoviárias, como, por exemplo, eletrodomésticos, móveis, flores, congelados, alimentos e outros produtos.

Devido ao entre-eixos mais longo (4.025 mm) e ao teto alto, o novo furgão, com rodado traseiro simples, oferece 13,4 m³ de área útil para a carga, o que permite ao cliente levar mais mercadorias a cada viagem, otimizar a operação e aumentar sua rentabilidade.

"Essa é a maior capacidade volumétrica de carga entre os furgões que podem circular pelas zonas de restrição de regiões metropolitanas, como, por exemplo, na cidade de São Paulo", afirma Sérgio Galhardo, gerente de Vendas da linha Sprinter da Mercedes-Benz.

Além da livre circulação por todas as vias, os modelos Sprinter Street oferecem outras vantagens, segundo a Mercedes-Benz. Devido ao peso bruto total de 3.500 kg, estes veículos podem circular dentro do limite máximo de velocidade determinado para cada cidade ou estrada, o que chega até 120 km/h, conforme a região.

laterais corredeiras.

Com esse lançamento, os clientes também passam a contar com mais alternativas de capacidade de transporte. Ao lado do novo entre-eixos extralongo (4.025 mm), continuam disponíveis o entre-eixos curto (3.000 mm) e o longo (3.550 mm). Todas as versões podem ser solicitadas com teto alto ou baixo. Dessa forma, os furgões Sprinter Street oferecem carga líquida de 1.355 kg a 1.585 kg, com capacidade volumétrica que vai de 7 m³ a 13,4 m³.

Além das amplas portas traseiras (abertura de 270 graus para a versão teto alto e de 180 graus para teto baixo), os furgões

Sprinter Street podem vir equipados com porta lateral corredeira nos dois lados da carroceria, uma exclusividade da marca no mercado brasileiro. Isso permite que as operações de carga e descarga sejam feitas pelos dois lados do veículo, com praticidade, rapidez e segurança.

Já o chassi com cabine Sprinter Street, com entre-eixos de 3.550 mm e rodado traseiro simples, alcança carga líquida de 1.825 kg. Este modelo é indicado para receber implementos como caçamba e baú carga seca ou refrigerado.

Entre os equipamentos do Street destacam-se itens como assento duplo para acompanhantes, cintos de segurança com regulagem de altura, contadores, hodômetro digital, barras estabilizadoras dianteira e traseira, imobilizador eletrônico, vidros elétricos, vidros verdes, parabrisa degradê, freios a disco nas quatro rodas e sistema Assyst de manutenção e verificação diária.

Os furgões e o chassi Sprinter Street 313 CDI são equipados com motor eletrônico Mercedes-Benz OM 611 LA CDI, que oferece potência de 109 cv a 3.800 rpm e torque de 28 mkgf entre 1.600 e 2.400 rpm. O torque constante nessa faixa de rotação proporciona maior velocidade média, melhores retomadas de velocidade e agilidade, especialmente nas áreas urbanas.

Além da versão Street, com PBT de 3.500 kg, a linha Sprinter inclui furgões, chassis com cabine e vans com capacidade de 3.550 kg de PBT (versão 313 CDI) e de 4.600 kg (413 CDI).

AEROPORTOS – Um dos clientes da Mercedes-Benz que possui frota de modelos Sprinter é a GTA Transportes, que presta serviços com exclusividade para a TAM nos aeroportos de Congonhas e Guarulhos, em São Paulo. A empresa utiliza veículos Sprinter durante 24 horas para a movimentação de cargas e peças, bem como de passageiros, tripulantes e funcionários. Des-



de que essa linha de veículos comerciais leves foi lançada no Brasil há 12 anos, em 1997, a GTA tem optado pelo produto nas renovações de sua frota, que conta hoje com 40 unidades Sprinter.

"O Sprinter está sempre disponível para o trabalho, o que é muito importante para uma empresa como a nossa, que tem de estar disponível 24 horas por dia para a movimentação de cargas e de passageiros, tripulantes e funcionários da TAM", ressalta Guilherme Oliveira de Araújo, presidente da GTA.

Atendendo a TAM com exclusividade, a GTA também faz a interligação entre os aeroportos e a oficina de manutenção da companhia aérea, localizada em São Carlos, São Paulo. Desta cidade, transporta cargas e suprimentos de aviação, turbinas, motores, peças e materiais de serviço de bordo.

"Costumo escolher veículos que garantam capacidade volumétrica de transporte, porque muitas vezes as peças são de grande dimensão. Por isso, o furgão Mercedes-Benz nos atende plenamente. Além disso, como ele é ágil na estrada e na cidade, conseguimos cumprir os nossos prazos de entrega, principalmente porque também temos o Sprinter Street na frota, que não tem restrição para circular em São Paulo", destaca Araújo.

A chegada do novo furgão Sprinter Street, com entre-eixos mais longo e maior capacidade, também agradou ao empresário. "Dos oito furgões Sprinter da nossa frota, metade é do modelo Street. Estamos muito satisfeitos com ele. A nova



Além das amplas portas traseiras, os furgões Sprinter Street podem vir equipados com porta lateral corredeira nos dois lados da carroceria

versão trará mais vantagens para nossas operações e isso será considerado na renovação da frota", acrescenta.

A GTA dispõe de uma frota de 32 vans para transporte de passageiros da TAM entre os terminais e as aeronaves, assim como para o transporte de tripulantes e funcionários. Para essa atividade, a GTA também utiliza ônibus rodoviários da marca, incluindo modelos da série O 500.

"A van Sprinter garante espaço, conforto e segurança para os nossos passageiros. Como zelamos muito pela limpeza e apresentação do veículo, ele também traz uma imagem de qualidade e de diferenciação na nossa prestação de serviços", diz Araújo.

A linha Sprinter tem 13 versões de vans, com uma diversificada gama para quem atua no transporte de passageiros e de executivos e turistas entre aeroportos, hotéis, locais de negócios e eventos, além do transporte escolar. São 9, 12, 15 ou 16 assentos (mais o motorista), com acabamentos standard, luxo ou executivo. Os clientes podem escolher teto alto ou teto baixo e entre-eixos de 3.000 mm, 3.550 mm ou 4.025 mm.

Master renova-se, de olho na distribuição de carga

Renault Master ganha modificações, principalmente no visual e no conforto, e aposta no espaço criado pelas novas regras de circulação nos centros urbanos para aumentar as vendas



Um quarto das vendas atuais dos furgões Master fica por conta dos modelos transformados

PARA ABOCANHAR UMA FATIA MAIOR DO mercado de furgões, a Renault faz modificações externas e internas, coloca uma marcha a mais e dá uma recalibrada na direção dos modelos Master furgão, minibus e chassi cabine. De acordo com a montadora, a meta é passar dos atuais 18% de participação no mercado de furgões com até 3,5 toneladas para 22% ainda este ano. Os furgões adaptados, um dos pontos fortes da Renault, são uma das

maiores apostas da montadora para aumentar sua participação nas vendas. Além disso, a empresa acredita que há muito espaço para crescer no transporte de carga devido às novas restrições à circulação em vários centros urbanos.

Segundo informações da Renault, a principal preocupação ao fazer as mudanças foi a de que o motor, câmbio e suspensão formem um conjunto forte e resistente. Entre os resultados divulgados pela

montadora, está a diminuição de ruídos em 3 decibéis, em média.

Equipado com motor 2.5 DCI de 16 válvulas e quatro cilindros (115 cv de potência), tanque de 100 litros (70 litros na versão minibus), o novo Master ganhou novos capô, grade frontal, faróis e para-choques. Na parte interna, o painel conta com mais porta-objetos e novos contornos e também foram modificadas as saídas de ar e o sistema de refrigeração. A tampa do capô agora tem

um vinco central e a grade dianteira é dividida em duas partes. As luzes de direção ficam abaixo dos faróis com duplo refletor. As luzes de neblina são integradas aos para-choques, que ficaram maiores e garantem maior segurança em caso de pequenas colisões. Na parte traseira, as duas portas com ângulo de abertura generoso facilitam o carregamento e a descarga.

Além dos concorrentes fabricados no Brasil, a Renault aponta também a disputa com veículos importados, principalmente da Ásia, e que desembarcam no mercado brasileiro com preços competitivos. Na disputa, o trunfo da empresa é a versatilidade de suas três versões de car-roceria e seis configurações. Os furgões são responsáveis por 25% das vendas de comerciais leves da empresa no mercado brasileiro e o restante fica por contas das picapes.

NOVO CÂMBIO – Segundo a montadora, o novo câmbio de seis marchas, com acionamento por cabo e alavanca no painel, facilita a condução do veículo "O motorista sentirá a diferença. O escalonamento foi feito para privilegiar o torque. A sexta marcha, que será usada principalmente em estrada e garante boa velocidade final", afirma o supervisor de engenharia Guilherme Gonçalves, responsável pelo projeto Master - Américas. Outra mudança feita pela Renault foi a recalibragem da caixa de direção. Segundo a montadora, com o novo sistema a direção ficou mais leve e exige 15% a menos de esforço por parte do motorista. A montadora aposta no conforto para o condutor com bancos ajustáveis em relação à altura e à inclinação, que já saem de fábrica, e agora mudou a posição da manopla do câmbio integrada ao painel, que ficou mais próxima do condutor. Outros benefícios para o mo-



Em termos de conforto, o Master tem bancos ajustáveis em relação à altura e à inclinação e, agora, a posição da manopla do câmbio ficou mais próxima do condutor



torista são os porta-objetos, porta-copos e porta-documentos.

Líder de vendas na Europa no segmento de veículos transformados para usos específicos, a Renault mantém a aposta neste filão para alavancar suas vendas no mercado brasileiro. Os modelos adaptados são validados pela montadora, o que permite à Renault dar garantia total de fábrica aos veículos. Entre os segmentos atendidos pela empresa estão o escolar, saúde, turismo e serviços. De acordo com a montadora, este é um nicho promissor e a estratégia da empresa é oferecer variedade cada vez maior para atender ao mercado e se diferenciar da concorrência. O mais novo modelo da empresa é uma versão com isolamento térmico, indicada para o transporte de alimentos em curtas distâncias. Para o futuro, a Renault já vislumbra uma versão refrigerada de seu furgão.

De acordo com informações da empresa, um quarto das vendas atuais de seus furgões fica por conta dos modelos transformados. As ambulâncias são o carro-chefe no segmento de adaptados da empresa e a Renault fornece desde os veículos para remoção de pacientes até Unidades de Terapia Intensiva (UTI) capacitadas para pequenas cirurgias de emergência. Entre seus clientes está o Serviço de Atendimen-

to Móvel de Urgência (SAMU). Outra versão da empresa que tem se destacado é a Executive, destinada ao segmento de turismo. Com ar-condicionado frontal, iluminação de comando individual, bancos em tecido e com encosto, o veículo é indicado tanto para traslados como para viagens mais longas.

SEGUNDO TURNO NA FÁBRICA – No início de agosto, a Renault anunciou a contratação de 600 funcionários para aumentar a produção de seus veículos fabricados no Brasil. Diante da demanda aquecida no primeiro semestre do ano, a empresa resolveu reforçar suas linhas de produção, tanto nos automóveis como nos utilitários e comerciais leves.

Segundo a Renault, 320 dos novos contratados serão alocados na produção de seus automóveis e 280 funcionários vão trabalhar no segundo turno da fábrica de utilitários na produção de seus modelos Master, Nissan Frontier, Nissan Livina e Nissan Grand Livina. A expectativa da empresa é atingir uma produção de 180 veículos por dia. Para fabricar os modelos Nissan, a unidade industrial foi ampliada e recebeu adaptações em seu processo de produção. A nova fábrica tem capacidade para produzir 60 mil veículos por ano. ■

Caminhões de nicho para driblar a crise

Montadoras enfrentam mercado menos aquecido com o lançamento de produtos destinados a suprir demandas específicas dos frotistas

NO ANOS ANTERIORES A 2009 NÃO SE pode dizer que foi uma festa completa do comércio exterior. Mas, era quase. Em 2007 e 2008 as exportações brasileiras de caminhões representaram respectivamente 30% e 23% da produção. Isto na média, pois algumas montadoras embarcaram 50% da produção ou mais.

Em 2009 a festa acabou. Nos primeiros sete meses as vendas externas de caminhões atingiram 6.930 unidades e representaram tímidos 11% da produção (ante 23% em igual período de 2008).

A surra das exportações e um mercado interno menos aquecido fizeram as montadoras darem mais atenção a nichos de mercado — mal atendidos no corre-corre das linhas aceleradas.

A Ford, terceira colocada no mercado doméstico de caminhões, atrás da Volkswagen e Mercedes-Benz, depois de suspender o plano de fazer o segundo turno na fábrica de São Bernardo do Campo tratou de reorganizar a produção e solucionar a falta de produtos. "A disputa pelas vendas em outros segmentos não permitia que elevássemos a produção do Cargo 712. Com o desaquecimento do mercado conseguimos resolver esse problema e o resultado apareceu", exemplificava o diretor de Operações de Caminhões da Ford América do Sul, Oswaldo Jardim.

O resultado da estratégia está refletido em aumento de participação. Nes-

te ano a marca do símbolo oval fechou janeiro a julho com 19% de market share, 2% a mais em relação ao que tinha em igual período do ano passado.

A Volkswagen também fechou os sete meses do ano em condições melhores do que ano passado. Com 31% de participação, 2% de acréscimo sobre 2008, passou à frente da Mercedes-Benz.

Uma das armas da Volkswagen foi dar continuidade ao lançamento de novas versões da linha Constellation. A empresa

instalada em Resende e que no final do ano passado foi vendida à MAN, colocou no mercado os modelos 17.320 e 24.320 retomando assim sua presença num nicho tradicional e específico do mercado — o segmento rodoviário de chassis rígidos com alta potência do motor, informa a montadora. São caminhões indicados para quem percorre longas distâncias e precisa de potência para manter a velocidade operacional alta. O mesmo fez a Iveco com o lançamento do novo Tector Stradale

Os modelos VW 17.320 e 24.320 têm várias aplicações, como carroceria aberta, baú fechado até romeu-e-julieta.

Outra montadora que tratou de apresentar produto de nicho foi a sueca Scania. Trata-se do G420 6x6 para aplicação fora-de-estrada em minas e outras aplicações severas que exijam tração integral. Indicado para locais de difícil acesso, o 6x6 tem altura livre do solo maior do que os veículos de tração 6x4.

Outra virtude destacada do 6x6 é a cabine da família G, mais confortável em relação à cabine P, normalmente utilizada em aplicações severas. A cabine G tem 10% mais de altura interna.

Em situações de mercado de demanda mais controlada, produtos de nicho costumam ter mais espaço no portfólio de lançamentos até como uma atitude reativa de quem não pretende perder espaço para a concorrência.

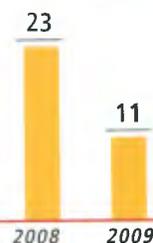
EM QUEDA LIVRE

(% de caminhões exportados sobre a produção)

Empresa	2007	2008
MERCEDES	26	19
VOLKSWAGEN	24	15
SCANIA	58	50
FORD	26	22
VOLVO	26	30
IVECO	33	18
INTERNATIONAL	88	97
AGRALE	29	21
TOTAL	30	23

JANEIRO A JULHO
(% exportação
sobre a produção)

Fonte-Anfavea



Volkswagen ganha reforço no segmento rodoviário

Com os novos modelos Constellation, a Volkswagen tem como alvo o segmento rodoviário de chassis rígidos com alta potência de motor

A VOLKSWAGEN CAMINHÕES E ÔNIBUS, uma empresa da MAN Latin America, apresentou os novos caminhões Constellation 17.320 e 24.320, retomando sua presença num nicho tradicional e específico do mercado: o segmento rodoviário de chassis rígidos com alta potência do motor. O frotilista que necessita percorrer longas distâncias com seus veículos, exigindo potência e velocidade operacional altas, passa a optar com mais essas opções da Volkswagen. O segmento de semipesados representa cerca de 30% do mercado total e a Volkswagen quer abocanhar sua fatia de participação com esses novos modelos, que vêm com novos eixos traseiros e a elevada potência de 320 cv.

"Estamos dando continuidade a uma fórmula de sucesso criada em 2000, quando apresentamos pela primeira vez os caminhões VW 17.300 e VW 23.300. Em 2004, foi a vez dos modelos VW 17.310 e VW 23.310 Titan. Desde a chegada da linha Constellation, nossos clientes pediam opções de compra com essas mesmas características", explica Ricardo Alouche, diretor de Vendas, Marketing e Pós-Vendas da Volkswagen Caminhões e Ônibus e da MAN Latin America.

Para a Volkswagen, o lançamento no segmento rodoviário acontece no momento certo. O surgimento de novos polos de desenvolvimento nas regiões Centro-Oeste, Nordeste e Norte fez crescer a necessidade de transporte de mercadorias por longas distâncias, o que favorece a oferta de

modelos de aplicação rodoviária.

A Volkswagen informa que os dois novos modelos atendem tanto o frotilista como o autônomo por sua versatilidade: são veículos rígidos que têm desempenho semelhante ao do cavalo mecânico. Segundo a empresa, o maior perfil de usuários é o que utiliza a composição romeu-e-julieta. Para quem transporta cargas de bastante volume e menos peso o indicado é o modelo 17.320, 4x2. Mas há transportador que necessita de maior tração de carga, como ocorre com o transporte de cargas frigoríficas, líquidos (tanque), paletizadas, gesso, grãos e sucata. O indicado no caso é o modelo 24.320, 6x2. Além disso, segundo a montadora, nada impede que sejam atrelados implementos convencionais, como baús, a esses caminhões.

O motor Cummins ISC eletrônico dos novos Constellation tem seis cilindros, turbo e intercooler, potência de 320 cv, torque de 1.288 Nm a 1.300-1.600 rpm, camisas úmidas removíveis e o sistema de gerenciamento e injeção de combustível common rail.

Outro destaque é a caixa de transmissão sincronizada ZF de 16 marchas à frente e duas à ré, com acionamento em duplo H. É a mesma transmissão dos VW Constellation 19.320 Titan Tractor e 25.320 A embreagem Sachs com acionamento hidráulico assistido a ar (sistema pneumático) pos-

sui disco simples confeccionado em material orgânico, com diâmetro de 430 mm. O eixo motriz de ambos é o Meritor MS 23-165.

A cabine do Constellation tem garantia de seis anos contra corrosão perforante e permite acesso aos itens de checagem diária para manutenção – todos sob a grade frontal do veículo.

Os caminhões são comercializadas nas versões cabine estendida e leito e os preços sugeridos vão de R\$ 210 mil para a versão mais básica até R\$ 268 mil para a mais completa. A montadora oferece também diversas ferramentas de Pós-Vendas como o sistema de gestão eletrônica Volksnet e o contrato de manutenção preventiva e corretiva Volkstotal.

Segundo a Volkswagen, os novos produtos têm grande potencial para exportação, já sendo comercializados em países como a Argentina. No Brasil, até o momento, eram oferecidos como veículos especiais, em volumes limitados. A partir de agora, os consumidores podem adquirir os VW 17.320 e VW 24.320 em qualquer das 145 concessionárias da marca.



Chega o estradeiro Iveco Tector

Batizado de Stradale, o novo modelo do semipesado Iveco é equipado com cabine leito, câmbio de nove marchas e entre-eixo que suporta um baú de 65,5 m³ e é indicado para aplicações em viagens longas

A IVECO LANÇOU NESTE MÊS O SEMIPE-SADO Tector Stradale 240E25 S, que já está em produção na fábrica de Sete Lagoas (MG). Equipado com um motor Iveco de 250 cv (6 cilindros, 5,9 litros), câmbio ZF 9S de nove marchas e na configuração 6x2, o veículo tem capacidade de peso bruto total (PBT) de 23 toneladas e possui um entre-eixo de 5,67 metros, apertado pela empresa como o maior do mercado e que permite o uso de um baú com até 65,5 m³. O motor da nova versão do Tector atende às exigências do Proconve 5 (Euro III). A nova versão do Iveco Tector foi lançada por meio de um blog na internet no dia 14 de agosto e se tornou o primeiro caminhão brasileiro a ter seu lançamento por

esta ferramenta da rede mundial de computadores, segundo a empresa.

O modelo Stradale se diferencia da versão 240E25 da Iveco por sair da fábrica com cabine leito, câmbio de nove marchas e maior entre-eixo, o que garante ao veículo seu perfil para estradeiro.

De acordo com o vice-presidente comercial e institucional da Iveco, Antônio Dadalti, a montadora resolveu juntar em um só modelo Tector componentes que já equipavam as versões da série e fazer um veículo com vocação para viagens longas. Segundo Dadalti, os principais atributos do Stradale para os longos percursos são a cabine leito, com cama de 1,90 de comprimento por 62 cm de largura, a caixa de suspensão de 3 marchas com eixo traseiro

de redução simples e nona marcha alongada (overdrive) e a maior distância entre os eixos.

O Stradale é equipado com tanque de combustíveis de 285 litros, suspensão dianteira mecânica com molas parabólicas e traseira com molas semielípticas e sai de fábrica com cabine climatizada. O sistema de ar-condicionado é opcional. A expectativa de venda da Iveco para os caminhões da série Tector e para os médios Eurocargo é de superar as 3 mil unidades no próximo ano. Para 2009, diante dos efeitos da crise financeira internacional, a montadora não se arrisca a um palpite sobre a quantidade de venda, mas aponta que entre janeiro e julho sua participação no mercado cresceu 2% para atingir 5,5%.

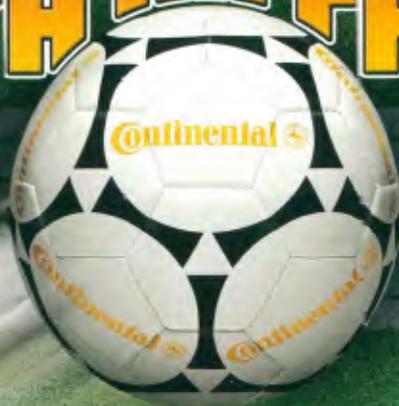
De acordo com a Iveco, até o final do mês o Stradale estará nas concessionárias da marca e, como promoção de lançamento, a montadora oferece dois anos de garantia (o primeiro ano para o caminhão e o segundo para o trem-de-força) e dois anos de troca de óleo e filtros do motor. Com o Stradale a Iveco amplia sua linha de estradeiros, que já inclui os modelos Stralis e Cavalino.



LANÇAMENTO:
CAMINHÕES E ÔNIBUS

PROMOÇÃO

COPA NA FAIXA



Seu veículo bem equipado. Você torcendo com estilo.

Compre **4 pneus Continental**
de carga

Ganhe:



Camisa
Adidas*

Concorra:



Viagens com
acompanhante
para a Copa
do Mundo
FIFA 2010 na
África do Sul



TVs
LCD
Sony



Equipe seu caminhão ou ônibus com pneus de alta tecnologia e torça com muito estilo pela nossa seleção. Consulte o regulamento completo e revendas participantes no site www.copanafaixa.com.br

A promoção Copa na Faixa veio para agitar a torcida brasileira para a Copa do Mundo FIFA 2010. Nada melhor do que equipar seu caminhão ou ônibus com pneus de elevado desempenho e rendimento, fabricados no Brasil com a avançada tecnologia alemã e ainda ganhar e concorrer a prêmios incríveis. Passe numa revenda participante e troque seus pneus por Continental. Você já sairá pronto para torcer com muito estilo pela nossa seleção e seu veículo com pneus de alta qualidade. Participe e marque um golço!



Continental

Pneus de tecnologia alemã.

www.conti.com.br

0800 170 061

Set. Aut. nº 4.096/2009. Promoção válida do 01/08/2009 a 31/10/2009. Nas revendas participantes da promoção, na compra de pneus de carga da marca Continental. Para validar a participação na promoção, é necessário cadastrar-se no período de 7 dias antes da compra. O site www.conti.com.br tem o regulamento completo e revendas participantes.

*Promoção do sorteio: além do sorteio haverá extra. Para mais informações, consulte imediatamente. Adquirindo 4 (quatro) pneus de carga da marca Continental, o cliente ganhará o direito de concorrer a uma camisa da marca Adidas na cor branca. Os ganhadores serão selecionados publicamente. A promoção é limitada ao número de 20 camisas. Para mais informações, consulte o site www.conti.com.br. No caso de pessoa jurídica, a promoção é limitada ao número de 20 camisas. Para mais informações, consulte o site www.conti.com.br.

FENATRAN

17º Salão Internacional do Transporte

26 a 30 de
outubro
2009

Anhembi | São Paulo - SP

VOCE NA ROTA DOS
GRANDES NEGÓCIOS DO SETOR

O maior centro gerador de negócios do setor na América Latina
Participe!



