

transporte

Todos os modais

MODERNO



www.otmeditora.com.br

Ano 48 - nº 448 - R\$ 18,00

VISA
CARGO

VOLVO LANÇA CAMINHÕES QUE POLUEM MENOS



Petrobras garante oferta de diesel limpo

Setor logístico mostra força com o transporte em alta

Roubo de carga tem ligeiro declínio



ENTREVISTA: Roberto Cortes, presidente da MAN Latin America



Airbus mantém-se competitiva com o A320

Ministro anuncia investimentos no Porto de Santos

Os lançamentos de ônibus na exposição Transpúblico

Na grandeza do Brasil tem Volvo

G/PAC

TRANSPORTES

Aeroportos se preparam para crescimento

Reformas e expansões vão trazer conforto para os passageiros

O Aeroporto Afonso Pena, em Curitiba (PR), é um dos maiores do país. Em 2010, foram quase 6 milhões de passageiros e 27 mil toneladas de cargas transportadas. Para dar conta deste volume que só cresce, as instalações estão sendo modernizadas.

São várias as melhorias, como a ampliação do estacionamento, uma obra que conta com a ajuda de Equipamentos de Construção Volvo.

Este é um investimento fundamental não só para o presente, mas também para atender a demanda futura dos grandes eventos esportivos, que aumentarão o movimento nos aeroportos de todo o país nos próximos anos.

Máquinas Volvo nas obras do Aeroporto Afonso Pena: expansão a todo vapor.



Cinto de segurança salva vidas



www.volvo.com.br

VOLVO

Como enfrentar a nova concorrência

Com mais de 150 mil veículos comercializados em 2010, o mercado brasileiro de caminhões despertou grande interesse de fabricantes estrangeiros em abocanhar uma fatia das vendas crescentes e vários deles, incluindo os de origem chinesa, já manifestaram a intenção de construir fábricas no País nos próximos anos, como é o caso mais recente da marca Foton. O apetite das empresas estrangeiras vai acirrar mais a concorrência com a oferta de novas opções para os compradores, tanto em modelos de caminhão como em preços. Mantendo certa qualidade dos produtos, o preço é um instrumento muito usado para conquistar clientes e deverá ser a principal arma que as empresas chinesas vão adotar para dar os passos iniciais no mercado nacional.

A continuar um razoável crescimento do PIB brasileiro – isto é, se as incertezas que cercam a economia mundial não provocarem turbulências no plano nacional – estima-se que o mercado de caminhões ultrapassará a marca de 200 mil unidades em breve, atraindo ainda mais fornecedores.

Um consultor especializado em indústria de veículos avalia a chegada dos chineses ao mercado brasileiro de duas formas: pode ser uma ameaça e também uma oportunidade. Ameaça porque a invasão dos chineses será avassaladora e com a conquista do mercado. Oportunidade porque todo choque leva à inovação. O choque levará a indústria automobilística a investir em inovação, o que não fez com tanto empenho nos últimos vinte anos.

As montadoras agora têm que acelerar os seus programas de pesquisa e desenvolvimento para ser um forte competidor dos concorrentes chineses. Na opinião do consultor, o montante que a indústria automobilística aplica em inovação ainda é muito pequeno.

O Brasil precisa desenvolver a cultura da inovação, que envolve a produção de veículos mais econômicos e amigos da natureza. Enquanto para o mercado de automóveis será criado um novo nicho com os carros elétricos e híbridos, no setor de caminhões o foco será no combustível alternativo.

Em relação à ameaça da chegada dos chineses para os fabricantes já estabelecidos no País, um dirigente de uma grande montadora faz uma ressalva: os novos fabricantes terão de obedecer às mesmas regras do mercado que cumprem as empresas locais, uma tarefa nada fácil para quem não está familiarizado com as condições brasileiras.

CAMINHÕES

A Volvo é a primeira montadora a lançar a Linha 2012 de caminhões equipados com motores que atendem à nova legislação de emissões a vigorar a partir de janeiro próximo 6

ENTREVISTA

Roberto Cortes, presidente da MAN Latin America, relata os percalços iniciais da empresa e a estratégia adotada para enfrentar os desafios da nova fase da indústria de caminhões 14

COMBUSTÍVEIS

Petrobrás segue à risca o plano de investir R\$ 73,6 bilhões, entre 2010 e 2014, para garantir a oferta e a qualidade do diesel S-50 com baixo teor de enxofre 18

EVENTO

Os cases de sucesso apresentados no 12.º Fórum Internacional de Logística, no Rio de Janeiro, mostram por que os operadores logísticos cresceram bem mais que o PIB brasileiro 22

EMPRESAS

Trans Glass e Giovanni Transportes se unem para conquistar o mercado vidreiro nacional, que está em ritmo de expansão em virtude da demanda da construção civil 26

INFRAESTRUTURA

Duas das principais rodovias que fazem ligação com São Paulo – Presidente Dutra e Fernão Dias –, enfrentam problemas de gargalos e causam prejuízos ao País 28

GESTÃO DE FROTAS

Arval Brasil, filial da multinacional francesa, apresenta resultados positivos e estabelece a meta de se tornar líder no mercado brasileiro de locação, que está em expansão 30

PESQUISA

Apesar de o levantamento da NTC & Logística apontar uma leve redução dos roubos de cargas, a entidade luta pela aprovação de leis mais rigorosas para combater a receptação dessas mercadorias 32

AIRBUS

Passados quase 40 anos desde o voo inaugural de seu primeiro avião, o A300, a Airbus chega em 2011 com níveis otimistas de encomendas de aviões, mantendo-se próxima à sua concorrente Boeing 34

MERCADO

Montadoras de veículos comerciais colhem os frutos das boas perspectivas do País, com a demanda das obras de infraestrutura, mudança da legislação e restrições aos pesados nos centros urbanos 38

INDÚSTRIA

Seminário do SAE aponta necessidade de redução de custos para garantir competitividade entre fabricantes de veículos com a implantação da tecnologia Euro 5 40

LEVES

Para atender à grande demanda do mercado brasileiro, a montadora

coreana Kia vai investir US\$ 10 milhões na fábrica do Uruguai para aumentar a produção do caminhão leve 42

GRUPO RANDON

A fabricante gaúcha de implementos tem resultado positivo no início deste segundo semestre, mas índice sinaliza certo desaquecimento do mercado 44

AUTOPEÇAS

Ao completar nove anos, a empresa Suspensys atende oito montadoras e sua receita deve ultrapassar R\$ 1 bilhão em 2011, o que a coloca como a terceira maior empresa de Caxias do Sul (RS) 46

CONGRESSO ABTC

Infraestrutura precária das rodovias e fim da carta frete foram alguns dos temas debatidos durante o congresso de transportadores de carga realizado em Belo Horizonte 48

TRANSPÚBLICO

Exposição que reuniu em São Paulo os principais fabricantes do setor de ônibus mostrou as últimas tecnologias e os veículos que incorporam motores Euro 5 54

RODOVIÁRIO

Modelo de concessão das linhas interestaduais, cuja licitação deve sair em março, estabelece ligações entre 1.932 municípios, atendidos por meio de 1.967 linhas de ônibus 60

MOTORES

A nova unidade industrial da Cummins abrigará a produção de geradores, filtros e o centro de distribuição de peças para dar espaço para aumentar a produção de motores em Guarulhos 62

FERROVIÁRIO

Brado Logística deve movimentar 50 mil contêineres em 2011 e fecha parceria para realizar o transporte ao porto de São Francisco do Sul, em Santa Catarina 64

MARÍTIMO & COMÉRCIO EXTERIOR

Ministro dos Portos anuncia investimentos de mais de R\$ 1,3 bilhão para o porto de Santos e promete Plano Nacional de Logística Portuária ainda para este ano 66

Santos, Rio de Janeiro e Vitória adotam novo sistema tecnológico, que ainda precisa de adaptações, mas promete desburocratizar as operações portuárias em todo o país 69

LOGÍSTICA

ID Logistics quer aumentar sua participação no mercado automotivo de 10% para 15% dentro de um ano e anuncia novo contrato com a MWM International 70

IMPLEMENTOS

Restrição na liberação de linha de crédito, redução do percentual financiado e aumento na taxa de juros podem derrubar as vendas do setor em 2011 74

SEÇÕES

EDITORIAL

NOVAS

CUSTOS OPERACIONAIS

3

50

73

REDAÇÃO

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
 marcelofontana@otmeditora.com.br

EDITOR

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
 ecribeiro@otmeditora.com.br

COLABORADORES

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

EXECUTIVOS DE CONTAS

Alcindo Fontana
 fontal@otmeditora.com.br

Carlos A. Criscuolo
 carlos@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin
 gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto
 vito@otmeditora.com.br

SECRETÁRIA EXECUTIVA

Maria Penha da Silva
 mariapenha@otmeditora.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
 vidal@otmeditora.com.br

MARKETING

Glenda Pereira
 glenda@otmeditora.com.br

Samanta Soares
 samanta.soares@otmeditora.com.br

EVENTOS CORPORATIVOS

Ana Paula Duarte
 anapaula@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS

Tânia Nascimento
 tania@otmeditora.com.br

PROJETO GRÁFICO

Artworks Comunicação
 www.artworks.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina
 Gilberto A. Paulin/ João Batista A. Silva
 Tel.: (41)3027-5565 - spala@spalmarkt.com.br

Tiragem

11.000 exemplares

Auditado por:

Impressão 
 Neoband

Assinatura anual: TM R\$ 160,00 (seis edições e quatro anuários);
 TB R\$ 140,00 (Seis edições e três anuários).
 Pagamento à vista: através de boleto bancário, depósito em conta corrente, cartão de crédito Visa, Mastercard e American Express ou cheque nominal à OTM Editora Ltda. Em estoques apenas as últimas edições.
 As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados não são necessariamente as mesmas da OTM Editora.
 A edição circula no mês subsequente ao da capa.



Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:
 Av. Vereador José Diniz, 3.300 - 7º andar, cj. 707
 Campo Belo - CEP 04604-006 - São Paulo, SP
 Tel./Fax: (11) 5096-8104 (seqüencial)
 otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a:



Só falta fazer chover.



Axor Premium. Agora muito mais completo.

Tudo o que você espera de um caminhão, o Axor Premium tem de série. Câmbio ComfortShift, freios ABS, um novo painel de instrumentos, trio elétrico, ar-condicionado e muitos outros itens exclusivos. Um caminhão feito com a mais alta tecnologia para você ter todo o conforto e a segurança que precisa para rodar por muitos e muitos quilômetros. Pode confiar, porque por trás do Axor Premium está uma grande marca.



Trio Elétrico



Freios ABS



Computador de Bordo



Econômetro



Ar-condicionado



Câmbio ComfortShift



Novo Painel



Top Brake



Mercedes-Benz

A marca que todo mundo confia.



Chegam os primeiros caminhões com motorização Euro 5

A Volvo foi a primeira montadora a lançar caminhões com tecnologia SCR para atender à norma Proconve P7 que entrará em vigor a partir de janeiro de 2012

A Volvo apresentou à imprensa especializada sua nova linha de caminhões que estarão disponíveis no mercado em 2012. A linha F de caminhões pesados da Volvo foi mostrada aos jornalistas em Manaus e a apresentação da linha VM de semipesados aconteceu no deserto de Atacama, no Chile. As duas linhas de caminhões têm novos motores que incorporam a tecnologia SCR para permitir o cumprimento da legislação de emissões Proconve P7 (equivalente à Euro 5, vigente na Comunidade Europeia), que passará a valer para os veículos comerciais produzidos a partir de 1º de janeiro do próximo ano.

“Nossos veículos, que já são uma referência no mercado, ficaram ainda melhores, com novas potências e ainda mais

avanços técnicos”, afirma Roger Alm, presidente da Volvo do Brasil. “É com orgulho que apresentamos uma nova linha equipada para garantir menos emissões de poluentes. Respeito ao meio ambiente, ao lado da qualidade e da segurança, é um dos valores essenciais de nossa marca”, diz o presidente.

“A linha FH e FMX com motor 13 litros traz uma nova motorização, que torna os caminhões ainda mais potentes, proporcionando baixo consumo de combustível e grande produtividade”, complementa Bernardo Fedalto Jr., gerente de caminhões da linha F. Os motores da linha FH tiveram a potência ampliada em 20 cv. A partir de janeiro próximo os veículos sairão da linha de produção com as seguintes potências:

420 cv, 460 cv, 500 cv e 540 cv. Já os FMX terão potências de 420 cv, 460 cv e 500 cv. “Temos, mais uma vez, o caminhão mais potente produzido no Brasil”, destaca Sérgio Gomes, gerente de planejamento estratégico da Volvo do Brasil.

De acordo com a Volvo, o aumento da motorização permitiu manter a marca na liderança entre os caminhões com menor consumo de combustível no Brasil, enquanto os maiores torques garantem aos seus caminhões maior velocidade média e maior produtividade. “Tudo isso traduz em maior rentabilidade para o transportador”, observa Álvaro Menoncin, gerente de engenharia de vendas da Volvo do Brasil.

A fabricante também informou que a nova geração de caminhões ficou ainda



mais robusta: sua engenharia desenvolveu um novo eixo traseiro sem redução nos cubos, dotado de uma carcaça fundida e com mais avanços tecnológicos. Outra grande novidade é a nova caixa de câmbio I-Shift, que é ainda mais adequada para as aplicações nos diferentes tipos de transporte que o segmento de carga vem exigindo, segundo a empresa.

Os caminhões Volvo FMX com motor 11 litros e FM com motor 11 litros também receberam motorização de nova geração com a tecnologia SCR, para atender à legislação de emissões Proconve P7/Euro 5, mas permanecem com a mesma potência, "muito adequada às aplicações e condições operacionais a que se destina",

segundo a fabricante.

"Temos, mais uma vez, o caminhão mais potente produzido no Brasil", destaca Sérgio Gomes, referindo-se ao FH 540 cv. "As mudanças promovidas pela engenharia da Volvo tornam os caminhões ainda mais potentes, mas mantêm o baixo consumo de combustível e a grande produtividade", complementa Fedalto. "Com maiores torques, os caminhões da marca garantem maior velocidade média, maior produtividade, menor tempo de carga e descarga."

Segundo a Volvo, na nova geração de motores da linha F, a engenharia inovou com componentes internos e softwares para otimizar a combustão, o que resulta em baixo consumo de diesel e em melhoria dos torques e das potências. Todos os torques dos motores elevarem-se em 100 Nm (Newton metros). Na gama de motores, que vai de 420 cv a 540 cv, os torques subiram em até 5%.

Na gama de motores, que vai de 420 cv a 540 cv, os torques subiram em até 5%.

Roger Alm: respeito ao meio ambiente, ao lado da qualidade e da segurança, é um dos valores essenciais da Volvo



A linha FH 2012 dispõe de um novo eixo traseiro sem redução nos cubos. O eixo tem uma capacidade máxima de tração de 65 toneladas. Possui carcaça fundida, o que o torna mais robusto e durável. Os níveis de ruídos também ficaram mais baixos com o novo componente. A Volvo está oferecendo relações de eixos para diferentes topografias, em virtude da grande amplitude de terrenos e vias por onde rodam os caminhões brasileiros. Outra grande vantagem é que a troca de óleo sintético pode ser estendida para até 400 mil quilômetros, o que resulta em menos paradas do caminhão para manutenções preventivas.

As caixas I-Shift da linha 2012 possuem softwares novos e inteligentes, que se interconectam de uma forma melhor com a parte eletrônica do caminhão. "As caixas I-Shift já equipam cerca de 70% dos caminhões da linha F que saem da nossa linha de montagem. Este número mostra o quanto este equipamento é aceito pelo mercado brasileiro, por conta de suas enormes vantagens, principalmente a redução do consumo de combustível, o aumento da produtividade do caminhão, a segurança da operação e o conforto para o motorista", relata Sérgio Gomes.

SEMIPESADOS VM – Os novos caminhões semipesados Volvo VM são da terceira geração (a primeira foi lançada em 2003 e a segunda, em 2005) e, de acordo com a fabricante, foram aperfeiçoados interna e externamente, além de ganharem novas potências.

“Desenvolvemos um novo caminhão que contribuirá decisivamente para atender a todas as necessidades do transportador brasileiro”, declara Roger Alm, presidente da Volvo do Brasil. “A nova linha vai expandir os benefícios dos nossos veículos, que já vinham conquistando o mercado por conta de seu baixo consumo de combustível, grande disponibilidade e conforto”, complementa Reinaldo Serafim, gerente de caminhões da linha VM.

Serafim cita que a Volvo fez uma série de mudanças na nova geração VM. A começar pelos novos motores Euro 5 oferecidos em três novas potências: 220 cv, 270 cv e 330 cv. Os novos propulsores serão todos de seis cilindros. Segundo ele, estes motores proporcionam maior rendimento e grande produtividade ao transportador. “O trem de força ficou otimizado com os novos motores”, observa.

A nova linha VM também oferece opções de caixa de câmbio e eixos traseiros para todas as necessidades dos transportadores. “Temos soluções para atender o que o mercado está pedindo, seja para operações de médias e longas distâncias, seja para uso misto urbano (caçamba, lixo,

mixer e guindaste) e rodoviário”, diz Sérgio Gomes.

A cabine do novo VM conta com um novo painel, ergonomicamente mais moderno e avançado, com todos os comandos ao alcance das mãos do motorista, garante a Volvo. O novo modelo vem também equipado com um computador de bordo. No display do computador localizado no painel, o motorista tem acesso a muitas informações, como o consumo do veículo e aviso de eventuais falhas. Com mais dados à disposição, o condutor pode controlar melhor o veículo.

“A nova linha VM tem motores com potências ampliadas, mas, mesmo assim, continuarão mantendo o seu tradicional baixo consumo de combustível”, afirmou Serafim.

O VM que tinha um propulsor de 210 cv passa agora a ter um novo, de 220 cv. Este modelo, bastante usado em áreas urbanas e em trajetos regionais, ganhou um motor de 6 cilindros, 2 cilindros a mais que na versão anterior.

O propulsor do modelo rígido que antes tinha 260 cv de 6 cilindros, chega agora a 270cv. Bastante versátil, é um modelo bastante utilizado para cargas mais elevadas e distâncias maiores, segundo a Volvo.

O motor do cavalo mecânico VM passa de 310 cv para 330 cv, o maior aumento de potência da linha. No caso dos VM 330 cv 6x4, as mudanças proporcionam mais potência e torque, fundamentais para operações em canteiros de obras. “Com novas potências e torque, o freio motor é mais potente nestas duas opções, garantindo maior velocidade média em descida, aumentando a produtividade com maior segurança”, observa Menoncin.

“A Volvo está também apresentando um novo caminhão, ampliando ainda mais a já a oferta de veículos da linha VM”, destaca Sérgio Gomes. É o VM 330 cv nas versões

Bernardo Fedalto: “A linha FH e FMX com motor 13 litros traz nova motorização, que torna os caminhões ainda mais potentes”



Sistema monitora nível do tanque de Arla 32

rígidas 6x2 e 4x2. Até então, os VM nesta faixa de potência eram oferecidos somente na opção de cavalo mecânico.

Estes modelos VM rígidos com motor 330 cv podem ser usados na cadeia logística de distribuição, possibilitando diminuição do chamado transit time (tempo de um a outro ponto) e proporcionando mais opção para o transportador que precisa de um veículo ágil e com maior capacidade de carga.

OPÇÕES DE CAIXA DE CÂMBIO – De acordo com Serafim, a caixa de câmbio de seis marchas e o eixo traseiro de dupla velocidade, por exemplo, são ideais para os VM usados em operações de distribuição, em perímetros urbanos ou em rotas metropolitanas. “É uma solução indicada para caminhões com caçamba, guincho ou implementos para lixo”, diz Alvaro Menoncin, gerente de engenharia de vendas da Volvo.

Já a caixa de câmbio de 9 marchas e um eixo traseiro com uma relação mais longa é a alternativa ideal para caminhões voltados para operações rodoviárias, principalmente o VM 6x2. Outra vantagem: feita em carcaça de alumínio e mais leve, a caixa permite uma menor tara e possibilita aumentar o volume de carga transportada.

Quando foi lançado no País no final de 2003, o VM trouxe inovações que repercutiram de imediato. “A cabine leito introduzida pela Volvo era uma necessidade dos transportadores e dos motoristas. Contribuímos para mudar todo um segmento”, lembra Reinaldo Serafim.

“Na primeira geração, os semipesados



CITROËN BUSINESS

Conheça quais são os canais de venda corporativa da Citroën: **0800 011 8088**

www.citroen.com.br

EURO RSCG



CITROËN JUMPER VETRATO EXECUTIVO

LINHA CITROËN JUMPER 2011. PERFEITA PARA O SEU NEGÓCIO. SEJA ELE QUAL FOR.



PREÇO
FIXO
REVISÃO

Respeite a sinalização de trânsito

NOVO CITROËN JUMPER VETRATO ADAPTADO PARA TRANSPORTE EXECUTIVO E TRANSPORTE ESCOLAR.



CITROËN JUMPER MINIBUS
Novo motor 2.3 JTD 127 cv,
mais econômico.

Versão executiva com 15 + 1 lugares e versão escolar com 19 + 1 lugares, tacógrafo de série.

Opcionais: bancos reclináveis e ar-condicionado.

Citroën Jumper Furgão Vetrato 2.3 35 LH – Furgão envidraçado com chassi alongado e teto alto. Ideal para transformações em veículos de transporte ou de serviço.

Capacidade de carga de 12 m³ / 1.530 kg.

Citroën Jumper Furgão Chassi Longo 2.3 35 LH – Furgão com chassi alongado e teto alto. Capacidade de carga de 12 m³ / 1.530 kg.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



CITROËN

6x2 e 4x2, com motorizações de 210cv e 240 cv, o VM eram os únicos caminhões brasileiros em sua classe a ter coluna de direção ajustável, um sistema de basculamento hidráulico da cabine, dois tanques opcionais de combustível de maior capacidade, além de opcionais importantes para a operação de transporte, como imobilizador, climatizador e caixa de câmbio de 9 marchas”, complementa Alvaro Menoncin.

COMPUTADOR DE BORDO – A terceira geração de caminhões da linha VM recebeu mudanças significativas no interior da cabine. “Tudo para garantir mais conforto ao motorista e maior rentabilidade e produtividade ao transportador”, diz Reinaldo Serafim.