- Caminhões e Veículos • Implementos e Equipamentos • Autopeças, Motores e Pneus • Combustíveis, Derivados e Componentes • Equipamentos para Oficinas, Terminais e Movimentação de Carga • Transportadores Modais de Carga
- Equipamentos de Informática, Segurança e Outros • Bancos, Financeiras e Seguradoras • Entidades e Serviços.

www.fenatran.com.br

Ao fazer o credenciamento mencione como você ficou sabendo da feira.



Organização e Promoção:



Afiliada à:



Iniciativa:



Apoio Institucional:



Local:



Cia Aérea Oficial:



Patrocínio:



Scania na versão 6x6

O extrapesado de tração integral da Scania tem cabine mais alta e destina-se a aplicações severas em minas e construções

A SCANIA APRESENTOU UM fora-de-estrada para operações em minas e construção civil com tração integral e cabine mais alta. De olho neste filão de mercado valioso, a montadora lançou o caminhão G 420 6x6. De acordo com a empresa, o extrapesado é indicado tanto para uso em transporte de apoio (de lubrificantes para



abastecer máquinas, por exemplo) como para operações em minas e construções (equipado com uma caçamba). O PBT do veículo é de 41 toneladas. Além da tração integral, o 6x6 da Scania oferece como vantagem sobre os caminhões 6x4 uma distância maior entre o veículo e o solo, o que melhora as condições de tráfego em áreas irregulares e de difícil acesso, e ca-

bine mais alta para melhorar as condições de trabalho dos condutores.

Pioneira na aplicação de veículos 8x4 nas aplicações fora-de-estrada, a Scania passa a oferecer a configuração 6x6 nos modelos equipados com cabine G, cerca de 10% mais alta na parte interna do que os veículos da série P, o que garante conforto aos condutores e maior produtivi-

dade para as transportadoras que atuam nos segmentos de aplicações severas. A montadora oferece a cabine G em todas as configurações no segmento e também veículos com sua cabine P desenvolvidos para atender aos serviços fora-de-estrada.

Atenta a um mercado que representou no ano passado

14% das vendas de caminhões, a Scania pretende aumentar sua participação no segmento, que no ano passado foi de 11%. A montadora oferece opções de potência, de 310 cv, 420 cv ou 470 cv e variedade nas caixas de mudanças, como overdrive de 12 marchas para eixo com redução no cubo. A capacidade projetada nos veículos da empresa vai até 150 toneladas.

Mercedes-Benz comemora 1 milhão de caminhões vendidos

Empresa lança série limitada do caminhão pesado Axor 2544, para registrar marco histórico no Brasil

A Mercedes-Benz comemora a venda de 1 milhão de caminhões no Brasil, com o lançamento da série especial do Axor 2544: um modelo pesado que se destaca, em um primeiro momento, pela sua cor grafite e design arrojado da cabine de teto alto com leito. A série limitada foi criada para registrar o acumulado de vendas da montadora no País, desde 1956, quando foi iniciada a produção de caminhões na sua fábrica de São Bernardo do Campo (SP).

O Axor 2544 conta com ar-condicionado, faróis de neblina, banco pneumático para o motorista, vidros e espelhos elétricos, espelho de rampa e direção regulável. O modelo possui freio ABS,



freio-motor Top Brake, computador de bordo e piloto automático com limitador de velocidade.

Para assegurar economia no consumo de combustível, o veículo possui dois tanques plásticos: um com 500 litros e outro, adicional, com 130 litros. A maior capacida-

de de armazenamento de diesel proporciona ao Axor maior autonomia.

Indicado para aplicações rodoviárias de médias e longas distâncias, o veículo atende ao transporte de cargas refrigeradas, produtos químicos, transporte de gás (GLP), combustíveis e cereais. Pode ser usado também em multicomposições de sete eixos, como bitrem, no transporte de grandes volumes de cargas densas — neste tipo de operação atinge até 57 toneladas de PBTC. O Axor 2544 6x2 sai de fábrica com segundo eixo traseiro, motor eletrônico OM 457 LA (potência de 428 cavalos a 1.900 rpm e torque de 2.100 Nm a 1.100 rpm) e com câmbio de 16 velocidades.

Tão detalhista quanto perigoso

Empresas que se dedicam ao transporte rodoviário de produtos perigosos vivem às voltas com um punhado de leis e licenças estaduais, sem as quais os veículos estariam impedidos de circularem pelo país

SONIA CRESPO



Setor anseia por licença nacional única, em substituição ao emaranhado de leis estaduais e federais que regulam a circulação

PARA TRANSPORTAR UMA CARGA CLASSIFICADA como produto perigoso da região Sul até a região Norte do Brasil, o transportador tem de portar, obrigatoriamente, uma licença para cada estado por onde passar. Para obter cada uma dessas licenças, é necessário atender a uma série de exigências, impostas individualmente por cada estado da federação. Como se não bastassem as 26 licenças exigidas ao longo do território brasileiro, foi aprovada

desde fevereiro de 2009 a única licença municipal do Brasil, a da cidade de São Paulo (SP), através do Decreto 50.446, que poderá se transformar no precedente para a criação de milhares de novas legislações municipais. Às voltas ainda com um minucioso código federal de normas para o transporte de produtos perigosos, empresários do setor torcem para que o governo, através da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), dê o sinal

verde para a criação de uma licença nacional única.

Durante o IV Fórum Nacional de Segurança no Transporte de Cargas, que aconteceu em Brasília (DF) no início de agosto deste ano, o presidente da Associação Brasileira de Transportes e Logística de Produtos Perigosos (ABTLP), Paulo de Tarso Martins Gomes, apresentou o pleito que já foi encaminhado, há alguns meses, à ANTT. "A questão é que a legislação é federal e é

completa no ponto de vista que trata desde o equipamento necessário até o elemento humano, em termos de exigências de treinamento e reciclagem. Porém, não impõe uma licença de transporte por produto", comenta. Até um certo momento, aos estados e municípios era delegado legislar sobre trânsito, apenas. Mas hoje, em virtude da brecha criada pelo decreto federal, os estados exigem uma licença para efetuar o transporte de produtos perigosos por dentro da federação. Os estados se valem do seguinte: estas licenças impostas têm caráter ambiental. Cada uma determina que o passeio do produto perigoso, que oferece riscos ambientais à região por onde passa, precisa ser notificada ao estar sob aquela jurisdição. Mas a Resolução 237 do Conselho Nacional do Meio Ambiente (Conama) reza que uma atividade que é desenvolvida dentro de um único município poderá ser licenciada pelo próprio município. E se for uma atividade que cubra mais de um município ela passaria a ser licenciada pelo estado. E se ela atingir mais de um estado essa atividade tem de ser licenciada pelo Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e Recursos Naturais (Ibama). A lei do Conama também obriga os transportadores a fazer um cadastro técnico federal, onde são listadas todas as características da carga. Todas os estados são licenciados em nível federal, mas cada um dos estados encontrou brechas na legislação que possibilitaram a criação de licenças estaduais.

Hoje o Brasil tem 26 licenças estaduais. O único estado que não exige a licença é São Paulo, por incrível que pareça. "Aqui em São Paulo é praticada a legislação imposta pela união, ou seja, se houver necessidade, o estado multa e proíbe a passagem, mas não exige a licença. Ao meu ver, essas regras – ou licenças – estaduais têm muito mais uma função arrecadatória que fiscalizadora. Acredito, ainda, que o custo praticado para obter a licença por produto é exorbitante", acrescenta Gomes.



Cerca de 15 mil caminhões se dedicam ao transporte de produtos perigosos no País

"Eu acredito que se houver a necessidade de uma licença, que esta seja federal", defende. Ele lembra que o registro de transporte exigido pela ANTT para empresas que se dedicam à atividade de transporte em geral está entrando na fase dois – acaba de completar cinco anos e a versão que está entrando no ar, agora, é mais aprimorada: exige responsável técnico, exclui quem não é efetivamente transporte e apresenta mudanças. "A minha proposta apresentada à agência é criar um registro complementar para os produtos perigosos. Neste registro, eu proponho que sejam agregados dois documentos adicionais: o cadastro técnico federal, do Ibama, que já temos, e apresentar um plano de atendimento de emergências nas áreas onde for trabalhar, para atender eventuais sinistros. A unificação da licença não é tarefa fácil, já que se trata de coibir a arrecadação. A sugestão é para que se agreguem mais dois dígitos ao número do registro nacional, com as letras 'pp', de 'produtos perigosos' ", explica.

Além de ser o único município a exigir uma licença para o transporte de produ-

tos perigosos, São Paulo é a única cidade que apresenta restrições de horário para a circulação desses produtos – independentemente dos horários impostos pelo rodízio municipal. Entre 17 horas e 20 horas, o transporte desses produtos é proibido no perímetro urbano. Essa restrição aparece em algumas rodovias específicas do País: "Na Rodovia Carvalho Pinto, por exemplo, não é permitida a circulação destes produtos", diz Gomes. O presidente da ABTLP observa que quem mais fiscaliza a atividade é o expedidor da carga, ou seja, o embarcador. "O fabricante exige equipamentos que atendam a todas as necessidades e geralmente só contrata aqueles que têm as licenças necessárias para o transporte", detalha.

SEGMENTO PREVENIDO – Dizem os especialistas do setor que o transporte de cargas perigosas é a movimentação de cargas que ofereçam perigo no percurso: qualquer carga mal transportada pode ser perigosa, dependendo das condições como é movimentada. Já os produtos químicos e seus derivados são os verdadeiros produtos perigosos. Segundo a estimativa de

Gomes, pouco mais de cem empresas brasileiras especializadas neste tipo de carga atuam hoje no setor de transporte de perigosos. "Desse total, cerca de 50 empresas estão associadas à ABTLP e representam o volume das maiores do setor", destaca o dirigente. O transporte de combustível, embora seja mais pulverizado, também é considerado produto perigoso e é praticado por muitas das grandes empresas deste segmento. Atualmente, o registro nacional de empresas de transpor-

te aponta para 200 mil caminhões em circulação pelo País. Pode se avaliar que a frota de caminhões que se dedicam ao transporte de perigosos esteja ao redor de 15 mil veículos.

Gomes relata que os produtos mais perigosos são os inflamáveis. A maioria dos associados da entidade se dedica a transporte de granéis. A distribuição de produtos perigosos pode ser classificada em nove classes: explosivos, gases, líquidos inflamáveis, sólidos sujeitos à com-

bustão espontânea, oxidantes e peróxidos, infectantes e venenosos, radioativos, corrosivos e substâncias perigosas diversas. Através da resolução federal para o setor, que é revista periodicamente, essa relação é atualizada permanentemente. A definição de produto perigoso está alinhada com a Organização das Nações Unidas, onde um comitê de peritos periodicamente se reúne com representantes do mundo inteiro, para avaliar novas definições.

Ao todo, estima o dirigente, há uma re-

NOVAS NORMAS PARA O SETOR

Além da infinidade de exigências já impostas à atividade de transporte de produtos perigosos, a Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT) acaba de introduzir a obrigatoriedade de mais uma série de novas alterações e novas restrições para a circulação desse tipo de carga, que estão valendo a partir de agosto deste ano. A NBR 14619:2009, por exemplo, foi alterada para melhor entendimento no que se refere à incompatibilidade química. A norma cria relações de incompatibilidade química dentro de uma mesma classe de produtos perigosos; cita que não há incompatibilidade química entre produtos perigosos com mesmo nome, apropriado para embarque e número ONU, independentemente dos grupos de embalagens e concentrações, desde que não ocorra reação química. As informações sobre a incompatibilidade química devem estar citadas no campo aspecto da ficha de emergência. A norma exige também que o embarcador deve informar ao transportador as incompatibilidades químicas previstas no campo "Aspecto das fichas de emergência dos produtos a serem transportados".

Também entrará em vigor a partir de agosto a norma NBR 75000:2009, que estabelece a simbologia convencional e

o dimensionamento para tais produtos, a serem aplicados nas unidades de transporte e nas embalagens, a fim de indicar os riscos e os cuidados necessários para o transporte terrestre, manuseio, movimentação e armazenamento. A assessora de produtos perigosos da NTC&Logística, Glória Benazzi, comenta que as embalagens vazias de produtos perigosos estão sujeitas às mesmas prescrições que as embalagens cheias, até que tenham sido descontaminadas, conforme instruções complementares do Regulamento para o Transporte Rodoviário de Produtos Perigosos (RTPP), aprovado pelo Decreto 96.044.

Outras novidades introduzidas pelas novas normas são: o rótulo de risco pode ser intercambiável, desde que seja em material metálico, e possua dispositivo de encaixe com trava segura, especificada em norma; os painéis de segurança podem ser removíveis (desde que o painel seja de material metálico e possua dispositivo de encaixe com trava segura especificada em norma brasileira); para produtos perigosos comercializados e distribuídos no País, se as embalagens tiverem a natureza de risco escrita em outro idioma no rótulo de risco, podem ter também a natureza de risco escrita no idioma oficial do Brasil.

Nos casos de exportação ou de importação por qualquer modal, embalagem e contêiner contendo produtos perigosos podem circular em território brasileiro portando rótulos de risco conforme recomendações da IATA/ICAO e da IMO. Esta embalagem ou contêiner também pode circular com os rótulos de risco contendo a natureza do risco em idioma dos países de origem ou de destino; no transporte terrestre (a granel ou fracionado) de produtos importados, em contêineres, que atenda às exigências estabelecidas pela IMDG CODE (Organização Marítima Internacional), onde estão apostos os painéis de segurança de cada produto e os respectivos rótulos de risco, a unidade de transporte ou equipamento deve ser identificada conforme legislação brasileira, não havendo necessidade de remoção de rótulos de risco e painéis dos países de origem. O painel de segurança dianteiro deve ser colocado no veículo trator e os demais painéis e rótulos podem ser fixados em porta-placas, no veículo ou diretamente no contêiner; somente são permitidos o envase ou a transferência de produto perigoso em via pública em caso de emergência ou se houver legislação específica.

Tranquilidade



É isso que você tem quando confia a logística da sua carga à Lider. Mas também não podia ser diferente, pois, quando você escolhe uma empresa com mais de 50 anos de mercado e que oferece soluções customizadas para cada nível de serviço, o resultado é um só: tranquilidade para você e satisfação garantida.

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



GRUPO LIDER

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





lação de 3,5 mil produtos perigosos em movimento pelo mundo. Esses produtos apresentam uma nomenclatura internacional padrão, que especifica nome, tipo, classe de risco, quantidade mínima para transporte. No Brasil, a regulamentação para o

setor teve origem em 1988, através do Decreto 96.044.

O transporte de produtos perigosos é mais característico de empresas, e não de autônomos, diz o dirigente. "Dentro deste segmento, os autônomos se dedicam

mais ao transporte de combustíveis", exemplifica. O mais normal é que empresas ou cooperativas executem o transporte, por ser uma operação contínua.

As empresas que transportam produtos perigosos precisam dispor de uma estrutura interna para atender a sinistros. Ou, opcionalmente, contratar empresas que já se dedicam a controlar os efeitos nocivos provocados por acidentes com caminhões que transportam produtos perigosos. "Estas empresas surgiram a partir do município de São Paulo, desde que criou a lei municipal, onde uma das exigências era de que a empresa tivesse uma instalação para atender quaisquer emergências na própria cidade ou em qualquer município distante 100 quilômetros da Praça da Sé (marco central da cidade). Então estas empresas que prestam serviços de atendimento emergencial foram se constituindo paulatinamente e são as responsáveis pela contenção do derramamento do produto, isolamento da área afetada e recolhimento e transbordo do produto. A carga de componente perigoso tem mais dificuldade de ser manuseada – tanto o produto quanto aqui-

NA MIRA DA POLÍCIA RODOVIÁRIA FEDERAL

A Polícia Rodoviária Federal com o apoio da concessionária CCR NovaDutra realiza periodicamente uma fiscalização de produtos perigosos no trecho paulista da via Dutra, na região de Roseira (SP). Na última blitz, realizada em meados de julho, foram notificados vinte veículos que transportavam cargas perigosas irregularmente, num período de apenas três horas e meia de fiscalização. No total, foram fiscalizados 24 caminhões e foram emitidas 51 multas. Além disso, dois documentos de capacitação foram apreendidos por apresentarem irregularidades. O principal objetivo desta ação, de acordo com informações concedidas pela con-

cessionária, é reduzir o risco de acidentes por meio da avaliação das condições de tráfego, de segurança e de documentação dos veículos, além do estado de saúde dos motoristas. A fiscalização aconteceu no Km 80 da rodovia, no sentido São Paulo-Rio de Janeiro, próximo à cidade de Roseira (SP), entre 9h30 e 13h00. A CCR NovaDutra é responsável pela administração da Rodovia Presidente Dutra, via com 402 quilômetros de extensão e que liga as duas regiões metropolitanas mais importantes do País. A rodovia abrange uma região altamente desenvolvida, que responde por cerca de 50% do PIB brasileiro.

Os produtos transportados mais perigosos são os inflamáveis, como os combustíveis

lo que foi contaminado: a terra, a água etc.

O transporte de produtos perigosos exige veículos adequados e estrutura para atender emergências. "Não precisamos necessariamente de contratar estas empresas. Basta que o transportador tenha uma estrutura pronta, dentro da própria empresa, para atender uma emergência", comenta. Mesmo com essa cara exigência, Gomes garante que o preço do frete de produtos perigosos se diferencia muito pouco do frete da carga comum. "Acredito que deveria haver uma diferenciação considerável", afirma.

"Durante o Fórum de Segurança, eu bati insistentemente numa tecla: o transporte de produtos perigosos é uma atividade muito bem regulamentada, com mais de 120 documentos, entre normas e regulamentos. O Decreto 96.044 delegou ao Inmetro essa inspeção veicular específica para veículos que se dedicam ao transporte de produtos perigosos. É o único que tem um treinamento específico e obrigatório, chamado Movimentação de Produtos Perigosos. Em casos de acidentes, todas as custas do sinistro caberão ao transportador. Mas, infelizmente, quem baliza o preço do frete para cada tipo de transporte é o mercado", comenta o dirigente.

Mesmo com essa detalhada legislação, o setor registra um grande índice de autuações, principalmente nas rodovias. A maioria das multas se refere ao excesso de peso do produto. Existem, claro, outras punições, pois a categoria tem um detalhamento legal bastante grande, o que expõe mais o condutor e o caminhão. O maior volume de voltas do setor se concentra nas estradas. "O estado mais organizado nesse aspecto, mais detalhista, é São Paulo. Os valores das multas para o setor variam



entre R\$ 120 e R\$ 600, por evento. Isso quer dizer que numa inspeção ele pode ter inúmeros eventos", relata.

A demanda pelo tipo de transporte de perigosos é bastante estável em termos de fluxo, se comparada à carga geral. Mesmo quando acontecem essas crises econômicas, como a que houve agora, é registrada uma queda nas operações, mas essa queda é absorvível. Uma das atividades que foi bastante afetada com a crise foi a exportação de álcool.

Questionado sobre o crescimento da atividade ferroviária nesse tipo de transporte, Gomes salienta que a ferrovia ainda não está adequada ao transporte de químicos. "Ela vem crescendo, sim, apenas no transporte de combustíveis", destaca, acrescentando que a maior parte das operações com produtos perigosos em caminhões é executado principalmente em médias distâncias. "O negócio da ferrovia está concentrado em longas distâncias", analisa o dirigente.

Para as maiores empresas de transporte que atende o setor, o selo Sassmaq, que é concedido pelos fabricantes dos produtos, é uma porta de acesso a novos negócios. Gomes conta que há algum tempo

a homologação era concedida individualmente, por cada uma das empresas fabricantes de produtos perigosos. O que aconteceu é que houve uma proliferação muito grande de critérios. "Houve um ano, por exemplo, eu tive treze homologações", comenta. Então a associação de fabricantes de produtos químicos, a Abiquim, escolheu adotar, inicialmente, um critério único, chamando um grupo de empresas para testá-lo. Ainda assim, esta primeira tentativa não deu certo. A segunda investida nesse projeto originou a proposta do Sassmaq, que se baseia em critérios utilizados pela associação da indústria química europeia. Seiscentos e poucos itens de avaliação foram traduzidos, com auditoria externa. A avaliação se divide em artigos mandatórios, pertinentes às questões legais, e os artigos exigidos pela indústria. O transportador tem de atender periodicamente um auditor para responder toda a série de perguntas. Hoje há pouco mais de 800 empresas – de diversos setores – que dispõe do selo Sassmaq. "O selo Sassmaq", diz Gomes, "é um critério exigido pelo embarcador. É um ISO 9000, só que muito mais aplicado para as práticas do setor".

Novo terminal opera a ritmo acelerado

Unidade inaugurada no Rio de Janeiro conta com sistema automatizado de triagem e distribuição de mercadorias que tem capacidade de processar 140 volumes por minuto ou 8.400 por hora

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

A BRASPRESS ENCOMENDAS URGENTES, que atua no segmento de distribuição de encomendas há 32 anos, inaugurou no Rio de Janeiro um novo terminal de cargas, totalmente automatizado. O destaque da nova unidade é o sorter (sistema automatizado de encomendas), um equipamento para distribuição de mercadorias que tem 4,7 mil metros de esteira e capacidade para processar e separar 140 volumes por minuto (8.400 mil por hora). A empresa investiu R\$ 35 milhões no terminal, dos quais R\$ 11 milhões foram gastos com o sorter.

O sistema automatizado conta com um sensor que controla a distância entre um volume e outro na esteira, onde as mercadorias são movimentadas na velocidade de 10 a 20 km por hora. A filial do Rio de Janeiro faz diariamente de 4,5 mil a 5 mil entregas, por meio de uma frota de 86 veículos. As mercadorias, que chegam em carretas vindas de vários pontos do País, são descarregadas na unidade e são separadas por peso, tamanho e rotas de entrega. Com a triagem automática, este processo leva cerca de 60 minutos — quando era realizado de forma manual, o mesmo procedimento durava de cinco a seis horas. A partir do interior do caminhão de coleta ou



Nova unidade da Braspress em São João do Meriti possui 14 docas de carga e descarga

transferência cada pacote demora 2,5 minutos, em média, até chegar à carreta de destino da mercadoria.



Urubatan Helou: jornada de trabalho apropriado contribui para reduzir os acidentes

A meta da Braspress é que o terminal de cargas do Rio de Janeiro dobre o volume de entregas em dois anos. A nova unidade, que fica em São João do Meriti, conta com área total de 41,5 mil m² — deste total, 16,5 mil m² são de área construída. São 500 funcionários diretos e 170 terceirizados. As instalações possuem 114 docas

para carga e descarga de mercadorias, que operam simultaneamente. O sorter opera um conjunto de esteiras rolantes e elétricas instrumentadas por equipamentos de leitura ótica, células fotoelétricas, balança e dimensionador de volumes, comandados eletronicamente. O conjunto de esteiras foi instalado a uma altura de 3,5 m acima do piso, para permitir a circulação de pessoas e cargas por baixo.

Os pacotes fora das dimensões aceitas pelas esteiras (com peso de 1 kg a 45 kg, altura de 1,2 m de espessura) e os volumes rejeitados por falta de etiqueta ou avariados são encaminhados para o sistema semiautomático. O sorter conta com um software que desliga automaticamente o



O sorter tem 4,7 mil metros de esteira e capacidade para processar e separar 140 volumes por minuto, ou 8.400 mil por hora, cuja operação é monitorada pelo centro de gerenciamento

equipamento quando a mercadoria está fora dos padrões exigidos – 93% dos volumes recebidos passam pelas 45 esteiras automáticas – e apenas o restante segue para a separação manual (ou semiautomático). Os dados de pesagem e cubagem e as informações colhidas pelo scanner são enviados ao banco de dados da Braspress e processados para o cálculo do frete com base no peso e tamanho reais de cada volume.

Caso a esteira de saída acumule pacotes, uma luz amarela se acende, sinalizando que os arrumadores precisam esvaziá-la. Retirados os volumes acumulados, o pacote desce na esteira certa. Caso um volume enrosque na esteira, o software aciona o alarme vermelho e sonoro pedindo socorro imediato.

O sistema que dá suporte ao conjunto de esteiras utiliza três plataformas diferentes de comunicações: o RSCC, fornecido pela Siemens e customizado pela Braspress; o Datapress, banco de dados da própria transportadora; e o "sorter controller" instalado no centro do terminal.

MAIS SEGURANÇA – O novo terminal, a exemplo da matriz em São Paulo, conta com uma central de gerenciamento de riscos. Por ano, 5,4% do faturamento são destinados ao setor de tecnologia da informação. Os veículos responsáveis pelas

entregas são monitorados pelo centro de gerenciamento, que recebe informações e imagens sobre cada um deles, transmitidas em tempo real para o painel de controle. Assim, a produtividade de cada motorista ou rota pode ser avaliada permanentemente.

Para garantir a integridade das mercadorias transportadas e dos motoristas, a frota está equipada com vários dispositivos de segurança, que permitem, por exemplo, lacrar o baú e a cabine. Em caso de a carga transportada ter valor elevado, apenas o cliente pode liberar a mercadoria, quando ela chega ao destino. Para as situações de emergência, existe a cerca eletrônica, que bloqueia o veículo quando este se desvia 50 m da rota; além do botão de pânico, que pode ser acionado pelo motorista.

Desde 1997, a Braspress faz uso de sistemas de gerenciamento de risco. "Sempre nos preocupamos em prevenir roubos e acidentes. Este esforço traz resultados: as nossas apólices de seguro são bem mais baratas em virtude desta política. A jornada de trabalho dos motoristas também contribui para reduzir os acidentes, já que a tripulação tem que ser trocada a cada 600 quilômetros. Assim, ninguém fica sobrecarregado ou cansado demais", informa o diretor presidente da empresa, Urubatan Helou.

Em breve, a unidade do Rio também contará com um software PARA Rotograma, que elabora cada plano de viagem de maneira integrada. Além de monitorar o veículo, o sistema avisa o motorista sobre as áreas de maior risco (acidentes e roubos). O software já está em operação na sede da empresa, em São Paulo.

A Braspress opera com uma frota própria de 980 veículos, que têm idade média de 3,6 anos. As operações envolvem ainda 500 veículos agregados e 4,1 mil funcionários distribuídos em 88 filiais em todo o território nacional – duas novas unidades devem ser inauguradas até novembro, em Curitiba (PR) e Sorocaba (interior paulista). A Braspress integra o Grupo H&P Empreendimentos e Participações, formado ainda pelas empresas Planex, de locação de equipamentos; Aeropress, transportes aéreos; TCG (Terminal de Cargas de Guarulhos) e Air Minas - Linhas Aéreas.

Anualmente, os caminhões da Braspress rodam cerca de 66,4 milhões de quilômetros, consumindo 14 milhões de litros de combustíveis. A cada mês a empresa emite 800 mil despachos, em média, o que significa realizar cerca de 7 mil coletas por dia e 35 mil entregas por dia, em uma movimentação de 120 mil volumes por dia. Em 2008, o faturamento da transportadora foi de R\$ 435 milhões; em 2009, a expectativa é chegar a R\$ 540 milhões. ■

Campo aberto para a logística

Grandes operadores logísticos começam a assumir etapas de corte, carregamento e transporte de cana, um mercado com potencial de R\$ 15,5 bilhões

A PROPAGAÇÃO DO ETANOL COMO combustível capaz de movimentar carros colocou o Brasil em evidência no mundo todo. Os canaviais passaram a ser a grande alternativa ao petróleo. Então, o Brasil, que já era o maior produtor mundial de açúcar, passou também a ocupar o pódio no ranking do álcool. Com a expansão sem precedentes do chamado mercado sucroalcooleiro, o campo se abriu para novos participantes.

Entre os estreantes nos canaviais estão os operadores logísticos. Os passos iniciais estão sendo dados agora. Eles assinam os primeiros contratos para presta-

ção de serviços na operação chamada de CCT – corte, carregamento e transporte. Tais etapas têm potencial de faturamento estimado em R\$ 15,5 bilhões.

Com passos lentos, mas firmes, alguns operadores logísticos de peso já estão nos canaviais ou se preparando para entrar neles. Um deles é a Luft Agro, do grupo Luft, que assinou o primeiro contrato com a ETH Bioenergia empresa da Organização Odebrecht. “Vamos entrar com equipamentos para a operação de corte e carregamento. Compramos colheitadeiras de cana, tratores e carretas para transbordos. Vamos operar em duas usinas, uma

localizada em São Paulo, a Usina Conquista do Pontal, outra no Mato Grosso do Sul, a Usina Santa Luzia. Os investimentos são ao redor de R\$ 20 milhões”, disse a Transporte Moderno o diretor comercial da Luft Agro, Vladimir Leal Donegá Jr.

Outra que estreia nos canaviais é a Ouro Verde, transportadora paranaense fundada em 1973 e presidida por Celso Frare. A empresa já iniciou os trabalhos para dois clientes: um paulista, outro sulmatogrossense. “Os investimentos são em torno de R\$ 40 milhões, 20% com recursos próprios, 80% por meio de financiamento”, diz Frare.

No Mato Grosso do Sul, a Ouro Verde

cumpra as três etapas do CCT, mas em São Paulo faz só o "T" (transporte). O contrato é de cinco anos. Frare diz que a operação, naturalmente puxada, é ainda mais exigida quando se opera sob tempo chuvoso. "Entramos no negócio recentemente e já debaixo de pesada chuva", assinala o empresário, para completar: "As operações, tanto em São Paulo como no Mato Grosso do Sul são acompanhadas



Canaviais abrem espaço para diversificação das atividades dos operadores

diariamente. Queremos verificar a real margem que vamos ter com o negócio e se confere com a planilha inicial. Todos os dias temos um novo aprendizado."

Tradicional transportador fundado em 1951, a Gafor também entrou na logística dos canaviais. Começou sua primeira operação em abril para a Usina Bonfim, localizada em Guariba, cidade da região de Ribeirão Preto, área de maior produção de cana de açúcar do País. A controladora da usina é a Cosan, um dos maiores conglomerados mundiais do setor sucroalcooleiro.

O investimento inicial da Gafor, segundo Luiz Henrique Lissoni, presidente da empresa, foi de R\$ 18 milhões. Os recursos vieram do caixa e de empréstimos da linha Finame gerida pelo BNDES. Os equipamentos são oito conjuntos (cavalo-mecânico mais rodotrem), dez conjuntos (trator mais carretas de transbordo) e quatro colheitadeiras, além de veículos de apoio e estrutura de manutenção da frota.

Com investimentos de R\$ 70 milhões, o Grupo Julio Simões, um dos maiores conglomerados do País em transporte e logística, também já opera nos canaviais nas etapas de corte, carregamento e transporte. Os contratos são com três usinas — duas no interior paulista (Cosan e Clealco) e uma em Goiás (Brenco). Para dar conta do recado, o grupo comprou 34 colheitadeiras,

66 tratores, 23 caminhões e 42 rodotrens.

Vários aspectos chamam a atenção na operação dedicada às usinas. Um deles é o regime de trabalho de 24 horas durante dois terços do ano. Outro é o grande investimento exigido, principalmente nas colheitadeiras de cana, cada uma em torno de R\$ 1 milhão. Outro ponto de destaque é o valor dos contratos. No caso da Julio Simões, por exemplo, acordos celebrados com três usinas somam faturamento acumulado de R\$ 550 milhões nos cinco anos até 2013.

É natural que diante do gigantismo envolvido todos meçam bem seus passos. "Estamos aguardando até o fim da atual safra para verificarmos se efetivamente teremos algo que seja interessante dentro desse novo segmento", observa Celso Frare, da Ouro Verde.

Nas duas usinas que a Luft começa a operar a partir de setembro as etapas serão de corte e carregamento. A terceira fase, o transporte, caberá à Binotto, outra gigante do setor de transporte e logística.

Vladimir Donegá, que além de diretor comercial da Luft é engenheiro agrônomo, observa que os custos envolvidos na logística são por demais relevantes. "Do custo total de uma usina, 30% ficam para a conta do corte, carregamento e trans-

porte", diz. "Tais encargos justificam a terceirização".

O diretor da Luft entende, no entanto, que a terceirização do CCT será gradativa. As usinas tradicionais já têm investimentos feitos em frotas e deverão ser mais lentas no processo, enquanto as novatas tendem a passar tais etapas para operadores para concentrar investimentos em áreas diretamente ligadas à produção.

Vladimir Donegá assinala que o espaço para os operadores logísticos nos canaviais é ilimitado. "Hoje somente 15% de toda área estão mecanizados, mas a estimativa é que até 2014 teremos boa parte das áreas com mecanização completa", diz.

O fato é que até aqui a terceirização da logística do campo estava resumida do portão da fazenda para fora. A vocação natural de países como o Brasil para o agronegócio foi acelerada pelo desenvolvimento econômico sobretudo de países como a China, dona de um quarto da população mundial.

Mais gente consumindo significa que as terras precisam ser cada vez mais ocupadas com produtividade e eficiência.

Empresas como Gafor e Julio Simões de há algum tempo atuavam na logística da madeira para a produção do papel e celulose. Lissoni, da Gafor, diz que não há como não crescer na logística agrícola. Do faturamento de R\$ 1 bilhão previsto pela empresa para 2012, segundo ele, pelo menos 30% virão da logística do agronegócio.

Donegá, além do corte e carregamento, diz que a Luft Agro pensa em oferecer mais serviços para o mercado sucroalcooleiro. "Pensamos em desenvolver o plantio mecanizado e o in house onde podemos gerenciar operações que não fazem parte do core business das usinas", afirma. ■

Operações mais seguras

Na hora de fechar novos negócios, o selo Sassmaq passou a ser um importante diferencial para as empresas que se dedicam ao transporte de produtos perigosos

■ SONIA CRESPO

A OBTENÇÃO DO SELO SASSMAQ (Sistema de Avaliação de Segurança, Saúde, Meio Ambiente e Qualidade) passou a ser primordial para muitas empresas que transportam produtos químicos e seus derivados. A certificação qualifica a empresa de transporte e passa a ser um diferencial para a realização de importantes contratos, que exijam extrema segurança nas operações. O objetivo da certificação é reduzir, de forma contínua e progressiva, os riscos de acidentes nas operações de transporte e distribuição de produtos químicos. O sistema foi lançado pela Associação Brasileira da Indústria Química (Abiquim) em maio de 2001 e abrange todos os modos de transporte, bem como terminais de armazenagem e estações de limpeza. A transportadora Expresso Mirassol, por exemplo, que tem mais de 60 anos de atividades nesse segmento, e a recém-criada Cotrag Transportes, destacam a importância em obter esse selo para as atividades do segmento. No caso da Expresso Mirassol, a marca foi adquirida no início deste ano. "O selo Sassmaq é uma grife, ele diferencia as empresas pela excelência no atendimento, já que é rigorosamente auditada pelos clientes. Tem se mostrado uma ótima ferramenta na prospecção de novos negócios", resume Luiz Carlos de Faria Júnior, gestor comercial corporativo da Mirassol.

A transportadora sempre operou no segmento de químicos e seus derivados e atu-

almente tem investido muito mais neste setor. "Sempre transportamos produtos perigosos. Já fomos distribuidores de combustíveis, enfim, creio que desde que houve a regulamentação desta atividade pelos órgãos competentes, como Ibama, Ministério do Exército e Polícia Federal", recorda. "Hoje os serviços que prestamos para este segmento representam algo perto de 10% do nosso faturamento, mas estamos trabalhando para aumentar essa participação, com a aquisição do selo da Sassmaq", destaca Faria Júnior. "Operamos muito com defensivos, fertilizantes, e produtos químicos embalados", relaciona. A empresa tem por política não divulgar números de faturamento, mas revela que o crescimento nos últimos três

anos foi de mais de 40%.

Por sorte do destino, o executivo observa que nenhum veículo da empresa sofreu qualquer acidente ao longo do tempo. "O que não quer dizer que estejamos livres disso. Hoje dispomos de processos de execução extremamente eficazes, seguimos à risca todas as orientações e procedimentos que são exigidos pelo Sassmaq, pelos clientes, pelos órgãos de fiscalização e, além de tudo, temos uma política de capacitação dos nossos colaboradores bastante diferenciada. Se ainda assim ocorrer um sinistro, a Expresso Mirassol é uma das poucas empresas que mantém um seguro ambiental que cobre todas as despesas de resgate da carga e com as ações de indenizações por danos ao meio ambien-



A Mirassol tem 10% do faturamento derivados do transporte de produtos perigosos

te", explica o executivo.

A história da Mirassol começa com o transporte de passageiros, em 1939, na cidade de Mirassol, no interior paulista. Com o crescimento da demanda por transporte de carga, a empresa logo percebeu um importante nicho de mercado, ao qual passaria a se dedicar integralmente. Com o início da Segunda Guerra Mundial, a falta de combustível provocou a paralisação das atividades. Em 1941, ao retomar as operações, a Mirassol passou a focar exclusivamente no transporte rodoviário de carga. Desde o início, a empresa sempre teve administração familiar. Os atuais proprietários já são da terceira geração da família.

Em 1947 a transportadora possuía uma frota de oito caminhões da marca Dodge, modelo Studebaker. Faria Júnior conta que atualmente a frota é bastante diversificada, dividida entre veículos porta-contêineres, carretas tipo sider convencionais (planas) e também do tipo vanderléia (com eixos espaçados), carretas tipo grade baixa e graneleiras, carretas tipo sider rebaixadas (high capacity), rodotrens do tipo sider (planos e rebaixados), veículos menores para distribuição urbana – tipo truques, tocos e utilitários – e veículos especiais (madeiros, adaptados com plataformas hidráulicas, tanques e pranchas rebaixadas). Ao todo são aproximadamente 300 veículos tratores e 600 carretas. A movimentação de carga total da empresa é de 300 carretas por dia, com capacidade individual de transporte de 25 toneladas, o que representa algo em torno de 165 mil toneladas por mês, aproximadamente.

MERCADO EM ALTA – Com seis meses de mercado, a novata Cotrag também está em processo de aquisição do selo Sassmaq. A transportadora, que iniciou suas atividades no primeiro semestre deste ano, foi criada pelo Grupo Agecom, dedicado à comercialização de óleos minerais básicos e solventes, além de lubrificantes automotivos



Frota atual da Cotrag é composta por 50 caminhões, 46 dos quais da marca Mercedes

e industriais. De acordo com Antonio Paulucci, diretor Industrial do grupo, a criação de um braço de transportes começou a ser estudada no ano passado. "Sempre tivemos muita dificuldade em conseguir serviços adequados de transporte para os produtos que comercializamos, pois é uma atividade que requer treinamento específico", explica. Ao mesmo tempo, a empresa também espera absorver demandas externas para este tipo de transporte. "Por isso já iniciamos o processo de certificação Sassmaq", comenta o executivo.

Paulucci conta que o nome Cotrag representa a sigla de "companhia de transportes Guerra", sobrenome dos sócios da Agecom. "Planejamos a empresa no final de 2008. Agora, além de transportarmos carga para a Agecom, já temos alguns clientes como a petroleira PDVSA (Petroleo de Venezuela S.A.), a fabricante de óleos agrícolas Iharabras, sediada em Sorocaba (SP), a Promax Bardhal e a Lesil Petrowax. De acordo com o executivo, cerca de 80% das operações da transportadora estão

concentradas na Agecom e os 20% restantes se destinam aos novos clientes. A frota atual é composta por 50 caminhões: 10 são truques (oito Mercedes-Benz e dois Volkswagen) e 40 são carretas para 30 mil toneladas (um Volkswagen, um Volvo e 38 Mercedes-Benz). Os implementos são para transporte de cargas líquidas. A sede da empresa, de 5,7 mil m², está localizada estrategicamente na cidade de Mauá, região metropolitana de São Paulo, para atender todo o território nacional, mas concentrando as principais rotas nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Santa Catarina e Minas Gerais. "No momento estamos estudando a implantação de filiais em dois pontos importantes: na cidade do Rio de Janeiro, próximo à refinaria Duque de Caxias, e na cidade de Betim, Minas Gerais, próximo à refinaria Gabriel Passos. Para o primeiro ano de atividades, a Cotrag estima movimentar 15 mil m³ de carga. Para 2010, o objetivo é mais ousado: a empresa quer crescer 33% e transportar 20 mil m³ de carga.

Longe da crise

Com crescimento de 42% nos últimos cinco anos, a transportadora Plimor dribla a recessão e anuncia a expansão de seu CD de Blumenau para atender à maior movimentação de cargas no polo têxtil catarinense

■ SONIA CRESPO



MESMO DIANTE DA RETRAÇÃO ECONÔMICA que caracterizou tão fortemente o mercado de transporte de cargas nos primeiros seis meses deste ano, a Transportadora Plimor, que concentra suas atividades nas regiões Sul e Sudeste, manteve um equilíbrio no crescimento de suas operações e conseguiu até aumentar as atividades em alguns segmentos, como o setor têxtil, por exemplo. A empresa, com matriz localizada na cidade gaúcha de Farroupilha, mantém forte atuação na região de Blumenau (SC), onde se concentram diversas indústrias têxteis. O surgimento de novos negócios na área permite que a transportadora já projete crescimento de até 30% na movimentação destas cargas nos próximos meses. Para atender tal demanda, os executivos da transportadora anunciaram a

expansão do CD de Blumenau, de 700 m² para 2.184 m².

Julhiano Bortoncello, diretor administrativo e de operações da Plimor e filho do fundador da empresa, Plínio Bortoncello, comenta que se houver necessidade a frota também aumentará. Por enquanto, diz, a empresa manterá apenas o plano de renovação anual da frota, que tem idade média de três anos. "Em julho adquirimos 17 novos caminhões extras-pesados", comenta o executivo. Os caminhões passaram a integrar a frota pesada da empresa e estão utilizados nas linhas de transferência da região Sul e estado de São Paulo. A Plimor dispõe de 260 caminhões próprios, todos Mercedes-Benz, e mais 230 caminhões terceirizados. O forte da empresa se concentra no

transporte de carga de alto valor agregado, como medicamentos, calçados, eletroeletrônicos, cosméticos, têxteis e e-commerce. Ao todo, estima Julhiano Bortoncello, a empresa atende mais de 600 clientes. "Todos esses segmentos apresentam um resultado equilibrado no faturamento total", avalia. Nos últimos cinco anos, a Plimor registrou crescimento de 42%. "Nossa meta para 2009 é expandir o resultado em mais 15%. Já para 2011 e 2012 o percentual de crescimento está previamente estipulado em 10%", divulga o diretor.

UM FUSCA E UM SONHO — Alguns anos de experiência no transporte foram suficientes para que o diretor geral da Plimor, Plínio Bortoncello, decidisse, em 1975, fundar a sua própria transportadora. A maior

adversidade era a falta de dinheiro para investir no negócio. Na época, o seu único patrimônio era um fusca vermelho, ano 1968. O veículo impulsionou a empresa que se expandiu rapidamente.

Plínio Bortoncello já havia percebido que Farroupilha, a cidade onde morava, situada na serra gaúcha, tinha potencial para o segmento de transportes. O município caracteriza-se pela concentração de empresas coureiro-calçadistas, além de malhas e confecções – um polo de expedição no estado do Rio Grande do Sul. Aproveitando a oportunidade de mercado surge a Plimor, como um "braço" para algumas transportadoras na cidade.

A determinação e a vontade de progredir fizeram com que o negócio fosse se expandindo em ritmo surpreendente. As primeiras filiais da empresa foram inauguradas em Novo Hamburgo (RS), a cerca de 80

quilômetros de Farroupilha, e Porto Alegre (RS), distante 110 quilômetros da matriz. Pouco tempo depois, a empresa passou a atender todos os municípios do Rio Grande do Sul e fincou sua bandeira no estado de São Paulo. A abertura dos estados de Santa Catarina e do Paraná foram os passos seguintes. Em 2007, a empresa abriu uma inédita filial internacional, em Buenos Aires, na Argentina. A segunda filial no país iniciou as atividades em junho deste ano, na cidade de Córdoba.

A opção pelo transporte internacional possibilitou a ampliação do número de embarques e a conquista de clientes internacionais. Hoje, a atuação no país resulta no transporte de 700 toneladas mensais. Número este, que na avaliação do coordenador do Mercosul da empresa, Wederson Nazario, deve crescer: O transporte de mercadorias do Brasil para a Ar-

gentina acontece em média em 6 dias úteis. Da coleta a entrega, os clientes têm, através do portal da Plimor, informações em tempo real. "A carga internacional representa algo em torno de 3% de nosso faturamento. Mas o serviço passou a ser uma forma de atender às necessidades de alguns de nossos clientes e fidelizar as operações", explica Julhiano Bortoncello. Com 34 anos de mercado, a Plimor dispõe hoje de 67 unidades nas regiões Sul e Sudeste – seis delas são centros de distribuição instalados em locais estratégicos para garantir agilidade. Três desses prédios – Farroupilha, Novo Hamburgo e Porto Alegre – são próprios. A frota de 260 caminhões próprios cumpre mais de 120 linhas fixas diariamente. Por mês, são rodados cerca de 1,5 milhão de quilômetros, resultando em cerca de 150 mil entregas mensais.

frotaLOG®

Com o Frotalog, você vai perceber que os **bons negócios** começam na **gestão** de sua própria frota.

INFORMAÇÃO CONTÍNUA

- Identificação do condutor
- Tempo e distância percorrida
- Tempo de faixa ideal de RPM
- Tempo de marcha lenta
- Duração de paradas
- Movimentação diária

INFRAÇÕES DO CONDUTOR

- Excesso de velocidade
- Arrancada brusca
- Excesso de rotação
- Freada brusca
- Banguela
- Paradas

RASTREAMENTO

- Cerca Eletrônica
- Filtro de Veículo
- Quadribano
- Dualsincalo
- Envio de Infrações on line



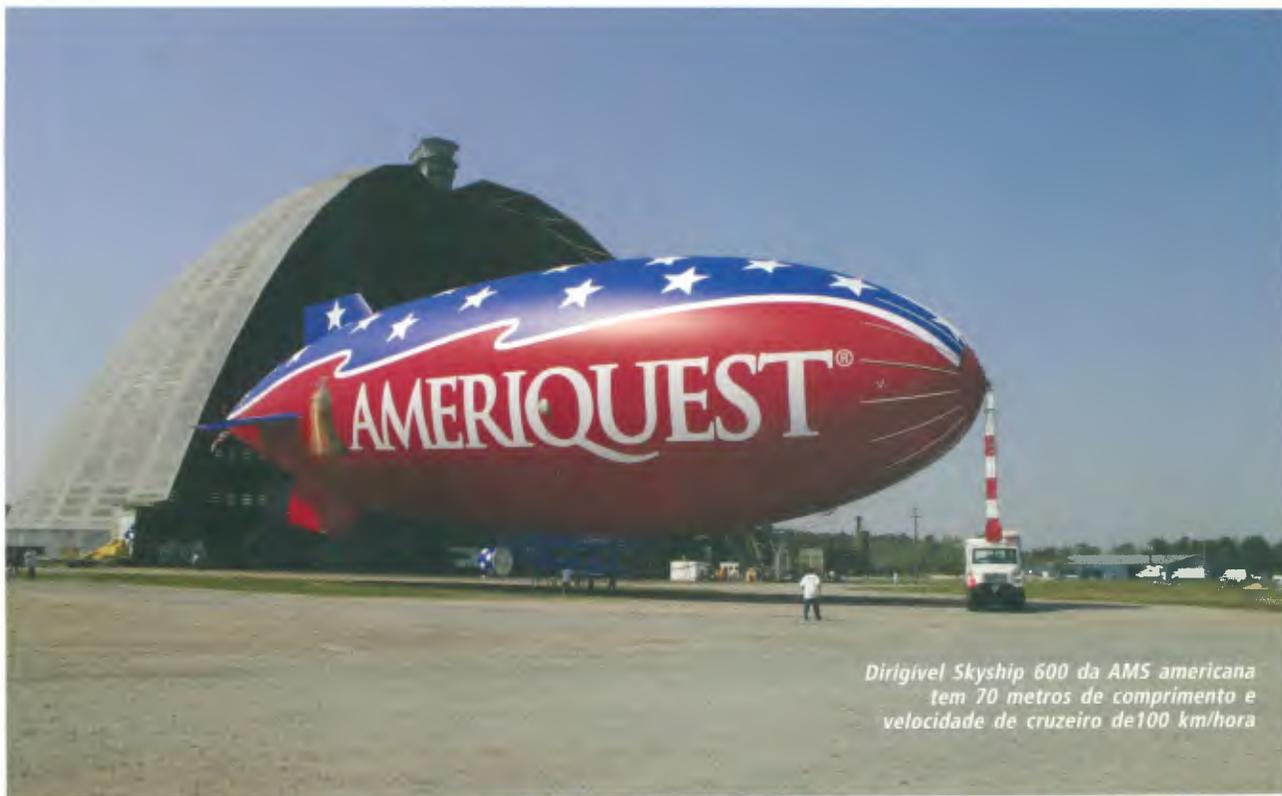
AGILIZE

Soluções Tecnológicas

Produzindo Resultados

AEL
AEROELETRONICA

www.ael.com.br



Dirigível Skyship 600 da AMS americana tem 70 metros de comprimento e velocidade de cruzeiro de 100 km/hora

O voo do dirigível tupiniquim

Consórcio nacional dá os primeiros passos para construir os primeiros protótipos de dirigível brasileiro com a meta de desenvolver aeronaves desse tipo para o transporte de carga a médio prazo

■ GUILHERME ARRUDA

O SONHO DE CONSTRUIR DIRIGÍVEL NO Brasil está deixando de ser sonho, e começa a se materializar pelas mãos da Airship do Brasil, um consórcio nacional formado por três empresas, que usará tecnologia tupiniquim, e também o Projeto Asa Branca, empreendimento da Nordestexport, uma trading, que acaba de firmar parceria de cooperação técnica com o grupo anglo-americano Airship Management Services, Inc. (AMS), para produzir as aeronaves em Recife (PE). Afora a sensível redução de impacto ambiental, o dirigível requer baixo custo de investimento de infraestrutura e é adequada às distâncias continentais. As fundamen-

tações teóricas estão em ressonância com os movimentos que estão surgindo em várias partes do mundo.