“O VM tem um novo painel, ergonomicamente mais moderno e avançado. Os comandos estão ao alcance das mãos do motorista, inclusive facilitando a limpeza”, observa Alvaro Menoncin. Nesta nova geração, o VM vem também equipado com um computador de bordo. E no display do computador localizado no painel, o

Sérgio Gomes: “Temos, mais uma vez, o caminhão mais potente produzido no Brasil”

motorista tem acesso a muitas informações, como o consumo do veículo e aviso de eventuais falhas. Com mais dados à disposição, ele pode controlar melhor a operação do veículo.

O caminhão tem também um novo volante, com controles incorporados como, por exemplo, o piloto automático, um dispositivo muito útil para operações de transporte mistas, com tráfego urbano. Além dos controles do computador de bordo, o volante incorpora, também, os botões para acionar as buzinas elétrica e de ar. Outra alteração que trouxe mais benefício para o condutor é o ajuste pneumático da coluna de direção.

De acordo com a Volvo, a linha VM é largamente utilizada em aplicações rodoviárias. O VM 220 cv terá uso urbano e regional. Os VM 270 cv serão muito usados



para transporte de cargas maiores, de médias e longas distâncias, e em operações logísticas mais aprimoradas, entre outras.

A Volvo oferece programas de manutenção para garantir que o transportador não se preocupe com as manutenções do veículo. No Brasil a marca comercializa contratos de manutenção há mais de 15 anos, o que demonstra a enorme experiência da fábrica e rede de concessionários com o produto. Atualmente, são 15 mil contratos ativos. De cada dois caminhões vendidos,

VOLVO OPTA PELA TECNOLOGIA SCR

“A Volvo optou pela SCR, já consagrado internacionalmente, pois existem cerca de 170 mil caminhões com a tecnologia SCR comercializados e rodando na Europa e em outros mercados onde a marca está presente e que já estavam com a legislação de emissões em etapas mais avançadas”, afirma Reinaldo Serafim, gerente de caminhões da linha VM.

A tecnologia SCR permite converter os gases de óxidos de nitrogênio em gás de nitrogênio e vapor de água. A SCR proporciona um aproveitamento energético mais eficiente e uma solução ambiental otimizada e altamente confiável. Foi a tecnologia mais recomendada pelos engenheiros e cientistas da Volvo.

A SCR (em inglês, Selective Catalytic Reduction, ou Redução Catalítica Seletiva) é baseada no pós-tratamento dos

gases de escape, tendo sido desenvolvida para reduzir os níveis de óxidos de nitrogênio (NOx). O sistema converte os tóxicos gases de óxidos de nitrogênio em nitrogênio e vapor de água, inofensivos ao meio ambiente. O funcionamento do sistema SCR não é complexo: a bomba faz a sucção do aditivo Arla 32 (Agente Redutor Líquido Automotivo a 32%) armazenado no tanque específico, o pressuriza a 5 bar e o injeta no sistema de escape por onde passam os gases provenientes do motor. A ureia contida no Arla 32, quando submetida a alta temperatura do escape, se transforma em amônia e se mistura aos gases de escape. Essa mistura é transportada até o catalisador, onde a ureia reage com óxidos de nitrogênio (NOx), transformando-os em nitrogênio e vapor de água.

O consumo de Arla 32 é de cerca de 4%

a 5% do consumo de diesel. Entretanto, a eficácia de combustão melhorada do novo motor ajuda a reduzir o consumo de combustível. O Arla 32 é um líquido estável, incolor, completamente seguro e sem odor. A composição deste aditivo é de 32,5% de ureia diluída em água desmineralizada. Quando há necessidade de abastecimento do tanque de Arla 32, o motorista é alertado e avisado para enchê-lo novamente com o aditivo. Outras eventuais falhas ou irregularidades que influenciam as emissões também aparecem na forma de sinais luminosos e mensagens no painel do caminhão – tudo controlado pelo OBD (On Board Diagnosis), um dispositivo introduzido para assegurar que os níveis de emissões de poluentes se mantenham dentro dos limites legais ao longo da vida útil do veículo.



um sai de fábrica com contrato. A alta taxa de renovação dos contratos após o término, em torno de 85%, demonstra que os clientes também estão satisfeitos com esta modalidade de serviço.

AUTODIAGNOSE – As exigências legais da fase Proconve P7/Euro 5 incluem também demandas de controle das emissões na arquitetura eletrônica dos veículos. Elas foram estabelecidas para assegurar que os níveis de emissão de gases poluentes sejam mantidos dentro dos limites pré-estabelecidos ao longo de toda a vida útil dos caminhões. E é por essa razão que uma resolução do Conama (Conselho Nacional do Meio Ambiente) estabelece a obrigatoriedade de incorporação de dispositivos de autodiagnose das funções de gerenciamento do motor que exerçam influência sobre as emissões.

Assim, nos caminhões da Volvo no Brasil há, a partir de 2012, um dispositivo chamado OBD (On Board Diagnosis). É um sistema introduzido para monitorar sinais importantes relacionados às emissões. “Este sistema monitorará constantemente

Reinaldo Serafim: mesmo com potências ampliadas, a nova linha VM manterá baixo consumo de combustível

o motor e indicará ao motorista eventuais falhas que afetam as emissões. E dependendo do nível de emissões de poluentes, também reduzirá gradativamente o torque do motor em caso de mal funcionamento persistente e que possa, de alguma forma, comprometer o nível de emissões”, afirma Ricardo Tomasi, engenheiro de vendas da Volvo do Brasil. Todo o diagnóstico é feito por meio da supervisão dos sinais de vários sensores distribuídos em diversos pontos da arquitetura eletrônica do caminhão. O sistema monitorará, por exemplo, o nível do tanque de Arla 32 que o veículo terá.

Se o nível de NOx (óxidos de nitrogênio) estiver acima de 3,5g/kWh, o motorista será alertado por um sinal luminoso no painel e também através de mensagens no computador de bordo. O sistema inclui um limitador de torque em caso de o nível de emissões de NOx exceder o valor acima, mas o motorista tem 48 horas para providenciar os procedimentos de reparo.



Este importante sistema controlará, por meio da análise dos sinais dos sensores dos veículos, a qualidade do reagente, sua correta dosagem e disponibilidade, alterações de desempenho do motor quando houver falta e possível emissão excessiva de poluentes indesejáveis. “O motorista terá no painel uma lâmpada de alerta dedicada ao sistema OBD, denominada MIL, semelhante às lâmpadas existentes em painéis automóveis, que acenderá na eventualidade de falhas. Mensagens no painel também avisarão o motorista sobre o problema, indicando que ações para correção do desvio devem ser tomadas”, destaca Tomasi. ■

CARTÃO TRANSPORTES BRADESCO.

FRETE, COMBUSTÍVEL E PEDÁGIO EM UM ÚNICO CARTÃO.



Bradesco



Transportes

4417 8112 345

4417

DESDE 00/00

VÁLIDO
ATÉ

00/00

STAVO J FREITAS

45678

VALID ONLY IN BRAZIL

O Cartão Transportes Bradesco é o melhor meio de pagamento para o transporte rodoviário de carga. Com ele, as empresas ganham agilidade e controle, e os caminhoneiros, mais praticidade e segurança. É a Presença do Bradesco nas estradas brasileiras.

Para saber mais, acesse bradescocartoes.com.br



SAC Bradesco Cartões - Cancelamentos, Reclamações e Informações: 0800 727-9988; Deficiente Auditivo ou de Fala: 0800 722-0099 - atendimento 24 horas, 7 dias por semana. Ouvidoria: 0800 727-9933 - atendimento de segunda a sexta-feira, das 8h às 18h, exceto feriados. Imagem Ilustrativa. Proposta sujeita a análise de crédito.



Bradesco
Cartões



Os pilares da trajetória ascendente da MAN

Líder do mercado brasileiro de caminhões, a MAN Latin America, que atingiu a marca de meio milhão de veículos comerciais produzidos na fábrica de Resende (RJ), inicia uma nova fase de evolução como fornecedora de veículos com que o Brasil movimentará sua economia.

O novo contexto inclui a estreia de uma geração de caminhões que poluem menos, a expansão do mercado para mais de 150 mil unidades anuais e a crescente concorrência ocasionada pela chegada de novas marcas. Roberto Cortes, presidente da MAN Latin America, relata

como a empresa superou os percalços iniciais do percurso de 30 anos da empresa, o que foi determinante para consolidar sua posição de líder de mercado e a estratégia adotada para enfrentar os desafios dessa nova fase da indústria de caminhões.

Transporte Moderno – *A revista Transporte Moderno acompanhou pari passu a trajetória da Volkswagen Caminhões e Ônibus desde seu início. Somos testemunhas dessa breve história. E sabemos que nem tudo foram flores. Quando a empresa começou a vender caminhões, o Brasil passava por uma crise sem precedentes que combinava inflação alta, estagnação econômica, dependência quase total do petróleo importado e outras mazelas. Chegou-se até a estudar o encerramento da operação. Relembre o início e os momentos mais difíceis nessa trajetória que completa 30 anos.*

Roberto Cortes – A MAN Latin America, empresa criada a partir da integração da Volkswagen Caminhões e Ônibus ao Grupo MAN, percorreu com garra e inteligência os seus 30 anos de história. Passou por cinco moedas brasileiras, mais de uma dezena de planos econômicos e uma sucessão de crises econômicas mundiais. Nunca interrompeu suas operações, e percorreu uma trajetória única: nascida no Brasil em 1981, saiu do zero para a liderança brasileira em vendas de caminhões, posição mantida há quase nove anos consecutivos. Não há maus momentos, apenas desafios. Entendemos a dinâmica dos mercados

emergentes, e hoje estamos colhendo os frutos desse know-how. A prosperidade latino-americana é admirada por todo o mundo, e os olhos se voltam principalmente para o Brasil, onde temos nosso maior mercado. Pessoalmente, nunca tive dúvida de que esse momento chegaria: o Brasil é o país do presente, não mais do futuro.

TM – *Sem tradição mundial no negócio de caminhões, a Volkswagen conquistou a liderança no mercado brasileiro. Quais fatores foram determinantes e decisivos para tal feito? Dê os pilares de sustentação e as justificativas.*

Cortes – Entendemos como poucos a dinâmica de países como o Brasil. Os frotistas e caminhoneiros são verdadeiros especialistas, que exigem a melhor relação custo-benefício de seus caminhões e ônibus. Querem produtos sob medida, com um pós-vendas que cubra as distâncias continentais brasileiras. Esses consumidores fazem questão de ser ouvidos, e não aceitam soluções importadas e apenas tropicalizadas.

Os pilares de sustentação da MAN Latin America são quatro: uma fábrica capaz de atender a todos os desejos dos consumidores; produtos certos, sob medida para o transportador brasileiro; rede

de concessionários forte, com serviços de vendas e assistência técnica reconhecidos como os melhores do mercado; e foco no negócio de caminhões e ônibus. No topo desses quatro pilares, eu colocaria os nossos colaboradores, altamente qualificados e motivados.

TM – *Até que ponto a fábrica de Resende, com conceito modular, enxuta, com baixo custo fixo, contribuiu para a escalada da MAN-VW? Cite exemplos.*

Cortes – Chegamos aos 30 anos de operações tendo produzido mais de 600 mil caminhões e ônibus. A fábrica de Resende foi responsável por quase 500 mil deles. Um exemplo recente de sucesso do Consórcio Modular: desde o lançamento em setembro de 2005 até hoje, deixaram a fábrica de Resende cerca de 100 mil caminhões da linha Constellation, oferecidos numa faixa que vai de 13 a 57 toneladas de peso bruto total. Foi a flexibilidade do Consórcio Modular que nos permitiu chegar a números tão grandiosos.

TM – *Um dos trunfos da MAN-VW é ter uma fábrica concebida para operar com baixo custo fixo. Na época da construção de Resende, escrevemos em Transporte*

Moderno (edição de junho de 1995) que se uma fábrica convencional precisava de 45 caminhões para cobrir o custo fixo (a cada 100 caminhões montados), Resende precisava de 20 para cobrir a mesma despesa. A relação continua a mesma? Até que ponto tal estrutura de custos foi decisiva para que a marca sobrevivesse às intempéries e chegasse à liderança?

Cortes – A concorrência certamente gostaria de saber mais sobre nossa estrutura operacional... O Consórcio Modular é realmente um diferencial num mercado tão agressivo e exigente quanto o brasileiro. Graças à parceria com sete de nossos fornecedores, é possível bater seguidos recordes de produção e vendas. Hoje, a fábrica de Resende é a maior fabricante e exportadora de caminhões do País. Só em 2010, produzimos 68 mil veículos no sul fluminense.

TM – *A MAN-VW terá (ainda neste ano) o MAN pesado. A marca, com isso, passa a frequentar o top class de caminhões no Brasil, a segunda faixa em volume e a primeira em valor. Quais as estratégias que a MAN utilizará para frequentar tal faixa? Por exemplo: a rede será preparada para vender extrapesados? Qual a meta de market share da MAN para os primeiros anos nos extrapesados? E depois?*

Cortes – O negócio MAN Latin America está sendo preparado como um todo para a chegada dos extrapesados MAN. Começando em 2009 pela apresentação da marca MAN ao mercado brasileiro no Salão Internacional do Transporte - Fenatran, em São Paulo. Em 2010, abrimos a linha de montagem para os novos produtos em Resende. Em março deste ano, inauguramos em Blumenau (SC) a primeira revenda pronta para comercializar e oferecer serviços aos caminhões MAN. Os concessionários e importadores já estão em treinamento. Tudo caminha dentro do previsto para, em 2012, iniciarmos as vendas dos veículos MAN. Quanto aos nossos objetivos de

vendas, como sempre, queremos brigar pela liderança nesse segmento.

TM – *Com o extrapesado, a MAN passa a frequentar o andar de cima dos caminhões e fecha o ciclo das faixas que comecem com 3,5 toneladas. Fica faltando para ser 'full' frequentar o andar de baixo, os comerciais na faixa de 2,8 toneladas, como todos sabemos, com demanda que cresce à medida em que aumentam as restrições ao tráfego urbano. O que se fala*



Roberto Cortes, presidente da MAN Latin America

é que esse veículo será desenvolvido pela engenharia brasileira e deverá ser lançado em dois anos. Conte mais? Dê por favor detalhes.

Cortes – Um passo importante está sendo dado com a chegada dos extrapesados MAN. São produtos premium, que complementarão a atual linha de caminhões Volkswagen, que vai de 5,5 toneladas a 57 toneladas. Já descrevi o enorme esforço para que esse lançamento vá além de todas as expectativas, que já são grandes. Some-se a isso a chegada dos motores

Euro V em todos os segmentos. Há muito a fazer, por isso é cedo para falarmos sobre caminhões mais leves.

TM – *O Brasil, por sua grande importância no mercado de caminhões, passou a recepcionar centros de engenharia de desenvolvimento das montadoras. A MAN-VW tem essa estrutura? Como é formada? Números? Está integrada a outras engenharias no mundo? Qual o papel do Brasil no mundo da engenharia MAN?*

Cortes – Mantemos em Resende uma área de Desenvolvimento do Produto completa, do design ao protótipo. São mais de 500 profissionais altamente capacitados, que agora contam com a parceria da Engenharia MAN na Alemanha. Nossa especialidade dentro do Grupo MAN é no atendimento a mercados emergentes. Hoje, estamos presentes em mais de 30 países da América Latina e África.

TM – *A Volkswagen tem, ao que parece, o controle das ações da Scania e da MAN. É isso mesmo? Explique por favor. O dirigente máximo da MAN, sr. Georg Pachta-Reyhofen, disse acreditar que o interesse comum das três marcas deverá criar sinergias para que o grupo Volkswagen-MAN-Scania se torne um dos maiores do mundo. Qual o papel que a América Latina terá nessa sinergia?*

Cortes – Este tema está sob a responsabilidade de nossa matriz em Munique, na Alemanha. Mas posso afirmar que o potencial para sinergias é grande e só trará benefícios a todas as partes envolvidas.

TM – *Quais as perspectivas do mercado de caminhões e ônibus para os próximos anos? Estamos nos últimos anos batendo recordes no Brasil. A empresa enxerga superação desses recordes nos próximos anos? Quais os cenários que se apresentam, digamos nos próximos cinco anos? Uma previsão feita pela MAN-WW aponta um mercado na casa de 250 mil caminhões* ►



► *por volta de 2015? Isso ainda continua previsto? Ao longo do tempo dá para se ter uma relação PIB/mercado de caminhões?*

Cortes – Estamos nos preparando para os anos que virão. Para isso, estamos desenvolvendo um projeto amplo, cujos detalhes ainda não podem ser revelados justamente por serem altamente estratégicos. Posso dizer que a MAN Latin America vem crescendo de forma consolidada justamente porque o seu planejamento contempla um futuro cada vez mais promissor para o Brasil.

TM – *O mercado brasileiro, como um dos maiores do mundo, atrai, naturalmente, competidores. Hoje, incluindo a MAN, são oito fabricantes de caminhões. Quantos novos fabricantes deverão entrar, por exemplo, até 2015? A vida dos players atuais deverá ser ainda mais dificultada. Como a MAN está se preparando para a chegada dos anunciados novos concorrentes?*

Cortes – Já sabemos que a Fenatran deste ano terá novidades, especialmente vindas da Ásia. Porém, independentemente de sua origem ou filosofia, cada nova empresa terá que convencer seus clientes potenciais sobre a robustez, manutenção descomplicada e ótimo custo-benefício de seus produtos. Esse caminho é longo, e já houve ocasiões em que alguns concorrentes desistiram de segui-lo. O consumidor brasileiro sabe o que quer, e exige o melhor.

TM – *A estratégia da MAN para caminhões é essa: desfrutar do prestígio da marca VW nos caminhões até a faixa dos semipesados e, nos extrapesados, entrar com a marca MAN? E nos ônibus qual será a estratégia?*

Cortes – O primeiro lançamento deste ano da MAN Latin America é justamente a linha Volksbus 2012, equipada com motores Euro 5. Com a novidade de introduzirmos no mercado brasileiro os motores MAN já montados no Brasil, ao lado das motorizações Cummins. Em seguida, virão

os caminhões MAN, feitos em Resende. Por ora, já temos grandes desafios, e os ônibus MAN virão no momento certo.

TM – *A MAN teve receita líquida no Brasil em 2010 de R\$ 7,5 bilhões. Quais as projeções para os próximos anos? Como é formada tal receita? Quanto cabe a veículos, peças etc. Nos próximos anos como será a divisão? Na atual estrutura da companhia, quanto da receita mundial vem do Brasil e da América Latina? Qual será a fatia nos próximos anos?*

Cortes – O Grupo MAN é uma empresa de capital aberto, por isso não divulga projeções de receita. Mas estamos satisfeitos por atualmente contribuir com uma fatia substancial dos resultados na divisão de veículos comerciais da MAN.

TM – *A MAN tomou a decisão de terceirizar a produção de motores MAN através da MWM? Por que a MAN foi por esse caminho e não montou uma fábrica própria para produzir motores? Terceirizar a produção de motores é um fato inédito no grupo? Caixas de câmbio, eixos e outros componentes estratégicos serão produzidos no Brasil no mesmo formato de terceirização? Conte tudo, por favor.*

Cortes – Não mudamos nada em nossa estratégia. A MWM International é nossa parceira no Consórcio Modular desde a inauguração da fábrica de Resende, além de ser um tradicional fornecedor do Grupo MAN fora do Brasil. Nada mais natural que contarmos com a expertise dessa parceira na vinda dos motores MAN, sempre sob nossa supervisão direta. Os demais componentes vitais passarão por um processo de nacionalização.

TM – *Como a MAN-VW se preparou para a chegada da tecnologia P7 ou Euro 5? Ao que consta a empresa utilizará os dois sistemas, EGR e SCR. Quais linhas terão uma e outra tecnologia? Por que tal diferenciação?*

Quais os prós e contras de optar pelas duas tecnologias? A MAN teme uma depressão de compras nos primeiros meses de 2012? O que fará para atenuar a possível debilitação do mercado?

Cortes – A MAN Latin America terá as duas tecnologias Euro 5, EGR e SCR – aplicadas conforme a necessidade de nossos clientes. A principal vantagem é que estamos dando um enorme passo tecnológico, nos aproximando ainda mais da legislação de emissões em vigor nos países mais avançados. Certamente já está havendo um efeito de compras antecipadas este ano, assim como ocorreu na transição da tecnologia Euro 2 para Euro 3. Mas estamos preparados para esse evento.

TM – *Dos 6 mil funcionários envolvidos no negócio MAN-VW, menos de 10% são registrados pela MAN-VW. São esses números? Os demais são do consórcio? Explique por favor tal mecanismo, o funcionamento, a evolução e os players desse consórcio modular? Os novos players estão chegando em área contígua? Quem são eles e o que farão? Tal passo estava previsto no projeto original ou foi uma adaptação às necessidades? Conte também como o modelo da fábrica brasileira está influenciando outras fábricas da MAN no mundo?*

Cortes – Hoje somos uma equipe com quase 7 mil empregados, sendo 1 mil da MAN Latin America, e os demais ligados a parceiros e terceiros. O Consórcio Modular é um processo produtivo revolucionário, no qual nos juntamos a sete empresas parceiras para a manufatura de caminhões e ônibus. Tal arranjo permite que a MAN Latin America tenha mais tempo para cuidar do cliente final, graças a um desenvolvimento de produtos sob medida. Trata-se de um processo único, sem similar em todo o mundo, e criado por brasileiros – um time o qual tenho a honra de liderar hoje. ■

Tome conta da sua carga.
Use Peças Originais Volkswagen.



ELEMENTO FILTRANTE DO
FILTRO DE COMBUSTÍVEL

Nº da peça: 2R0127177J

Preço sugerido:

R\$ 79,40



ELEMENTO FILTRANTE DO
FILTRO DE COMBUSTÍVEL

Nº da peça: 2R0127177

Preço sugerido:

R\$ 39,00



ELEMENTO FILTRANTE DO
FILTRO DE COMBUSTÍVEL

Nº da peça: 2RP127491

Preço sugerido:

R\$ 43,00



COLETOR DE ÁGUA DO
FILTRO DE COMBUSTÍVEL

Nº da peça: 2TJ127487

Preço sugerido:

R\$ 80,90



Para mais informações, procure a Concessionária mais próxima.

Uma marca da MAN Latin America.
www.man-la.com

Faça revisões em seu veículo regularmente.

Caminhões e Ônibus.