Além de servir como um meio alternativo (e complementar), de baixo custo, para o transporte de carga, sua utilização alcança outros segmentos, como ações de segurança pública, marketing, pesquisa, vigilância de fronteira e vôos de cruzeiro em centros urbanos. É necessário, no entanto, controlar a euforia: o dirigível somente terá seu emprego em larga escala quando for explorado em sua plenitude — assim como o etanol — por um país que tenha geopolítica favorável ao seu desenvolvimento.

O projeto da Airship do Brasil vai virar realidade dentro de 60 dias com a montagem de um protótipo para uso indoor operado por controle remoto. A previsão para ver estes "barcos voadores" sobrevoarem os céus, todavia, será daqui a dois anos, quase duas décadas depois de o empresário gaúcho Paulo Vicente Caleffi, diretor da transportadora Bertolini, ter colocado para si o desafio de provar que o dirigível é uma alternativa viável no Brasil. "Com boa manutenção um dirigível tem condições de permanecer no ar por até seis meses, transmitindo sinais por antenas de rádio ou telefonia celular", ressalta uma das vantagens.



MODELO SKYSHIP 600 DA AMS

Parâmetros	Skyship 600
Tempo de entrega	Imediata
Situação da certificação	Certificado
Volume	6.600 m ³
Assentos de passageiros	13
Comprimento (em geral)	70 m
Altura (em geral)	17 m
Grupo moto-propulsor	Twin Lycoming 540
Potência do motor	300 hp
Velocidade máxima	120 km/h
Velocidade de cruzeiro	100 km/h
Autonomia a 70 km/h	13 horas
Autonomia máxima (40 km/h)	21 horas
Comprimento (global)	12,6 m
Largura (global)	3,2 m
Altura livre da cabine principal	7,5 m
Comprimento da cabine principal	3 m
Área de andar na cabine principal	3,2 m
Tripulantes	2
Controles de voo	Cabo
Lavatório	Sim
Cabine da tripulação	Opcional
Bar/salão	Opcional

O cronograma prevê fazer dois modelos de 12 metros de comprimento, ambos teleguiados, e, na sequência, um maior de 20 toneladas. O primeiro protótipo deverá estar concluído no final de agosto; e o segundo finalizado no mês de dezembro. Apesar das muitas insistências, o local onde eles serão montados não é revelado – por questões estratégicas. A construção do de 20 toneladas está previsto para meados de 2011 e poderá ser empregado para outros fins, como uso em comunicações, vigilância, propaganda e transporte de pessoas.

No caso particular da Bertolini, a aplicação do dirigível tem fim ecológico: a intenção é utilizá-lo para remoção de toras de

madeira na região amazônica. Caleffi comenta que a extração de uma única árvore na Amazônia implica a destruição de centenas de outras ao redor, em face de crescimento, e necessidade de abrir estrada até o local do corte. "Nós queremos trabalhar com o sistema de içamento", explica o empresário, referindo-se à Bertolini, empresa da qual é diretor.

Desde 1992 a Transportes Bertolini vem pensando na construção e uso de dirigível no Brasil. As articulações chegaram ao Exército brasileiro que se mostrou receptivo. "Tanto que viajamos mundo afora para conhecer o que se fazia na China, Rússia, Alemanha, Estados Unidos e Canadá. Depois de conhecer a tecnologia existente, a Bertolini firmou parceria com a Mira Transporte e com a Engemix, de São Paulo, e criamos a Airship do Brasil para construir e explorar dirigíveis", diz o empresário.

Na sequência, foram contratados técnicos brasileiros e também firmados convênios com duas universidades brasileiras, cujos nomes Caleffi faz segredo. Neste momento, o grupo prospecta materiais para a construção do primeiro modelo. "Vamos fazer esforço para usar um número significativo de itens nacionais", conta o empresário. "O nosso dirigível terá jeito tupiniquim", faz questão de ressaltar.

Para dar ideia do modelo a ser construído pela Airship, o empresário adianta que há muita similaridade dele com o dirigível da Goodyear – conhecido dos brasileiros. "Pretendemos, obviamente, agregar tecnologias avançadas, como as utilizadas pela Zeppelin, que faz o modelo NT, e no qual a colocação do motor na parte vertical permite giro de 360 graus", diz, acrescentando que, no momento, o maior comprador dos dirigíveis é a própria Bertolini, e que a Airship não terá exclusividade para venda no mercado interno. Se outra empresa quiser locar ou trabalhar em regime de comodato não há problema.

O empresário esquiva-se de dar mais detalhes. Informa que o motor é do tipo con-

POR QUE USAR DIRIGÍVEL

Silencioso e onipresente 24 horas por dia e sete dias por semana. Como instrumento de comando e controle da segurança pública poderá otimizar o emprego de viaturas, helicópteros e embarcações para atendimento ao público em geral.

Equipado com câmeras e outros sensores, tem condições de manter sob permanente vigilância o cidadão e as condições ambientais em tempo real.

Alertará e guiará o socorro tanto para o atendimento a acidentes, assaltos em andamento, movimentos suspeitos, como também a alteração da qualidade do ar respirado, alteração na composição da água e outras atividades que possam ameaçar o meio ambiente – tudo em tempo real.

Os helicópteros, embarcações, viaturas e outros meios de deslocamentos poderão permanecer em posições estratégico-operacionais para pronto emprego, com deslocamento eficaz e eficiência logística.

Os dirigíveis modernos utilizam tecnologia espacial, baixo consumo de energia e são ambientalmente limpos. Custam o mesmo que um helicóptero pequeno, não exige manutenção sofisticada e sua infraestrutura de apoio é mínima.

São mais seguros que os aviões, não caem em condições normais, pois, se os motores pararem, permanecerá flutuando e descerá como um balão. Sua flutuabilidade é proporcionada por um balão com invólucro triplo de kevlar e usa o gás hélio como elemento de sustentação (gás nobre de difícil reação – apaga fogo).

vencional, que não necessita de grande força de propulsão porque é capaz de deslocar grandes massas com pouca energia. Atinge, no máximo, três mil metros de altura e desenvolve velocidade de cruzeiro de 100 km/h. Caleffi diz possuir custo de produção,

mas como os cálculos não estão fechados, por enquanto prefere não falar em números.

Além de proporcionar redução significativa de CO² na atmosfera, outra grande vantagem do dirigível é a ausência de infraestrutura para as operações de pouso e decolagem. Tratando-se dos modelos a serem fabricados pela Airship, Caleffi chama a atenção para a solução inédita que a equipe encontrou e que vai surpreender pela simplicidade. Mais uma vez, porém, ele faz mistério com a finalidade de criar impacto.

A parte referente ao treinamento da tripulação para operar dirigível está bem encaminhada, mas de acordo com o empresário, o tipo de treinamento para este tipo de aeronave é menos exigente do que para aviões a jato e mesmo helicóptero. "É bem mais simples do que parece", diz. A legislação será a mesma em uso na aviação nacional determinadas pela Agência Nacional de Aviação Civil (Anac).

O governo federal não tem conhecimento do projeto da Airship, conta Caleffi, mas ele está convencido de que os órgãos públicos vão demonstrar interesse. Ele informa, por exemplo, que a Agência Financiadora de Projetos (Finep) já aprovou o projeto. "A Finep é um grande parceiro, consegue proporcionar o aporte de engenharia e conhecimento", assinala. O investimento até o momento acumula R\$ 5 milhões.

ANJOS DO AR — "O Brasil é um país ideal para o emprego dos dirigíveis por causa da sua extensão, diversidade populacional, vegetação e topografia, bem como certa estabilidade climática. O dirigível tem as mesmas restrições climáticas de qualquer aeronave", diz José Roberto de Lima Machado, coordenador da Nordestexport, coronel de Infantaria do Exército, e com experiência na área tecnológica e bélica. Ele chama a atenção para o fato de ver esta possibilidade se transformar em algo real, porém, em um horizonte de cinco anos. Machado conhece diversos empresários interessados em utilizar as aeronaves em seus



MODELO ZEPPELIN NT

Parâmetros	LZ NT 07
Tempo de entrega	24 meses
Situação da certificação	Certificado
Volume	8.225 m ³
Assentos de passageiros	2 + 12
Comprimento (em geral)	75 m
Altura (em geral)	17,4 m
Grupo moto-propulsor	3 x Textron Lycoming IO-360
Potência do motor	360 hp
Velocidade máxima	125 km/hora
Velocidade de cruzeiro	100 km/hora
Autonomia a 70 km/h	15 horas
Autonomia máxima (a 40 km/h)	24 horas
Comprimento (global)	75 metros
Largura (global)	19,5 metros
Comprimento da cabine	10,7 metros
Tripulantes	2
Controles de voo	Fly-by-wire
Lavatório	Não
Cabine da tripulação	Não
Bar/salão	Não

negócios, para transporte de madeira, cana-de-açúcar, grãos, entre outras aplicações.

O projeto da Nordestexport conta com parceria da Airship Management Services Inc. (AMS), com sede em Greenwich, Connecticut (EUA), que produz dirigíveis, presta serviços e faz parte da Skycruiser Group. O acordo firmado em abril deste ano dá à empresa brasileira o direito de transferência e representação exclusiva do fabricante. O modelo Skyship 600 deverá ser o primeiro dirigível que a Nordestexport trará para o Brasil para missão de patrulhamento, vigilância e transporte de pequenas cargas (duas toneladas), e autonomia de voo de 12 a 24 horas. Com 70 metros de comprimento, 17 metros de altura e 3 metros de largura, o peso do Skyship 600 gira ao redor de cinco toneladas.

Conforme Machado, os dirigíveis custam em torno de 25% do preço de um avião de igual carga útil. Os brasileiros preveem, no futuro, um dirigível tipo Skytrucker para transporte de 50 toneladas em cinco anos, diz Machado. "O de 50 toneladas deverá custar em torno de US\$ 20 milhões daqui a cinco anos", prevê.

A meta é que os dirigíveis sejam fabricados no Nordeste. Atualmente, Pernambuco é o candidato da hora. "Tudo depende da aceitação popular e aceno do governo local", ressalta Machado, que não descarta outros locais. Ele torce para que a iniciativa possa transformar o Nordeste brasileiro na Região Mundial dos Dirigíveis. A Nordestexport está recebendo propostas de investidores, incluindo estrangeiros.

Visto sob ponto de vista de um transportador que hoje utiliza caminhões, o dirigível é viável economicamente, confirma Machado, mas admite que seja necessário investimento inicial que será recuperado no médio prazo e com grande economia de escala. O modelo de 20 toneladas substitui um caminhão de 20 toneladas ou vários que somem este valor. Há projetos para 60 e 160 toneladas (inglês e russo-francês) para os próximos 5 a 10 anos — projetos em andamento com alguns protótipos voando. A partir de 2020 fala-se em superdirigíveis com capacidade de transatlânticos e megacargueiros.

Com boa dose de ceticismo, todavia, Machado prevê que o Brasil terá dirigíveis aptos para o transporte de cargas somente num prazo médio de cinco anos. "O governo federal é peça fundamental no processo. Não podemos iniciar com alguns poucos dirigíveis. Será necessário todo um sistema que abranja diversas atividades para seu desenvolvimento e consolidação", diz. A Nordestexport vai mostrar um modelo do Skyship 600 na EAER 2009 - Exposição Aeronáutica do Recife, que acontecerá nos dias 10 e 11 de outubro.

COMUNICADO ZATIX AO MERCADO DE TRANSPORTES

A Zatix foi criada há um ano, a partir da associação entre as empresas Omnilink (detentora das marcas Control Loc e Rodosis), Graber Rastreamento e Teletrim Monitoramento. Agora, a Zatix anuncia a conclusão de mais uma etapa do seu processo de integração. Um processo que resulta na maior e mais completa empresa do mercado de rastreamento telemetria e logística de veículos nos segmentos de transporte de carga e na proteção do casco, seja para veículos de passeio, caminhões ou motos.

Visando garantir a qualidade da nossa operação, todo o processo de integração foi realizado a partir de estudos e pesquisas em diversos segmentos, levando-se em conta, entre outros aspectos, atributos de marca como inovação, segurança, identificação com produto e qualidade nos serviços. Para isso, mais de mil entrevistas foram realizadas em diferentes mercados.

Neste novo cenário, a Zatix confirma sua organização como estrutura empresarial e, com sua expertise em diversas áreas do mercado, passará agora a atuar com apenas duas marcas: Graber Rastreamento, para o segmento de proteção de veículos de passeio, motos e frotas de serviço, e Omnilink, com produtos e serviços voltados ao transporte de cargas.

Vale ressaltar que, a partir de agora, todos os produtos e serviços Omnilink, Control Loc e Rodosis serão mantidos, porém unificados sob uma única marca: Omnilink. E, com essa marca, atuaremos em todo o mercado de soluções para gerenciamento, logística e telemetria de frotas de transporte de carga.

Na certeza de que as oportunidades de negócio se ampliam e se consolidam ainda mais, queremos reforçar a importância da relação mantida com todo o mercado de transportes e da confiança depositada em nossos serviços.



A inovação é a nossa estrada.



Todo mundo vai tranquilo.



XV **Fórum**
Internacional de
Logística

Expo.Logística 2009
Feira de Produtos, Serviços e Soluções

Rio de Janeiro

14 e 15 8h às 19h | 16 8h às 18h30

de setembro de 2009

Hotel InterContinental

Av. Aquarela do Brasil, 75 - São Conrado

Visite a **Expo.Logística Rio**,
o principal ponto de encontro anual dos
executivos de logística e supply chain.

- Feira integrada ao Fórum Internacional de Logística, realizada pelo Instituto ILOS
- Mais conceituado evento de logística e supply chain do país

SETORES EXPOSITORES

- Automação • Comércio Exterior • Consultorias de Logística/ Supply Chain • Fornecedores de máquinas e equipamentos
- Gerenciamento de Risco • Transportes • Armazenagem
- Distribuição • Prestadores de Serviço Logístico (outros)
- Seguradoras (carga/operações) • Suprimentos
- Tecnologia da Informação e Comunicação

Faça seu pré-credenciamento para a feira em:

www.expologistica.com.br

Inscriva-se para o fórum em www.ilos.com.br

Informações: (21) 3035-3100 | (11) 3044-4410 | expologistica@fagga.com.br

Patrocinio



Realização



Promoção e
Organização



Transportadora
Aérea Oficial



Agência de
Viagens Oficial





Uma retomada gradual

Setor aéreo já começa a retomar volumes de carga perdidos no ápice da crise neste ano



TAP Cargo: volume de carga de exportação registrou queda de 24% no período janeiro-julho

O MERCADO DE CARGA AÉREA É O TERMÔmetro do comércio global, definem os executivos do setor. Os números da Secretaria de Comércio Exterior (Secex) ratificam a afirmação e confirmam que o modal foi afetado pela crise econômica internacional. Entre janeiro e julho deste ano, as importações brasileiras por via aérea somaram US\$ 14,61 bilhões – uma queda de 24% em relação ao apurado nos mesmos meses de 2008 (US\$ 19,28 bilhões). Nas exportações, a redução foi de 22% – passou de US\$ 5,88 bilhões para US\$ 4,58 bilhões, considerando idêntico período.

"O volume de carga transportado pelo modal aéreo ainda está sob forte impacto da crise financeira mundial, mas notamos uma retomada gradual, se bem que lenta, dos volumes transportados a partir de abril", diz diretor de carga da TAP Cargo para o Brasil, Pedro Mendes.

"No caso do Brasil já sentimos uma retomada tanto nas importações como nas exportações, o que nos leva a acreditar que conseguiremos fechar 2009 com valores próximos aos de 2008. Esta retomada deve refletir em um 2010 mais auspicioso", diz o executivo da companhia portuguesa.

Ele exemplifica a diferença da situação do mercado brasileiro entre os demais por intermédio de números. Entre janeiro e julho deste ano a TAP transportou 7,8 milhões de quilos em produtos de exportações brasileiras, uma queda de 24% em relação ao mesmo período de 2008. Já no tráfego global movimentou 34,5 milhões de quilos, uma queda de 28% em relação ao mesmo período do ano passado.

"Os resultados foram impactados por quedas significativas nas exportações de mercados importantes, como Alemanha,

Inglaterra e Estados Unidos, onde a redução nos volumes transportados superou 40%, com reflexo direto da maior intensidade da crise nestes países. Antes da eclosão da crise, prevíamos para 2009 transportar 110 milhões de quilos, mas face aos resultados do primeiro semestre estamos revendo nossa projeção para números próximos aos de 2008 (92 milhões de quilos)".

OPERAÇÕES AMPLIADAS – A situação já começa a mudar no Brasil. Desde o começo de julho, a Lufthansa Cargo opera voos cargueiros diários entre o Brasil, com seis frequências semanais de Campinas (Viracopos) e uma frequência de Curitiba a Frankfurt, na Alemanha. Até então eram três voos por semana. A decisão foi motivada pela demanda do mercado brasileiro, principalmente na importação. A Lufthansa Cargo oferece mais duas frequências de Campinas para Buenos Aires, e mais sete frequências em aviões de passageiros entre São Paulo e Frankfurt e também cinco voos semanais entre São Paulo e a cidade alemã de Munique. Neste mês, a Lufthansa Cargo no Brasil também passa atender a cidade de Curitiba com dois voos semanais.

"Foram encostados alguns aviões rapidamente para nos alinharmos à queda da demanda e reduzirmos o custo operacional. O mais importante é que a empresa não enxugou a malha e na verdade até está incluindo novas rotas. Antes as operações eram somente no Brasil e agora incluem a América do Sul", afirma Cleverton Vighy, gerente de vendas da Lufthansa Cargo.

A ABSA Cargo Airline, empresa de carga aérea de bandeira brasileira, também ampliou suas operações internacionais. A companhia lançou em junho uma rota Viracopos-Ezeiza-Santiago com voos diretos para a Argentina, facilitando o comércio com aquele país, importante parceiro comercial do Brasil. Serão inicialmente



dois voos semanais, às segundas e quintas-feiras, partindo do aeroporto internacional de Viracopos, mas a expectativa da direção da ABSA Cargo é aumentar o número de frequências para três ainda no segundo semestre do ano.

A principal novidade é que essa rota será operada com um B777F, cargueiro da nova geração, projetado para ter maior capacidade, eficiência e autonomia de voo em sua categoria no mundo. "Com essa nova rota, estamos oferecendo ao mercado um novo destino (Argentina) com uma aeronave capaz de transportar até 106 toneladas e, ao mesmo tempo, duplicando a oferta para Santiago, atualmente operada com nossos B767-300F, que têm capacidade para carregar até 57 toneladas de carga", assinalou o diretor executivo da empresa, Pablo Navarrete.

O Boeing 777F que vai operar nessa rota é o primeiro, de um conjunto de quatro recebidos pela LAN Cargo, parceira da ABSA na aliança estratégica que a empresa brasileira integra junto com a MAS Air (México). Essa aliança operacional, que garante à ABSA ser o agente de vendas exclusivo das duas empresas no Brasil e contar com o apoio operacional de ambas nos destinos internacionais de suas aeronaves próprias, permite à companhia de carga brasileira trabalhar com uma malha mais extensa.

DOMÉSTICO MENOS AFETADO – A realização de parcerias também foi uma estratégia adotada pela TAM Cargo. O diretor da companhia, Carlos Amodeo, diz que a empresa não precisou modificar o portfólio de serviços. "Quanto à abrangência, na realidade tivemos um aumento significativo de destinos atendidos em virtude das parcerias firmadas com várias companhias aéreas para o transporte de cargas", diz Amodeo. Em abril passado, por exemplo, a empresa firmou parceria com TAP. Ainda assim, o executivo reconhece que a redução da atividade econômica mundial impactou principalmente o

nosso mercado internacional.

De acordo com o diretor de cargas da Gollog (braço logístico da Gol), Cyro Lavarello, a queda do volume no mercado internacional, especialmente das exportações, foi maior que no doméstico. "O mercado de autopeças exemplifica esse resultado. Enquanto as exportações caíram, as vendas no mercado doméstico foram mantidas graças à redução do IPI. Não podemos esquecer que o mercado de carga depende apenas da demanda. No caso de passageiros, é possível abaixar tarifas para ampliar as vendas.

Ainda assim, conforme o executivo, é o mercado de passageiros que define as operações. Devido à forte pandemia da gripe suína nos países vizinhos, especialmente Argentina e Chile, caiu a venda de bilhetes e a empresa precisou retirar alguns voos de operação.

Segundo Lavarello, há um otimismo no mercado de que o último trimestre de 2009 seja melhor que o de 2008. "Além disso, é natural o aumento do volume nesta época em virtude do Natal", diz.

REDUÇÃO GLOBAL

De acordo com informações da IATA (International Air Transport Association), a perda global pode atingir US\$ 9 bilhões em 2009. A instituição, que representa 230 companhias de todo o mundo, prevê uma queda da demanda de carga aérea de aproximadamente 17% neste ano, já que as empresas devem transportar 33,3 milhões de toneladas, ante os 40,1 milhões de toneladas no ano passado.

"Após 11 de Setembro, a receita caiu 7%. Foram necessários três anos para recuperar essa perda. E agora nosso futuro depende de uma reformulação de parceiros, governantes e empresas", declarou o diretor geral e CEO da IATA, Giovanni Bisignani.

NOVOS SERVIÇOS – Uma das estratégias das empresas do setor é o lançamento de serviços cada vez mais específicos. Apostando no crescimento do mercado doméstico de encomendas fracionadas, a Gollog lançou no primeiro semestre uma nova linha de serviços no segmento de cargas expressas, com entregas em tempos definidos em sua ampla área de distribuição. O portfólio dos novos produtos – Gollog Próximo Voo, Gollog Express, Gollog Dez Horas e Gollog Doc – visa atender a diferentes necessidades específicas do mercado, principalmente o corporativo.

A United Cargo, divisão de transporte de cargas da americana United Airlines, também passou a oferecer um serviço chamado Temp Control, orientado para o embarque de produtos farmacêuticos e de tratamento de saúde que precisam de controles rígidos de temperatura e acompanhamento cuidadoso durante a viagem. São oferecidas três variações de temperatura. Para isso, a United Cargo trabalha em conjunto com a Envirotainer, empresa fornecedora de embalagens para transporte com temperatura controlada. De acordo com o gerente de vendas de cargas da United Airlines, Luiz Fernando Costa, há demanda desse tipo de carga no Brasil, pois quinzenalmente são movimentados contêineres para os Estados Unidos.

A companhia americana, também conduzida pelo mercado de passageiros, não precisou retirar voos de operação, embora tenha apresentado queda de 22% na movimentação quando se compara o primeiro semestre de 2008 (2.825 toneladas) com o mesmo período de 2009 (2.172 toneladas). "Na exportação, houve queda das matérias para a indústria automotiva (autopartes), têxteis e perecíveis (papias) devido às chuvas, fator que comprometeu a qualidade do produto. Na importação, as empresas procuraram equilibrar estoques, considerando o câmbio mais atrativo", conclui o executivo.

CURSOS TÉCNICOS, FERRAMENTAS PARA GESTÃO DE NEGÓCIOS.

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

09 de Dezembro de 2009

CÁLCULO DE CUSTOS OPERACIONAIS PARA FROTAS DE VEÍCULOS

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

Programa

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

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

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 360,00

Agenda:	Início	8h30
	Coffee Break	10h00 - 11h15
	Almoço	12h00 - 13h00
	Coffee break	15h30 - 15h45
	Término	17h30

10 de Dezembro de 2009

LOGÍSTICA NA MANUTENÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

Programa:

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

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 360,00

Agenda:	Início	8h30
	Coffee Break	10h00 - 11h15
	Almoço	12h00 - 13h00
	Coffee break	15h30 - 15h45
	Término	17h30

11 de Dezembro de 2009

PLANEJAMENTO NA FORMAÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

Programa:

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

Valor da inscrição: R\$ 360,00

Agenda:	Início	8h30
	Coffee Break	10h00 - 11h15
	Almoço	12h00 - 13h00
	Coffee break	15h30 - 15h45
	Término	17h30

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

Para mais informações ligue: **11-5096-8104** ou pelo e-mail: sabrina@otmeditora.com.br

O Instrutor:



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

Público:

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

Local:



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

ORGANIZACÃO:



REALIZAÇÃO:



INFORMAÇÕES:

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

De volta à normalidade

O setor de autopeças começa a retomar a normalidade após um primeiro semestre de retração tanto no mercado nacional como internacional e já vislumbra novo crescimento no início do próximo ano

■ SONIA MORAES

COM ESTRUTURA MAIS ENXUTA E menor volume de produção, a indústria de autopeças já começa retomar a normalidade nas suas fábricas do Brasil. Enquanto algumas empresas centralizam suas estratégias no mercado de reposição, outras apostam na inovação dos seus produtos para voltar a crescer e, assim, superar o forte impacto causado pela crise financeira mundial.

A Suspensys, joint venture entre a Randon Participações e a americana ArvinMeritor, conclui neste ano o investimento de R\$ 90 milhões acumulados nos últimos cinco anos para a sua fábrica de Caxias do Sul (RS) e já prepara o novo plano plurianual de 2010 a 2014, que será aplicado na expansão e atualização do seu parque industrial e inovação tecnológica dos novos produtos. "Já temos 120 projetos em desenvolvimento, que vai de um simples produto até suspensões completas", afirmou Alexandre Gazzi, diretor executivo da Suspensys. "Além de projetos modulares, estamos criando suspensões mais leves e resistentes, que garantem maior economia de combustível e redução de custos".

A subsidiária brasileira da BorgWarner, fabricante de turbocompressores, se prepara para produzir na sua fábrica de Campinas, no interior de São Paulo, um novo turbo R2S, depois de receber recentemente da sua matriz, nos Estados Unidos, a aprovação para investir US\$ 4 milhões no Brasil. "Vamos aplicar esta quantia também no desenvolvimento de outros produtos e em tecnologia



de processos", declarou Arnaldo Iezzi, diretor-geral da empresa no Brasil.

Segundo Iezzi, o novo turbo R2S vai atender uma grande montadora de caminhão do Brasil. "A confecção dos protótipos começa em 2010 e o início da produção está previsto para 2011". O grande diferencial deste turbo em relação ao modelo convencional é que oferece maior economia de combustível e redução de emissões de poluentes.

É a primeira vez que a BorgWarner produzirá o novo turbo R2S de dois estágios para aplicação local. Este mesmo modelo que a empresa já faz na sua fábrica de Campinas segue para o exterior, para atender a Navistar, fabricante de caminhões nos Estados Unidos.

INOVAÇÃO E CONFIANÇA – Mesmo com um ritmo de produção 10% abaixo de 2008,

a Johnson Controls se mantém confiante na recuperação dos seus negócios no Brasil e no exterior. Além de contratar novos funcionários para cumprir uma jornada em quatro turnos, durante sete dias da semana, a empresa confirmou novos investimentos para o Brasil.

Para colocar em operação um novo processo de fabricação de baterias e adequar a filial brasileira ao nível tecnológico das fábricas dos Estados Unidos e da Europa, a Johnson Controls vai aplicar neste ano US\$ 20 milhões no País. "Os novos equipamentos trazidos dos Estados Unidos acabaram de chegar a Sorocaba. Além de aumentar os negócios no Brasil, habilitará a subsidiária brasileira a crescer também em outras regiões", afirmou Alex Pacheco, diretor de vendas para equipamentos originais na América do Sul. "Isso abrirá oportunidade para exportação, pois com a produção da bateria especial a empresa poderá equipar também os micros veículos híbridos, que estão sendo desenvolvidos em todo o mundo para reduzir as emissões de poluentes".

A estimativa da Johnson Controls é de produzir neste ano 6 milhões de baterias automotivas, 13% para veículos pesados e o restante para automóveis. Do volume total, 30% vão direto para as montadoras e os 70% restantes para o mercado de reposição. O volume para motocicletas chegará a 1,4 milhão de unidades. Já o faturamento da empresa deverá reduzir em 25% neste ano, por causa da queda nas exportações.

De US\$ 400 milhões registrados em 2008, cairá para US\$ 300 milhões em 2009. "A Argentina e o Chile, nossos principais mercados, sofreram muito com a crise, mas já estão retomando gradativamente os negócios. A tendência de recuperação é positiva, mas vai demorar pelo menos uns dois anos para normalizar a situação", disse Pacheco.

O mercado de veículos pesados, o qual a Johnson Controls divide em três segmentos – caminhões, ônibus e agrícola – a estimativa de Pacheco é que não se recupere neste ano. "A retomada deverá demorar um ano, será gradual e num ritmo menos acelerado do que o mercado de automóveis, pois é um setor que depende mais do desempenho econômico do País", observou o diretor da empresa.

No segmento de veículos comerciais a Johnson Controls tem 75% de participação. "Apesar de os veículos pesados representarem 13% da produção total de baterias, mas a participação no faturamento é maior, já que o custo do produto é superior ao modelo que equipa os automóveis", comentou Pacheco. Para os veículos pesados a Johnson Controls oferece a bateria Heliar Frota, que tem maior durabilidade que os modelos convencionais. Hoje a empresa emprega 1.020 pessoas na sua unidade industrial, ante 1.089 pessoas que mantinha em 2008.

CONFIANÇA NO BRASIL – Para o diretor-geral da BorgWarner, a decisão da matriz em manter os investimentos no Brasil, mesmo em uma fase de incertezas, demonstra a confiança que companhia tem no País. "O momento atual ainda é muito difícil, mas o futuro é promissor e a entrada em vigor da lei de emissões deverá ativar os negócios da empresa", comentou Arnaldo Iezzi.

Apesar da queda de 19,4% nas vendas de caminhões de janeiro a junho deste ano no mercado brasileiro em relação ao primeiro semestre de 2008 (de 57.265 para 46.183 unidades) e da redução de 67,5% nas exportações no período (de 18.651 para 6.056 unidades), mesmo assim o diretor-



Vicari, da Honeywell: expectativa de fechar o ano com queda de 10% nas vendas

geral da BorgWarner ainda trabalha com a perspectiva de retomada do setor no segundo semestre deste ano. "A redução das taxas de juros e a extensão dos prazos para financiamento de veículos comerciais deverão estimular o mercado de caminhões nos próximos meses, mas a retomada será lenta, pois ainda há muitas incertezas. Acredito numa melhora a partir de 2010, com uma estimativa inicial de crescimento de até 5% sobre 2009", previu Arnaldo Iezzi.

Em razão da queda expressiva das vendas de caminhões no Brasil e no exterior, a BorgWarner já revisou suas metas para 2009 e prevê uma redução de 30% nos volumes de produção neste ano, em relação a 2008, para 180 mil unidades de turbocompressores e 120 mil unidades de embreagens viscosas. O faturamento da companhia no Brasil também seguirá o mesmo índice de queda e deverá atingir R\$ 200 milhões em 2009. "Tivemos que ajustar rapidamente o nível de estoque para se adequar à nova demanda por veículos comerciais no mundo e o desafio agora é garantir os investimentos futuros. Para isso, estamos atentos ao caixa, ao controle dos estoques e à carteira de recebíveis. Temos que acompanhar tudo isso diariamente", ressaltou o diretor-geral da BorgWarner.

Iezzi destacou que, além do Brasil, a estratégia da BorgWarner é continuar investindo também em outras filiais que o grupo tem no mundo. Além da Polônia,

onde inaugurou a sua fábrica em dezembro de 2008, a companhia também direciona sua atenção para a China. No mercado chinês, onde mantém uma joint venture com a China Automotive Development United Investment Company, a empresa inaugurou a primeira fase de sua fábrica na cidade de Dailan, no nordeste chinês. Esta unidade industrial estará pronta em 2011 e produzirá módulos de transmissão com embreagem dupla.

Em parceria com fabricantes de transmissões e de veículos mundiais, a BorgWarner está trabalhando atualmente em 25 diferentes programas e projeta que o uso de sua tecnologia de embreagem dupla seja quadruplicado até 2014 e alcance 3 milhões de unidades. "O foco da empresa é dar continuidade à criação de produtos novos que atendam à nova legislação de emissões Euro 5 na Europa e P7 no Brasil", disse Iezzi.

REFORÇO NA REPOSIÇÃO – A Honeywell do Brasil, subsidiária da fabricante americana que produz turbocompressores Garrett, decidiu reforçar sua atuação no mercado de reposição na tentativa de ampliar sua presença em toda a América do Sul, para compensar a retração do mercado de caminhões. "Além das cidades do interior de São Paulo e dos estados de Minas Gerais, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná e Paraíba, já visitamos neste ano a Argentina, o Chile e o Peru", informou José Rubens Vicari, diretor-geral da empresa no Brasil.

A intenção da Honeywell é ampliar o número de postos de serviços em todo o país para estar mais próxima dos seus clientes. "Hoje temos 200 postos de atendimento espalhados por todo o Brasil e queremos destacar 15 lojas para serviços padrão. Esses postos de serviços terão ligação direta com a fábrica de Guarulhos para fazer um serviço de pós-venda diferenciado e assim daremos cobertura em todo o território nacional", afirmou Vicari.

De todos os segmentos onde a Honeywell está presente, o de reposição também reduziu o volume de negócios neste ano e, por isso, a empresa teve que ajustar seus estoques por causa da crise. "Mas neste mercado o impacto foi menor e a nossa expectativa é de fechar o ano com queda de 10% nas vendas, porque sem cargas para entregar as transportadoras também estão suspendendo a manu-



Linha de montagem da Honeywell: 180 mil turbos Garrett neste ano

tenção nos seus veículos já que possuem ociosidade na frota", acrescentou Vicari.

Para se manter ativa no mercado brasileiro de caminhões, que ainda não recuperou suas vendas, a Honeywell que já havia retomado a normalidade na sua fábrica de Guarulhos, na Grande São Paulo, após ter concluído os ajustes, não conseguiu evitar mais demissões em junho deste ano. Os investimentos, já bastante reduzidos, ficaram restritos apenas para aplicação em novos produtos e maquinários. "É provável que no último trimestre deste

ano o mercado de caminhões fique melhor, mas mesmo assim os negócios ficarão 15% abaixo de 2008 e no ano todo o mercado de caminhão deverá ficar com volume 20% inferior a 2008", previu Vicari.

A Honeywell deverá fechar 2009 com a produção de 180 mil turbos, volume 18% menor que as 220 unidades fabricadas em 2008. O faturamento da empresa no Brasil, que em 2008 foi de US\$ 70 milhões, deverá cair 21% para US\$ 55 milhões em 2009. Mesmo com a retração no volume de negócios, o Brasil ainda está em condições me-

lhores que os Estados Unidos e a Europa, segundo Vicari. "A matriz ainda considera que o mercado brasileiro tem potencial e está entre a China e a Índia no ranking de crescimento", disse o diretor-geral da Honeywell.

Apesar da queda expressiva nas exportações de caminhões, a Honeywell já verifica certa estabilidade nas compras das montadoras. "As empresas pararam de ajustar para baixo seus pedidos, mas a recupera-

ção ainda está lenta e isso ainda causa preocupação", comentou Vicari.

A Suspensys também já constata certa melhora nos negócios no segundo semestre. "As encomendas pararam de cair e algumas montadoras até pediram que aumentássemos entre 5% a 8% o nosso volume de produção, o que demonstra uma pequena recuperação no setor e anima toda a companhia", disse Alexandre Gazzi.

Com 1.250 funcionários, a Suspensys está no limite da flexibilização na jornada de trabalho que vem sendo cumprida em um turno e meio. "Mas se o mercado brasileiro crescer rapidamente, em cerca de 50% em seis meses, por exemplo, a empresa está preparada para atender uma grande demanda", afirmou Gazzi.

Além das vendas diretas para as montadoras, a Suspensys também está atenta ao mercado de reposição. "Temos um pavilhão de 3.000 m² e investimentos de R\$ 6 milhões realizados em 2008 para crescer fortemente na reposição. Nossa expectativa é dobrar o faturamento até 2013, com a expansão também neste mercado", acrescentou Gazzi.

A expectativa do diretor executivo da Suspensys é que, com a lei de inspeção veicular e a renovação de frota de veículos no País, o mercado brasileiro de reposição se especialize. Segundo Gazzi, "a concorrência desleal e sem controle neste mercado

Faturamento do setor caiu 25% no primeiro semestre

O déficit do setor de autopeças totalizou US\$ 997 milhões no acumulado de janeiro a junho de 2009. Este valor representa um crescimento de 7,6% em relação a igual período do ano passado, quando o saldo comercial ficou negativo em US\$ 926 milhões, segundo dados preliminares divulgados pelo Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipecas).

Apesar da redução de 36,3% nas importações provenientes de 117 países, o resultado desta transação comercial superou em US\$ 1 bilhão as exportações, com o total de US\$ 3,8 bilhões. Segundo o Sindipecas, de janeiro a junho foram exporta-

dos para 163 países US\$ 2,8 bilhões, uma queda de 44,4% em comparação com o mesmo período de 2008.

Os dados preliminares indicam que o faturamento do setor de autopeças no acumulado de janeiro a junho de 2009, em reais deflacionados, foi 24,8% inferior ao mesmo período de 2008. As vendas diretas para as montadoras representaram 72% do faturamento total. O mercado de reposição contribuiu com 13%, as exportações com 10% e as transações intersetorial com 5%. O número de empregados, que em janeiro deste ano era de 203,4 mil pessoas, caiu para 196 mil em junho deste ano.

Autolife, há mais de 10 anos tratando Segurança com muita Seriedade.
Blindagem Executiva, Transporte de Valores e Veículos Anti-motim e agora...

...para transportar toda essa experiência até você,
com segurança,
só na carroceria de um Caminhão Blindado Autolife!

LGGF

BLINDAGEM NÃO É MODA!

A segurança de seus funcionários
e a garantia da carga entregue no destino,
compensam seus investimentos.

BLINDAGEM BARATA É IRRESPONSABILIDADE!

A garantia do investimento feito
é a maior segurança para seus negócios.

VANTAGENS

Redução seguro da carga
Redução do risco de roubo
Substitui a escolta em alguns casos
Diferencial comercial junto ao cliente



Blindagem NÍVELI III-A

- Composta de aço inox e manta balística
- Teto e portas em Manta
- Colunas e assoalho em aço inox
- Resistente a disparos de pistolas calibre 9mm até Magnum 44
- Vidros blindados de 21 mm de espessura
- Over lap nas portas
- Sirene e comunicador de 2 vias
- Peso estimado 150 Kg



www.autolife.com.br - (11) 4448.1108

Venha visitar a nossa fábrica e garanta a segurança do seu negócio.

prejudica a atuação das empresas”.

O diretor executivo da Suspensys lembra que em 2008 o resultado da empresa foi excepcional, fora dos padrões normais, e o faturamento líquido atingiu R\$ 840 milhões. “Em 2009 o faturamento terá uma queda de 30% porque a crise também bateu na gente. Mas no Brasil a dificuldade ainda é menor do que na Europa onde o mercado automotivo teve uma retração de 70%”, observou Gazzi.

Do resultado total do Grupo Randon, a Suspensys participa com 20%. Com a produção de suspensões e eixos para veículos comerciais, a empresa fornece para as montadoras de caminhões e ônibus e implementos rodoviários, e exporta 5% da sua produção. “Esse é um mercado em que também queremos crescer. Através do nosso sócio a ArvinMeritor pretendemos recuperar as exportações na América do Sul, nos países do Nafta e na Europa pois, apesar de o mercado europeu estar ruim, acreditamos que vai voltar a crescer, não ficará assim para sempre”, disse Gazzi.

A Dana, subsidiária brasileira da fabricante americana de componentes para o setor automotivo, acredita que a recuperação do mercado brasileiro começará somente a partir do primeiro semestre de 2010. “Mesmo que o nível de produção da indústria automobilística cresça até o final deste ano não será possível repor as perdas expressivas do início de 2009. O setor vem tendo grande suporte do governo. As políticas estão sendo conduzidas para que o mercado se restabeleça, mas não haverá tempo para uma virada”, afirmou Paulo Nunes, vice-presidente de desenvolvimento de negócios da Dana para a América do Sul.

As exportações para a Europa e os Estados Unidos, que tradicionalmente contribuíam com 30% ao faturamento da empresa, praticamente “desapareceram”, segundo o vice-presidente da Dana. “Por causa dessa forte redução dos embarques a empresa operou com 50% da sua capacidade no primeiro semestre de 2009, pois

tínhamos um turno dedicado somente para as vendas ao exterior”, comentou Nunes.

Segundo o vice-presidente da Dana, os negócios nos meses de abril, maio e junho tiveram um desempenho melhor, mas ficou abaixo do esperado. “No Brasil percebemos uma melhora, com os principais clientes aumentando os volumes de pedidos, e ainda temos perspectiva de crescimento com maior oportunidade de crédito e custo menor com financiamento. Mas no exterior a situação ainda está muito nebulosa”.

RESTRUTURAÇÃO DE NEGÓCIOS – Depois de se desfazer de alguns negócios, a Dana decidiu centralizar suas estratégias nas atividades que possui maior know how — os produtos de força, como sistemas de eixos cardãs, de eixos diferenciais, estrutura de chassis e componentes de motor, que oferecem maior oportunidade para a empresa realizar novos investimentos.

No Brasil a reestruturação mundial da Dana envolveu a venda da divisão de bombas de combustível, instalada em Diadema, no ABC paulista, para a americana Melling do Brasil em fevereiro de 2008, e as divisões Perfect Circle e Glacier Vandervel, que fazem anéis de pistão instalada em Gravataí, no Rio Grande do Sul, para a alemã Mahle Metal Leve em dezembro de 2006.

De toda a sua produção no País, 80% vão para as montadoras de veículos comerciais e 20% para as fabricantes de automóveis. “A perda das exportações pelas montadoras de caminhões afetou muito a empresa no Brasil. Com a crise e a falta de confiança, muitos empresários adiaram as compras de caminhões e a retomada está devagar”, destacou Nunes.

Por causa da retração dos negócios no mercado brasileiro e no exterior, a Dana também teve que se ajustar à nova realidade. Além de reduzir sua jornada de trabalho para um turno e meio, a empresa também adiou os investimentos para 2010, quando iniciará a produção de novos produtos. Neste ano a empresa con-

cluiu um ciclo de investimentos que começou em 2007 e foram aplicados na modernização das operações e em novos processos. O aumento de capacidade de suas fábricas foi suspenso em virtude da retração do mercado automotivo em todo o mundo. “A grande diferença desta crise em comparação com as anteriores é que esta crise é globalizada, pois atingiu os negócios da empresa no Brasil e no exterior. Mas estamos esperando uma reação dos Estados Unidos”, disse Nunes.

Para o mercado americano a Dana envia componentes de eixos cardãs, de eixos diferenciais, de suspensões, conjuntos e subconjuntos. “As portas se fecharam no exterior e acumulamos muitos estoques”, afirmou o vice-presidente da Dana.

Com a melhora no volume de estoques de veículos, as montadoras vão retomar a produção. “A agricultura começará a dar bons resultados até o final do ano e os investimentos do governo no Programa de Crescimento (PAC) deverão ativar vários setores. Diante deste cenário um pouco mais otimista a nossa previsão é de fechar 2009 com queda de 30% na produção em relação a 2008. Não é um bom resultado, mas ainda é melhor que o primeiro semestre, quando fechamos com retração de 50% em relação ao mesmo período de 2008”, ressaltou Nunes.

No Brasil a Dana mantém várias divisões. Quatro estão localizadas em Gravataí (RS) — eixos cardãs, forjaria, vedação e sistemas fora-de-estrada. Duas estão em Sorocaba (SP) — eixos cardãs, eixos diferenciais e leves. Outras duas divisões estão em Diadema (SP) — forjaria e componentes de suspensão. Há ainda uma divisão em Osasco (SP) e Campo Largo (PR). A subsidiária brasileira da Dana contribui com 12% aos resultados globais do grupo americano. Há oito anos contribuía com 5%. Em 2007, a Dana faturou na América do Sul US\$ 500 milhões e o Brasil contribuiu com 75% aos resultados. ■

ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS

GESTÃO DE FROTAS em 16 horas de treinamento

19 e 20 de novembro de 2009

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

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

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

CURSOS OTM, UMA AULA DE BONS NEGÓCIOS.

Para mais informações ligue:

11-5096-8104

ou pelo e-mail:

sabrina@otmeditora.com.br

OS TÓPICOS ABORDADOS

MANUTENÇÃO DE FROTA

Sistema de manutenção
Oficinas de manutenção
Custos de oficinas de manutenção

CUSTOS OPERACIONAIS DE VEÍCULOS

Classificação dos clientes

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

sistemas de controle

PLANEJAMENTO DE RENOVAÇÃO DE FROTA

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

A AGENDA

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

PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 650,00

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

INFORMAÇÕES GERAIS

INCLUSOS:

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

FORMAS DE PAGAMENTO:

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

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

SUBSTITUIÇÃO:

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

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

DADOS DO REALIZADOR:
Marcelo Fontana Promoções Ltda.

Av. Vereador José Diniz, 3.300
Cj. 702 - Campo Belo
CEP 04604-006 - São Paulo - SP

CNPJ: 04.128.227/0001-78
I.E. Isento - I. Municipal 21563
PABX (11) 5096.8104

e-mail:
sabrina@otmeditora.com.br

O INSTRUTOR



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

O LOCAL



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

ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



INFORMAÇÕES:

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

Como calcular preços rentáveis para o transporte.

28 de novembro de 2009



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

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

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

O INSTRUCTOR



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

OS TÓPICOS ABORDADOS

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

A AGENDA

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

O LOCAL



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

PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 360,00

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

INFORMAÇÕES GERAIS

Inclusos:

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

Formas de Pagamento:

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

do número do seu cartão).

Cheque Nominal:
no Local do evento.

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

Substituição:

O Titular da inscrição poderá

indicar outro profissional de sua empresa para substituí-lo, devendo Informar por escrito.

O não comparecimento do inscrito incorre na não devolução da taxa de inscrição.

Dados do Realizador:

Marcelo Fontana Promoções Ltda.
Av. Vereador José Diniz, 3.300

Cj. 702 - Campo Belo
CEP 04604-006
São Paulo - SP

CNPJ. 04.128.227/0001-78
I.E. Isento - I.Municipal 21563
PABX (11) 5096.8104

e-mail:
sabrina@otmeditora.com.br

Comercialização e Organização:



Apoio:



INFORMAÇÕES:

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

Empresa direciona foco aos veículos comerciais

Venda de negócios de rodas para a Iochpe-Maxion por US\$ 180 milhões faz parte da estratégia da ArvinMeritor de concentrar sua atenção nos veículos comerciais

O PRESIDENTE DA ARVINMERITOR INC., Charles McClure, anunciou que a companhia pretende fortalecer e ampliar a sua atuação como fabricante e fornecedora de sistemas para veículos comerciais na América do Sul. A estratégia, que será consolidada também em nível mundial, deve reforçar a posição da empresa nos mercados de equipamentos originais e para reposição nos segmentos rodoviário e fora-de-estrada.

De acordo com McClure, a ArvinMeritor planeja investir US\$ 10 milhões no Brasil, com o objetivo de ampliar o leque de novos segmentos de produtos e desenvolver tecnologias de manufatura, incluindo engrenagens e equipamentos para produção de peças e componentes.

Enquanto a companhia sofreu um grande impacto negativo devido à crise econômica mundial, a produção da América do Sul cresceu 9%. "Pretendemos dar continuidade a nossas estratégias de crescimento trazendo novas tecnologias para a América do Sul. Com os produtos certos e um grupo de profissionais dedicados e talentosos, a ArvinMeritor continuará sendo um fornecedor forte na área de veículos comerciais no Brasil e no continente", afirma McClure.

Na América do Sul, a companhia fornece eixos direcionais dianteiros, eixos trativos (solo e tandem) e



Charles McClure: "Pretendemos dar continuidade a nossas estratégias de crescimento trazendo novas tecnologias"

eixos para ônibus (plataformas e de entrada e piso baixo). Em parceria com a Randon (por meio das joint ventures Freios Master e Suspensys) a empresa fornece conjuntos de freios, cubos, tambores, eixos e suspensões.

Recentemente, a ArvinMeritor anunciou a venda de seus negócios de rodas – a marca Fumagalli, que tem tradição de 60 anos no Brasil – para a Iochpe-Maxion, uma das principais fabricantes brasileiras

de rodas e chassis para veículos comerciais, vagões de carga e fundidos ferroviários. O valor da negociação, que deve estar concluída até o final do ano, foi de US\$ 180 milhões. "A transação dará suporte aos esforços para nos tornarmos uma companhia voltada para veículos comerciais", afirma McClure.

Segundo o executivo, no Brasil cerca de 85% da produção da empresa já são destinados a veículos comerciais, e o restante da produção ainda voltado ao mercado de automóveis será desativado, mas ainda sem prazo definido.

O Brasil é importante na estratégia global da ArvinMeritor hoje e no futuro, afirma McClure, porque é o principal mercado de veículos da América do Sul, além de que diversos outros mercados continuam debilitados. Ele revelou que a empresa vai trazer para o mercado brasileiro os novos eixos 17x e 18x em desenvolvimento na Europa que visam aumentar a eficiência em consumo de combustível. A prioridade da empresa no Brasil, no entanto, é a melhoria

dos processos produtivos e também dos atuais produtos.

Nos Estados Unidos a ArvinMeritor se destaca pelo desenvolvimento de sistemas de propulsão híbrida, como o aplicado a caminhões. O início de produção do caminhão híbrido está previsto para 2013, segundo informou a empresa.