Preço público sugerido para cada peça sem considerar a mão de obra para instalação e/ou outros serviços. O preço da peça é unitário. Condições de pagamento à vista ou conforme condições do Concessionário. Crédito sujeito à aprovação. Garantia nacional de 12 meses ou 50.000 km para itens instalados nas oficinas e de 3 meses, sem limite de quilometragem, para peças adquiridas no balcão dos Concessionários. Confirme no Concessionário se os itens anunciados e a numeração das peças aplicam-se ao seu veículo. Confirme disponibilidade de estoque. Imagens meramente ilustrativas. Alguns dos itens apresentados são opcionais ou referem-se a versões específicas. Condições válidas de agosto a dezembro de 2011.

Petrobras diz que não faltará diesel limpo

Estatual segue à risca com o plano de investir US\$ 73,6 bilhões, entre 2010 e 2014, para garantir a oferta e a qualidade do diesel S-50 com baixo de teor de enxofre

■ WAGNER OLIVEIRA

“QUEM APOSTAR QUE NÃO VAI HAVER diesel S-50 para atender ao Euro 5 vai perder. E vai perder feio!” Foi dessa forma enfática que Alex Barbosa Messias, gerente de Marketing e Transporte da Petrobras Distribuidora, buscou dissipar incertezas sobre o abastecimento do diesel mais limpo para atender a caminhões e ônibus, que, obrigatoriamente, começam a ser fabricados a partir de janeiro com novas tecnologias para atender a normas de emissões do Programa de Controle de Poluição por Veículos Automotores (Proconve P7), ditadas pelo Conselho Nacional do Meio Ambiente (Conama).

O presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), Cledorvino Belini, também já não tem dúvidas de que a Petrobras garantirá o abastecimento do S-50. “Por tudo que tem dito, o governo brasileiro tem confiança de que tudo seja feito sem grandes problemas”, afirmou. “Pode ser que ocorram problemas pontuais, mas, no geral, deve funcionar a contento”, concordou Marco Saltini, diretor de Relações Governamentais e Institucionais da MAN.

De acordo com Messias, a Petrobras está seguindo à risca com o plano que projeta investimentos de US\$ 73,6 bilhões, entre 2010 e 2014, para garantir a oferta e a qualidade do diesel S-50 (com 50 partes por milhão de enxofre) em todo o território

nacional. Pelo cronograma da Agência Nacional do Petróleo (ANP) em andamento, o combustível estará disponível a partir do ano que vem em todas as regiões do Brasil, em pelos menos 700 dos 22 mil postos de combustível existentes. Em áreas menos habitadas, a distância entre os postos de abastecimento não excederá os cem quilômetros.

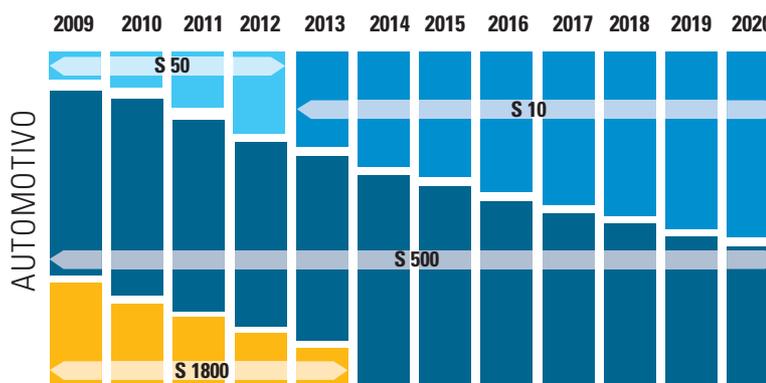
“A rede BR, ‘que é menina dos olhos da Petrobras’, já está fazendo toda a infraestrutura necessária em postos credenciados para receber o S-50, que atualmente é vendido em regiões metropolitanas com o nome de fantasia Diesel Podium 50. Parte dos investimentos somos nós quem está fazendo para adequar a rede. Outra parte dos recursos é bancada pelos próprios proprietários dos postos. Estamos muito

seguros de que tudo vai dar certo e o abastecimento será feito sem nenhum problema”, afirmou Messias.

Como informou o gerente de Marketing e Transporte da BR Distribuidora, além do território nacional, a Petrobras também estuda fornecer o diesel S-50 em postos da Argentina para atender a caminhoneiros brasileiros que se deslocam ao país vizinho via Uruguai, onde não há oferta de diesel mais limpo. “Ainda estamos estudando de que forma isso vai acontecer, mas é grande a possibilidade de que também possamos oferecer o diesel mais limpo em países vizinhos”, disse.

Segundo dados da Petrobras, regiões metropolitanas do Brasil que já são abastecidas com o diesel S-50 deverão consumir neste ano 2,45 milhões de metros

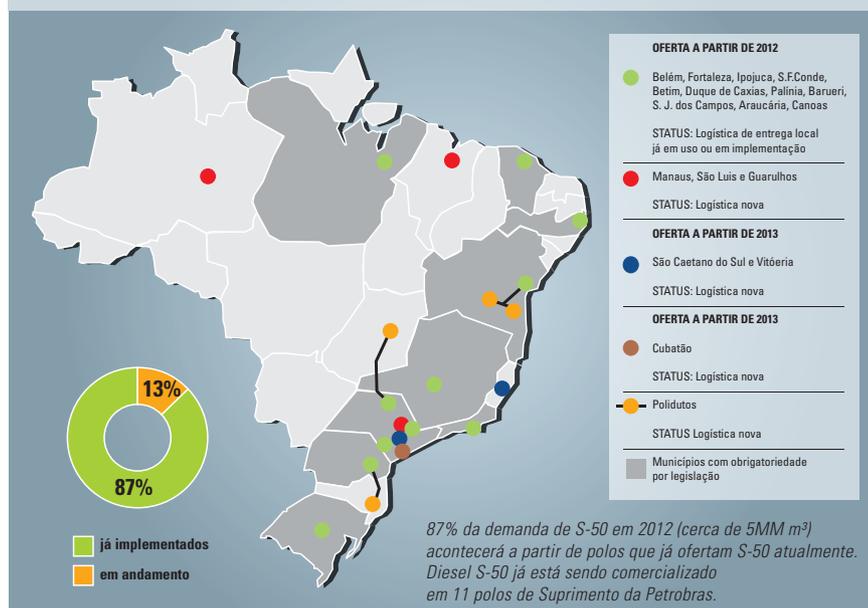
Qualidade do Diesel 2009/2020



Proporções fictícias, meramente ilustrativas

Fonte: ABMC/MA/SC

Oferta dos polos de fornecimento de diesel de baixo teor de enxofre



e regiões metropolitanas, substituição gradual do S-1800 para o S-500 e retirada do S-2000. Em janeiro de 2009, a Petrobras lançou o diesel com teor de enxofre de 50 ppm (partes por milhão) para diminuir a poluição nas grandes regiões metropolitanas do País. A partir de janeiro deste ano, 36 municípios em São Paulo e 19 no estado do Rio de Janeiro passaram a consumir diesel S-50 em frotas de ônibus.

Pelo cronograma da estatal, o S-50 será um diesel “de passagem”, já que em 2013 a Petrobras começará a fornecer o S-10, um diesel ainda mais limpo. Por outro lado, o S-1800 ainda vai perdurar por mais dois anos. O S-500, que ainda é utilizado em grande parte do País, vai existir até pelo menos 2020, para atender pontos mais distantes do Brasil. Até 2020, a projeção é que mais de 60% da frota já estejam utilizando o S-10, o que reduzirá drasticamente os índices de poluição causados pelos grandes motores movidos a diesel. “Até o final da década, podemos afirmar com certeza que mais da metade da frota nacional de veículos pesados já estará dentro das normas do P7, o que representará um salto tecnológico significativo em termos de emissões e também de rendimento dos motores”, afirmou Messias.

Pelos estudos da Petrobras, 87% da demanda de S-50 em 2012 acontecerão a partir de polos que já ofertam S-50 atualmente. Diesel S-50 já está sendo comercializado em 11 polos de suprimento da Petrobras – Belém, Fortaleza, Ipojuca, São Francisco do Conde, Betim, Duque de Caxias, Paulínia, Barueri, São José dos Campos, Araucária e Canoas. Polos como Manaus e São Luís também estão na meta para receber o diesel mais limpo ainda neste ano.

Dos US\$ 73,6 bilhões previstos pela Petrobras para investimento em derivados petrolíferos entre 2010 e 2014, 50% dos recursos serão utilizados na ampliação da produção nacional; 29% em modernização

cúbicos de diesel com baixo teor de enxofre. Para o ano que vem, com a entrada em circulação dos primeiros veículos Euro 5 fabricados no Brasil, a necessidade por diesel S-50 dobrará. Atualmente, o Brasil consome por ano cerca de 50 bilhões de litros de diesel.

Segundo Messias, o preço do diesel mais limpo ainda não está definido. Fontes do mercado esperam que o litro custe até 5% a mais em relação ao diesel com maior teor de enxofre. Nas regiões mais distantes, também é provável que fique com preço maior do que o praticado na região litorânea, onde estão concentradas as refinarias e os maiores centros consumidores de combustíveis. A diferença de preço também desestimularia veículos mais antigos a consumir o diesel S-50, que é imprescindível para a operação dos caminhões e ônibus com os sistemas SCR e EGR, as duas tecnologias mais aplicadas em todo o mundo para diminuir as emissões de poluentes por veículos pesados. Um caminhão Mercedes-Benz equipado com SCR, por exemplo, equivaleria a retirar de circulação 49 veículos pesados fabricados 20

anos atrás. Ao contrário do veículo Euro 5, que só funciona eficientemente com diesel com baixo teor de enxofre, o caminhão velho opera com os dois tipos de diesel.

De acordo com o gerente de Distribuição de Marketing da Petrobras, todos os passos para o refino do diesel S-50 no Brasil estão dentro do prazo previsto. “Mas, mesmo numa hipótese remota de o Brasil não conseguir produzir o S-50 – o que não vai acontecer –, existe grande oferta no mundo de diesel com baixo teor de enxofre. Poderíamos tranquilamente, se fosse o caso, importar o S-50 por navio e garantir o abastecimento. Até porque, no início, a frota que vai precisar do diesel mais limpo ainda será pequena”, afirmou Messias, durante seminário da Associação Brasileira das Empresas de Transporte Terrestre de Passageiros (Abrati) realizado durante a exposição Transpúblico.

O acordo assinado entre o Ministério Público Federal, Petrobras, montadoras e o governo federal estabeleceu metas de adequação e fornecimento de combustível com menores teores de enxofre: fornecimento gradual de S-50 para capitais

ARLA 32 REQUER CUIDADOS ESPECIAIS

No seminário promovido pela Abra- ti Associação Brasileira das Empresas de Transporte Terrestre de Passageiros (Abrati) em São Paulo, palestrantes procuraram diminuir as dúvidas e as preocupações de operadores quanto ao uso e armazenagem da Arla 32, substância à base de ureia e água desmineralizada que será essencial para o funcionamento de motores que passarão a utilizar a tecnologia SCR.

“Entre alguns operadores de transporte, já estão correndo informações infundadas sobre a Arla, principalmente em relação à armazenagem”, afirmou Achille Sotirios Llabos Junior, diretor da Yara, uma das empresas líderes em produção de ureia e fornecimento da Arla na Europa e nos Estados Unidos. No Brasil, a empresa já tem parceria com a Petrobras para fornecimento de ureia e espera ser um das principais fornecedoras de Arla em todo o território nacional.

Segundo Achille, empresários estariam preocupados de que, em altas temperaturas, a Arla 32 perca o efeito. “É verdade que, quanto mais o ambiente estiver aquecido, a validade da substância é menor. Só que, pelos padrões de distribuição e consumo, a Arla 32 não fica mais do que 36 horas armazenadas até ser consumida. Então,

não existe problema de prejuízo com o produto em razão da estocagem”, comentou.

Por ser um produto altamente puro, a Arla 32 (composto por 1/3 de ureia e 2/3 de água desmineralizada) é sensível à contaminação, além de ser corrosiva a determinados metais e suas ligas. Por isso, o transporte e a armazenagem não podem ser feitos em qualquer tanque. As carretas que irão transportar e os tanques que vão armazenar o produto terão de ser em aço inoxidável, já que o produto não é compatível com aço puro. As garagens dos operadores também terão de ter cuidado com a limpeza dos recipientes para armazenagem do produto, que precisará de bombas próprias para não sofrer contaminação de outros produtos, como óleos lubrificantes.

“Empresas de ônibus ou transportadoras não poderão mais ter o piso sujo com vestígios de óleos”, afirmou Achille. “Terão de funcionar como na Europa, onde as garagens são altamente limpas.” Para ele, “o jeitinho” brasileiro não poderá funcionar mais tanto na operação dos caminhões, como nos pátios das empresas de transporte. “Tudo terá de funcionar com maior eficiência para garantir a durabilidade maior dos componentes. Isso acabará se revertendo para o operador em forma de durabilidade e maior eficiência dos veículos”, acrescentou.

De acordo com o diretor da Yara, o prazo de validade da Arla 32 pode chegar a 12 meses. Se armazenado numa temperatura ambiente de até 35 graus Celsius, a durabilidade passa para seis meses. A 38 graus Celsius, cai para três meses. Acima de 40 graus, a durabilidade é de um mês. “Mas, como demonstra nossa experiência em vários mercados, entre a produção e a estocagem, o consumo da Arla 32 leva de um a três dias”, afirmou Achille, que recomenda deixar o produto sob coberturas – nunca exposto diretamente ao sol.

De acordo com estudos da Petrobras, que também vai disputar a venda da Arla com o nome de Flua, o mercado brasileiro deverá seguir os mesmos padrões do mercado europeu. Será fortemente focado em pequenas embalagens nos primeiros anos e, com o crescimento da frota, passará a ser comercializado a granel.

Quando o Brasil entrar na primeira fase da Arla no ano que vem, onde haverá o predomínio da venda do produto em galões entre 20 e 50 litros (até 85% do mercado), a substância tenderá a ter preço maior. Depois, quando o País estiver na fase da venda com predomínio do granel, com tanques de até 10 mil litros, a projeção é que o preço caia.

de equipamentos, que resultarão na melhor qualidade do ar; 11% serão empregados para melhorar a eficiência da cadeia de suprimentos, com a otimização de processos, manutenção da capacidade de refino e investimentos em logística.

CUIDADOS NA ARMAZENAGEM – De acordo com Petrobras, o diesel com baixo teor de enxofre requer cuidados de armazenagem que não eram necessários com o diesel com altos teores de enxofre. Entre os cuidados que o S-50 exige está o

de manter os tanques sempre limpos. O diesel com 50 ppm de enxofre exibe um comportamento ligeiramente mais solvente de sujeiras do que o óleo diesel S-500, ou seja, é como se ele fosse mais próximo de um querosene, que é mais capaz de limpar uma superfície do que o óleo diesel tradicional. Também existe a necessidade de segregar tanques, filtros, bombas e tubulações para evitar contaminação do diesel de baixo teor de enxofre.

O diesel que a Petrobras é obrigada a fornecer a partir de janeiro gera menor emissão

de partículas e fumaça. O produto conta com um número mínimo de 51 cetano. O S-50 tem 46 e o diesel comum 42 cetano. O número de cetano é o que mede a qualidade de ignição do óleo diesel. Quanto maior o valor, melhor a qualidade e o desempenho dos veículos, que obtêm menor tempo de retomada de velocidade. Além dos benefícios ao meio ambiente e ao desempenho do veículo, o diesel Podium possui aditivos de última geração, desenvolvidos exclusivamente para esse produto, que contribuem para a conservação do motor, aumentando sua durabilidade. ■



O que nos coloca neste segmento se chama confiança.

Semipesados. A Scania agora em mais uma categoria: a sua.



SCANIA
www.scania.com.br



Faça revisões em seu veículo regularmente.

Setor logístico ganha mais força

Os cases de sucesso apresentados no 12º Fórum Internacional de Logística, no Rio de Janeiro, mostram por que os operadores logísticos cresceram bem mais que o PIB brasileiro

■ WAGNER OLIVEIRA

POR MEIO DE PARCERIA COM A EMBRAER, a Azul consegue abastecimento de peças de reposição para seus aviões em poucas horas sem a necessidade de investir em estoques. Com o baixo tempo para manutenção de suas aeronaves, a empresa aérea aumenta sua pontualidade (atualmente em 93%) e regularidade (99%), além de ter condições de ofertar passagens mais baratas ao consumidor. Este foi um dos cerca de 30

cases apresentados durante o 12º Fórum Internacional de Logística, que reuniu empresários, gerentes, técnicos, especialistas e estudiosos do setor no Rio de Janeiro. Organizado pelo Instituto de Logística e Supply Chain (Ilos), o fórum ainda contou com a realização da feira Expo.Logística, que este ano contou com expositores de grande porte, como a DHL, Gefco e Wilson, Sons, no Hotel Intercontinental, divulgou pesquisas

relacionadas ao transporte e premiou os operadores com maior reconhecimento no mercado brasileiro.

Planejamento, gestão integrada, uso cada vez maior das ferramentas eletrônicas e virtuais foram algumas das linhas condutoras das 66 apresentações realizadas durante os três dias do fórum, que busca concentrar reunir conhecimentos e informações para fazer avançar a logística brasileira. Com as empresas registrando crescimento três vezes acima do PIB nos últimos anos, o setor ganha musculatura e reconhecimento internacional. “Pelos dificuldades de infraestrutura que tiveram e têm de enfrentar, operadores logísticos nacionais conseguem desenvolver soluções que se mostram, muitas vezes, até mais eficientes que as aplicadas em outros países que estavam muito à frente do Brasil nessa área”, afirmou Walter Zinn, brasileiro da Ohio State University, um dos acadêmicos e especialistas mundiais em logística que participou do fórum, ao elogiar o progresso brasileiro na área.

“O Brasil tem a oportunidade de fazer coisas novas, pois está mais integrado ao mundo num instante de instabilidade

Irecê Andrade: o operador desenvolve visão global e sistema dos processos do cliente e oferece soluções que otimizam recursos



global”, avaliou o americano Dale Rogers, professor da Universidade de Rutgers e colaborador do Instituto Ilos. “Apesar de uma certa americanização dos processos aqui no Brasil, vocês têm como evitar os exemplos negativos que vêm dos Estados Unidos, se focarem a coisa certa, a maneira de fazer corretamente. A Azul, que, em três anos conquistou 10% do mercado brasileiro da aviação comercial, é um exemplo. Com 70% do pessoal vindo da Varig, a Azul focou na estrutura certa, que já não era mais possível fazer na antiga Varig devido à estrutura errada que por lá foi sendo montada ao longo da história da empresa”, declarou.

Exemplos de sucesso que também vêm sendo dados em passos largos por empresas como o Grupo JSL (Júlio Simões) que, no fórum, apresentou o case desenvolvido em conjunto com o fabricante de motores diesel Cummins. O operador logístico passou a fazer todo o trabalho de movimentação de peças e de pessoal na fábrica da Cummins em Guarulhos. Com um relacionamento que começou há cerca de 20 anos, o primeiro serviço foi o de transporte de funcionários para a fábrica. Atualmente, a JSL faz também a integração de todo o processo produtivo da indústria, sendo responsável pela locação de veículos leves para uso operacional e executivo, serviço de coleta de peças dentro do conceito milk run; logística reversa, montagem de kits, entrega das peças na linha de montagem; gerenciamento de estoques e expedição do produto.

“Para nós, a principal vantagem em apostar em um único parceiro para a execução de todos os serviços logísticos da indústria está relacionada a uma gestão estratégica da logística, que permite



Atualmente, a JSL faz também a integração de todo o processo produtivo da Cummins

no faturamento de R\$ 2,6 bilhões obtido pela operadora logística nos últimos 12 meses.

Mas, pelo que se notou por parte das empresas que participaram do fórum, e até em pesquisa coordena-

da pelo Ilos, é que a tendência é de não concentrar todos os serviços de logística em um só operador. “Você pode ter um grande operador numa parte importante da sua atividade, mas tem de saber equilibrar suas necessidades com prestadores de outros portes”, disse Henry John Czyzkowski, diretor de logística da General Motors na América do Sul. “É muito mais sensato não estar na mão de um único operador logístico”, reforçou ele, que participou da apresentação de um case desenvolvido com a Veloce, empresa que faz a logística entre fornecedores de autopeças e as fábricas da General Motors em São Caetano do Sul, Mogi das Cruzes, São José dos Campos e Gravataí.

A Veloce ganhou prêmio da GM como melhor operador logístico por resolver gargalos no armazenamento, desembaraço alfandegário e transporte de peças entre o Brasil e a Argentina para a produção do modelo Agile. O compacto da GM tem 80% das autopeças fabricadas no Brasil e enviados para a Argentina, onde o carro é montado. A Veloce interveio na operação e fez a mudança do Centro de Distribuição de São Bernardo para a Diadema. Otimizou, aperfeiçoou e melhorou a operação, gerando resultados e economia para a General Motors, que tem a maior parte dos componentes e autopeças do Agile em trânsito entre o

maior operador logístico por resolver gargalos no armazenamento, desembaraço alfandegário e transporte de peças entre o Brasil e a Argentina para a produção do modelo Agile. O compacto da GM tem 80% das autopeças fabricadas no Brasil e enviados para a Argentina, onde o carro é montado. A Veloce interveio na operação e fez a mudança do Centro de Distribuição de São Bernardo para a Diadema. Otimizou, aperfeiçoou e melhorou a operação, gerando resultados e economia para a General Motors, que tem a maior parte dos componentes e autopeças do Agile em trânsito entre o

maior operador logístico por resolver gargalos no armazenamento, desembaraço alfandegário e transporte de peças entre o Brasil e a Argentina para a produção do modelo Agile. O compacto da GM tem 80% das autopeças fabricadas no Brasil e enviados para a Argentina, onde o carro é montado. A Veloce interveio na operação e fez a mudança do Centro de Distribuição de São Bernardo para a Diadema. Otimizou, aperfeiçoou e melhorou a operação, gerando resultados e economia para a General Motors, que tem a maior parte dos componentes e autopeças do Agile em trânsito entre o

Brasil e a Argentina. Dos 8 mil modelos fabricados mensalmente pela montadora na Argentina, 6 mil são destinados ao mercado brasileiro. “Nesse caso, demonstramos como é possível resolver problemas de logística com parceria, desenvolvimento da mão-de-obra e uso de ferramentas eletrônicas e virtuais”, disse Ruy Galvão, diretor de Operações da Veloce Logística.