Setor automotivo responde por 26% do uso do alumínio

A tendência dos fabricantes de caminhões e ônibus de reduzir cada vez mais o peso dos veículos e os custos de manutenção vai incentivar o aumento do uso do alumínio

■ SONIA MORAES

POR DEIXAR O VEÍCULO mais leve, ser mais resistente à corrosão e reduzir significativamente o consumo de combustível e a emissão de gases, além de diminuir o desgaste e a manutenção de peças, o alumínio ainda tem terreno a ganhar na indústria automobilística e de transporte nacional. Na Europa e nos Estados Unidos este produto já detém 70% de participação nos veículos de carga. No Brasil a fatia do alumínio no segmento automotivo e de transportes representa atualmente 26% do total que é consumido, segundo a Associação Brasileira do Alumínio (Abal).

Mas há uma tendência de crescimento do uso do alumínio na indústria de transportes, segundo Eduardo Lacerda, superintendente da divisão de rodas da Alcoa América Latina. "Isso em virtude não só do avanço tecnológico desta matéria-prima, mas também pela preocupação cada vez maior das montadoras de caminhões em reduzir o peso dos veículos e da própria conscientização do empresário brasileiro em atender às exigências da nova lei da balança, que impõe limites de tolerância de peso para os veículos de carga nas estradas brasileiras", afirma. Desta forma, é possível aumentar a capacidade de carga e ainda



cumprir as exigências da norma ISO 14.000 de proteção ao meio ambiente, que exige das fábricas mais peças recicláveis.

"No setor de implementos rodoviários o uso do alumínio vem crescendo muito no Brasil, não só por causa da lei da balança, mas também porque o empresário brasileiro está olhando mais no longo prazo, ao que se refere à redução de custos com a utilização do alumínio, já que assegura ao veículo um índice menor de manutenção e maior durabilidade em relação ao aço", diz Eduardo Gerosa, gerente comercial de vendas da Alcoa. Outra vantagem do alumínio está no seu peso, dois terços mais leve que o aço.

Segundo o gerente da Alcoa, na Europa e nos Estados Unidos todas as plataformas de

caminhão guincho, chassis e caçambas são feitas de alumínio. "Aqui a aplicação deste produto vem se mantendo em crescimento no setor de transportes, principalmente nos furgões frigoríficos, que têm todo o piso fabricado de alumínio, e nos caminhões que transportam bebidas, que têm 90% da frota feita de alumínio", comenta Gerosa. No mercado de caminhões a aplicação de alumínio avança também em outros tipos de veículos, como os mo-

delos canavieiros e siders.

Segundo o gerente comercial da Alcoa, o consumo do alumínio – peças fundidas, chapas, extrudados e folhas – aumentou entre 15% e 20% nos últimos dois anos no setor de transporte. E a tendência é que avance mais nos próximos anos. "Já sentimos uma melhora nos negócios e para 2010 estamos projetando um crescimento entre 5% e 10% em relação a 2009", antecipa Gerosa. "A vantagem do alumínio é que ele é infinitamente reciclável", afirma o gerente comercial da Alcoa.

De todo o setor de transporte, o de ônibus segue na contramão deste crescimento no uso do alumínio no Brasil. Segundo o gerente comercial da Alcoa, nos últimos dez anos as encarroçadoras de ônibus decidiram eliminar

o uso de alumínio nas estruturas dos veículos e passou a aplicar este produto somente nos perfis de acabamentos e nas janelas.

AVANÇO DOS NEGÓCIOS — A divisão de rodas da Alcoa pretende avançar seus negócios no mercado brasileiro com o lançamento de modernos produtos de alumínio para veículos comerciais. Entre as novidades da empresa, a mais recente é a nova linha de rodas LVL One. Por ser fabricada com alumínio é mais leve — pesa 24 quilos, metade do peso de um modelo convencional. “O grande diferencial desta roda é a segurança que oferece aos motoristas de caminhões nas estradas, já que foi feita para andar em todo tipo de terreno”, afirma Eduardo Lacerda.

“A Alcoa tem tradição de mais de 60 anos no mundo com a produção de rodas em alumínio”, comenta Lacerda. Com fábricas em Cleveland (EUA), Hungria, Japão e México, a companhia tem a América do Sul, principalmente o Brasil, como uma região estratégica para ampliar sua participação no setor de transporte. “O Brasil é um país bastante interessante para a companhia, pois com a nova mentalidade empresarial, preocupação com o meio ambiente, manutenção das rodovias, programa pró-caminhoneiro, conscientização dos frotistas, as leis

mais rígidas nas estradas e a limitação de peso para os caminhões, é possível ampliar a participação dos nossos produtos no setor de transporte”, diz Lacerda.

“A agricultura vem se manifestando de forma positiva e a mineração também sinaliza recuperação, o que fará retomar o consumo de caminhões no País. Por isso, a nossa expectativa é que a utilização de rodas de alumínio nos veículos comerciais avance muito em 2010 e tenha uma participação superior a 15%. Em 2008, ano de elevado consumo no setor automotivo, a participação das rodas de alumínio no setor de transporte variou entre 6,5% e 8%”, explica Lacerda.

Da sua fábrica do México e da Hungria a Alcoa abastece diretamente as linhas de produção de caminhões da Scania, Volvo e Mercedes-Benz no Brasil. Em toda a região da América do Sul a empresa vende suas rodas de alumínio por meio de sua rede com 150 distribuidores. “A Alcoa está acompanhando a retração do mercado brasileiro e, apesar da crise, a empresa mantém seu plano para o Brasil”, afirma o superintendente da divisão de rodas da Alcoa.

No Brasil as rodas de alumínio da Alcoa estão presentes em todos os segmentos: canavieiro, transporte de combustível, ma-

deira, grãos, citrosuco e cegonheiros. “O Brasil está se tornando cada vez mais um país rodoviário e até 2020 teremos muitos projetos para o setor de transporte”, afirma Lacerda.

ATUAÇÃO DA COMPANHIA — A divisão de rodas para veículos comerciais da Alcoa integra a Alcoa Wheel and Transportation Products (AWTP), sediada em Cleveland, Ohio (EUA). Esta unidade atende os mercados de veículos comerciais, automotivo e de defesa, com produtos utilizados em uma série de aplicações, incluindo rodas de alumínio fundidas e forjadas, estruturas de alumínio (spaceframes) para veículos, produtos especiais fundidos moldados a vácuo e produtos de nicho, como as rodas Dura-Bright e Dura-Flange e rodas para caminhões médios da M-Series™, além de uma variedade de peças de alumínio para esses mercados. A AWTP é constituída por três divisões: produtos de transporte, rodas para veículos comerciais e rodas para automóvel. A divisão emprega 2.800 funcionários em 30 unidades no mundo.

INÍCIO DAS ATIVIDADES — A Alcoa Alumínio, presente no Brasil há 44 anos, é subsidiária da Alcoa Inc., líder mundial na produção e transformação do alumínio. Esta divisão atua no mercado aeroespacial, automotivo, embalagens, construção, transportes comerciais e no mercado industrial. Além de alumina e alumínio primários, a Alcoa fabrica produtos transformados como laminados e extrudados, além de rodas forjadas, sistemas de fixação, fundidos de superligas e de precisão, estruturas e sistemas para construções. A companhia possui 97 mil funcionários em 34 países.

Na América Latina e Caribe, a Alcoa possui mais de 7.000 funcionários e opera em seis estados brasileiros — Pernambuco, Minas Gerais, Maranhão, Pará, São Paulo e Santa Catarina —, incluindo a exploração de uma nova mina de bauxita, que está sendo instalada em Juruti (PA).

PRODUÇÃO DE ALUMÍNIO DECLINOU

No primeiro semestre de 2009 foram produzidas 770,7 mil toneladas de alumínio, volume 6,2% menor em relação ao mesmo período de 2008, segundo a Associação Brasileira do Alumínio (Abal).

A última previsão feita pela Abal indica uma produção de 1.540 mil toneladas de alumínio primário para 2009, volume 7,3% inferior ao volume de 2008.

De acordo com a Abal, a crise econômica que abalou a economia mundial a partir de setembro de 2008 afetou o consumo doméstico de produtos transformados de alumínio. No primeiro trimestre de 2009

o setor registrou uma queda de 20%, com 210,1 mil toneladas, ante 262,5 mil toneladas registradas no mesmo período do ano anterior. Em relação ao último trimestre do ano passado, quando o consumo chegou a 262,5 mil toneladas, a queda foi de 11,5%.

Para 2009, a expectativa da entidade é que haja uma queda de cerca de 10% do consumo doméstico de alumínio em relação a 2008, que foi de 1.024 mil toneladas. Esta previsão indica ligeira recuperação do desempenho dos principais segmentos consumidores nos demais trimestres.

Blindar caminhões, um meio para driblar assaltos

Empresas que carregam produtos de maior valor agregado, como medicamentos e eletroeletrônicos, têm mais uma opção para garantir a segurança nas estradas

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

UMA DAS MAIORES PREOCUPAÇÕES DAS empresas de transporte de carga no Brasil é levar as mercadorias em segurança até o seu destino. A ação das quadrilhas especializadas em roubos de mercadorias tem dificultado bastante esta missão, que deveria ser simples. Para tentar se proteger dos assaltos, frotistas lançam mão de uma série de dispositivos de segurança, como softwares para monitoramento dos veículos, alarmes, câmeras de vigilância e escoltas. A blindagem de caminhões é a mais nova arma dos empresários nesta batalha travada nas ruas e estradas do País. Nos últimos dez anos, foram desenvolvidos materiais e tecnologias que permitem uma blindagem com peso e custos compatíveis com a realidade do mercado.

A Auto Life é uma das empresas que oferecem blindagem de veículos de carga desde janeiro deste ano — desde 1998, a empresa fornece o serviço para automóveis. Há

dez anos, o revestimento de caminhões era considerado inviável pelos empresários devido ao peso e aos custos do serviço. "O peso era de 600 quilos, em média. Hoje, o máximo é de 250 quilos. Os custos também caíram pela metade e a blindagem se tornou interessante para quem

transporta cargas de maior valor agregado. A tendência é que o valor dos seguros se torne mais baixo para quem tenha blindagem", afirma Ricardo Mendonça de Barros, presidente da blindadora.

A blindagem realizada pela Auto Life pode ser realizada na cabine de qualquer caminhão. O tempo de execução do serviço gira em torno de 25 a 60 dias, dependendo do modelo. A empresa oferece treinamentos de segurança e prevenção a assaltos para os motoristas dos clientes. O curso ensina ainda aos motoristas técnicas de direção defensiva e evasiva, além de mostrar como os caminhoneiros devem agir durante uma tentativa de assalto.

No Brasil, a Auto Life já blindou mais de dez cabines. A Distribuidora Imifarma, que há cerca de 50 anos atua nas regiões norte e nordeste do País, é uma das empresas que utilizou o serviço. A Imifarma transporta produtos farmacêu-



A Imifarma decidiu blindar parte da frota, como este Mercedes 1718





Os custos da blindagem variam, em média, de R\$ 40 mil a R\$ 80 mil, dependendo do tamanho do veículo

ticos e cosméticos, itens de grande valor agregado e, portanto, muito visados pelas quadrilhas. Cliente da Mercedes-Benz há 15 anos, a Imifarma, que possui frota de 55 veículos apenas no Pará, mandou blindar os modelos 1718 recém-adquiridos. "O modelo 1718 é adequado às nossas necessidades, além disso, é um caminhão possante e bastante robusto, que nos permite distribuir mercadorias tanto no atacado como no varejo", explica Alex Damasceno, gerente de logística da distribuidora.

A empresa decidiu blindar parte da frota devido aos constantes assaltos, que trouxeram dificuldades com as seguradoras. Para não ficar com as prateleiras vazias, a empresa precisava comprar um estoque bem superior ao necessário, já que o seguro demora de 30 a 40 dias para repor os prejuízos sofridos. A empresa já pensa em aumentar a frota de blindados, como parte de seus planos de expansão em outros estados. Segundo Damasceno, o desempenho dos veículos blindados ainda está sendo avaliado.

A blindagem de caminhões é feita apenas na cabine, no nível III-A (resistente ao impacto de armas igual ou inferior ao calibre da Magnum 44) – nível máximo de blindagem permitido no Brasil para auto-

móveis e veículos de transporte de cargas convencionais. Os custos variam, em média, de R\$ 40 mil a R\$ 80 mil, dependendo do tamanho do veículo. O peso fica em torno de 200 quilos a mais – o que não é significativo em relação à potência do caminhão (150 cavalos ou mais), segundo especialistas. O material é a aramida, utilizada também em coletes à prova de balas. "Hoje, o investimento se tornou interessante para os transportadores de cargas com valor agregado alto e maior liquidez, já que os custos e o peso diminu-

íram bastante. Os vidros são a parte mais cara e pesada da blindagem, portanto, os modelos com mais janelas são os mais dispendiosos", informa Fábio Ruvedo de Mello, consultor e presidente interino da Câmara dos Blindadores, da Associação Brasileira de (Abrablin).

Os vidros blindados têm cerca de 20 mm, enquanto os originais de fábrica têm 6 mm. "Com a blindagem a torção do chassi é mais intensa e o caminhão balança mais, por isso, os vidros têm que ser mais espessos", diz Mello. Caso haja no mercado

NÍVEIS DE BLINDAGEM NO BRASIL

Nível de Blindagem	Suporta tiros das armas
I-A	Calibres 22, 38 e ataques com ferros e pedras
II-A	Armas do nível I-A e mais Magnum 357 e pistola 9 mm
II	Armas do nível I-A e mais Magnum 357 e pistola 9 mm
III-A*	Todas as anteriores e mais Magnum 44 e submetralhadora Uzi (armas não longas)
III**	Todas as anteriores e mais fuzis M16, 7.62, AK 47, AR 15 e FAL
IV***	Todas as anteriores e mais fuzis perforantes, como o 30-06 AP e granadas

*Blindagem usada nos caminhões

** Nível permitido no Brasil, apenas com autorização do Exército (para empresas de transporte de valores)

***Não permitido no Brasil



Os vidros blindados têm cerca de 20 mm

os vidros do modelo a ser blindado, em dez dias úteis o serviço está concluído. Se houver necessidade de encomendar vidros especiais, o prazo aumenta para 30 dias úteis. Os pneus também recebem proteção extra. "A roda é revestida com polímeros especiais, permitindo que o veículo rode mesmo com os pneus vazios por alguns quilômetros. Isto dá oportunidade para o motorista fugir, em caso de abordagem de assaltantes", completa.

Para o especialista, a blindagem de nível III-A é adequada para os veículos que circulam em áreas urbanas. "A proteção é suficiente, já que a abordagem costuma ser com armas não longas. No caso de frotas que trafegam por estradas menos movimentadas, o ideal seria o nível III, que, no Brasil, só é permitido com autorização do Exército", explica Mello.

Segundo Mello, a tendência é que a blindagem de veículos de carga aumente bastante nos próximos anos. "As quadrilhas especializadas em roubo de mercadorias estão cada vez mais ousadas. O ideal é associar a blindagem a outros sistemas de segurança, como GPS (localização de veículos), monitoramento de frota e escoltas", acredita. Outra recomendação do especialista é que os empresários interessados em blindar suas frotas visitem várias empresas, verifiquem as credenciais da equipe técnica e os certificados exigidos, e ainda confirmem as informações com os fornecedores. "É muito importante certificar-se de que as empresas são sérias e fazem tudo de acordo com a legislação. A equipe de engenharia do cli-



ente deve entrar em contato com a blindadora e esclarecer todas as dúvidas que possam existir".

TECNOLOGIA PARA EXPORTAÇÃO – A Auto Life já exporta o serviço de blindagem de caminhões para mais de dez países, principalmente na América Latina (Chile, Paraguai e México) e na África (Nigéria, Angola e África do Sul). O primeiro desafio da empresa no transporte de cargas foi construir um modelo com proteção balística Nível IV para o Banco Central da Nigéria, para transportar diamantes e que resistisse a ataques de fuzis e outras armas poderosas. A empresa aproveitou o chassi e a motorização do caminhão 1620L da Mercedes-Benz e, em cima dele, reconstruiu uma cabine de aço balístico. O baú também foi revestido. Hoje, mais de 60 caminhões desenvolvidos nestes moldes foram entregues para a África.



A blindagem realizada pela Auto Life pode ser realizada na cabine de qualquer caminhão e adiciona cerca de 200 kg ao veículo

ESTATÍSTICAS – Estudos recentes justificam a busca dos transportadores por novos sistemas de segurança. Em São Paulo, de acordo com dados divulgados pelo Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região (Setcesp) e pela Federação das Empresas de Transporte de Cargas do Estado de São Paulo (Fetcesp) os prejuízos causados por roubos, em 2008, foram de R\$ 232,9 milhões, 13,8% a mais do que o valor levantado pelas entidades em 2007. O roubo de cargas nas estradas paulistas passou de 516 ocorrências por mês, em 2007, para 528 roubos por mês, em 2008 - um crescimento de 2,46%. Na capital paulista, estão concentrados 58% de todos os assaltos deste tipo notificados no Estado.

As cargas de alto valor são as mais visadas pelas quadrilhas. O estudo ainda mostra que 54,5% dos assaltos são feitos em veículos que levam cargas de R\$ 3 mil a R\$ 30 mil. Os roubos de cargas de valores abaixo de R\$ 3 mil correspondem a 20,9% do total. "Sabemos que os caminhões que transportam carga de maior valor agregado são os mais visados pelos bandidos, que geralmente estudam o assalto e todas as dificuldades a ele relacionadas antes de agir. Assim a blindagem acaba por coagir a ação dos assaltantes, simplesmente pelo fato de dificultar o roubo", explica Mendonça.

A NeoBand impressiona

- Parque industrial de 9.000 m²
- Equipamentos de última geração
- Equipe de instalação própria
- Tratamento e fusão de imagens
- Impressão em alta-resolução
- Lona sider e vinil adesivo
- Solda eletrônica e recortes especiais
- Verniz de proteção UV



a neoband é flex

Gráfica

Sinalização

Display



FSC

Fontes Mistas

Grupo de produto proveniente de florestas bem manejadas e fontes controladas

Cert no. BV-COC-967255
www.fsc.org

© 1996 Forest Stewardship Council

 **neoband**

vendas@neoband.com.br | tel. [11] 2199 1256



Construção do trecho sul do Rodoanel Mário Covas, em São Paulo, incentiva a instalação de condomínios logísticos sob medida na região

Espaço valorizado

Mesmo com a crise, demanda por edificações logísticas continua aquecida, especialmente as localizadas em novos eixos rodoviários, como o trecho sul do Rodoanel de São Paulo

■ RENATA PASSOS

HÁ MERCADOS QUE FICARAM PRATICAMENTE imunes à crise. É o caso das construções para o segmento de logística. Um recente estudo da consultoria imobiliária Colliers International apontou que "imóveis industriais de classe A deverão continuar com forte procura para diversos ramos de atividades, principalmente para os setores de transporte e logística que continuam em expansão e devem permanecer assim nos próximos 12 meses".

Segundo o documento, denominado de The Knowledge Report, devido ao acelerado ritmo das obras do trecho sul do Rodoanel Mário Covas, e com a previsão de entrega antecipada para o final de 2009, começam a ser criadas na região ofertas

de imóveis considerados classe A em condomínios modulares e no formato *build to suit* (construído sob medida).

O diretor de imóveis industriais da Colliers, Eduardo Velloso Corbett, explica que a consultoria define como classe A os galpões de 12 metros de pé direito, piso com capacidade para seis toneladas por metro quadrado, uma doca para cada mil metros quadrados de área de estocagem, pátio para estacionamento de caminhões, além de boa localização, acesso e segurança.

De acordo com o executivo, a demanda não está aumentando significativamente, mas continua aquecida porque ainda há espaço para crescimento no setor, ape-

sar da crise. "Todos continuam comprando produtos de consumo. Podemos até mudar para uma marca de linha inferior, mas a compra é mantida. Essa demanda, exige espaços apropriados", afirma.

Ele diz ainda que é certo que imóveis voltados a produtos de alto valor agregado, que necessitam de mais segurança, como eletrônicos e remédios importados ou não, continuarão sendo procurados porque não há disponibilidade hoje.

Corbett explica que historicamente no Brasil nunca se investiu em imóveis industriais como negócio especulativo. "Isso começou há cerca de cinco anos, com a entrada de empresas de capital estrangeiro", acrescenta o executivo da Colliers — re-

centemente a empresa intermediou a locação de empreendimentos da empresa Hines com a DHL (imóvel de 57 mil metros quadrados em Louveira, SP), com a Ceva Logistics (83 mil metros quadrados também em Louveira) e com a Sat Log (31 mil metros quadrados em Guarulhos, SP).

Segundo o estudo, investidores e incorporadores continuam executando os empreendimentos especulativos iniciados antes do início da crise econômica. Porém, por cautela, evitam iniciar o desenvolvimento de novos, antes da conclusão dos que estão em fase de execução.

RODOANEL – Os investidores que se anteciparam e adquiriram áreas próximas ao Rodoanel fizeram um ótimo negócio. Agora, a área mais disputada é a do trecho sul. Conforme Corbett, os preços na região já subiram tanto para compra como para

locação. "Há alguns anos, muitas empresas saíram da Região Metropolitana de São Paulo por questões sindicais ou porque precisavam cruzar dentro de São Paulo. Agora, os problemas operacionais começam a ser resolvidos", comenta.

Corbett informa que há dois anos as áreas industriais do ABC (região vizinha da capital paulista) custavam entre R\$ 50 e R\$ 100 o metro quadrado. Agora, está entre R\$ 200 e R\$ 400, uma valorização de 300%.

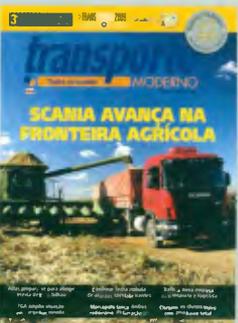
O que se observa, conforme a pesquisa da Collers, é que essa oferta de novas áreas não se limita às proximidades dos entroncamentos do rodoanel. Há um notável crescimento desses novos empreendimentos também ao longo das rodovias Anchieta e Imigrantes.

Um dos empreendimentos anunciados recentemente na área do trecho sul do

Rodoanel é resultado de uma sociedade entre a Bracor Investimentos Imobiliários e a Primav Ecorodovias, que divulgaram a construção de um Centro de Distribuição para a Colgate-Palmolive Brasil. "A Bracor entra com a expertise do setor imobiliário para o desenvolvimento do empreendimento no terreno que pertence à Ecovias", diz o diretor comercial da Bracor, Thiago Cordeiro.

A Bracor vinha trabalhando há mais de dois anos para estruturar a melhor solução logística que atendesse às necessidades de crescimento da Colgate Brasil. O CD será construído seguindo o modelo de *built to suit*, terá mais de 60 mil metros quadrados e estará localizado no Parque Logístico Imigrantes (PLI) – condomínio logístico construído no entroncamento do rodoanel e da Rodovia dos Imigrantes.

Segundo Cordeiro, o empreendimento



Assine transporte
Todos os modais MODERNO

e saiba tudo que acontece no mundo dos transportes

11-5096.8104

ABASTECIMENTO MONITORADO

GT Frota

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

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

Acesse www.excelbr.com.br e saiba mais.

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




Todo mundo vai navegar com a sua empresa.



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

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

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

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



(54)3028 9676
orbus@orbus.com.br
R. 13 de Maio, 921 • N. Sa. de Lourdes
95084-460 • Caxias do Sul • RS • Brasil

Acessórios para Ônibus

será construído em um terreno de 500 mil metros quadrados, sendo 89 mil metros quadrados locáveis para o PLI. O executivo explica que cerca de 25 mil metros quadrados serão desenvolvidos em uma segunda etapa.

PARQUES LOGÍSTICOS – Para atender à demanda do segmento de logística, o executivo explica que a empresa lançou a marca Brapark para a linha de negócios de parques logísticos que está instalando em diferentes regiões do País.

No ano passado, a companhia lançou o Brapark Manaus. O condomínio logístico fica a 13 quilômetros do centro da cidade, a cinco quilômetros do aeroporto internacional e próximo ao porto. O terreno do empreendimento tem área total de 192 mil metros quadrados e sua área construída é de 63.338 metros quadrados, formada por dois galpões. O primeiro oferece flexibilidade na sua ocupação, com uma área total de 49 mil metros quadrados que pode ser dividida em oito módulos. Já o segundo galpão tem 14.338 metros quadrados, dos quais 12.300 são destinados à estocagem. Ambos possuem um pé direito com 12 metros livres, e o piso tem capacidade para seis toneladas por metro quadrado.

Além dos galpões modulares, o condomínio logístico possui restaurante, ambulatório, caixas eletrônicas, vestiários e pátio de estacionamento para caminhões e automóveis. "Assim, as empresas contam com segurança e compartilham os custos", diz Cordeiro, acrescentando que tem na carteira de clientes em diferentes regiões do País e nomes como Alpargatas, AmBev, Ponto Frio e DHL.