“Já fomos procurados por várias empresas chinesas para entender como nós gastamos apenas seis horas para a manutenção de nossas aeronaves quando, no mundo inteiro, a média é de até 13 horas”, afirmou o comandante Miguel Dau, vice-presidente técnico-operacional da Azul Linhas Aéreas Brasileiras. Segundo o executivo, a Embraer garantiu o abastecimento e estocagem de peças em um pátio bancado pela própria fabricante no aeroporto de Viracopos. “Sem esse comprometimento da fabricante no início das nossas operações, não tínhamos como viabilizar nossa operação. Sem investimento grande em um estoque de peças, conseguimos decolar rapidamente. Em apenas três anos de operação, já alcançamos 10% do mercado de passageiros e 2% do de cargas aéreas, o que é um resultado para lá de excelente”, reforçou.

Devido à logística afiada, a Azul consegue manter por pouco tempo seus aviões no solo. A agilidade da companhia, que foi uma das primeiras nacionais a ter frota dos aviões Embraer, obrigou a concorrência a buscar maneiras de ofertar passagens com maior desconto. A Azul pretende encerrar o ano com 41 aviões Embraer. Para o ano que vem, está prevista a integração de pelo menos mais 12 aviões da fabricante brasileira, além do



Ruy Galvão: é possível resolver problemas de logística com parceria e uso de ferramentas eletrônicas

que temos poderíamos melhorar muito a produtividade. Mas com a baixa velocidade em razão de estradas ruins, precisamos de um número cada vez maior de caminhões para transportar a carga”, afirmou ele.

Um dos dados apontados na pesquisa do Ilos é que, diante do crescimento econômico que impôs forte demanda por transportes, os embarcadores passaram a utilizar mais o autônomo, o que acaba elevando o preço do transporte. Em 2006, o autônomo era utilizado por apenas 3% dos embarcadores. Já em 2011, segundo a pesquisa, 7% das empresas recorreram a este tipo de serviço. Mas as transportadoras são

a principal fonte dos embarcadores – eram

88% em 2006 e passaram para 87% em 2011. Já as frotas próprias representavam 9% e passaram para 6% em 2011. O universo da pesquisa envolveu as 1.000 maiores empresas em faturamento. A amostra do levantamento é representativa de cem empresas pesquisadas em 15 setores – desde o agronegócio, passando por comunicação, eletrônico, siderurgia e papel e celulose. A pesquisa constatou que, nos últimos seis anos, o crescimento do PIB da ordem de 4,4% ao ano impactou no crescimento do volume de cargas transportadas de 4% ao ano – em 2010 o volume de TKUs transportado foi de 1,42 bilhão de toneladas pelos diversos modais. No período, houve elevada compra de caminhões novos – 12% ao ano. Já o crescimento de caminhões pesados nas estradas pedagiadas foi de 14% ao ano.

modelo turboélice ATR 600. De acordo com Dau, a empresa pretende aproveitar seus espaços nos portões para aumentar a atividade com carga aérea expressa. Atualmente, a carga expressa representa 50% do volume das mercadorias transportadas. A empresa já tem 80 lojas de coleta no território nacional. Segundo o executivo, a empresa também planeja o mercado de cargas mais volumosas, inclusive, com a compra de aviões dedicados para o serviço. O presidente do Instituto de Logística e Supply Chain (Ilos), Paulo Fleury, apresentou durante o fórum pesquisa realizada em intervalos de três a cinco anos que mostram como os maiores embarcadores do Brasil enxergam o transporte de cargas e qual a relação deles com os maiores operadores logísticos. Fleury afirmou que o País evolui, mas poderia alcançar melhores resultados se tivesse investido em infraestrutura. “Com a atual frota

que temos poderíamos melhorar muito a produtividade. Mas com a baixa velocidade em razão de estradas ruins, precisamos de um número cada vez maior de caminhões para transportar a carga”, afirmou ele.

Um dos dados apontados na pesquisa do Ilos é que, diante do crescimento econômico que impôs forte demanda por transportes, os embarcadores passaram a utilizar mais o autônomo, o que acaba elevando o preço do transporte. Em 2006, o autônomo era utilizado por apenas 3% dos embarcadores. Já em 2011, segundo a pesquisa, 7% das empresas recorreram a este tipo de serviço. Mas as transportadoras são a principal fonte dos embarcadores – eram 88% em 2006 e passaram para 87% em 2011. Já as frotas próprias representavam 9% e passaram para 6% em 2011. O universo da pesquisa envolveu as 1.000 maiores empresas em faturamento. A amostra do levantamento é representativa de cem empresas pesquisadas em 15 setores – desde o agronegócio, passando por comunicação, eletrônico, siderurgia e papel e celulose. A pesquisa constatou que, nos últimos seis anos, o crescimento do PIB da ordem de 4,4% ao ano impactou no crescimento do volume de cargas transportadas de 4% ao ano – em 2010 o volume de TKUs transportado foi de 1,42 bilhão de toneladas pelos diversos modais. No período, houve elevada compra de caminhões novos – 12% ao ano. Já o crescimento de caminhões pesados nas estradas pedagiadas foi de 14% ao ano.

CONTROLE E ECONOMIA AO ALCANCE DAS SUAS MÃOS!

Líder em gestão de abastecimento e manutenção de frotas, o Ticket Car® inova mais uma vez e acaba de lançar dois novos produtos para você.

TICKET CAR® TRACK MELHOR GESTÃO, MAIS ECONOMIA!

A melhor solução em gestão comportamental de frota disponibilizará para você relatórios gráficos apresentando a evolução diária e semanal da sua frota.

TICKET CAR® TRACK ONLINE MAIS CONTROLE E EFICIÊNCIA!

Gerencie todas as informações da sua frota de forma automática e em tempo real.

- Sistema de monitoramento e telemetria.
- Comportamento de veículos e motoristas.



Transporte de vidros exige especialização

Trans Glass e Giovanni Transportes se unem para conquistar o mercado vidreiro nacional, que está em ritmo de expansão

■ MARCIA PINNA RASPANTI

COM FOCO NO CRESCIMENTO do mercado brasileiro da construção civil, duas importantes empresas de transporte de vidros se fundiram: a Trans Glass, que tem mais de três anos e clientes como Cebrace, Terra de Santa Cruz e Cyberglass; e a Giovanni Transportes, com dez anos de experiência, atendendo a Guardian e Amaral Vidros. Segundo Pedro Amaral Ribeiro Neto, diretor da Trans Glass, a parceria trará resultados positivos: "Trata-se de uma união de duas grandes empresas. A soma da experiência da Giovanni Transportes com a sede de sucesso da Trans Glass, que é nova no mercado, tem tudo para dar numa equação de resultado positivo para os dois lados."

A fusão das duas empresas representa e consolida a profissionalização do transporte de vidros. Ambas são especializadas na manipulação e deslocamento de vidros, o que ainda é uma situação não tão comum no mercado, já que até o final da década de 1990, esse tipo de serviço ainda era prestado, na maioria das vezes, por trabalhadores autônomos. A frota da Trans Glass-Giovanni é formada por oito



veículos. Desde carretas de 14 toneladas (Mercedes-Benz), caminhões Mercedes com capacidade para 3,5 toneladas e caminhonetes (Kia Bongo/Hyundai HR) com capacidade para 1,8 tonelada.

A fusão foi o primeiro passo para ampliar a atuação no promissor mercado vidreiro brasileiro. "A expectativa é aumentar em 100% o tamanho da empresa até 2014. Estamos investindo pesado em tecnologia, infraestrutura e qualificação de

mão de obra para manter nosso padrão de qualidade e proporcionar um bom serviço aos nossos clientes", diz Ribeiro Neto. A empresa pretende estar preparada para atender aos aumentos de demanda do setor. "Atendemos fábricas de vidros, transformadoras de vidro, vidraceiros e construtoras, mas o segmento que mobiliza toda essa cadeia e é foco para nossa atuação hoje é a construção civil, devido à alta no setor. Atualmente, cidades como São Paulo e Rio de Janeiro são vistas como canteiros de obras. O vidro será um elemento muito utilizado nas obras para a Copa do Mundo e as Olimpíadas", acredita.

A Trans Glass-Giovanni é especializada em transporte terrestre de vidros (urbano e rodoviário) e também em transporte vertical (içamento). "Recentemente, transportamos vidros para as obras dos aeroportos de Vitória e Goiânia, shoppings que estão em expansão no Rio de Janeiro e Belém, hotéis em construção ou reforma na Bahia, residências de luxo e prédios comerciais em São Paulo. Hoje, não se anda pelo Brasil sem se deparar com um canteiro

de obras, então estamos aqui para realizar um transporte de vidro, terrestre ou vertical, de qualidade e com segurança. É nossa contribuição para a evolução do País”, afirma Ribeiro Neto.

CUIDADOS COM SEGURANÇA – Uma das maiores preocupações quando se transportam vidros é relativa à segurança do produto, que exige uma série de equipamentos especiais. “Uma infraestrutura adequada, com veículos que proporcionam um bom desempenho da entrega e que estejam equipados com as ferramentas e equipamentos adequados, como cavaletes em forma de A e emborrachados, palitos emborrachados, cordas resistentes, pneus e carrinhos. É necessário ainda munir a equipe de operação com os EPIs (capacetes, luvas de borracha, ventosas, mangotes, óculos,



Pedro Ribeiro Neto: fusão terá resultado positivo para os dois lados porque alia experiência com a sede de sucesso

botas com bico de aço). Porém, o que faz a diferença nesse tipo de serviço é o conhecimento técnico de cada tipo de

vidro, para que os profissionais tenham a habilidade técnica necessária para manipular com eficácia o vidro e usem corretamente os equipamentos”, explica Ribeiro Neto.

Uma equipe bem treinada é fundamental para atuar no transporte de vidros. “São muitas as peculiaridades para transportar vidros, mas atenção e cuidado são as que mais se destacam. Cada tipo de vidro tem uma particularidade de cuidados que se deve tomar ao manipular a peça e ao acondicioná-la no veículo. Por isso, nossa equipe é treinada e recebe informações de cada cuidado específico que deve ser tomado para transportar todos os tipos de vidro: espelhos, vidros temperados, vidros laminados, vidros comuns, vidros jumbo, vidros serigrafados, vidros termoacústicos, entre outros”, diz Ribeiro Neto. ■



BAÚ FURGÃO
EM DURALUMÍNIO



CAÇAMBA BASCULANTE



BAÚ LONADO (SIDER)



- Unidades móveis especiais
- Ampla rede de assistência técnica
- Alongamento e encurtamento de chassi

**O MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO
POR KM RODADO**

Tel.: (11) **2085.4944**
www.carbusequipamentos.com.br
Rua Panambi, 771, Cumbica
Guarulhos - SP 07224-130



Seja nosso montador!
Enviamos Kits
para todo o Brasil.

Obras devem aliviar congestionamentos na Dutra

Além da Via Dutra que liga São Paulo a Rio de Janeiro, a Fernão Dias também tem pontos de retenção de tráfego devido a gargalos provocados por estreitamento de pistas e obras em execução

■ WAGNER OLIVEIRA



Obras para construção de uma via marginal na Dutra estão em ritmo acelerado

DUAS DAS PRINCIPAIS RODOVIAS QUE fazem ligação com São Paulo enfrentam problemas de gargalos, que provocam prejuízos ao País. No município de Guarulhos, vizinho da capital paulista, as rodovias Presidente Dutra e Fernão Dias registram congestionamentos quilométricos diariamente em razão de estreitamento de pistas. As perdas vão desde o atraso na entrega de mercadorias até o

consumo mais elevado de combustível.

Um dos problemas está para ser resolvido, já que a Dutra passa por obras para ampliação de pistas também no mesmo município da Grande São Paulo. Como estrada mais movimentada do Brasil, o gargalo na Presidente Dutra pode ser considerado o maior nó rodoviário do País. Depois de anos paradas, obras para construção de uma via

marginal no sentido Rio/São Paulo estão em ritmo acelerado. Concessionária que administra a rodovia brasileira mais movimentada desde 1996, a CCR Nova Dutra prevê liberar o trecho em etapas – até maio do ano que vem toda a infraestrutura deverá estar concluída.

Quando isso acontecer, será um alívio para todos que utilizam a rodovia – principalmente para milhares de

empresas que transportam cargas e pessoas diariamente na mais importante estrada brasileira. Além disso, as obras vão melhorar muito a vida de moradores da região metropolitana, que precisam da Presidente Dutra para se deslocar de casa para o trabalho. Também facilitará o acesso ao aeroporto internacional de Guarulhos, terminal mais movimentado do Brasil e principal porta de entrada aos estrangeiros que chegam para negócios ou turismo.

Construída há mais de 50 anos, a Dutra corta nada mais nada menos que a região mais desenvolvida do País, responsável por movimentar cerca de 50% do PIB brasileiro. Diariamente, são centenas de milhares de caminhões, ônibus, comerciais leves e automóveis que cruzam seus 402 quilômetros de extensão.

Só no trecho entre Arujá (região metropolitana) e a capital paulista trafegam todos os dias cerca de 220 mil veículos, de acordo com a concessionária. Os congestionamentos com mais de cinco quilômetros de extensão viraram rotina, desde que o Brasil entrou em rota de crescimento econômico há cerca de cinco anos. Às sextas-feiras, é comum que a lentidão chegue até a Marginal Tietê, na cidade de São Paulo, distante dez quilômetros de onde estão sendo realizadas as obras da Dutra.

Quem utiliza com frequência a rodovia, não entende por que uma a rodovia demorou tanto tempo para ser ampliada naquele trecho. Por anos, viaduto que ligará a marginal ficou parado, inacabado e abandonado. A obra em deterioração era um símbolo do desperdício e um claro sinal de que a ampliação havia sido projetada anos atrás, demonstrando sua importância para a fluidez do transporte.

Segundo a CCR Nova Dutra, as pistas serão implantadas entre o km 216,5 e km 222,1 (Guarulhos), no sentido São



Uma das causas dos congestionamento nas rodovias é o estreitamento das pistas

Paulo, onde haverá a ligação com a pista marginal já existente. As pistas marginais terão 14,8 metros de largura e contarão com três faixas de rolamento e acostamento, além de faixas de aceleração e acessos aos bairros. As etapas das obras consistem na execução de muros de contenção, sistema de drenagem, terraplenagem, pavimentação, sinalização e serviços complementares. As obras envolvem a construção de 150.000 m² de pavimento e 7.000 m² de muros de contenção. As obras envolvem investimentos na ordem de R\$ 88,6 milhões.

FERNÃO DIAS – Administrada desde 2008 pela espanhola OHL, por meio da concessionária Autopista, a rodovia Fernão Dias também vive dias complicados. O estreitamento de pista no início da rodovia resulta em congestionamentos diários, transformando a viagem dos que saem de São Paulo um verdadeiro

calvário ao longo de quase todo o dia e início da noite. Durante as sextas-feiras e feriados prolongados, os congestionamentos chegam a formar filas quilométricas.

Outro problema enfrentado pela Fernão Dias são as moradias irregulares localizadas às margens da rodovia. Elas representam perigo constante para os motoristas, já que alguns barracos avançam para o meio da pista. Os moradores também acabam despejando esgoto em alguns trechos de acostamento, tornando muito perigosa a parada em caso de pane do veículo.

Órgãos das prefeituras de São Paulo e Guarulhos negociam com moradores a retirada dos barracos das margens da rodovia. Há resistência por parte daqueles que temem ficar sem teto. “Eles veem aqui dizer que vão nos dar casa. Mas é difícil de acreditar”, afirmou um dos moradores, que não quis se identificar. “Ninguém gosta de ficar aqui. Só ficamos porque não temos para onde ir.”

Arval Brasil quer chegar à liderança

Filial da multinacional francesa apresenta resultados positivos estabelece a meta de se tornar líder no mercado brasileiro, que está em expansão

■ MARCIA PINNA RASPANTI

A ARVAL, EMPRESA ESPECIALIZADA EM gestão de frotas empresariais, subsidiária do Banco BNP Paribas, comemora os índices de crescimento obtidos no mercado brasileiro. Entre as 22 filiais da multinacional francesa espalhadas pelo mundo, o posto brasileiro é hoje um dos que mais recebe atenção da companhia. Em quatro anos, a frota da empresa no País aumentou de 2,1 mil para nove mil veículos em operação, além de apresentar crescimento médio de 80%.

“Queremos chegar a 10 mil veículos em 2011 e liderar o mercado brasileiro no futuro”, afirma Arnault Leglaye, executivo romeno que assumiu o cargo de CEO da Arval Brasil em janeiro de 2011. Para isso, os investimentos da empresa no País, entre 2006 e 2010, giraram em torno de R\$ 400 milhões. Em 2011, a previsão é de aportes de R\$ 180 milhões, voltados para ações ligadas à pesquisa e tecnologia. Até 2013, a Arval pretende injetar no setor nacional mais de R\$ 800 milhões. Com um portfólio de clientes como Accenture, Leroy Merlin, AES Eletropaulo, Shell, Light, Sky, Grupo Edson Queiroz, a Arval possui contratos com frotas de mais de 700 carros.

O pacote de serviços oferecido pela empresa engloba diversos aspectos personalizados de atendimento. Ao contratar a empresa, com o mínimo de 20 veículos, o cliente passa a contar com serviços de gestão profissional da frota, impostos e multas, além do envio de relatórios de frotas. A empresa também oferece agendamentos de revisões e reparos, manutenção, pneus

reservas, seguro e gestão de sinistros e vistoria no final dos contratos. “Um de nossos diferenciais é entender de forma isolada a necessidade de cada cliente”, enfatiza Leglaye.

Os clientes da Arval contam com serviços de atendimentos exclusivos como o gestor dedicado, profissional que estará à disposição do condutor do veículo para tratar de assuntos relativos ao veículo. “O condutor não é recebido por uma central de atendimento ao cliente. Ele fala sempre com o mesmo gestor”, explica Leglaye. Os treinamentos oferecidos às concessionárias parceiras de como atender aos clientes da Arval e disponibilização de carro reserva são outros diferenciais da empresa. “Muitos de nossos clientes contratam nossas frotas para oferecerem veículos zero quilômetro como benefícios aos seus altos executivos. Para atender a todos os níveis de exigência, do mais alto posto de uma empresa as equipes de vendas, a Arval trabalha com todas as montadoras em atividade no País”, diz. Ao final de cada contrato, de 36 meses ou 90 mil quilômetros, o carro pode ser vendido ao condutor com descontos de 10% a 50%.

O segmento de gestão de frotas no Brasil possui atualmente 172 mil veículos nas ruas, de um total de 4,2 milhões de veículos corporativos em operação. Dentro do setor, a terceirização da gestão dessas frotas é algo recente, o que reduz consideravelmente os custos de operação de uma empresa. Um automóvel comprado para frota, em 36 meses, custará em média R\$ 2,3 mil por mês à empresa proprietária do

veículo. Se o veículo for locado esse total mensal cai para R\$ 2,1 mil. No caso da Arval, com uma gestão profissional da frota contratada, que cuida de todos os processos administrativos e de manutenção do veículo, o custo em 30 dias é de cerca de R\$ 1,9 mil, ou R\$ 0,79/km.

POTENCIAL BRASILEIRO — A Arval apoia o Corporate Vehicle Observatory (CVO) em uma pesquisa global que estuda o mercado de frotas de empresas em mais de 15 países do mundo. Em 2011, foram avaliadas mais de 4,5 mil empresas, “A pesquisa traz informações inéditas não apenas para gestores de frotas, mas também para usuários, fabricantes de veículos e de autopeças, além de administradores públicos. Os resultados do CVO apontam claramente que os objetivos da Arval no mercado brasileiro estão no caminho certo”, afirma o CEO da Arval Brasil.

A avaliação indica um potencial de crescimento de 61% no mercado brasileiro para os próximos três anos, entre empresas com mais de 100 funcionários. Na Europa, essa previsão é de 16%. Em relação ao Brasil, em 2010 (a primeira vez em que o País participou da pesquisa) o mesmo segmento registrou previsão de 23% como potencial de desenvolvimento.

Em tamanho de frotas, o setor nacional é composto por 49% de grandes empresas com até 100 veículos, 43% (até 10 carros), 5% (até 500) e 3% (mais de 500). Os países da União Europeia seguem a mesma tendência.



**Mais de 14 mil profissionais e só algo a dizer:
Muito Obrigado!**

Os colaboradores da JSL se juntam para agradecer a todos os clientes, fornecedores e investidores que depositam sua confiança na empresa há 55 anos. É graças a vocês que a JSL existe e trabalha para chegar cada vez mais longe.



www.jsl.com.br

Roubos de carga tiveram ligeiro declínio em 2010

Apesar de o levantamento da NTC&Logística mostrar uma leve redução deste tipo de ocorrência, a entidade luta pela aprovação de leis mais rigorosas para combater a receptação dos produtos roubados

■ MARCIA PINNA RASPANTI

O BRASIL REGISTROU, EM 2010, 12.850 roubos de cargas em rodovias, volume 5% inferior ao do ano de 2009, quando houve 13.500 ocorrências – de acordo com os dados levantados pela NTC&Logística (Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística). Os prejuízos também diminuíram em 2,2%, ficando em R\$ 880 milhões, em comparação aos R\$ 900 milhões em 2009. A região Sudeste foi a que apresentou maior índice de roubo de cargas (79,94%), mesmo registrando diminuição de 6,2% nas ocorrências. Norte e Centro-Oeste foram as regiões que tiveram a menor taxa deste tipo de crime, com 2,03% e 2,19%, respectivamente. O Nordeste representa 7,21% das ocorrências e o Sul, 8,63%.

Entre os itens que mais foram alvo dos roubos de carga destacam-se artigos de alto valor agregado, como eletroeletrônicos e componentes de informática, além de cigarros, alimentos e produtos farmacêuticos, metalúrgicos, químicos e têxteis, seguidos de autopeças e combustíveis. A pesquisa da NTC&Logística também apontou que a maior incidência de roubos de carga acontece em rodovias próximas aos grandes centros urbanos, como São Paulo, onde a movimentação de veículos com mercadorias

é maior. São Paulo detém 56,73% das ocorrências no Sudeste e Rio de Janeiro responde por 20,34% do total da região.

Segundo o assessor de segurança da entidade, coronel Paulo de Souza, é preciso levar em conta que 2009 foi o pior ano em termos de roubos de cargas. “Em 2010, verificamos uma tendência de diminuição destas ocorrências, mas este tipo de crime continua a trazer enormes prejuízos para o setor. A falta de estatísticas oficiais na maioria dos estados brasileiros (com exceção de São Paulo e Rio de Janeiro) e a inexistência de uma metodologia única atrapalham muito o nosso trabalho. Temos que recorrer a fontes informais”, diz.