A companhia também está investindo R\$ 500 milhões em um centro empresarial



Ilustração do centro empresarial e de logística a ser construído na divisa com Viracopos

que será instalado em um terreno de um milhão de metros quadrados, que faz divisa com o aeroporto de Viracopos, em Campinas (SP). Localizado na Rodovia Santos Dumont, a menos de um quilômetro do acesso para a Rodovia dos Bandeirantes, esse será o maior investimento da corporação em um único empreendimento desde sua inauguração em 2006.

O Brapark construirá nessa área galpões, centros de distribuição, prédios de escritórios e um complexo hoteleiro. A maior parte das construções deverá ser no modelo *build to suit* e a empresa John Deer é uma das locatárias, com a utilização de um galpão de aproximadamente 40 mil metros quadrados de área construída. A Bracor pretende reunir nessa área aproximadamente 20 empresas.

TENDÊNCIA DE CRESCIMENTO – A Capital Realty, companhia especializada em desenvolvimento e terceirização de ativos imobiliários nas áreas de infraestrutura logística e varejo, é outra investidora do setor. "Desenvolvemos áreas para um único cliente ou locamos para diferentes empresas", declara o diretor-executivo da

Capital Realty, Rodrigo Demeterco.

Segundo ele, os condomínios logísticos, que conseguem reunir vários serviços no mesmo espaço, têm muito espaço para crescer no mercado brasileiro. "No Brasil, cerca de 80% das empresas são proprietárias das áreas que ocupam, enquanto que nos Estados Unidos esse índice é inversamente proporcional, ou seja, de 20%, pois a maioria das companhias estadunidenses utiliza condomínios. Isso demonstra o potencial de crescimento do mercado brasileiro", explica.

Com o rateio das despesas, os custos ficam muito mais acessíveis e a demanda não para de crescer. Conforme Demeterco, hoje a ocupação de suas áreas é de 100%. "Com a crise, o conceito de terceirização imobiliária tende a crescer mais ainda, pois as empresas precisam focar e investir apenas no seu core business".

O executivo ressalta que os investidores do setor imobiliário têm muito interesse na região do trecho sul do Rodoanel e ainda há áreas disponíveis. "Temos interesse no local. Contudo, muitos terrenos estão em área de preservação", afirma.

AS MELHORES OPORTUNIDADES ENCONTRAM-SE AQUI. RESERVE JÁ O SEU ESTANDE!



Este é um evento estrategicamente elaborado para receber os mais importantes profissionais do comércio internacional e logística das regiões Sul e Sudeste e do MERCOSUL.

Na edição passada, o evento recebeu cerca de 7 mil profissionais e

empresários com poder de decisão de todo o sul do Brasil e ainda visitantes internacionais. Foram mais de 70 expositores em 8 mil m² e a expectativa é de superar estes números na edição de 2009.

A Feira abrange todas as áreas do segmento e 100% da cadeia logística, com

serviços e produtos que auxiliam os negócios de importação e exportação.

Paralelamente à feira, acontece o Fórum que compreende seminários, workshops e debates.

Este é o elo que a sua cadeia de relacionamentos precisa.

75% dos estandes já estão vendidos, confira no site www.netmarinha.com.br/its

Itajaí ^{ITS} Trade Summit₀₉

Feira de Comércio Exterior e Logística

Dias 30 de setembro, 01 e 02 de outubro de 2009 | Centro de Promoções Itajaí-Tur
Itajaí - Santa Catarina

Patrocínio:



Realização:



E-mail: its2009@netmarinha.com.br | Telefone: (48) 3321 0248 e 3321 0249

A rota dos falsificados

Porto de Santos serve como rota de trânsito para produtos falsificados, importadoras de fachada e até de lavagem de dinheiro e as irregularidades são detectadas pelo programa Siscomex Carga

O PORTO DE SANTOS, O MAIOR DO PAÍS, responsável por 27% da balança comercial brasileira, vem se tornando rota de produtos falsificados, importadoras de fachada e lavagem de dinheiro.

Só no primeiro semestre deste ano, fiscais da Alfândega apreenderam mercadorias avaliadas em R\$ 163 milhões, o melhor resultado da década. O valor é mais do que o dobro registrado no mesmo período do ano passado, quando foram apreendidos produtos calculados em R\$ 78,9 milhões.

Segundo o inspetor-chefe José Guilherme de Vasconcelos, 95% dos contêineres apreendidos vieram da China. Produtos eletrônicos e de informática, óculos, relógios e tênis estão entre as principais mercadorias falsificadas.

Das apreensões realizadas, mais de 100 mil relógios além de falsos também foram declarados como "fios de solda". Contêineres com 750 mil óculos imitando várias marcas também foram registrados como "fios de solda" e bijuterias. Outros 8.450 videogames, 12 mil peças de roupas femininas e 322 mil lâmpadas e luminárias foram importados por "laranjas".

Como a fiscalização está atenta às mercadorias de origem chinesa, os importadores tentam driblar a Alfândega, fazendo com que a carga passe por vários países antes de chegar ao cais de Santos.

Vasconcelos explica que, em recente apreensão realizada no porto, os produtos deixaram a China passaram por Miami, Panamá, Colômbia, Chile até chegar a Santos. O objetivo do importador era confundir e até esconder a origem da carga,



A Alfândega apreendeu mercadorias no valor R\$ 163 milhões no primeiro semestre

porém, nada disso adiantou.

O que também vem chamando a atenção da aduana é o aumento do número de veículos apreendidos. Quinze veículos usados importados do Paraguai foram encontrados no porto. Segundo o inspetor, a importação de veículos usados é proibida "porque provoca concorrência desleal no Brasil". Carros novos que saíram dos Estados Unidos avaliados em mais de R\$ 500 mil também chegaram ao cais.

O sucesso nas investigações e o consequente crescimento no número de autuações deve-se principalmente ao uso do programa Siscomex Carga, que fiscaliza as operações de comércio exterior e está em funcionamento há pouco mais de um ano. O sistema controla a entrada de navios e mercadorias e fornece informa-

ções precisas, por meio de documentos eletrônicos, antes mesmo de chegarem ao País. "O contêiner é rastreado desde a sua origem", afirma o inspetor-chefe do Porto de Santos.

Nos primeiros seis meses deste ano, atracaram no cais santista 2.865 embarcações e mais de 11 milhões de contêineres, entre exportação e importação, passaram pelo porto.

As apreensões também resultaram na cobrança de R\$ 88 milhões referentes a multas e impostos que haviam sido sonegados. Mais de 660 pessoas foram indicadas criminalmente.

Neste ano também já foram encontrados 54 quilos de cocaína escondidos dentro de caixas com 10 toneladas de pisos cerâmicos. A droga tinha como destino a Nigéria.

Com o objetivo de ampliar a fiscalização no porto, a aduana e a Codesp (Companhia

Docas do Estado de São Paulo), que administra o complexo portuário, também estão criando um banco de dados comum de credenciamento, o BDCC. Com o sistema, pessoas e veículos que entrarem no cais e vão a bordo de embarcações atracadas ou fundeadas terão sua identificação armazenada eletronicamente. A previsão é que até o final do ano essa ferramenta já esteja em funcionamento.

POLÍCIA FEDERAL – No final de julho, o Porto de Santos também foi alvo da Operação Ártico realizada pela Polícia Federal para desbaratar uma organização criminosa que contrabandeava mercadorias por meio de importadoras de fachada e sonegava impostos, num grande esquema de “lavagem” de dinheiro. Um prejuízo superior a R\$ 100 milhões entre fraudes e impostos sonegados. Além de Santos, a Polícia Federal também agiu nos estados de Rondônia, Espírito Santo e Mato Grosso.

No Porto de Santos, cinco pessoas foram presas. Segundo a Polícia Federal, auditores fiscais recebiam propina para registrar empresas nos sistemas de controle do comércio exterior da Receita Federal. Assim eram criadas empresas “ostensivas”, para justificar a ocupação e a renda dos criminosos, e empresas “dissimuladas”, abertas em nome de “laranjas”, subdividindo-se em empresas de fachada, de aluguel e fantasmas.

Ao habilitar as empresas no Siscomex, as cargas importadas eram liberadas mediante pagamento de propina. Outro esquema descoberto era que licenças de importação também eram autorizadas com o preço subfaturado.

De acordo com a Polícia Federal, a quadrilha também autorizava despachantes aduaneiros a pagar propina a fiscais quando as mercadorias eram apreendidas ou retidas no porto.



Guilherme de Vasconcelos: 95% dos contêineres apreendidos vieram da China

LIXO IMPORTADO – Além de contêineres com produtos falsificados e importados irregularmente, o Porto de Santos também ganhou repercussão internacional por receber lixo vindo da Inglaterra.

O material, que começou a chegar em novembro do ano passado, foi descoberto no final de junho em dois terminais na margem esquerda do cais. No total, 41 contêineres com os mais diversos tipos de lixo como fraldas usadas, pilhas, seringas, lixo doméstico e preservativos foram encontrados. A carga havia sido declarada como polímeros de etileno e resíduos plásticos.

Seis empresas importadoras, o armador e os compradores da carga foram autuados por crime ambiental e multados em R\$ 2,5 milhões. Nos portos de Rio Grande e Caxias do Sul (porto seco), no

Estado do Rio Grande do Sul, também foram encontrados contêineres com lixo da Inglaterra.

No início de agosto, o navio MSC Oriane embarcou os contêineres que estavam no porto riograndense e no de Santos e seguiu para Felixstow, na Inglaterra. Uma outra remessa de lixo, ainda sem previsão de data, terá que ser feita para despachar oito contêineres que estão em Caxias do Sul. No total, o Brasil recebeu mais de mil toneladas de lixo enviadas ilegalmente da Inglaterra.

O ministro do Meio Ambiente, Carlos Minc, esteve em Santos e ajudou na lacração de 16 contêineres que estavam armazenados no terminal da Santos Brasil. Segundo ele, a Comissão Intermunicipal de Combate a Crimes Ambientais, composta pelos ministérios do Meio Ambiente, da Justiça, a Polícia Federal e a Força Nacional, vai ser acionada para melhorar a fiscalização ambiental nos portos brasileiros, impedindo esse tipo de crime.

“Como é possível países que dizem fazer tudo para defender o meio ambiente, com tecnologia, dinheiro e meios para fazer isso, mandem aos países pobres e em desenvolvimento seu lixo doméstico, químico e industrial para serem queimados e enterrados?”

Não é a primeira vez que o lixo de outros países vem parar no Brasil. Em 1992, lixo químico proveniente de países desenvolvidos chegou a contaminar trabalhadores portuários e em 2004 os portos brasileiros receberam toneladas de lixo industrial da Itália, Estados Unidos e Espanha contendo até substâncias tóxicas como restos de chumbo e outros metais. A Convenção de Basileia prevê que os governos dos países signatários também sejam responsabilizados pelos danos ambientais causados pela exportação de seu lixo.



Óculos, relógios e tênis estão entre as mercadorias mais falsificadas

Transpúblico e seminário: foco nos corredores expressos

Evento da NTU, que incluiu exposição e seminário, foi o palco para a comemoração dos 50 anos da Fabus, que recebeu convidados importantes como o ministro das Cidades, Márcio Fortes

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

A FEIRA TRANSPÚBLICO 2009, REALIZADA paralelamente ao Seminário Nacional da Associação Nacional de Transportes Urbanos (NTU), atraiu cerca de três mil visitantes ao Transamérica Expo Center, em São Paulo, de 14 a 16 de julho. O espaço de 10 mil m² foi dividido entre os estandes de 67 expositores de vários setores ligados ao transporte de passageiros, como montadoras, encarroçadoras, fabricantes de peças e acessórios, fornecedores de softwares e equipamentos de bilhetagem eletrônica.

Durante o evento, a Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus) festejou os 50 anos de existência da entidade. A cerimônia contou com a presença do ministro das Cidades, Márcio Fortes, que destacou a importância da indústria do ônibus para a economia nacional. A Copa de 2014 foi um dos temas abordados pelo ministro, que afirmou que o PAC da Mobilidade não tem por objetivo resolver os problemas de trânsito e transportes das cidades brasileiras. "Vamos nos concentrar nas questões relacionadas à Copa. O orçamento não é tão grande e temos um cronograma rigoroso a seguir. É preciso definir qual modal vai exigir menos recursos e qual deles não precisará de subsídios para continuar a funcionar depois do evento", afirmou.

Para Fortes, o BRT (Bus Rapid Transit, nome dos sistemas de corredores de ônibus segregados) é uma das melhores alternativas para as cidades que irão sediar os jogos, em comparação aos outros modais como VLT (Veículos Leves Trilhos), ônibus e



metrô. Os custos mais baixos e o menor tempo de implementação são os principais atrativos do BRT, na opinião do ministro. O governo federal pretende fazer parcerias com os municípios para viabilizar os investimen-



Otávio Cunha, presidente da NTU: o País vive uma crise de mobilidade sem precedentes

tos. "Considero o BRT o melhor sistema nas atuais circunstâncias. Nada impede que haja outros tipos de projetos, vamos analisar todos. Aqueles que se adequem à demanda e às exigências da mobilidade durante a Copa receberão os investimentos do PAC", disse.

Fortes também abordou as questões ligadas à acessibilidade universal nos transportes – em 2014, todos os municípios devem estar totalmente adaptados às exigências previstas em lei federal. "Este é um ponto importante para os fabricantes de ônibus, que precisam estar atentos ao problema. Mais do que uma determinação legal, a acessibilidade está dentro do coração de todos nós. É triste pensar que existem pessoas impedidas de entrar e sair de alguns lugares", alertou.

Segundo Otávio Cunha, presidente da NTU, o País vive uma crise de mobilidade sem precedentes e o evento esportivo será uma boa oportunidade para o governo federal definir

políticas claras para o transporte urbano. "Os empresários do setor têm realizado constantes aportes financeiros, tanto na qualidade do serviço prestado quanto no aperfeiçoamento tecnológico dos veículos", declarou. Para Cunha, algumas medidas do governo federal não favorecem o transporte coletivo. "A redução do IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) para a aquisição de carros incentiva o transporte individual. Outro exemplo é a liberação do mototáxi, que traz uma série de riscos à população", afirmou.

EFETOS DA CRISE – O presidente da Fabus, José Antônio Fernandes Martins, relatou a turbulência financeira que afetou os setores de ônibus, caminhões e implementos rodoviários em 2009. Segundo Martins, os resultados do segmento de ônibus no primeiro semestre deste ano foram bastante negativos, em comparação a 2008.

A crise econômica mundial, de acordo com Martins, foi a responsável pelo aumento do desemprego na indústria nacional. "Não quero fazer previsões, mas tudo mostra que teremos uma reação positiva no restante do segundo semestre. Será difícil atingir o patamar de 2008, entretanto, poderemos recuperar boa parte daquilo que foi perdido, pois o transporte por ônibus é estratégico para o Brasil", acrescentou.

Martins também destacou as incertezas que as empresas de transporte rodoviário enfrentam em virtude das mudanças no modelo de operação do transporte interestadual do País que ainda estão em discussão. "A Associação Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) e a Associação Brasileira de Transportes Terrestres de Passageiros (Abrati) estão tentando encontrar uma solução conciliatória. Acredito que as duas entidades têm competência para chegar a uma solução razoável e justa", afirmou.

No 22º Seminário Nacional da NTU – que teve lugar simultaneamente à exposição e contou com o patrocínio das empresas Mercedes-Benz, Ford e Tacom – o tema central foram as novas modalidades de



Ministro Márcio Fortes e José Antônio F. Martins, durante a comemoração dos 50 anos da Fabus em São Paulo

transporte público e sua aplicabilidade nas cidades brasileiras. Um dos temas do encontro foi a divulgação da pesquisa "Avaliação Comparativa de Modalidades de Transporte Público Coletivo Urbano", produzida pela empresa Jaime Lerner Arquitetos Associados. Segundo Fric Kerin, economista e um dos autores do estudo, o BRT é uma invenção genuinamente brasileira e vem sendo exportada para vários países com bons resultados. "É o Brasil que tem as melhores condições de implantar o sistema BRT em várias cidades, pois nós temos uma das maiores indústrias de ônibus do mundo", ressaltou Kerin.

Um estudo técnico revela que o sistema BRT oferece vantagens em relação aos outros sistemas de transporte público de massa no que diz respeito a prazo e custos de implantação. Enquanto um corredor BRT de 10 km pode ser desenvolvido em 2,5 anos e representa um investimento de R\$ 111 milhões, o metrô requer nove anos e R\$ 2,01 bilhões e o VLT (Veículo Leve sobre Trilhos) exige cinco anos e demanda R\$ 404 milhões.

Entre os cases apresentados no seminário, além da bem sucedida experiência de Curitiba, recebeu atenção especial o projeto de BRT para Recife, desenvolvido pelo arquiteto e urbanista Jaime Lerner, ex-prefeito de Curitiba. Com 43 km de extensão e 80 estações, estima-se que o sistema de Recife aumentará a velocidade média atu-

al dos ônibus de 14 km por hora para 25 km por hora, nos horários de pico. O sistema contemplará uma frota de 150 articulados, que vão cortar seis municípios e permitirá a integração para a Cidade da Copa, por meio do metrô. Em Belo Horizonte, o sistema de BRT que será implantado prevê cinco corredores, que totalizam 60 km. O principal será a rota que leva ao complexo Mineirão e Mineirinho, onde serão realizados os jogos da Copa.

Enrique Peñarosa, ex-prefeito de Bogotá (Colômbia) e consultor, apresentou o sistema de BRT de Bogotá, o Transmilenio – considerado um modelo de eficiência e qualidade. O especialista expôs as vantagens deste tipo de transporte público. "Para que o projeto seja bem sucedido, é necessário que se levem em conta todos os detalhes relativos à limpeza, comunicação visual, horários. É preciso também que a intervenção urbana seja positiva. O Transmilenio, por exemplo, trouxe várias melhorias no espaço público, como calçadas maiores, ciclovias, estacionamentos e até áreas verdes", disse.

NOVAS REGRAS – Outra discussão importante foi relativa à legislação que prevê a necessidade de licitação nos processos de concessão de prestação de serviços públicos pelo setor privado de transporte. O novo marco regulatório deve trazer oportunidade para as empresas, que têm a oportunidade de, além de apenas operar o sistema, planejar e apresentar soluções mais eficientes. Décio Caetano Vieira Filho, diretor superintendente do Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Passageiros de Goiânia, apresentou a experiência da capital de Goiás no processo de licitação. "Depois de quase duas décadas sem investimentos públicos, com a frota sucateada e a insegurança do setor privado, a nova diretriz nos colocou na vanguarda nacional do transporte coletivo, com a implantação de terminais, troncos alimentadores e bilhetagem eletrônica, apenas para citar alguns avanços", resumiu.



GERENCIAMENTO DE PNEUS GERENCIAMENTO DE PNEUS PARA FROTAS

em 16 horas de treinamento

15 e 16 de outubro de 2009

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

CURSOS OTM, UMA AULA DE BONS NEGÓCIOS.

Eventos Corporativos

Para mais informações ligue
11-5096-8104

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

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

OS TÓPICOS ABORDADOS

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

A AGENDA

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

O LOCAL



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

PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 550,00

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

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

O INSTRUTOR



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

INFORMAÇÕES GERAIS

INCLUSOS:

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

FORMAS DE PAGAMENTO:

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

número do seu cartão).

Cheque Nominal, no Local do evento.

Boleto Bancário:

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

SUBSTITUIÇÃO:

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

substituí-lo, devendo Informar por escrito.

O não comparecimento do inscrito, incorre na não devolução da taxa de inscrição.

Em caso de cancelamento, deverá ser informado até 72 horas antes do início do treinamento, caso contrário será cobrado 50% do valor da taxa de inscrição.

Marcelo Fontana Promoções Ltda.
Av. Vereador José Diniz, 3.300

Cj. 702 - Campo Belo
CEP 04604-006 - São Paulo - SP

CNPJ: 04.128.227/0001-78
I.E. Isento - I. Municipal 21563
PABX (11) 5096.8104

e-mail:
sabrina@otmeditora.com.br

Comercialização e Organização:

Apoio:

MF
MARCELO FONTANA
PROMOÇÕES E EVENTOS

TECHNI
bus
Tudo que é Ônibus é Melhor

transporte
Todos os modos de transporte MODERNO

Global
Comércio Exterior e Logística

INFORMAÇÕES:

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

Tudo pela competitividade

Entidades do setor de transporte de cargas discutem meios, inclusive por meio de representação parlamentar, para defender os interesses do setor

■ GUILHERME ARRUDA

QUEM PARTICIPOU DA TRANSPOSUL 2009 – Feira e Congresso de Transporte e Logística, realizada no começo de julho, em Porto Alegre (RS) ficou convencido de que competitividade e inovação precisam ser encaradas mais do que simples conceitos da moda ou vistos com desconfiança – mesmo para aqueles que deram os primeiros passos e já começaram a fazer mudanças. Tanto inovação como competitividade foram repetidas exaustivas vezes nos dois dias do evento promovido pelo Sindicato das Empresas de Transporte de Carga e Logística do Rio Grande do Sul (Setcergs). Nada é por acaso.

Ambas se encaixam como uma luva no ambiente econômico atual, tema que, aliás, dominou os debates e as conversas de corredores. A formação de "pools" de empresas foi elogiada como forma de ajustar-se à situação, de manter o pé no chão – e

melhorar a competitividade sobre a concorrência. O tema, obviamente, respingou nos representantes do Executivo e Legislativo no quesito bem conhecido de todos: carga tributária, cujo apetite por parte do governo federal é incontrolável. Levando em conta que o setor é responsável pelo transporte de 62% dos produtos no Brasil, o assunto ganha evidência.

Por essas e por outras, os empresários estão deixando os escrúpulos de lado e caminham na direção de consolidar a formação da bancada parlamentar, com o propósito de representar os interesses nos Legislativo, seja em Brasília ou unidades federativas. Criou-se um consenso de que o setor precisa de uma representatividade política. "Essa será a linha da próxima eleição: escolher alguém do segmento" destacou o representante da Federação das Empresas de Logística e Transporte de Car-

ga de Santa Catarina (Fetrancesc), Pedro José Lopes.

O presidente da NTC & Logística, Flávio Benatti se posiciona favorável. "O papel político no setor sempre foi deixado meio de lado. Apesar do tamanho do País é preciso unir o setor", aponta ele, para quem sem infraestrutura não existe desenvolvimento econômico.

O presidente da Federação das Empresas de Logística e Transporte de Carga do Rio Grande do Sul (Fetransul), Paulo Vicente Caleffi, lamentou a falta de competitividade do Rio Grande do Sul. "A culpa é nossa e de algumas coisas que aceitamos que venham lá de fora", disse. E lembrou o custo do pedágio entre Porto Alegre e o porto de Rio Grande cujo valor é maior do que o gasto com combustível para percorrer o mesmo trecho.

Convidado do encontro, o deputado federal Francisco Appio forneceu outro exemplo: nos dez anos do Programa de Concessões

CONTROLE DE PESO E ALTURA NO MERCOSUL

Luiz Alberto Mincarone, presidente da ABTI, comenta as novas regras para a circulação de caminhões

Como estão as negociações sobre alturas máximas e mínimas para caminhões circularem na Argentina?

Mincarone – Houve um acordo no âmbito subgrupo 5 de Transporte do Mercosul, no qual o Brasil conseguiu 4,3 m de altura para com a Argentina. Ele foi aprovado, em 2008, e envolve também pesos. Existe um prazo até 1º de setembro para os países internacionalizar (colocar nas suas normas internas). Estamos na expectativa de que a Argentina cumpra esse prazo e

a partir daí, teoricamente, estaria resolvido o problema. Agora, precisamos ver para crer, porque tem muitas nuances. Daqui a pouco aparece alguma desculpa para não cumprir, então, vamos aguardar.

Como está a situação no Brasil?

Mincarone – O Brasil tem que aumentar uma tonelada no eixo duplo, de 17 t para 18 t, e no simples, que é de 10 t passaria para 10,5 t como é no Mercosul. Neste caso, o Brasil precisa emitir uma resolu-

ção. No Contran parece que está sendo encaminhada; essa resolução pode sair a qualquer momento. Para as cargas internacionais e para o transporte nacional valerão esses pesos do Mercosul; para as cargas nacionais, não. Cada país tem a sua lei. Então houve um acordo para uniformizar alguns limites. Cada país continua com suas leis no transporte interno, mas no internacional ele aceita alguns limites. O Uruguai já transformou em norma legal e no Paraguai não tenho certeza, mas o problema sempre é a Argentina.

de Rodovias do Rio Grande do Sul, um caminhoneiro pagou nos pedágios o equivalente a um caminhão médio para fazer a rota Vacaria (norte do estado) ao porto de Rio Grande, algo como R\$ 200 mil. Nesse período, a praça de Vacaria arrecadou cerca de R\$ 220 milhões. "Para onde foi parar este dinheiro!", questionou Appio.