A redução das ocorrências em São Paulo, principalmente nas áreas urbanas, é resultado de uma ação mais efetiva da polícia estadual, na opinião de Souza. “Houve um aumento do policiamento em regiões como a Rua 25 de Março e as marginais. Agora, a maior preocupação é relativa às rodovias da Região Metropolitana de Campinas. O ideal seria termos cerca de 300 homens dedicados apenas ao combate do roubo de cargas no estado”, afirma.

No Rio de Janeiro, a entidade detecta uma estabilização no número de roubos

de carga, registrando uma queda de 1,7% em 2010, na comparação com o ano anterior. O maior crescimento teria ocorrido nas regiões Nordeste e Centro-Oeste. A falta de informações oficiais, porém, pode gerar algumas distorções nos resultados. “Não acredito nas estatísticas apresentadas pelos diversos órgãos dessas regiões. No Nordeste, por exemplo, creio que haja um volume quatro vezes maior de ocorrências. No Centro-Oeste, este tipo de crime está ‘estourando’, com roubo de cargas de grãos e carne. As estatísticas de São Paulo e Rio de Janeiro são confiáveis, mas os governos geralmente tendem a esconder o problema”, acredita Roberto Mira, coordenador nacional do combate ao roubo de cargas da NTC&Logística.

Hoje existem 22 delegacias especializadas no combate ao roubo de cargas e diversos núcleos especiais que funcionam em outras delegacias. “Em 1992, existiam apenas duas delegacias voltadas para esse tipo de crime, uma no Rio de Janeiro e outra em São Paulo. Nesse mesmo ano, foi criada também a Coordenação Nacional de Combate ao Roubo de Cargas, que envolveu as três entidades NTC&Logística, Setcesp (Sindicato das Empresas de Transporte de Carga de São Paulo e Região) e Fetcesp

(Federação das Empresas de Transporte de Cargas do Estado de São Paulo)", diz Mira. Outro marco na atuação da entidade é a criação do Procarga (Programa de Combate aos Delitos de Carga no Estado de São Paulo), em 1997.

Outro dado da pesquisa que gera preocupação é o aumento no percentual de veículos não recuperados, após o roubo da carga, que cresceu de 15% para 22%. "É um número que está crescendo a cada ano. Isso significa que além da carga, as quadrilhas também roubam os caminhões para serem revendidos. Geralmente, os veículos vão para desmanches, que não sofrem qualquer tipo de fiscalização, o que facilita a venda de peças roubadas", explica Paulo de Souza.

As ocorrências acontecem mais nas áreas urbanas (70%), que em rodovias (30%), de acordo com a pesquisa. Já no que se refere aos valores, os roubos em rodovias correspondem a 50% do montante dos roubos. A maioria dos crimes é de roubos armados (96%) e apenas 4% são furtos.

MAIOR RIGOR – Para reduzir substancialmente o roubo de cargas no Brasil, Souza acredita que é necessário mais rigor com relação aos receptadores dos produtos. "Precisamos cada vez mais combater os receptadores, que são os principais responsáveis por este problema. A NTC&Logística vem trabalhando

junto às secretarias de segurança para pedir respostas operacionais para esta questão. Além disso, também atuamos em nível nacional, junto ao Congresso, participando do processo de aprovação de leis para beneficiar o setor", afirma.

Atualmente, a NTC&Logística procura aprimorar a legislação que pune o crime de roubo de cargas. São projetos que têm o objetivo de atingir diretamente o principal responsável por este tipo de crime, o receptador, seja agravando as penas, seja apreendendo seus bens, fiscalizando os desmanches ou, ainda, na regulamentação do sistema nacional de combate ao roubo de cargas.

Segundo o Código Penal brasileiro, a receptação de produtos roubados é considerada um crime leve, com penas máximas de quatro anos. Por se enquadrar nos crimes com menor potencial ofensivo, de acordo com a recente lei nº 12.403/2011, o acusado não terá a prisão preventiva, e poderá sair sob fiança determinada pelo delegado de polícia. "Isto dificulta as ações para reduzir o roubo de cargas, já que o receptador é tratado com tanta brandura", comenta Souza.

Um dos projetos de lei que a entidade vem acompanhando é o nº 779/1995, que aumenta a pena por receptação, que passaria a ser de quatro a dez anos, mais multa. A meta da entidade é que seja aprovada a possibilidade do perdimento de bens de quem for flagrado

receptando cargas roubadas - atualmente, essa medida se aplica apenas em casos de tráfico de drogas. Outra reivindicação é que essa modalidade de crime seja enquadrada na lei nº 9.613/1998, que não trata especificamente sobre o roubo de cargas, mas sobre os crimes de lavagem ou ocultação de bens, direitos e valores.

A lei complementar nº 121 de 2006, conhecida como Lei Negromonte, criou o sistema nacional de prevenção, fiscalização e repressão ao furto e roubo de veículos e cargas, mas ainda não foi regulamentada. O que significa que a medida não tem efeitos legais, impedindo a articulação das polícias e dos órgãos da Receita. A NTC&Logística defende que os desmanches sejam regulamentados – situação prevista no projeto de lei nº 345/2007, que foi vetado.

Para Roberto Mira, cada empresário deve atuar de maneira efetiva para fazer as alterações necessárias na legislação brasileira e, assim, tentar reduzir as ocorrências de roubos de cargas. "É importante cobrar uma posição mais assertiva dos deputados federais do seu estado e região. Todos nós temos que fazer a nossa parte para combater este tipo de crime. A NTC está fazendo a sua parte", diz. Fundada em 1963, a NTC&Logística representa as empresas de transporte de carga e logística de todo o Brasil, com mais de três mil associadas.



Assine
transporte
Todos os modais MODERNO

e saiba tudo
que acontece
no mundo
dos transportes

11-5096.8104



ABASTECIMENTO MONITORADO
GTFrota
Acabe com os desvios e desperdícios de combustível de sua frota.
Com o sistema GTFrota sua empresa ganha em economia e confiabilidade, além de melhorar o desempenho da frota.

Acesse www.excelbr.com.br e saiba mais

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

EXCELbr



Airbus garante competitividade com o modelo A320

Foram 570 pedidos firmes do modelo de avião A320 que levaram o consórcio europeu a se manter próxima da concorrente americana Boeing

■ AMARILIS BERTACHINI



PASSADOS QUASE 40 ANOS DESDE O voo inaugural de seu primeiro avião, o A300, a Airbus chega em 2011 com níveis otimistas de encomendas de aviões, mantendo-se próxima à sua concorrente americana Boeing na disputa pela liderança do mercado mundial de novas aeronaves comerciais. A companhia sediada na França detém atualmente cerca da metade de todas as encomendas da aviação comercial.

De janeiro a junho deste ano, entraram na carteira de encomendas da Airbus 640 novos pedidos confirmados (na verdade

eram 777 aeronaves encomendadas, mas houve 137 cancelamentos). O avião com maior número de pedidos no primeiro semestre de 2011 foi o modelo A320, com 571 encomendas. Em segundo lugar aparece o A321, com 54 pedidos.

Os dois modelos fazem parte da chamada família A320 (A318, A319, A320 e A321) de aeronaves com corredor único. A Airbus investe cerca de 100 milhões de euros por ano na manutenção e atualização dessa linha de um único corredor, que é uma das mais vendidas para o mercado de transportadoras aéreas de baixo custo. A

família A320 já soma mais de 7 mil aeronaves encomendadas com cerca de 4,6 mil entregues a 320 operadoras.

A linha A320neo é a atualização mais recente da família A320. Os novos modelos A319, A320 e A321 foram lançados em dezembro de 2010 e apresentam novos motores (LEAPX, da CFM, e o Pratt & Whitney PW1000G Pure Power), além de grandes dispositivos de ponta de asa conhecidos como sharklets. Essa nova tecnologia permite uma economia na queima de combustíveis de até 15%, o que corresponde a uma redução de emissão de CO²

da ordem de 3.600 toneladas/ano por aeronave. O A320neo é indicado para substituir as antigas aeronaves de 180 lugares ainda em operação. Esse será o primeiro modelo equipado com sharklets, e, segundo a Airbus, a Air New Zealand será o primeiro cliente a lançá-lo.

Em junho passado, durante a 49ª edição da Paris Air Show realizada no aeroporto Le Bourget, na França, a Airbus fechou um dos maiores negócios de sua história quando a companhia aérea AirAsia, da Malásia, encomendou 200 jatos A320neo. A produção desse modelo começará somente em 2015.

A AirAsia é um dos principais clientes da Airbus, ao lado da companhia aérea indiana IndiGo. Como indicação do fortalecimento da economia asiática, também a IndiGo colocou no início deste ano um pedido para a Airbus de 180 novas aeronaves A320, no valor aproximado de US\$ 16 bilhões.

Em 2010, a Airbus encerrou o ano com uma carteira de 574 pedidos no valor estimado de US\$ 74 bilhões e concretizou a entrega de 510 aeronaves. Desde que iniciou suas atividades em 1974, a Airbus Sociétés par Actions Simplifiées, com sede em Toulouse, na França, já comercializou mais de 10 mil aviões dos quais 6,6 mil já foram entregues para cerca de 430 clientes/

operadores. A companhia é controlada pela EADS (European Aeronautic Defence and Space Company EADS N.V.).

Para o mercado da América Latina a empresa vendeu um total de 600 aviões e está com uma carteira de pedidos considerada recorde, com mais de 250 unidades. Segundo dados da empresa, nos últimos dez anos a frota da Airbus na América Latina e Caribe triplicou e representa 60% da frota da região, onde existem quase 400 Airbus voando.

As vendas da Airbus para o mercado latino-americano intensificaram-se a partir de 1998, quando as companhias aéreas TAM, LAN e Taca fizeram um pedido conjunto de 90 aeronaves de corredor único. Hoje, as três empresas já somam encomendas de quase 350 aeronaves da família A320.

No Brasil, a TAM começou a operar o primeiro de seus jatos A330-200 em 1998 e hoje conta com 146 unidades da Airbus. Isso representa mais de 95% de sua frota de 153 aeronaves, complementada por sete produtos da Boeing. Entre os Airbus da TAM, 86 aviões são do modelo A320.

Em julho do ano passado a TAM assinou pedido de compra de 20 novas unidades A320 e cinco do modelo A350 XWB – de fuselagem larga e médio porte –, como parte de seu programa de renovação de frota. Segundo informações da Airbus, hoje a TAM tem um total de pedidos de 176 aeronaves junto à empresa, o que a coloca como a maior cliente da companhia francesa no hemisfério sul.

Recentemente, a TAM revisou para 159

Rafael Alonso, da Airbus: as empresas aéreas brasileiras ainda não fizeram nenhum pedido em 2011



A Airbus, sediada em Toulouse, já vendeu mais de 10 mil aviões

aeronaves seu plano de frota para 2012 em diante, em lugar das 163 previstas no planejamento anterior. Segundo informações da TAM, em 2012, a empresa receberá 13 novos aviões da família Airbus A320 e devolverá 13 atualmente em operação. A empresa não fará a opção de renovar quatro leasings de aeronaves, modificando o plano original de receber 13 equipamentos novos e devolver nove, ou seja, não haverá crescimento líquido da frota. A TAM estima para 2012 um crescimento de demanda menor do que o previsto para este ano, entre 15% e 18%, em virtude das incertezas que cercam a economia mundial.

Segundo Rafael Alonso, vice-presidente sênior da Airbus para a América Latina, em 2011 ainda não foi colocado para a Airbus nenhum pedido por parte de companhias aéreas brasileiras.

A fusão AviancaTaca – que inclui a AeroGal, do Equador – recebeu, em janeiro deste ano, seu 62º avião da família A320 e se equiparou à Air France e à British Airways como uma das únicas três companhias aéreas a operar a família A320 completa. A AviancaTaca possui um total de 87 aviões da Airbus, incluindo 80 modelos da família A320 e sete A330 e ainda tem encomendas de outras 135 aeronaves para serem





entregues nos próximos anos. Além disso, a Synergy, a maior acionista da AviancaTaca, também pediu dez aeronaves do modelo A350 XWB, de corredor largo. A Airbus soma hoje 574 encomendas, de 36 clientes, de aeronaves da família A350 XWB, de longo alcance, que podem ser configuradas com layouts de alta densidade, com até 440 assentos. Os A350 XWB começarão a ser entregues a partir de 2013.

A Avianca Brasil opera atualmente oito aeronaves da família A320 e a Sky Airline, segunda maior companhia aérea do Chile em transporte de passageiros, postal e de cargas, opera quatro A320-200.

A Aerolíneas Argentinas iniciou negócios com a Airbus em 1994, com a operação de seu primeiro A310 e hoje tem sete A340. Já a LAN Airlines opera atualmente 74 aviões Airbus em quatro países e tem uma carteira de pedidos de quase 100 aeronaves.

No México, a Volaris opera 30 aeronaves Airbus (incluindo seis A320 e 24 A319). A companhia Interjet conta com 30 aviões

A320 e a empresa de cargas Aero Union opera quatro aeronaves de carga A300.

A Airbus também está presente no Equador com a Tame (três A320 e um A319); na Venezuela, com a Conviasa (um A340), a Transcarga (um A300); e nos governos da Venezuela e do Brasil, cada um com um jato corporativo Airbus, com modelo baseado na configuração da linha comercial do A319. No Caribe, a Air Jamaica tem um A320, e a Surinam Airways conta com um A340.

Para manter-se mais próxima desses clientes, a Airbus América Latina abriu escritórios e centros de treinamento no Brasil (São Paulo), Argentina (Buenos Aires), Chile (Santiago), Peru (Lima), Equador (Quito), Colômbia (Bogotá), El Salvador (San Miguel) e México (Cidade do México).

JATOS CORPORATIVOS – A Airbus mantém-se ativa também na área de jatos corporativos, segmento em que já comercializou mais de 170 aeronaves com diferentes tamanhos e níveis de conforto, para

todos os continentes, incluindo a Antártida. As opções partem dos modelos ACJ318, ACJ319 e ACJ320, com cabines espaçosas, acomodando de 19 a 50 passageiros em configurações que podem ser padronizadas de acordo com o perfil do cliente, permitindo boa acomodação para o transporte de grupos de funcionários, famílias e parentes, e delegações governamentais.

Mais espaçosos, esses modelos possibilitam, por exemplo, que passageiros trabalhem em uma parte da cabine, sem serem incomodados por outros que estejam se socializando em outra área – diferentemente dos jatos executivos tradicionais – permitindo que todos façam o melhor uso de seu tempo. O alcance dessas aeronaves é intercontinental, ou seja, é possível o voo direto de Hong Kong a Moscou ou Dubai.

Os empresários que precisam de jatos maiores geralmente escolhem os wide-bodies (de fuselagem larga) ACJ330, ACJ340, ACJ350 e o ACJ380, de ultralongo alcance e dois andares. Os usuários do segmento

FAMÍLIA A320 POR MODELO



O A320 original entrou em operação em abril de 1988 e

tem como apelo o conforto para os passageiros e a economia nos segmentos de curto e médio alcance da indústria. Normalmente é formatado com assentos para 150 passageiros sem configuração de duas classes, ou para até 180 passageiros em um layout de alta densidade para operações de fretamento e baixo custo. O A320 voa rotas que variam de curtas distâncias na Europa a operações de costa a costa nos Estados Unidos.

O maior membro da família A320, o A321, chegou ao mercado em janeiro de 1994



com um alcance de 5.930 km/3.200 Nm (da sigla em inglês Nauticmiles). Com um custo operacional vantajoso por assento, normalmente transporta 185 passageiros em uma configuração de duas classes, ao mesmo tempo em que oferece uma considerável economia com sua capacidade de alta densidade de 220 passageiros para fretamentos e operadores de baixo custo.



Os A319 é ligeiramente menor do que o A320 e

foi entregue pela primeira vez em abril de 1996. Versátil, permite que as transportadoras tirem proveito de suas opções de intervalo e flexibilidade de layout do banco. Para complementar o modelo padrão de 124 assentos, que tem um alcance de

6.930 km/3.740Nm, a Airbus oferece essa opção, sobretudo ao crescente número de companhias aéreas de baixo custo, permitindo layouts de até 156 lugares.

O menor membro da família A320 é o A318, que entrou em operação em julho de 2003. Tem um alcance de 5.750 km/3.100 Nm e normalmente acomoda 107 passageiros em um layout de duas classes, e até 132 passageiros, em um layout de classe única. Tem alto desempenho de decolagem e aterrissagem, exigindo menos extensão de pista do que aeronaves similares, proporcionando aos operadores o acesso a uma maior diversidade de aeroportos.



corporativo também se beneficiam da rede global de recomendações técnicas e peças de reposição das aeronaves Airbus.

CARGAS AÉREAS – Na área de cargueiros, a Airbus estima uma demanda de cerca de 3.000 aeronaves cargueiras até 2029. Segundo informações da empresa, a aceitação dos produtos nesse segmento remonta às origens da companhia, quando seus fundadores selecionaram a seção transversal da fuselagem de 5,64 m (222 polegadas) para o jato comercial A300B, permitindo configurações lado a lado no compartimento principal e de contêineres LD3 no inferior. O A300F4-600R foi a última evolução dessa primeira família de aeronaves cargueiras, com um total de 104 exemplares entregues. Esse avião popularizou muitas das características mais conhecidas dos cargueiros Airbus, entre elas o sistema de carregamento do compartimento principal, que permite carregamento simultâneo lado a lado ou independente no piso principal da aeronave.

O mais novo modelo de avião cargueiro Airbus é o A330-200F, idealizado para substituir antigos aviões de carga de médio porte e oferecer uma alternativa de cargueiro maior. É o único totalmente cargueiro de médio porte e longo alcance capaz de transportar cerca de 65 toneladas de carga a 7.400 km (4.000 Nm-milhas náuticas ou Nauticmiles, da sigla em inglês) ou cerca de 70 toneladas a 5.900 km (3.200 Nm). Essa configuração de duplo alcance e carga útil proporciona flexibilidade para as companhias aéreas se adaptarem às variações diárias da demanda do mercado, otimizando cargas e receitas em mercados desbalanceados e mitigando os riscos financeiros inerentes a aeronaves cargueiras em tempos de crise econômica e redução de tráfego. O compartimento principal acomoda paletes e contêineres em configurações de fileira única ou lado a lado, oferecendo opções para eventuais cargas da indústria de bens de capital ou

de computadores, sem necessidade de reconfiguração das aeronaves.

Hoje estão em operação cinco A330-200Fs, sendo dois na Etihad Crystal Cargo, dois na Hong Kong Airlines e um na Turkish Airlines. Com uma recente encomenda de outras três aeronaves da Turkish Airlines, os pedidos para o A330-200F somam 57 encomendas firmes de nove clientes, informa a Airbus.

DIVISÃO MILITAR – Na área militar, a divisão Airbus Military atua no transporte militar de tanques e de vigilância militar com capacidade entre três e 45 toneladas de carga. A Airbus desenvolveu para essa área os aviões A400M, o A330 Multi Role Tanker Transport (MRTT) e outros modelos derivados de configurações de aeronaves civis da Airbus, assim como jatos menores, da linha “Light & Medium”, como os C295, o CN235 e o C212. A Airbus Military já vendeu mais de 1.000 aeronaves para clientes militares e alguns civis e governamentais. Mais de 800 dessas aeronaves já foram entregues.

No pós-venda, o serviço de atendimento aos clientes da Airbus é feito 24 horas durante os 365 dias do ano para acompanhar as necessidades das companhias aéreas que cresceram junto com a economia mundial ao longo dos anos. Todo o suporte foi adaptado às novas gerações de aeronaves e às modernas tecnologias. Entre esses serviços está o Airtac (da sigla em inglês Airbus Technical Aircraft-on-ground Centre), um call-center avançado, com suporte de engenheiros especializados para a interface com os operadores da Airbus, com o objetivo de minimizar o tempo de aeronave no solo (AOG) para reparos ou trouble-shooting (resolução de problemas). No suporte ao A380, o Airtac fornece aos clientes análises e recomendações em tempo real, mesmo antes de a aeronave pousar, através de redes de comunicação via satélite, ou do solo, que fazem a conexão entre a aeronave, a companhia aérea, a Airbus e os fornecedores. O sistema também auxilia no aperfeiçoamento da

eficiência da engenharia pela rápida identificação de eventos recorrentes e na redução do tempo gasto para desenvolver e implantar uma correção técnica.

CONCEITO FUTURISTA – Durante a Paris Air Show, a Airbus apresentou um conceito futurista de avião com uma visão de como será esse meio de transporte no ano 2050. Além de tecnologias para reduzir o consumo de combustível, a emissão de poluentes e o barulho, o modelo chamou a atenção por ser “panorâmico”. O avião-conceito usa uma membrana inteligente na parede da cabine, que controla a temperatura do ar e pode ficar transparente para oferecer vistas panorâmicas aos passageiros.

A cabine possui ainda uma espécie de “rede neural” integrada que cria uma interface inteligente entre o passageiro e a aeronave. A ideia é que ela possa identificar e responder às necessidades dos passageiros e permita configurações customizadas, como assentos que se adaptam à forma do corpo.

A cabine-conceito também será 100% reciclável, com o uso de materiais autolimpantes feitos a partir de fibras de plantas sustentáveis que reduzem perdas e manutenção. Além disso, reterá o calor do corpo do passageiro para fornecer energia a recursos na cabine. A Airbus entrevistou mais de 10 mil pessoas ao redor do mundo, que serão passageiros em 2050, para saber o que elas gostariam que tivesse na aviação do futuro. O resultado da pesquisa mostrou que as pessoas viajarão mais, porém desejarão “viajar verde”.

A Airbus tem atualmente perto de 52,5 mil funcionários e subsidiárias abertas nos Estados Unidos, China, Japão e Oriente Médio; com centros de peças de reposição em Hamburgo, Frankfurt, Washington, Pequim e Cingapura; além de centros de treinamento em Toulouse, Miami, Hamburgo e Pequim e mais de 150 escritórios de serviços de campo em todo o mundo. ■

Vendas de caminhões crescem 16,2% até agosto

Montadoras de veículos comerciais colhem os frutos das boas perspectivas do País, com a demanda das obras de infraestrutura, mudança da legislação e restrições aos pesados nos centros urbanos

■ SONIA MORAES

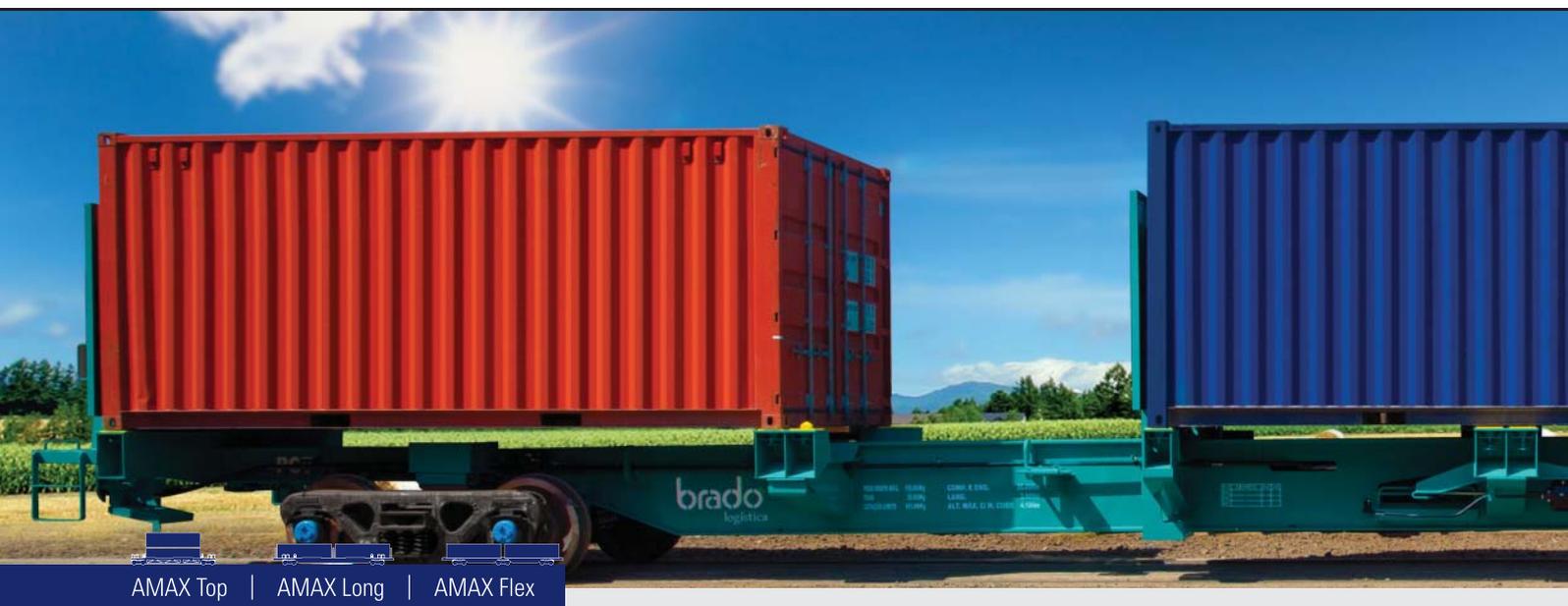
A indústria de caminhões vem mantendo o ritmo forte de vendas no mercado brasileiro. No acumulado de janeiro a agosto foram contabilizadas vendas de 114.954 veículos, volume 16,2% superior a igual período de 2010 (98.920 unidades), segundo dados divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

Quem lidera a lista de licenciamento de

caminhões são os modelos semipesados com 39.120 unidades, alta de 27,4% sobre as 30.707 unidades registradas nos primeiros oito meses de 2010. Os veículos leves, que vêm tendo aumento da demanda por causa das legislações municipais restritivas à circulação de caminhões grandes nos centros urbanos, tiveram um desempenho positivo no período, com crescimento de 16,6% nas vendas, ao emplacar 25.699

unidades de janeiro a agosto de 2011.

No ranking total de vendas de caminhões no País, a liderança ficou com a MAN Latin America com a venda de 34.480 veículos, 23,2% superiores às 27.987 unidades comercializadas nos oito meses de 2010. A segunda colocada foi a Mercedes-Benz que emplacou 28.341 unidades, 7,1% a mais que no mesmo período de 2010. Com 20.163 veículos vendidos até agosto, 14,7%



AMAX Top | AMAX Long | AMAX Flex

Você tem grandes necessidades?
A nossa solução é ainda maior.



acima do total vendido em igual intervalo de 2010, a Ford garantiu o terceiro lugar no setor.

No segmento de pesados o primeiro lugar foi da Volvo, com 9.052 unidades emplacadas, 20,7% a mais que nos oito meses de 2010.

Apesar da competitividade do Brasil estar abaixo das expectativas por causa da taxa cambial que mantém forte a cotação do real frente ao dólar, mesmo assim as montadoras mantiveram um desempenho positivo com as exportações de caminhões e registram no acumulado dos oitos meses o embarque de 16.927 veículos, 25,5% a mais que no mesmo período de 2010, quando os embarques totalizaram 13.490 unidades. O maior volume exportado no período foi de veículos pesados, com 6.783 unidades, 42,6% a mais que os oito meses de 2010 (4.755

Licenciamento de caminhões

(em unidades)

	2011 JAN-AGO	2010 JAN-AGO	Varição (%)
AGRALE	520	406	28,1
FORD	20.163	17.580	14,7
INTERNATIONAL	265	0	--
IVECO	9.474	6.903	37,2
MAN (VW)	34.480	27.987	23,2
MERCEDES-BENZ	28.341	26.460	7,1
SCANIA	8.756	9.723	- 9,9
VOLVO	12.368	9.516	30,0
TOTAL	114.367	98.575	16,0

Fonte: Anfavea

unidades), segundo a Anfavea.

Por outro lado, as importações de caminhões, embora tenham registrado um volume pequeno, com 2.423 unidades até agosto, mesmo assim segue num ritmo crescente com índice positivo de 52,6%, ante as 1.588 unidades que

desembarcaram no País nos oito meses de 2010.

Para conter o avanço dos veículos importados no País, o presidente da Anfavea, Cledorvino Belini, diz que a indústria automobilística precisa investir na competitividade. "E o Brasil tem potencial enorme. Além de ter infraestrutura de mais de 60 anos no setor automotivo, entre os Brics – Brasil, Rússia, China e Índia – é o que está mais preparado para fabricar veículos. Tem a melhor tecnologia, os melhores laboratórios e o melhor corpo técnico do setor", observa Belini.

Mas para dar um salto em competitividade o presidente da Anfavea acha necessário que as montadoras invistam na inovação, na tecnologia e no conteúdo local. "O Brasil precisa desenvolver a inteligência competitiva neste setor", frisa Belini.



Soluções completas para o transporte de containers.

A AmstedMaxion segue criando novos caminhos para o setor ferroviário. Com 26 metros de comprimento e capacidade para 130 toneladas, o novo vagão plataforma *AMAX Long* transporta o dobro da capacidade gerada pela ferrovia, permitindo operações de 2 containers de 40' até 4 de 20' em

apenas um nível. Essa solução, somada ao *AMAX Top*, que possibilita o empilhamento de dois containers, e ao articulado *AMAX Flex*, capaz de se inscrever em pequenos raios de curvas, amplia o leque de perspectivas das operadoras e reforça o compromisso da AmstedMaxion em atender a todas as necessidades do setor.

Obtenha mais informações em:

vagoes**AMAX**.com.br


AmstedMaxion

Euro 5 exige operação correta

Seminário do SAE aponta necessidade da redução de custos para garantir a competitividade entre fabricantes de veículos

■ WAGNER OLIVEIRA

ENQUANTO A PETROBRAS REAFIRMA que vai entregar o diesel S50 em todo o país, integrantes da própria indústria automobilística querem ter a certeza de que os operadores estão conscientes sobre a operação dos caminhões e ônibus que a partir de janeiro serão fabricados com motorização Euro 5. Esta tecnologia deixará os veículos comerciais mais eficientes no consumo de combustível e nas emissões. Seminário do SAE realizado em São Paulo discutiu no painel “A Evolução dos Veículos Comerciais”, a nova era tecnológica dos veículos comerciais no Brasil.

Para Renato Mastrobuono, diretor de Desenvolvimento de Produto da Iveco, as montadoras terão a necessidade de orientar o usuário durante a introdução do Proconve P7 (fase 7 do Programa de Controle de Poluição por Veículos Automotores), equivalente à Euro 5. “Nossa preocupação é informar aos usuários sobre a operação dos veículos, que estão mais sofisticados”, destacou também Bernardo Fedalto Jr., diretor de Caminhões da Volvo para a América do Sul. Christopher Podgorski, vice-presidente de Vendas e Marketing da Scania para a América Latina, disse que a empresa desenvolve campanha de conscientização, já que a nova tecnologia para redução de emissões não é um bicho de sete cabeças.

Para Gastão Rachou, diretor de Engenharia e Estratégia do Produto da MAN Latin America, campanhas educativas já começaram e são indispensáveis. Na questão do impacto do custo das novas tecnologias do Proconve 7 sobre o mercado, a incógnita ficou com o preço do Arla 32 e a real disponibilidade do diesel S50 em todo o país. Os fabricantes dos veículos admitem

que haverá reajuste de 8% a 20% nas tabelas de preço dos caminhões e ônibus com o Proconve 7.

Além da nova era tecnológica para os grandes motores diesel, o tema central do Seminário do SAE girou em torno da competitividade da indústria automobilística nacional, num instante de recessão mundial e queda da atividade do setor, pelo menos em automóveis, no Brasil. Para especialistas de montadoras, autopeças, entidades e consultorias que participaram do evento, o Brasil tem de atacar custos diretos e indiretos da produção de veículos, se quiser manter a competitividade numa escala global. O Plano Brasil Maior foi o primeiro passo, mas o impacto e o alcance das medidas anunciadas pelo governo federal ainda não foram dimensionados pela indústria.

“É hora de examinarmos a capacidade de nossas empresas competirem num mercado global”, afirmou Wagner Galeote, presidente da SAE Brasil, ao destacar que o mundo se volta para os emergentes quando acontece a desaceleração das economias maduras. Para Stephen Keese, diretor da Roland Berger, o potencial do mercado nacional é de 5,7 milhões de veículos em 2016 – incluindo 1,5 milhão de importados. Para Keese, os riscos para o Brasil são guerra de preços com redução das margens de lucro. Ele entende que os efeitos adversos em toda a cadeia só podem ser revertidos com medidas para aperfeiçoar a produção local. O consultor alertou ainda para a necessidade de a indústria investir em inovação para chegar a um patamar adequado de competitividade.

O presidente do Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipecas), Paulo Butori,

destacou as preocupações dos fabricantes de autopeças – já explicitadas em relatório produzido com a participação de 15 sub-setores da cadeia e enviado ao governo e à Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea). Ao comentar as medidas propostas pelo governo federal, Butori alertou para a necessidade de o País estabelecer regras para proteção e fiscalização do conteúdo local. Segundo ele, uma empresa pode ganhar atestado de nacionalidade com apenas 1,4% de peças fabricadas no País e desfrutar dos benefícios do Mercosul. Da mesma forma, produtos podem ser maquiados nos países vizinhos para esconder peças de origem estrangeira.

Mediado por Gábor Deák, presidente da Delphi e diretor da SAE Brasil, o painel sobre a influência das novas tecnologias e da internacionalização de compras debateu problemas na burocracia e adaptação à nova fase do programa de emissões. Orlando Cicerone, diretor de Compras da GM para a América do Sul, citou dificuldades no desembaraço de produtos trocados com a Argentina.

Ricardo Takahashi, gerente de Métodos de Logística da Fiat Automóveis, também destacou problemas no trânsito de componentes com a Argentina, que exporta 90% de itens para o mercado brasileiro.

Para Roberto Bastian, diretor de Logística e Infraestrutura da Mercedes-Benz do Brasil, a transição em compras para a nova fase da legislação de emissões preocupa. “Preparamos a produção para atender ao Proconve P7 e não sabemos se os outros mercados regionais vão caminhar na mesma direção. Na Argentina, a decisão será tomada após as eleições”, frisou. ■

Pense rápido: Encomendas Expressas da Azul Cargo.



Mais de 70 lojas em todo o Brasil.
Pontualidade e regularidade para mais de
3.000 cidades do país. Ligue e comprove a agilidade,
qualidade e economia dos nossos serviços.

Ligue para 4003 8399 ou acesse:
www.azulcargo.com.br

**Azul
cargo**  **Tudo rápido,
tudo Azul.**

Kia vai ampliar produção do Bongo no Uruguai

Para atender à grande demanda do mercado brasileiro, montadora coreana vai investir US\$ 10 milhões na fábrica de Montevideu para aumentar a produção do caminhão leve

■ SONIA MORAES



A SOLIDEZ DO MERCADO BRASILEIRO de caminhões superou as expectativas da Kia Motors Uruguay. Com apenas um ano de atividades, completada em agosto, a empresa já faz planos de investir mais US\$ 10 milhões na fábrica de Montevideu para aumentar a capacidade de produção do caminhão leve Bongo e, assim, dar conta de atender a grande demanda dos seus clientes brasileiros.

Hoje esta fábrica produz 32 caminhões Bongo de cabine simples por dia em um turno de trabalho, numa média mensal de 700 unidades. A estratégia da empresa, segundo João Pessoa, diretor de desenvolvimento industrial da Kia Motors Brasil e Uruguay, é dobrar a produção para 64 unidades diárias a partir do segundo semestre de 2012, com a abertura do segundo turno e, com isso, elevar a produção para 1.400 unidades mensais. “Além de novos equipamentos, vamos trabalhar

com processos modernos para garantir mais agilidade na produção”, diz Pessoa.

Ao longo de um ano a Kia Motors Uruguay produziu 5 mil unidades do caminhão Bongo – volume que superou em 20% as expectativas da fabricante coreana – e exportou 4.680 unidades para o Brasil. O Uruguai comprou as 320 unidades restantes. “Está grande a demanda do Brasil, só não vendemos mais

caminhão porque não temos o produto”, afirma o diretor da empresa. Em 2010 a Kia vendeu 9 mil unidades do caminhão Bongo no mercado brasileiro e até julho as vendas totalizaram 7 mil unidades. Este veículo ganhou espaço no Brasil principalmente após a restrição da circulação de caminhões grandes na cidade de São Paulo.

Com a demanda em alta, a estimativa da Kia Motors Uruguay é que as exportações para o Brasil atinjam US\$ 100 milhões até o final deste ano, valor 20% acima do previsto no início do projeto desta fábrica.

PARCERIA – Para produzir o caminhão leve Bongo, a Kia Motors Uruguay (empresa pertencente à holding Gandini Participações e Representações, que também controla a Kia Motors do Brasil), fechou uma parceria com a Nordex, empresa uruguaia que tem 50 anos de tradição na

produção de veículos de várias marcas internacionais. Neste acordo, que prevê a transferência de tecnologia, a Gandini Participações investiu US\$ 25 milhões na instalação de uma linha de montagem.

A fábrica de Montevideu iniciou as atividades com 80 funcionários, quatro fornecedores brasileiros e seis uruguaios e argentinos. Hoje emprega 178 funcionários e trabalha com 27 fornecedores brasileiros, uruguaios e argentinos. Com a abertura do segundo turno, a unidade elevará para 250 o número de empregados.

O caminhão Bongo chega até a unidade da Kia Motors no Uruguai totalmente desmontado. Os três navios que partem mensalmente da Coreia do Sul trazem peças estampadas, chassis, longarinas e o motor.

Da linha de montagem o Bongo sai com 47% de conteúdo de peças provenientes do Mercosul. Até o final do ano o índice subirá para 50% e chegará a 60% em 2012. “Além de garantir economia de frete, este índice de nacionalização regional ajuda na isenção de pagamento de impostos de importação no Brasil”, explica Pessoa.

Entre os 27 fornecedores que participam da montagem do Bongo, a Fana-vid envia os vidros, a Moura, a bateria, a Goodyear, os pneus, a PST, os rastreadores, a Fumagali, as rodas, e a ZF Sachs, os amortecedores. O Uruguai envia isolamento acústico, bancos, lubrificantes, fluidos e materiais de consumo e, a partir

de maio de 2012, passará a fornecer também o chassi e o tanque de combustível. Da Argentina chegam a matéria-prima para a pintura e o carpete.

A KMU avalia produzir no Uruguai alguns itens que hoje são importados da Coreia, como o eixo traseiro, suspensão dianteira, forro do teto, sistemas de luzes traseiras, espelhos retrovisores externos e guarnições de borracha. No Uruguai a Kia comercializa os seus veículos em quatro concessionárias e no Brasil a rede autorizada é composta de 153 revendas, mas até o final do ano prevê aumentar para 176 o número de lojas.

Das oito versões do caminhão leve Bongo que produz atualmente, somente o K2500, cabine simples, com tração 4x2, rodado simples, sem caçamba e motor turbo diesel intercooler de 4 cilindros que atende a norma Euro 3 é produzido

no Uruguai. As demais versões, a empresa comercializa na região por meio da importação. "O novo motor, que atenderá a norma Euro 5, começa a ser vendido somente a partir de 2012", afirma Pessoa.

NOVOS MERCADOS – Com o aumento da produção do Bongo, a partir do próximo ano, a Kia pretende vender este veículo também na Argentina e no Paraguai. "Mas como o mercado brasileiro tem nos surpreendido mês a mês, já que as legislações ambientais estão cada vez mais rigorosas quanto à circulação de caminhões médios e grandes nas metrópoles, talvez tenhamos de manter prioridade ao Brasil", afirma José Luiz Gandini, presidente da Kia Motors do Brasil e da Kia Motors Uruguay.

Conforme a fabricante, além das características modernas, o caminhão Bongo é

ágil e econômico, o que permite atender as mais diversas necessidades, seja no uso diário nos centros urbanos ou em áreas rurais. Uma das vantagens do veículo é a altura mínima em relação ao solo, facilitando o manuseio de carga e descarga dos produtos.

Segundo a Kia, este caminhão tem grande aceitação entre frotistas, empreendedores, produtores rurais e empresários do agronegócio, que buscam em um caminhão leve atributos como resistência, durabilidade, baixo custo, força e desempenho.

O K2500 é equipado com o motor turbo diesel intercooler, de 4 cilindros em linha com 8 válvulas e comando no cabeçote. Tem sistema de alimentação com injeção indireta de combustível, 94 cv de potência e torque de 22,4 kgm. Sua transmissão manual de cinco marchas está dimensionada para que o veículo tenha uma condução agradável, sem grande esforço. ■

NOVO TEMPO
COMUNICAÇÃO VISUAL

ADESIVOS / DECORAÇÃO DE FROTAS / BANNERS
PLACAS DE PVC / ADESIVOS INSTITUCIONAIS

Envolvimento de cabines

30 ANOS
ADESIVANDO FROTAS

Carrocerias de Bebidas

Novo Verniz Protetor
para imagens digitais
com garantia de 3 anos
(Um só verniz para base d'água e solvente)

Proteção contra Pichações e
Lavagem com produtos abrasivos

APROVADO

Faça o polimento sobre a imagem sem medo

Fone: (11) 2060.0454
e-mail: vendasnovot@uol.com.br
www.paineisnovotempo.com.br

Cautela no meio do crescimento

Os resultados da Randon registrados no começo do segundo semestre, ao contrário do primeiro semestre, sinalizam desaquecimento do mercado

CRESCER 20% NOS SEIS PRIMEIROS DESTES-ano (em receita líquida) cotejado com o mesmo período de 2010 sinaliza que o embalo continua na economia. Todavia, crescer 18% em sete meses (entre janeiro e julho de 2011 sobre igual intervalo do ano passado) induz o leitor a uma nova visão. De arrefecimento na demanda no início deste segundo semestre, independentemente se a base de comparação é alta ou baixa. “Há um claro sinal de certo desaquecimento, centrado nas medidas do governo para contenção do consumo e de controle da inflação que implicaram algumas medidas práticas, como as experimentadas pelos sucessivos reajustes (para cima) da taxa Selic. Isso determinou maior seletividade na concessão de crédito na ponta”, comenta o diretor corporativo e de relações com os investidores da Randon, Astor Schmitt, ao analisar o desempenho da economia e, por extensão, do grupo Randon, de Caxias do Sul (RS).

Colocando uma lupa nos principais negócios em que as empresas do grupo atuam, é possível notar que muitos segmentos cujas atividades foram bem até o meio do ano, tendem a manter trajetória inercial até o final de 2011. São os casos do setor primário – agricultura, mineral e área de bionergia, – e investimentos públicos, em virtude da disposição do

Previsão para 2011

Receita bruta	R\$ 5,9 bilhões
Receita líquida	R\$ 3,9 bilhões
Exportações	US\$ 250 milhões
Importações	US\$ 100 milhões
Investimentos	R\$ 270 milhões

FONTES: Empresa

governo em manter inalterados projetos, como de infraestrutura e habitação. “No negócio do modal ferroviário os operadores, como a Vale, ALL e MRS têm afirmado que vão manter os planos de expansão”, salienta Schmitt. Há outros, com forte concentração de consumo e crédito, todavia, que indicam ritmo menor de crescimento.

O segmento de autopeças e sistemas da Randon, atendidos pelas empresas Suspensys, Fras-le, Master e Jost, de acordo com o empresário gaúcho, vem bem e seguramente permanecerão nessa tocada até o final do ano. “A indústria montadora

está apostando muito na manutenção da demanda, basicamente devido à substituição dos motores convencionais pelos propulsores Euro 5. Isso puxa a indústria de caminhões e, conseqüentemente, as nossas empresas de autopeças”, comenta.

Astor Schmitt torce para que o último trimestre seja melhor, embora admita a possibilidade de que ele possa ser um pouco menos aquecido. “Se acontecer, e aí precisa analisar também como estará a situação internacional e o grau de preocupação, certamente ensejarão do governo medidas de estímulo à atividade econômica. A conta é simples: se num determinado momento as medidas serviram para desestimular a economia, no momento em que este embalo é perdido, é natural pensar que governo faça esforço inverso, ou seja, de estímulo. Como fez na crise de 2008”, diz, e emenda: “E cá para nós, ele (governo) foi bem sucedido.”

Sobre 2012, o empresário adianta que não há ainda nenhuma perspectiva formada. Schmitt vê somente que existe uma forte probabilidade de o Brasil crescer 4,5% ou mais. “Isto sugere que em 2012 poderemos ter ano um pouco mais acelerado que 2011”, limita-se a responder. Cauteloso, ele explica que no rito de planejamento estratégico, a clareza das informações leva em conta o trabalho de um grupo especial, formado pelo marketing e inteligência competitiva da empresa, de consultores externos, da análise de cenários macroeconômicos e setoriais, cujos resultados só serão conhecidos no final de setembro. “É dali que sairão os planos de negócios para 2012. Este processo consome todo último trimestre do ano”, informa. “Nossa sensação é a mesma da opinião predominante. Apesar deste cenário de apreensão (dívidas europeias) o Brasil poderá crescer mais do que em 2011.”