Eduardo Rebuszi, da Fetranscarga do Rio de Janeiro, tocou em um ponto capaz de irritar qualquer budista, as legislações sobrepostas para o transporte de produtos perigosos. "Precisamos fazer as leis com responsabilidade. Muitas vezes a legislação é feita por quem desconhece a realidade e as necessidades do setor", queixando-se da possibilidade de cada município possuir leis próprias, diferente da do município vizinho. Em tese, existiriam mais de cinco mil códigos diferentes entre si.

Segundo Flávio Benatti, presidente da NTC & Logística, o governo precisa ver a atividade de transporte rodoviário de cargas como estratégico para o desenvolvimento econômico do País. "Enquanto em outros países o transporte é tratado como fator de desenvolvimento, no Brasil somos maltratados", afirmou o dirigente paulista.

RETOMADA DA ECONOMIA — Os sinais de retomada da atividade econômica, na virada do semestre, criaram um clima de otimismo. Prova disso foi o balcão de negociações com o Mercosul — uma das novidades da Transposul, evento promovido pela Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex) e Associação Brasileira de Transporte Internacional (ABTI) — e a inovação na comercialização no transporte nacional e regional, através da Vitrine de Transporte e Logística, promovida em parceria como o Porto Seco — Logística e Transporte e suas inúmeras empresas representadas.

No painel " Cenário Econômico: Perspectivas e Oportunidades" chegou-se à conclusão de que a crise é setorial. E, mais do que isso: ela é regional. Não existe na

PLANO LOGÍSTICO PARA O RIO GRANDE DO SUL

A Transposul também foi palco para lançamento do "Plano Empresarial de Logística para o Rio Grande do Sul", proposta criada pelo setor privado opcional ao (polêmico) projeto Duplica RS, elaborado pelo governo gaúcho. O vice-presidente de Logística e coordenador da Comissão Permanente de Infraestrutura do Setcegs, FrankWoodhead, batizou-o de plano B, em uma clara resposta às declarações da governadora Yeda Crusius e do secretário de Infraestrutura e Logística, Daniel Andrade, que duvidavam da existência de um plano alternativo.

Para o modal rodoviário o plano aponta soluções de construção e duplicação de estradas. "Essas obras representaria a construção de 1.541 km de duplicação e adequação de rodovias federais no Estado, o que demandaria investimento em torno de R\$ 5,1 bilhões", declarou Frank. No âm-

bito estadual, o Plano Empresarial sugere a duplicação das RS-118 e RS-122, entre outras, com investimentos de R\$ 2 bilhões em obras com 500 km.

O estudo também sugere que o governo federal retome as rodovias federais delegadas ao governo gaúcho. Frank lamentou que uma obra tão importante, como a ampliação de 1.200 metros da pista do aeroporto Salgado Filho espera há mais de dez anos. Na área portuária, o Plano solicita a desburocratização alfandegária, que hoje envolve 38 autoridades, e deu como exemplo o porto de Rio Grande, no extremo sul do Estado, onde atuam nove ministérios.

Ao destacar as obras rodoviárias previstas pelo Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) o deputado federal Beto Albuquerque apontou a BR-448 para desafogar a BR-116. "O governo federal tomou uma decisão correta de fazer essa obra", disse.

construção, nos alimentos e no setor de automóveis. "É na crise que se demonstra quem é competente, na qualidade de seus serviços, no investimento em programas de qualidade, treinamento de pessoal", informa o Antônio Siqueira, da Bahia. "A empresa que vinha sadia antes da crise está se mantendo; a que estava mal, logicamente, está mais apertada. A crise é o melhor momento para tudo. É hora de investir", sugere o baiano.

O consultor econômico da Federação das Associações Comerciais do Rio Grande do Sul (Federasul), André Azevedo, colocou um balde de água fria: "Estamos na maior recessão que se tem notícias desde a instabilidade da economia nacional" disparou. Em seguida, porém, mostrou a sua expectativa para este semestre: a expectativa é a de que os resultados voltem a melhorar, principalmente com a queda do IPI e das taxas de juros.

Igor Moraes, economista da Federação das Indústrias do Rio Grande do Sul (Fiergs), contou que a indústria foi o primeiro setor a sentir os efeitos da crise mundial, mas para expressar sua expectativa para os próximos meses usou uma nova terminologia: considera que a economia mundial está "despiorando". "Estamos sentido que está despiorando a crise no País", concorda o presidente da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Rio Grande do Sul, Vítor Augusto Koch.

Eduardo Rebuszi, da Fetranscarga do Rio, tocou no planejamento urbano no Brasil e a falta de interface com as necessidades logísticas, ressaltando a necessidade de um plano para renovação de frota, cuja média dos veículos das empresas é de 18 anos e dos autônomos, de 22 anos. Neste sentido, Rebuszi entende que a inspeção veicular precisa ser voltada para a mesma visão.

O PALCO DAS GRANDES PREMIAÇÕES JÁ ESTÁ MONTADO

Dia 23 de Novembro de 2009


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



Maiores & Melhores | Edição DO TRANSPORTE E LOGÍSTICA 2009

Consagrada como uma das mais importantes premiações do setor, **Maiores & Melhores do Transporte & Logística** ganha em 2009 uma nova dimensão ao reunir, em um só local, representantes de todos os modais de transporte, indústrias e empresas ligadas ao comércio exterior.

Respalçada pelas principais publicações da OTM Editora, Transporte Moderno, Technibus e Global - revista especializada em logística e comércio exterior, **Maiores & Melhores do Transporte & Logística**, irá incluir nas premiações de 2009 as modalidades de Agenciamento Marítimo, Armadores e Terminais Portuários.

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

REALIZAÇÃO:





Quem dirige a Guerra

Na última edição da revista Transporte Moderno, onde foi publicado um guia de fabricantes de implementos, constou uma informação desatualizada sobre a constituição da diretoria da Guerra S.A. Os nomes corretos dos principais dirigentes da empresa são: Rodmar Cardinali (diretor geral), Marcos Guerra (diretor comercial e de marketing), Alex Teodoro Sandi (gerente de controladoria e finanças), Martin Schulz (gerente de marketing) e Martin Mass (gerente de engenharia do produto). A Guerra S.A. é uma empresa que possui grande tradição no mercado há 38 anos, ocupando lugar de destaque no ranking como uma das maiores e melhores fabricantes de implementos rodoviários da América Latina.

Expresso Araçatuba tem 50 filiais

Por uma falha de digitação, o guia de transportadoras que foi publicado no Anuário do Transporte de Carga 2009 mostra a Expresso Araçatuba com apenas 11 filiais, quando na realidade a empresa dispõe de 50 filiais no território nacional. Com mais de 50 anos de atuação, a empresa é líder no transporte rodoviário de cargas nas regiões Centro-Oeste e Norte, e nas rotas internacionais da América do Sul, além de atuar no setor de carga aérea em todo o país. Possui mais de 900 veículos próprios e 3.300 colaboradores diretos e indiretos, e sua atual estrutura tem capacidade para movimentar 740 toneladas diariamente, carregando ou descarregando mais de 270 veículos simultaneamente.

Randon lucra R\$ 44,5 milhões no 2º trimestre

A Randon tem uma estimativa de fechar 2009 com uma receita bruta de R\$ 3,5 bilhões. No balanço da empresa, o segundo trimestre deste ano, em comparação com os primeiros três meses anteriores, aponta para uma recuperação da economia no setor de implementos após a crise financeira internacional. Os números em comparação ao segundo trimestre de 2008, no entanto, apontam para uma queda de 34,2%. No segundo trimestre do ano a empresa teve um lucro de R\$ 44,5 milhões. Nos seis primeiros meses de 2009, a receita bruta do grupo foi de R\$ 1,74 bilhão, que representa uma queda de 17,9% em relação ao primeiro semestre de

2008. Vislumbrando um cenário favorável, a Randon prevê atingir US\$ 170 milhões em exportações em 2009. Suas receitas com o mercado externo durante o primeiro semestre do ano, período mais crítico dos efeitos da crise financeira internacional na economia brasileira, tiveram uma queda de 47,4% em relação ao mesmo período do ano passado e ficaram em US\$ 72,9 milhões. A isenção de IPI para os equipamentos rebocados até o final deste ano, adotada pelo governo federal, é apontada pela empresa como um dos principais fatores para o melhor desempenho do setor no segundo trimestre.



Double decker Volvo híbrido já circula em Londres

Seis unidades do Volvo B5L Hybrid, primeiro ônibus double decker híbrido, foram entregues pela montadora à Arriva London. O funcionamento é feito a diesel e eletricidade. A tecnologia consiste em um motor de arranque, um motor de acionamento, um alternador combinados e uma unidade de controle eletrônico. Toda vez que os freios são acionados as baterias elétricas são recarregadas por um motor diesel. De acor-

do com a montadora, o sistema é paralelo e o veículo pode ser acionado por uma só fonte de propulsão, independente, ou pela combinação das duas fontes. Além de oferecer 30% de economia no consumo de combustíveis em circuitos urbanos com alta frequência de frenagem e aceleração, o híbrido da Volvo na versão caminhão também é indicado para uso em aplicações de entrega e coleta de lixo, por exemplo.



TAM e Air China compartilham voos

As empresas aéreas TAM e Air China começaram em agosto a compartilhar voos entre São Paulo e Pequim. Os passageiros poderão contar com os voos até Madri e depois fazer conexão com os voos operados pela Air China. De

Pequim para o Brasil, os passageiros da Air China poderão fazer o mesmo com os voos da linha brasileira. De acordo com a TAM, esta é a primeira parceria da empresa com uma companhia asiática e tem importância estratégica.

Gascom lança comboio com carretel retrátil

O novo comboio Prolub Press, que está sendo lançado pela Gascom Equipamentos Industriais, vem com um inédito carretel retrátil para o abastecimento de óleos lubrificantes e hidráulicos, graxa, ar comprimido ou para fornecer água bombeada para lavagem de pontos de lubrificação. Fabricado em aço tratado e revestido, o novo carretel possui rolamentos de esfera que reduzem o atrito entre o rolete e o suporte de fixação, com sistema de retração diferenciado, de fácil manutenção, que permitem desenrolar a mangueira (de 15 metros) em com-



primentos variados, travando o carretel na posição desejada, conforme a necessidade. Especialista na fabricação de veículos especiais de apoio logístico para empresas que atendem os setores agropecuário,

construção pesada, concessionárias públicas e corpo de bombeiros, entre outros, a Gascom, que tem fábrica em Sertãozinho (SP), dispõe de uma ampla linha de produtos destinados à lubrificação e abastecimento de máquinas em frentes de trabalho mecanizadas e distantes de suas bases operacionais.

Volvo entrega biarticulados ao sistema Transmilênio de Bogotá

A Volvo do Brasil iniciou a entrega dos primeiros cinco dos dez ônibus biarticulados encomendados para o Transmilênio, o Bus Rapid Transit (BRT) da capital colombiana, Bogotá. Os chassis da montadora sueca foram encarregados na Colômbia pela Superpolo, joint-venture entre a Marcopolo e o Grupo Fanalca, que atua no território colombiano. Ao todo, a Volvo e a Marcopolo vão fornecer ainda neste ano 50 veículos, 40 deles articulados, para o sistema

Transmilênio. Os chassis biarticulados são equipados com carrocerias Gran Viale e têm capacidade para transportar 243 passageiros. De acordo com informações da Volvo, os biarticulados entregues a Bogotá possuem 27,2 metros de comprimento, o que lhes confere o título de maior ônibus do mundo. A Superpolo já entregou mais de 700 ônibus para operação no sistema Transmilênio, sendo a maior fornecedora para o BRT da capital colombiana.

Furgão Série 60 anos

Para comemorar seus 60 anos de estrada, a Randon lançou o Furgão Série 60 anos. Este é o quinto lançamento da Série 60 anos. Os outros são a Linha Graneleira, Base de Contêiner, Sider e Frigorífico. Todos pintados com a tecnologia DuraTech, exclusividade da marca na América Latina que conta com cinco anos de garantia. Fabricado pela empresa em sua unidade de Guarulhos, tem mesa de acoplamento inteira, estrutura interna e perfis de alumínio, bloco de canto em náilon, e novidades como lente com triângulo retroreflexivo nas sinaleiras traseiras e paralamas de plástico injetado.



Volksbus na versão com motor dianteiro

A Man Latin America, nova dona da Volkswagen Caminhões e Ônibus, sediada em Resende (RJ), apresentou o 17.260 EOD, um chassi para ônibus com motor na parte dianteira indicado para o transporte urbano, intermunicipal ou de fretamento. Equipado com um motor de 260 cv e seis cilindros, o chassi tem transmissão mecânica e pode também ser fabricado com câmbio automático. Os chassis com motor na parte dianteira são responsáveis por mais da metade das vendas de ônibus no mercado brasileiro.

CUSTOS OPERACIONAIS

VEÍCULO	FIAT		
MODELO/CARROCERIA	Uno Mille Fire Flex		
QUILÔMETROS RODADOS	2.500		
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/Km	%
Depreciação	243,83	0,0975	20,9
Remuneração do capital	174,31	0,0697	15,0
Licenciamento	68,99	0,0276	5,9
Seguros	159,21	0,0637	13,7
Salário de motorista			
Subtotal CF	646,34	0,2585	55,5
CUSTOS VARIÁVEIS			
Manutenção (peças e mão-de-obra)	53,25	0,0213	4,6
Pneus	37,75	0,0151	3,2
Combustível	366,75	0,1467	31,5
Lubrificante de motor	10,00	0,0040	0,9
Lubrificante de câmbio	0,00	0,0000	0,0
Lavagem	50,00	0,0200	4,3
Subtotal CV	517,75	0,2071	44,5
Custo Total no mês	1.164,09	0,4656	100,0

VEÍCULO	VOLKSWAGEN		
MODELO/CARROCERIA	Kombi Furgão Flex		
QUILÔMETROS RODADOS	3.500		
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
Depreciação	444,86	0,1271	22,2
Remuneração do capital	318,61	0,0910	15,9
Licenciamento	112,92	0,0323	5,6
Seguros	266,76	0,0762	13,3
Salário de motorista	0,00	0,0000	0,0
Subtotal CF	1.143,15	0,3266	57,0
CUSTOS VARIÁVEIS			
Manutenção (peças e mão-de-obra)	135,80	0,0388	6,8
Pneus	102,20	0,0292	5,1
Combustível	549,85	0,1571	27,4
Lubrificante de motor	5,60	0,0016	0,3
Lubrificante de câmbio	0,00	0,0000	0,0
Lavagem	70,00	0,0200	3,5
Subtotal CV	863,45	0,2467	43,0
Custo Total no mês	2.006,60	0,5733	100,0

VEÍCULO	FORD		
MODELO/CARROCERIA	F-4000 BAÚ		
QUILÔMETROS RODADOS	10.000		
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
Depreciação	570,95	0,1142	8,2
Remuneração do capital	918,22	0,1836	13,2
Licenciamento	200,92	0,0402	2,9
Seguros	515,10	0,1030	7,4
Salário de motorista	1.807,92	0,3616	26,1
Subtotal CF	4.013,11	0,8026	57,9
CUSTOS VARIÁVEIS			
Manutenção (peças e mão-de-obra)	634,00	0,1268	9,1
Pneus	270,00	0,0540	3,9
Combustível	1.778,50	0,3557	25,6
Lubrificante de motor	59,50	0,0119	0,9
Lubrificante de câmbio	6,00	0,0012	0,1
Lavagem	175,00	0,0350	2,5
Subtotal CV	2.923,00	0,5846	42,1
Custo Total no mês	6.936,11	1,3872	100

VEÍCULO	VOLKSWAGEN		
MODELO/CARROCERIA	15.180 4x2 BAÚ		
QUILÔMETROS RODADOS	10.000		
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
Depreciação	757,94	0,0758	6,4
Remuneração do capital	1.168,00	0,1168	9,8
Licenciamento	232,08	0,0232	2,0
Seguros	723,33	0,0723	6,1
Salário de motorista	1.807,92	0,1808	15,2
Subtotal CF	4.689,27	0,4689	39,5
CUSTOS VARIÁVEIS			
Manutenção (peças e mão-de-obra)	1.525,00	0,1525	12,8
Pneus	897,00	0,0897	7,6
Combustível	3.952,00	0,3952	33,3
Lubrificante de motor	208,00	0,0208	1,8
Lubrificante de câmbio	29,00	0,0029	0,2
Lavagem	580,00	0,0580	4,9
Subtotal CV	7.191,00	0,7191	60,5
Custo Total no mês	11.880,27	1,1880	100,0

VEÍCULO	MERCEDES-BENZ		
MODELO/CARROCERIA	1725 4x2 CS		
QUILÔMETROS RODADOS	10.000		
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
Depreciação	707,94	0,0708	5,8
Remuneração do capital	1.095,00	0,1095	9,0
Licenciamento	228,75	0,0229	1,9
Seguros	787,50	0,0788	6,4
Salário de motorista	1.807,92	0,1808	14,8
Subtotal CF	4.627,11	0,4627	37,8
CUSTOS VARIÁVEIS			
Manutenção (peças e mão-de-obra)	1.471,00	0,1471	12,0
Pneus	863,00	0,0863	7,1
Combustível	4.446,00	0,4446	36,3
Lubrificante de motor	208,00	0,0208	1,7
Lubrificante de câmbio	37,00	0,0037	0,3
Lavagem	580,00	0,0580	4,7
Subtotal CV	7.605,00	0,7605	62,2
Custo Total no mês	12.232,11	1,2232	100,0

VEÍCULO	SCANIA		
MODELO/CARROCERIA	SV R-420 4x2 C		
QUILÔMETROS RODADOS	15.000		
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
Depreciação	1.382,94	0,0922	6,2
Remuneração do capital	2.080,50	0,1387	9,4
Licenciamento	386,25	0,0258	1,7
Seguros	947,63	0,0632	4,3
Salário de motorista	1.807,92	0,1205	8,1
Subtotal CF	6.605,24	0,4403	29,7
CUSTOS VARIÁVEIS			
Manutenção (peças e mão-de-obra)	3.019,50	0,2013	13,6
Pneus	1.402,50	0,0935	6,3
Combustível	9.526,50	0,6351	42,9
Lubrificante de motor	312,00	0,0208	1,4
Lubrificante de câmbio	55,50	0,0037	0,2
Lavagem	1.305,00	0,0870	5,9
Subtotal CV	15.621,00	1,0414	70,3
Custo Total no mês	22.226,24	1,4817	100,0

As melhores práticas de gestão de frotas do País e os cases de sucesso de operadores logísticos, transportadores e prestadores de serviços.

MERCEDES-BENZ | VOLKSWAGEN | VOLVO | PETROBRAS | VOITH | REAL AUTO ÔNIBUS | TEGMA

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

3º SEMINÁRIO NACIONAL DE GESTÃO DE FROTAS



28 E 29 | SETEMBRO | 2009 SÃO PAULO - SP

AGUIA BRANCA | MARTIN BROWER | TICKET CAR | BRADESCO | VISA, AUTOFAX | PAMCARY, ABLA, VIPAL

Grandes 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



NOVOTEL MORUMBI
Rua Ministro Nelson Hungria, 450
Vila Tramontano - CEP: 05690-050
São Paulo - SP - Tel: 11 3787-3400

Tarifas especiais para
participantes do Seminário

PROGRAME-SE: LIGUE 11 5096-8104 - OU PEÇA MAIS INFORMAÇÕES PELO E-MAIL - sabrina@otmeditora.com.br

O SEMINÁRIO contará com a participação de: • MONTADORAS • GESTORA / ABASTECEDORAS • FABRICANTES E REFORMADORAS DE PNEUS • EMPRESAS DE COMUNICAÇÃO DE DADOS E INFORMAÇÕES (TI) Além de temas atuais como: MEIO AMBIENTE • QUALIDADE NA GESTÃO • CAPACITAÇÃO E ORIENTAÇÃO PROFISSIONAL • LOGISTICA DE OPERAÇÕES • TRÂNSITO • RODOVIAS NACIONAIS

PATROCÍNIO PLATINUM:

PATROCÍNIO STANDARD:



REALIZAÇÃO:



ORGANIZAÇÃO:



APÓD EDITORIAL:



APOIO:

FUNDAÇÃO DOM CABRAL



Industrializados ganham espaço

A América Latina Logística (ALL) fecha o primeiro semestre deste ano com crescimento de 10% em volume de carga nacional e inaugura o primeiro terminal de contêineres na região Centro-Oeste

■ SONIA CRESPO

A maior companhia ferroviária do Brasil, com 1.090 locomotivas, 32 mil vagões e mais de 21 mil quilômetros de malha distribuída entre as regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste, encerrou o primeiro semestre de 2009 com resultados bastante positivos, se considerarmos as perspectivas econômicas previstas para o setor no início do ano. O aumento total de carga transportada pela ferrovia, dentro do território brasileiro, superou em 9,7% o volume registrado no mesmo período de 2008 e chegou aos 17,5 bilhões de TKUs. O volume de commodities agrícolas cresceu 11,2% nos primeiros seis meses de 2009, saltando de 11,2 bilhões de TKUs para 12,5 bilhões de TKUs. Nesse segmento, as cargas destinadas à exportação registraram aumento de 19%.

O transporte de industrializados, que cada vez ganha mais espaço e confiança na ferrovia, cresceu 6,1% no primeiro semestre, passando de 4,7 bilhões de TKUs para 5,0 bilhões de TKUs, com ganhos de participação de mercado em todos os segmentos. "Embora o mercado como um todo tenha se retraído, nossos clientes estão procurando reduzir seus custos e a maior utilização do transporte ferroviário é a melhor alternativa", observa o diretor de industrializados da ALL, Sérgio Nahuz.

A ferrovia tem boas perspectivas de crescimento até o final de 2009. "Para o segundo semestre, nossas perspectivas são



ALL ativou a linha Terminal Alto Taquari-Santos em julho

otimistas devido à expectativa de aumento de cargas de retorno dos novos projetos no segmento de produtos industriais, como a operação para a fábrica da VCP de Três Lagoas (MS), iniciada em maio", estima Paulo Basílio, diretor financeiro da ALL. Simultaneamente, a Rumo Logística, empresa de controle indireto do Grupo Cosan, um dos maiores produtores de açúcar e álcool do mundo, continua em processo de captação de recursos para o projeto com a ALL, que prevê a movimentação de 9 milhões de toneladas de açúcar de Itirapina, no interior de São Paulo, para o porto de Santos. Os investimentos previstos são de R\$ 1,2 bilhão e a operação terá início em 2010.

CORREDOR DO OESTE— Em julho deste ano a ALL ativou uma linha de composições com contêineres, desde o novo terminal Alto Taquari, em Mato Grosso, até o porto paulista de Santos. A operação está sendo realizada em parceria com a

empresa Standard Logística e envolve 28 contêineres refrigerados, carregados de carne congelada para exportação. O terminal Alto Taquari permitirá, pela primeira vez, a movimentação de contêineres frigoríficos e de cargas secas, como algodão e couro, desde a região Centro-Oeste até o maior porto do País. A distância total ferroviária entre as duas localidades será de

1,1 mil quilômetros, além de 200 quilômetros percorridos em ponta rodoviária. A previsão para os primeiros três meses é de que o terminal atinja um volume total de 600 contêineres por mês, podendo chegar a 3 mil unidades por mês nos próximos anos.

"Em um ano o Terminal Alto Taquari será o maior da ALL no segmento de contêineres. A movimentação é uma das que mais crescem no setor industrial, com aumento de 26% no ano passado e crescimento previsto de 150% para este ano", comenta Sérgio Nahuz. Somente este terminal, estima, responderá por 40% do volume total de contêineres. Para suportar o crescimento de cargas containerizadas, a ALL reformará, até o final de agosto, mais 400 vagões-plataforma. "Além disso, estão em estudo novos terminais em Cruz Alta (RS), Telêmaco Borba (PR), Ponta Grossa (PR) e Araraquara (SP), que dobrarão os pontos de carregamento em relação a 2008", complementa Nahuz. ■



Bosch Diesel Center.

Seu especialista em sistemas eletrônicos diesel.

Oferecemos a melhor solução para reparo dos sistemas diesel, em especial dos modernos sistemas eletrônicos Common Rail. Só uma oficina Bosch Diesel Center possui equipamentos adequados, infraestrutura e profissionais treinados pela Bosch para realizar a manutenção e serviços de garantia dos seus sistemas eletrônicos diesel, com qualidade e preços competitivos.

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



SAC Grande São Paulo
(11) 2126 1950

SAC Demais localidades
0800 70 45446

www.boschservice.com.br



O MELHOR E MAIS SEGURO DO MUNDO NOVO VOLVO FH

UM CAMINHÃO QUE REAGE ÀS CONDIÇÕES DA ESTRADA E AUXILIA O MOTORISTA



CPHC



VOLVO TRUCKS. DRIVING PROGRESS

www.omehorcaminhaodomundo.com.br