Desempenho – Volume físico

	1º SEM 2011	1º SEM 2010	Δ%
VEÍCULOS E IMPLEMENTOS			
Veículos rebocados (unidades)	12.161	10.450	16,4
Veículos especiais (unidades)	396	554	-28,5
Vagões (unidades)	728	390	86,7
AUTOPEÇAS			
Materiais e fricção (toneladas)	41.500	36.300	14,3
Freios (unidades)	537.137	457.865	17,3
Sistemas de acoplamentos (un)	56.552	48.207	17,3
Sistemas de suspensão e Rodagem (un)	263.130	207.155	27,0
Fundidos (toneladas)	8.614	918	838,3
SERVIÇOS FINANCEIROS			
Cotas de consórcios vendidas	4.539	3.048	48,9



cantupneus



KRD02
295/80R22,5

KRS05
295/80R22,5

MARSHAL

Seu caminhão carregado com segurança e tecnologia.

Distribuída no Brasil com exclusividade pela Cantu Pneus, a Marshal está presente em mais de 100 países e é uma das maiores fabricantes de pneus do mundo. Marshal é a escolha de quem busca segurança, performance e tranquilidade para seguir sempre à frente.

O pneu oficial do Extreme Show



OS MELHORES NEGÓCIOS DA FENATRAN 2011 ESTÃO NA CANTU PNEUS.

Não perca esta oportunidade. Visite nosso stand: Rua E – stand 10.

0800 602 7581
www.cantupneus.com.br



ANDECO

Uma evolução meteórica

Com apenas nove anos de atividade, a Suspensys, empresa do Grupo Randon, deverá atingir faturamento superior a R\$ 1 bilhão neste ano

NASCIDA EM UMA PEQUENA ÁREA DENTRO da Randon Implementos, em meados do ano 2002, a Suspensys atendia no início apenas um cliente no Brasil, a própria Randon, e exportava parte para o parceiro na joint venture, o grupo Meritor. Em nove anos de atividade, até agosto passado, o salto foi meteórico. Atualmente, as oito montadoras (a direção inclui a NC²) são abastecidas com suspensões, tubos e tambores, eixos e todos os itens relacionados aos fabricantes de caminhões. Um business que do zero vai ultrapassar R\$ 1,1 bilhão no final deste ano, a julgar pelo desempenho do primeiro semestre – com receita total de R\$ 569 milhões.

Em faturamento, a Suspensys posiciona-se como a terceira maior empresa de Caxias do Sul, atrás da Randon e da Marcopolo.

De 2003 a 2010 o crescimento médio anual da produção física foi de 23%. Em seis meses de 2011 alcançou 27%. Basicamente, sustentado por dois pilares: crescimento do mercado de caminhões leves e crescimento dos clientes. Atualmente, 70% do negócio da Suspensys são as montadoras de caminhões e ônibus; 20% são fabricantes de semirreboque (a Randon e outros fabricantes) e 10% são os mercados de reposição e exportações. “Quando você para e compara, vê o que aconteceu nestes nove

anos, olha, é um orgulho”, contempla o diretor executivo, Alexandre Gazzi.

O mercado para caminhões, segundo Gazzi, registrou um crescimento substancial nos últimos anos e a tendência é de continuidade nas duas frentes, ampliação e renovação. “Na medida em que existe crédito, mesmo que os custos tenham subido um pouco, o pessoal investe”, presume o executivo, comemorando a manutenção da alíquota do IPI até o final de 2012 e a possibilidade de a alíquota ser estendida até 2016, caso haja comprovação de inovação. “Considerando o mercado crescer organicamente, com um PIB médio anual de 3%, 4%, 5% – e o setor cresce um pouquinho mais que isso, por causa da renovação – vai se produzir muito caminhão e muita carreta neste país nos próximos cinco anos” profetiza.

Gazzi partilha a ideia de que, mesmo com o movimento de crescimento da participação de outros modais – e redução relativa do rodoviário dentro desse novo desenho – ainda assim, ele manterá incólume sua majestade nos quatro cantos do Brasil. “Pelo menos, nos próximos cinco anos” pressupõe. O raciocínio lógico que

A SUSPENSYS VAI DAR CRIA

Dentro de um ou dois anos, uma parte do crescimento da Suspensys virá de uma nova unidade em construção na cidade de Resende (RJ), situada junto ao complexo industrial da MAN-VW. O investimento é de R\$ 15 milhões – o projeto tem duas partes Randon e Suspensys. A obra de 17 mil m² sofreu atraso no cronograma em virtude da demora para obtenção de licenças ambientais e a inauguração que estava prevista para ocorrer inicialmente em janeiro de 2012 foi adiada para meados do próximo ano.

A transferência será gradual, esclarece o diretor executivo da Suspensys, Alexandre Gazzi. Como ele mesmo diz: para não tropeçar nas pedras. “Lá temos volume,

ganhos e incentivo do estado. E ainda o fato de estar ao lado de um cliente encurta a cadeia logística”, destaca. E acrescenta: “Hoje você faz uma viagem de 20 horas entre Caxias e Resende. Mas se antes isso era aceito, agora o pessoal quer receber de hora em hora. Eles querem chegar a fazer 400 unidades por dia em 250 dias úteis. Isso daria 100 mil caminhões por ano. Eles já estão com 380 por dia”.

Além dos R\$ 15 milhões, a Suspensys está investindo R\$ 50 milhões em projetos de expansão, em atualização e em novos negócios. Novos negócios significam prospecções (em andamento) de novos modelos em desenvolvimento pelas montadoras de caminhões, cuja duração leva aproximadamente cinco anos. “Até pouco tempo atrás o desenvolvimento de

uma suspensão levava três anos. Hoje o nosso pessoal faz em um ano e meio. A consequência disso representa menos investimento”, salienta Alexandre Gazzi.

O executivo elenca no processo de desenvolvimento a capacidade da cadeia de fornecedores, a engenharia de produto, um campo de prova, laboratório, velocidade, software e hardware. A área de pesquisa e desenvolvimento absorve uma parte significativa dos investimentos, algo em torno de 37%, – em inovações de produtos e em novos negócios. “São novos sistemas de medição e outros sistemas com foco na melhoria contínua, tanto de produto quanto de processo”, diz o diretor industrial, Gelson Dalberto, convencido de que este é o caminho para garantir a satisfação dos clientes.

se tira disso é que a trajetória de crescimento da Suspensys está garantida. Não é bem assim. “Temos uma concorrência forte”, admite.

O terceiro eixo é um bom exemplo. O sistema que veio ao mundo no começo da década de 1950 pelas mãos de Hercílio Randon, irmão do fundador Raul Anselmo Randon, na incipiente Mecânica Randon, somente no ano 2000 foi reconhecido por uma montadora de caminhões, a Mercedes-Benz, ao colocá-lo como item de série. “Hoje 80% do terceiro-eixo no Brasil é nosso. Suspensão pneumática de caminhão 4x2 é nossa. Já a Scania, Volvo e Mercedes têm engenharia própria. Eles são clientes e concorrentes. Agora estamos discutindo com a DAF, que está chegando ao Brasil. É uma empresa com alto grau de verticalizada. No Brasil eles vieram falar com a gente”, comenta o diretor executivo, revelando também reuniões já realizadas com os representantes da Sinotruck, em São Paulo.

A Suspensys, conta Gazzi, tem estrutura necessária para atender à demanda das montadoras e a grande arma é a velocidade e agilidade nas tomadas de decisões. “Temos a joint venture com a Meritor, mas o

lado brasileiro em decisões é mais rápido. Esta é a capacidade que a Randon nos dá. De captar, de repassar às afiliadas. E a nós cabe transformarmos isso em business”, diz. “Isto tem sido fantástico”.

Além de atender montadoras e fabricantes de semirreboques, a reposição é uma área em que a empresa mais tem apresentado crescimento nos últimos anos. De olho em um contingente formado por 400 mil semirreboques e de uma frota de cerca de dois milhões de caminhões rodante, foi dado mais do que um tratamento especial. Foi criada uma segunda marca – a Suspensys Reposição Aprovada. “Construímos uma nova unidade de 2 mil m²”, explica Gazzi. Os canais de distribuição são três: as montadoras, incluindo a rede Randon (com 74 casas) os dealers das montadoras, e a rede varejo. No total são 900 pontos, cobrindo todo o território brasileiro.

O setor de vendas trabalha somente com produtos similares aos originais fornecidos às montadoras e que são desenvolvidos com a mesma tecnologia para garantir qualidade, durabilidade e segurança ao cliente. “O salto não será ampliar o número de pontos de venda, mas elevar o portfólio de

produtos. Queremos ter uma linha de produtos específicos para o mercado de reposição, uma linha que nós não temos hoje”, adianta o diretor executivo. “Esta é uma área que queremos crescer mais. “No grupo, a Fras-le é a que tem mais experiência no mercado de reposição. Nós não vivemos disso. Então, há um espaço enorme”, pontifica Gazzi. “Temos projeto de até 2013 vender R\$ 100 milhões com reposições. Entre janeiro e julho deste ano a receita foi de R\$ 45 milhões”.

O mercado externo é o lado ruim da história. “Vivemos um momento espetacular no mercado interno, mas há uma dificuldade muito grande com exportação”, conta o diretor executivo da Suspensys. “Nós tínhamos acordo com a Meritor da Europa para vender viga de eixo (somente o palito). Mas aí, com o dólar desvalorizado, Custo Brasil elevado, fomos ficando fora. Foi uma sequência”, lamenta. Sem contar que a recuperação lá fora ainda é lenta. De fato, a produção de semi-reboques nos EUA (onde a Meritor é grande fornecedor) prevê atingir 80 mil unidades neste ano. Chegou a fazer 370 mil unidades nos anos 2005 e 2006. ■

Ele cita o exemplo do desenvolvimento de um novo sistema para montagem de suspensão, no qual o controle da qualidade é feito no processo, durante a montagem, garantindo o controle eletrônico de torques e de posicionamento dos componentes a serem montados. O projeto consumiu oito meses de trabalho, desde o planejamento até a implantação dos dispositivos. Os equipamentos de controle instalados foram selecionados a partir de critérios técnicos, ergonômicos e tecnológicos, gerando ganhos em produtividade e qualidade.

“Trabalhamos nos pontos do processo e dos produtos que possam receber melhorias visando à excelência, o que nos motiva a evoluir continuamente”, observa Dalberto. “Na prática, é a busca do Defeito Zero,”

completa. Resultado disso vem sendo estampado nas pesquisas junto aos clientes que já alcançam índice de satisfação de 92%, quando em 2009 estava no patamar de 88%. Ele comenta que “embora se trate de um nível bom, o desafio, agora, é manter este patamar acima de 90%”.

O setor de projetos da Suspensys fechou 2010 com a marca de 80 novos produtos projetados para os mercados de caminhões, ônibus, semirreboques e reposição. Para garantir o direito de propriedade industrial sobre as inovações, a empresa requereu 12 patentes. Nos últimos oito anos são 34 solicitações. Segundo o diretor comercial, Esdânio Pereira, um dos lançamentos mais importantes, voltado ao segmento de caminhões, foi a suspensão 6x4 para cavalo

mecânico, da geração de suspensões chamada Família Modular. Ele permite fornecer todos os modelos com peças intercambiáveis, possibilitando alterar a composição da suspensão trocando poucas peças.

Em 2011, a empresa passou a fornecer a suspensão 6x2 com suportes fundidos otimizados para alguns clientes. Novos produtos também foram desenvolvidos para implementadoras, como o lançamento da segunda geração de suspensões pneumáticas, e já se trabalha na criação da terceira geração para o segmento. Entre as novidades para este semestre, um novo balancim para aplicações severas passa a ser fornecido para a Randon. No mercado de reposição o destaque é a criação do segundo eixo direcional para montagem nos caminhões Ford, MAN e Volvo.



Operadores reivindicam mais investimentos em infraestrutura

Infraestrutura precária das rodovias e fim da carta frete foram alguns dos temas abordados no congresso de transportadores de carga realizado em Belo Horizonte

DEBATER OS PRINCIPAIS DESAFIOS DO SETOR de transporte de carga no Brasil. Este foi o principal objetivo do 12º Congresso Nacional Intermodal dos Transportadores de Carga, realizado em agosto, em Belo Horizonte (MG). O evento, que contou com as principais lideranças do setor – como o presidente da Confederação Nacional do Transporte (CNT), Clésio Andrade, e o presidente da Associação Brasileira dos Transportadores de Carga (ABTC), Newton Gibson –, teve a participação de aproximadamente 600 empresários de todo o país.

Eles puderam conferir palestras sobre temas importantes da atualidade, como a atuação do Brasil frente à atual crise econômica

mundial, proferida pelo jornalista da Globo News, George Vidor; logística reversa e sua relação com o desenvolvimento sustentável, com o chefe do Departamento de Encomendas dos Correios, Ailton Ricardo Fógos; e o novo perfil de liderança, com o empresário e professor Carlos Alberto Júlio, da Fundação Getúlio Vargas e da Universidade de São Paulo, entre outros temas.

Para o presidente da ABTC, Newton Gibson, o congresso procurou debater temas relevantes para que o empresário se conscientize e fique conhecendo a realidade do País. “As notícias dadas pela mídia podem ser controversas e muitas vezes os transportadores não têm condições de acompanhá-las

de perto. Por isso, a ABTC trouxe personalidades que pudessem passar informações críveis e de interesse do setor para que se previna sobre eventuais problemas no futuro próximo”, disse.

Para Gibson, o principal desafio do setor, no momento, é a falta de infraestrutura do País, visto que as estradas precisam urgentemente de uma injeção de capital bastante acentuada para melhorar suas condições de tráfego. O outro problema grave do setor, segundo ele, é a falta de profissionais qualificados. “O mercado cresceu muito e lamentavelmente ficamos estagnados. Nossa preocupação é formar profissionais competentes com condições



Clésio Andrade, presidente da CNT, participou do congresso da ABTC

de operar nas estradas defeituosas brasileiras”, destaca Gibson, que também ocupa o posto de vice-presidente da CNT.

A questão da infraestrutura também foi lembrada pelo presidente da Federação dos Transportadores de Carga de Minas Gerais (Fetcemg), Vander Francisco Costa. Estado com a maior malha rodoviária federal do País, Minas Gerais tem recebido investimentos muito aquém do que necessita, na opinião de Costa. “Desde a década de 60 não temos investimentos significativos nesta área no estado. Hoje, temos carretas de até 30 metros de comprimento e



500 cavalos de potência que trafegam em vias de 50 anos atrás e não vemos nenhuma vontade do governo federal em investir nas rodovias”, critica.

Para Vander Costa, a situação é especialmente complicada na região central de Minas, onde o trecho da BR-381 que liga Belo Horizonte à Região Leste do estado precisa urgentemente de duplicação. Conhecida como “Rodovia da Morte”, a BR-381 possui um elevado índice de acidentes e pesado tráfego de caminhões por passar por polos industriais, incluindo o Vale do Aço, que abriga grandes empresas como ArcelorMittal e Usiminas.

MOMENTO HISTÓRICO – Apesar dos graves problemas de infraestrutura levantados por Newton Gibson e Vander Costa, o setor está passando por um momento histórico, segundo o presidente da Federação dos Transportadores de Carga do Estado do Paraná, Luiz Anselmo Trombini. Ele se refere à regulamentação da profissão de motorista, ao controle de jornada e à eliminação da carta-frete, que vai tirar da informalidade parte dos carreteiros que ainda estão atuando dessa forma. Resolução nº 3.658/2011 da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), publicada no Diário Oficial da União em 27 de abril deste ano, regulamenta o pagamento dos caminhoneiros autônomos, proibindo o uso de carta-frete ou de qualquer outro meio não homologado pela ANTT. As empresas têm até o mês de outubro próximo para se adequarem à nova norma sem serem punidas. Transportadoras e embarcadoras podem escolher entre duas formas de pagamento: depósito direto na conta do caminhoneiro ou contratação de uma empresa homologada pela ANTT. “Tudo isso vai trazer grandes modificações para o setor, mas as empresas que não se adaptarem

Flávio Benatti acredita em perspectivas animadoras nos próximos anos para o setor de transportes



Para Newton Gibson, o principal desafio no momento é a falta de infraestrutura do País

certamente vão sair do mercado, pois a situação ainda é de muita informalidade”, ressaltou.

Esta nova realidade, segundo Trombini, ainda vai demandar muito trabalho de conscientização e divulgação das novas regras junto ao setor. “Vejo estas mudanças com bons olhos, mas o governo precisa fazer sua parte, principalmente no que toca à infraestrutura, senão o País vai parar”, alerta. Na sua opinião, o transportador está fazendo sua parte, implantando melhorias no setor administrativo da sua empresa, o que vai trazer ganhos ao governo com o aumento da arrecadação, mas é preciso uma contrapartida por parte do governo com investimentos pesados não apenas nas estradas como também nos portos.

O presidente da Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística (NTC&Logística), Flávio Benatti, acredita que o setor, responsável por 60% do transporte das riquezas do País, está passando por um momento único, tendo em vista o forte crescimento econômico do País e as perspectivas animadoras para os próximos anos. Mas, assim como seus colegas, Benatti ressalva a questão da infraestrutura precária. “Temos a necessidade de construir terminais intermodais para reduzir o custo logístico, que acaba ficando alto em relação a outros países que já têm essa estrutura montada”, afirma.



Elog é a nova marca da Columbia



O nome Elog, empresa de logística do grupo EcoRodovias, foi escolhido para unificar as empresas Elog, Columbia e EADI SUL. A Elog já entra forte no mercado: são mais de dois mil colaboradores diretos, 69 anos de existência, faturamento de R\$ 286 milhões em 2010 e investimentos de R\$ 182 milhões previstos até o final de 2011.

Com a unificação da marca, todas as 17 unidades de negócios, no Sudeste e no Sul do País, deixarão de usar as expressões Columbia e EADI Sul. O novo posicionamento corporativo servirá como plataforma única e conduzirá a maneira com que a Elog se relacionará em todos os canais de comunicação.

“A nova marca corporativa representa melhor nossa estrutura e nos ajudará a posicionar a Elog como implementadora de tecnologias e soluções exclusivas”, declara o presidente da empresa, Luís Opice, que completa: “É uma marca que retrata uma empresa que realmente qualifica e diferencia o resultado final em operações de importação e exportação”.

A empresa presta todos os serviços da cadeia logística, desde o processamento de produtos importados e nacionais para abastecimento de indústrias e distribuidores de produtos acabados, passando pela gestão de processos e estoques, até a entrega efetiva aos clientes finais e seu retorno quando necessário.

Sinotruk inaugura centro de distribuição de peças



A Sinotruk começa a reforçar a sua presença no mercado brasileiro ao inaugurar o primeiro Centro de Distribuição de Peças em Campina Grande do Sul, na região metropolitana de Curitiba.

Com 2,4 mil m² de área construída e espaço para armazenamento de 5,9 mil m³, o CD abriga atualmente 2,7 mil itens da linha de caminhão Howo. A Elecsonic, importadora dos caminhões da marca chinesa, informa que até janeiro de

2012 esse número subirá para 4,2 mil peças com a chegada da linha A7, preparada para atender à norma ambiental Proconve P7. O modelo será apresentado ao público na Fenatran (Salão Internacional do Transporte), a ser realizado em São Paulo de 24 e 28 de outubro.

Atualmente, 98% das peças de reposição da linha Howo têm origem da Sinotruk China. A empresa informa que já existem alguns parceiros nacionais, fabricantes de autopeças, que estão desenvolvendo itens especialmente para a Sinotruk Brasil. Gilberto Baron, diretor de operações da Sinotruk, explica que o estoque do CD tem sido dimensionado pelo aumento mensal da frota circulante no território nacional.

Desde quando iniciou a primeira importação do modelo Howo, em abril de 2010, a Sinotruk já vendeu 850 caminhões no mercado nacional. A meta da empresa é fechar o ano com 1,1 mil unidades comercializadas.



Benfica compra 69 ônibus da Comil

A Transportadora Turística Benfica adquiriu 69 ônibus da encarroçadora Comil. Os veículos irão atender a um novo contrato que a empresa fechou com a prefeitura de Diadema, no ABC Paulista, onde será responsável por 40% do transporte coletivo da cidade.

Os ônibus começam a rodar em Diadema no final de novembro deste ano. Do total, 56

veículos são do modelo Svelto e 13 do Svelto Midi, segundo informou a Benfica.

Com mais de 55 anos no mercado de transporte e uma frota de cerca de 2.000 ônibus, a Benfica atende mais de 100 municípios no Brasil com o transporte rodoviário de passageiros. A empresa é parceira da Comil desde o final dos anos 80, mantendo

em sua frota aproximadamente 50% dos ônibus da marca da fabricante gaúcha.

Com sua fábrica instalada em Erechim (RS), a Comil, que completou 25 anos de atividades, é a sua segunda maior produtora de ônibus rodoviários. A empresa também desenvolve soluções para o transporte urbano e micro-ônibus para o mercado nacional e internacional.

Marcopolo fecha acordo com a Kamaz na Rússia

A Marcopolo, fabricante brasileira de carrocerias, assinou no dia 13 deste mês um acordo com o Grupo OJSC Kamaz, maior fabricante automotivo da Rússia, para a formação de uma joint venture. O objetivo é comercializar ônibus da fabricante gaúcha com chassis Kamaz e motor Euro 4, que atende às normas de emissões da Rússia e dos países da Comunidade dos Estados Independentes (CEI).

A nova empresa, criada em base paritária, deverá iniciar as atividades em 2012 e a estimativa é de comercializar 250 unidades, volume que poderá saltar para 3.000 unidades anuais em 2016. Os veículos serão montados nas instalações da OJSC Nefaz, subsidiária do Grupo OJSC Kamaz, na cidade de Neftekamsk, República do Bashkortostan.

O primeiro protótipo de um micro-ônibus desenvolvido pela Marcopolo e a Kamaz foi apresentado na Comtrans, maior feira de caminhões, ônibus e veículos especiais da Rússia, Comunidade dos Estados Independentes e Europa Oriental.

O modelo tem carroceria Marcopolo com design avançado, chassi Kamaz e motor Euro 4 fabricado pela Cummins. A transmissão é ZF, os eixos são Daimler e o sistema de freios Knorr-Bremse.

O grupo OJSC Kamaz da Rússia, é composto por 96 empresas – 13 são controladas pela companhia –, emprega cerca de 59 mil funcionários e vende em mais de 80 países da CEI, Europa, Ásia, África e América Latina. Os principais produtos do grupo russo são caminhões com PBT entre 14 e 40 toneladas, com motor diesel e a gás.

Guerra anuncia novo diretor geral

A fabricante de implementos Guerra passa a contar com um novo diretor geral. Walter Rauen de Souza traz para a empresa sua experiência de 15 anos de atuação como diretor presidente em indústria de equipamentos rodoviários no Sul do País.

Walter Rauen, engenheiro e pesquisador, assume o cargo tendo como principal foco de atuação a consolidação do processo de governança corporativa iniciado pelo Grupo

Axxon, controlador da empresa, em busca da contínua melhoria da performance da fabricante na gestão de seus processos e produtos, bem como na relação com o mercado e seus clientes. “O setor de implementos rodoviários continua crescendo e a Guerra tem uma presença muito forte neste segmento, tendo uma marca de tradição e produtos reconhecidamente de elevada qualidade”, avalia Souza.

Jamef testa caminhão a gás natural em São Paulo

A Jamef Encomendas Urgentes, empresa de transporte de cargas fracionadas, começou neste mês a testar o uso do gás natural no seu veículo urbano de carga (VUC), um caminhão VW 8.150 Delivery. A empresa já fez avaliações em operações rodoviárias e obteve resultados favoráveis. No centro urbano de São Paulo é a primeira vez que o veículo vai rodar com 100% de GNV.

Ao todo serão seis meses de testes e a parceira da Jamef nesta análise é a Companhia de Gás de São Paulo (Comgás). Se o veículo atender as expectativas com relação à redução do índice de emissões de poluentes e de ruídos,

a empresa passará a utilizar 100% de gás natural em toda a sua frota, que é composta por mais de 800 caminhões de várias marcas nas versões pesado, semipesado e leve. “Estamos confiantes no resultado e a expectativa é reduzir de 20% a 30% o custo operacional do veículo”, afirma o gerente de GNV da Comgás, Richard Jardim.

A Jamef, que atua há 48 anos no País, acredita que o uso do gás natural vai reduzir significativamente o nível de emissões de poluentes e de ruído produzido por seu funcionamento, o que resulta numa melhora na qualidade de vida do motorista e da sociedade em geral.

Infraero abre licitação para obras no aeroporto de Florianópolis



A Infraero publicou em setembro o edital de licitação para contratação de empresa para executar serviços de engenharia e obras de terraplanagem, drenagem, pavimentação e balizamento luminoso do novo terminal de passageiros do aeroporto internacional de Florianópolis. O investimento previsto é de R\$ 190,6 milhões.

A abertura da licitação está prevista para o dia 14 de outubro, no auditório da superintendência de licitações da Infraero. A licitação permitirá a participação de consórcios de empresas nacionais e estrangeiras. O prazo de vigência do contrato é de 720 dias a contar da data de assinatura da ordem de serviço.



Montadoras e encarroçadoras mostram seus lançamentos

Na feira Transpúblico, promovida pela NTU em São Paulo, os principais fabricantes anteciparam a apresentação de seus novos produtos com vistas ao esperado fortalecimento do mercado de ônibus em 2012

A exposição Transpúblico promovida pela Associação Nacional de Empresas de Transportes Urbanos (NTU) e realizada na cidade de São Paulo, em agosto, foi a vitrine dos lançamentos dos principais fabricantes de chassis e carrocerias para o transporte de passageiros, que têm em mira o aumento de compras previsto para o próximo ano, em virtude dos preparativos para a realização dos megaeventos esportivos. A feira, que teve a duração de três dias, contou com a participação de mais de 70 expositores do setor de ônibus, incluindo fabricantes, prestadores de

serviços e empresas desenvolvedoras de sistemas para transporte.

Nesta exposição, a Mercedes-Benz apresentou ao público a sua nova linha de ônibus: o OF 1724 com motor OM 926 LA de 6 cilindros que pode receber carrocerias de até 13,2 metros de comprimento, e os articulados O 500 MDA e UDA, ambos de piso baixo, para carrocerias de até 23 metros e capacidade para levar mais de 200 passageiros em corredores exclusivos ou em sistemas BRT. Estes veículos são equipados com a tecnologia Blue Tec 5, que proporciona menor custo operacional, redução

no consumo de combustível, maior intervalo de manutenção, e atende à norma do Proconve P7. Esta tecnologia já é aplicada desde 2005 na Europa, onde a empresa tem 25 mil ônibus em operação. Também equipa os veículos da marca na Colômbia, México, Austrália, Índia, Turquia e África do Sul.

“A partir de agora começaremos a produzir os modelos Euro 5”, declarou Jürgen Ziegler, presidente da Mercedes-Benz para a América Latina. Ziegler afirmou que até o final de 2011 a empresa terá 200 veículos prontos para 2012. A partir de janeiro



estes veículos ocuparão a produção total da fábrica, que faz 80 unidades diárias.

Com os novos veículos a Mercedes completa o seu portfólio com 20 modelos de ônibus em 40 versões para o transporte urbano e rodoviário. Ao mercado brasileiro a empresa oferece uma linha completa de produtos, que inclui mini e microônibus, veículos urbanos, ônibus rodoviários para longas distâncias e modelos articulados de grande capacidade.

Os atuais ônibus com motor Euro 3 continuarão a ser produzidos na fábrica de São Bernardo do Campo, no ABC paulista, até dezembro deste ano e podem ser vendidos no Brasil até março de 2012. “Os modelos que não vender no mercado brasileiro até esta data serão exportados”, disse Gilson Mansur, diretor de vendas e marketing da Mercedes-Benz do Brasil.

Apesar de o mercado externo estar pouco receptivo aos produtos brasileiros por causa do real valorizado, a Mercedes mantém a força exportadora e envia os seus

produtos para cerca de 50 países. “De todas as exportações de ônibus feitas pelo Brasil, de 3 a 4 unidades são da Mercedes”, destacou Ziegler. No acumulado de janeiro a julho, a empresa vendeu ao exterior 5.232 ônibus.

O presidente da Mercedes afirmou que espera uma pré-compra dos novos ônibus Euro 5, como ocorreu em outros países após a mudança da legislação. “No último trimestre deste ano deveremos ter o efeito da pré-compra destes veículos”, disse Ziegler. A estimativa do executivo é que as vendas de ônibus totalizem neste ano 35 mil unidades, mercado em que a montadora pretende manter 50% de participação.

Sobre a tecnologia mais adequada para os novos ônibus brasileiros, o presidente da Mercedes salientou que o motor a combustão será a espinha dorsal no Brasil. “A empresa vai buscar alternativas à tecnologia híbrida, que exige um subsídio elevado do governo”, destacou Ziegler.

Durante a Transpúblico a Mercedes-Benz,

que lidera o mercado de ônibus, anunciou a venda de 300 ônibus com a tecnologia Euro 5. Do total, 200 unidades – 140 articulados O 500 UA e 60 modelos O 500 U, todos com piso baixo – foram para o Grupo Ruas e Abreu, controlador das empresas Cidade Dutra, VIP Transportes, Campo Belo e Via Sul, que operam linhas urbanas de São Paulo. Os outros 100 veículos – o O 500 MA articulado piso alto – foram negociados com o Grupo Guanabara do Rio de Janeiro, sendo 45 unidades para a Auto Viação Jabur. A produção destes veículos começa em setembro deste ano, segundo Gilson Mansur.

MAN – A MAN Latin America mostrou no evento a linha Volksbus 2012, equipada pela primeira vez com o motor MAN DO8. Este propulsor de quatro cilindros é produzido na fábrica da MWM International em São Paulo e equipa três dos oito modelos da nova linha de miniônibus, micro-ônibus rodoviários e articulados. Os motores



**Articulado Mercedes-Benz
O 500 MDA**



Volvo B270F

utilizam a tecnologia EGR (Recirculação dos Gases de Escape), que permite atender a Euro 5. Entre as qualidades estão o baixo nível de ruído, de emissão de poluentes, menor consumo de combustível e manutenção fácil. Em 2012 a empresa começará a vender no Brasil o Volksbus articulado VW 26.220 OTA, chassi produzido sob medida para os corredores BRT.

Outro destaque da MAN na Transpúblico foi o Lion's City G, primeiro chassi de ônibus articulado da marca para o mercado brasileiro. O veículo começou a ser testado pela Metra, empresa de transporte de passageiros de São Bernardo do Campo (SP). Também vai percorrer os principais centros urbanos do Brasil nos próximos dois anos.

Produzido na Polônia, o MAN Lion's City G, de 18 metros de comprimento e capacidade para até 150 passageiros, é equipado com motor MAN D20 de 360 cv de potência. O veículo tem piso baixo totalmente nivelado, sem escadas, tecnologia inédita

entre os ônibus que rodam no Brasil.

Com este veículo, a MAN começa a se preparar para fornecer chassis para o BRT, sistema que ganha força no País. Por enquanto, entrará na disputa com um modelo importado, mas a montadora afirma que está em estudo o ingresso definitivo no segmento por meio de parceria com as encarroçadoras locais.

VOLVO – A Volvo levou para a Transpúblico o primeiro chassi de ônibus da marca com motor dianteiro, o modelo B270F, e

passa a competir no segmento de semipe-sados, que até então não tinha produtos. O diferencial deste veículo, segundo Gilcarlo Prosdocimo, engenheiro de vendas da Volvo Bus Brasil, está no seu peso 400 quilos inferior ao dos modelos similares, o mais leve da categoria, além do tanque de combustível com capacidade para 300 litros. O B270F vem equipado com motor MWM Internacional de 7 litros, seis cilindros, com injeção common rail e 260 cv de potência.

Durante os 30 anos de atividades no Brasil a Volvo manteve a sua marca consagrada no segmento de ônibus pesados articulados e biarticulados, com motores traseiros e centrais, modelos que carregam mais tecnologia, custam mais e têm vendas anuais de 4.000 unidades. Ao investir nos semipesados, que são mais baratos e têm custo menor de manutenção, a empresa amplia o seu poder de disputa no mercado de ônibus e passa a competir em um segmento de volume maior, com 12 mil unidades ao ano. "Se somarmos os dois mercados teremos 16 mil veículos



**Volvo B270F
com motor dianteiro**

por ano, volume quatro vezes superior ao que atendemos atualmente”, compara Luis Carlos Pimenta, presidente da Volvo Bus Latin America.

SCANIA – A Scania mostrou três modelos de ônibus: o articulado K310 8x2, de 20,30 metros, o K270 6x2/2, de 15 metros, movido a etanol; e o K230 4x2 de 13,4 metros.

A versão K310 articulado, para aplicação urbana, vem equipada com motor diesel de cinco cilindros em linha com 20 válvulas que atende à norma Euro 5. O modelo K230 4x2 de piso baixo para aplicação urbana convencional é equipado com motor diesel de cinco cilindros em linha com 20 válvulas e atende aos níveis de emissões Euro 3.

Já o modelo K270 6x2, movido a etanol, equipado com motor de 9 litros de 270 cv de potência para aplicação urbana, tem 15 metros de comprimento.

IVECO – A Iveco apresentou na feira a nova geração do ônibus escolar CityClass para o Programa Caminho da Escola. O veículo, encarroçado pela Neobus, está maior que o modelo anterior e mais confortável, com capacidade para acomodar 29 pessoas. O veículo tem 2.220 mm de largura externa, 7.250 mm de comprimento e 2.920 mm de altura. A altura interna é de 1.930 mm, o que facilita o deslocamento dos passageiros.



Marcopolo Viale BRT articulado

Construído sobre a plataforma do Iveco Scudato 70C16 este veículo é equipado com o motor Iveco-FPT F1C de 4 cilindros em linha, 3 litros, 16 válvulas e injeção eletrônica tipo common rail. Com 155 cv de potência, é o propulsor mais potente, econômico e silencioso da categoria, segundo a montadora.

A Iveco também comunicou neste evento a venda de 770 unidades do novo ônibus escolar CityClass. Desde o lançamento da versão escolar do CityClass em 2009, foram vendidos mais de 2.500 unidades no mercado brasileiro.

AGRALE – A Agrale, que produz veículos comerciais, tratores e motores, apresentou na Transpúblico os novos chassis para micro e midibus que atendem à nova fase do programa de controle de emissões Proconve P7. Os modelos MA 8.7, equipado com motor Cummins ISF 3.8 litros, e o MA 15.0 com motor MWM International Maxxforce 4.8, utilizam o sistema SCR (Redução

Catalítica Seletiva), que depende do Arla 32 para filtrar os poluentes.

Os chassis Agrale MA 8.7, indicados para operações urbanas em linhas centrais e interurbanas ou intermunicipais de curta distância e MA 15.0, para aplicações urbanas ou intermunicipais de curtas e médias distâncias, são equipados com o sistema de diagnóstico OBD (On Board Diagnostic) e novo painel, com display digital, que se comunica com todos os módulos eletrônicos do veículo, melhorando o controle do motorista.

Outros benefícios incorporados aos novos chassis são o piloto automático nos motores, o que permite a programação inteligente e econômica em viagens, além da opção pelo sistema de rastreamento original de fábrica, que possibilita melhor monitoramento da frota.

CARROCERIAS – A Marcopolo lançou na Transpúblico o novo ônibus articulado Viale BRT, com desenho futurista, inspirado nos mais modernos trens de alta velocidade em operação no mundo. O veículo chamou a atenção do público exatamente pelo seu tamanho, design e conforto.

Com 21 metros de comprimento o articulado tem capacidade para 145 passageiros. Já o biarticulado, de 28 metros, é capaz de levar até 270 pessoas. Este ônibus urbano, que se destaca pelo altíssimo padrão de conforto, semelhante a um rodoviário, custa cerca de R\$ 700 mil a versão articulada, segundo Paulo Corso, diretor de



Caio Induscar Millennium III



Rodoviário Roma 370 da Mascarello

“Nenhum outro fabricante tem tamanha vivência e nem desenvolveu e forneceu tantos ônibus para sistemas como o BRT em todo o mundo”, afirma o diretor.

Petras Amaral, gerente de design da Marcopolo, explica que a empresa procurou associar ao visual do modelo as características de segurança, fluidez, conforto e eficiência dos mais modernos trens. “Alguns dos mais modernos sistemas BRT do mundo, como o Transmilenio, na Colômbia, proporcionam exatamente esse padrão de serviço para os passageiros com viagens mais rápidas que em automóveis no trânsito urbano, pontualidade, acessibilidade, conforto, segurança, além da facilidade e rapidez no embarque e desembarque”, diz Amaral.

A encarregadora de ônibus Caio Induscar apresentou a carroceria Millennium III durante a Transpúblico. A nova versão do modelo, que tem a característica de ter melhor uso em veículos com motor traseiro e central utilizados em corredores urbanos com grande volume de passageiros, conta agora com um design mais moderno, mas sem perder as suas características originais.

A carroceria Millennium III, modelo que surgiu da preocupação da empresa em

atender as demandas criadas pelo desenvolvimento dos grandes centros urbanos, traz um design com maior suavidade nas linhas e superfícies, com a redução de relevos, o que facilita a limpeza do veículo.

A nova janela do motorista, com vidro colado, tem caixilhos internos, que contribuem com a limpeza do visual. O cockpit tem um novo layout, que oferece mais conforto ao motorista e maior facilidade de acesso aos componentes, pois o novo projeto conta com reposicionamento da central elétrica e com porta-objetos integrado. O anteparo atrás do motorista também é integrado com vidro moldado temperado.

De acordo com o diretor industrial da empresa, Maurício Lourenço da Cunha, o novo projeto do duto de ar-condicionado está mais bonito, de fácil manutenção e com linhas mais leves. Também foram desenvolvidas novas luminárias do salão em Led, com melhor acabamento e design sofisticado.

O Roma 370 foi o veículo apresentado pela fabricante de carrocerias Mascarello durante a exposição. O novo modelo de ônibus rodoviário é destinado ao transporte de longas distâncias, segmento que a empresa não atuava até o momento. “O Roma 370 foi desenvolvido a partir de um conceito novo, com design mais avançado e linhas modernas. É um modelo totalmente preparado para concorrer diretamente com os ‘tops de linha’ que existem no mercado”, explica o diretor industrial da Mascarello, Jair Luiz Bez.

Segundo Bez, a expectativa da empresa é comercializar uma unidade por dia, já no primeiro semestre de 2012. “Além do mercado nacional, esperamos fornecer para países da América do Sul e Central, do Caribe e da África”.

O Roma 370 tem 44 lugares, com poltronas especiais, cabine do motorista com teto panorâmico, além de ar-condicionado. Foi desenvolvido ainda um novo conjunto de faróis e lanternas com tecnologia Led,

operações comerciais da Marcopolo para o mercado brasileiro.

O projeto do Viale BRT, que consumiu dois anos de pesquisas e desenvolvimento, foi feito para atender ao padrão do sistema BRT do Rio de Janeiro, que será concluído entre fevereiro e março de 2012. A produção deste veículo deverá começar a partir de novembro, segundo o diretor.

Corso explicou que as áreas de engenharia de desenvolvimento e design da Marcopolo aplicaram a experiência e o conhecimento adquiridos nos quase 40 anos de fornecimento para os sistemas viários de transporte coletivo de diversos países.

Comil Svelto piso baixo



Com Tipler, sua rentabilidade supera obstáculos

OBSTÁCULOS

www.tipler.com.br

Tipler é a opção mais rentável em reforma de pneus, desenvolvendo produtos Premium como os da linha **Performance**, com desempenho superior nas mais diversas aplicações, e da linha **Ecomais**, com escultura e composto de borracha otimizados para maior economia de combustível. Além disso, suporte técnico especializado, ferramentas de suporte à gestão, Sistema de Garantia Total e uma qualificada **Rede de Concessionários em todo o Brasil** garantem muito mais rentabilidade para o seu negócio.

 **TIPLER**
A banda de quem faz as contas



Neobus Mega BRT

dianteira com desenho que privilegia a aerodinâmica, proporcionando maior visibilidade ao motorista.

A Comil apresentou os ônibus Svelto Piso Baixo e Doppio modelo 2012. Esta é a primeira vez que a Comil, empresa com sede em Erechim (RS), lança no mercado um modelo de piso baixo. Segundo o gerente de engenharia da Comil, Tiago Zanette, o Svelto Piso Baixo mantém características da carroceria tradicional, agregando os benefícios da operação de embarque e desembarque do piso baixo. “A grande vantagem do veículo é a acessibilidade. Por não possuir escadas, o embarque e desembarque é mais rápido, aumentando consequentemente a velocidade comercial do ônibus”, explica Tiago.

“O veículo de piso baixo foi projetado pensando em atendermos à demanda das cidades-sede da Copa de 2014, onde funcionarão os sistemas BRT e outros de corredores exclusivos, os quais vão requerer veículos de fácil acesso”, afirma o gerente de negócios da Comil, Fabriccio Tascine. O Doppio, veículo articulado, além de seu design renovado oferece soluções econômicas para o transporte de alta capacidade de passageiros, a padronização das peças com os demais produtos urbanos da Comil (Svelto e Svelto Midi) permite reduzir o gasto com peças e garante a otimização de recursos no dia a dia da operação.

Além de apresentar ao mercado o Mega BRT low entry, a fabricante de carrocerias gaúcha Neobus mostrou durante a Transpúblico uma nova geração de miniônibus.

O veículo tem novo design exterior moderno e aerodinâmico e dimensões mais generosas, sendo 100 mm mais alto, 120 mm mais largo e 110 mm mais longo que o modelo anterior. Assim, o novo veículo oferece maior espaço interno e mais conforto aos passageiros. Possui capacidade para acomodar 29 pessoas, mais o motorista.

Segundo a fabricante, o projeto privilegia o conforto, a dirigibilidade e a segurança, fatores prioritários em um veículo dedicado ao transporte de passageiros. O veículo mede agora 2.220 mm de largura externa, 7.250 mm de comprimento e 2.920 mm de altura. A altura interna é de 1.930 mm, o que facilita o deslocamento dentro do salão de passageiros. As poltronas foram alargadas, aumentando o conforto. O bagageiro traseiro possui tampa de acesso com maior abertura que a versão anterior, além de apresentar rebaixamento sobre o para-choque, o que facilita o acesso ao pneu estepe e ferramentas.

No novo design, desenvolvido no Brasil, a frente do veículo ganhou formato mais arredondado, com um novo conjunto óptico frontal, cujos contornos avançam sobre o para-lama (uma tendência bastante atual). Os faróis proporcionam maior luminosidade e são montados em blocos independentes (farol alto, baixo e lanterna), o que diminui os custos no caso de substituição. As novas lanternas traseiras são maiores e seguem o mesmo princípio, agrupadas em um conjunto

harmonioso com o design do modelo.

AR-CONDICIONADO – A Thermo King apresentou, durante a Transpúblico 2011, um novo equipamento de ar-condicionado para ônibus que é 30% mais leve que o convencional e também com menor consumo de gás refrigerante. “O X-900 é o modelo ideal para equipar ônibus urbanos, fretamento e de transporte intermunicipal, pois ele é 110 kg mais leve, usa um terço do gás refrigerante do modelo anterior e ainda oferece maior taxa de renovação do ar do compartimento de passageiros”, informa o diretor de produto e marketing da Thermo King para a América Latina, Paulo Lane.

“Temos equipamentos adequados para todos os veículos que circularão pelo sistema BRT, ar-condicionado para ônibus articulado, micro-ônibus, entre outros, e sabemos que existem pelo menos nove cidades-sede da Copa que devem ter o sistema implantado”, disse Lane.

No Brasil, o percentual da frota de ônibus urbano e rodoviário equipado com ar condicionado ainda é muito baixo. Dos 15 mil novos ônibus urbanos produzidos a cada ano, apenas 5% saem da fábrica com ar-condicionado. Dos 6 mil produzidos para o transporte rodoviário, o percentual é de 70%. A cidade do Rio de Janeiro apresenta hoje o maior percentual de ônibus urbano com ar-condicionado. “Falta estímulo de tarifas das prefeituras e investimento em linhas e serviços diferenciados para incentivar pessoas que usam o transporte particular passem usar o coletivo”, opina o executivo, ao lembrar que a Thermo King foi responsável pela implantação do ar-condicionado nos primeiros ônibus da empresa Real, os conhecidos “Frescões”.

Segundo Lane, o novo equipamento da Thermo King é fabricado na República Checa. “Com seu lançamento no mercado brasileiro, a expectativa é que ocorra um incremento de 20% nas vendas da empresa, que hoje é de 2.000 unidades ao ano”, observa.

Com a Sama
sua frota não fica parada.

Accel BRAND



85 anos

TRADIÇÃO DE MAIS
DE 85 ANOS



POLÍTICA COMERCIAL
CONFIÁVEL



A GARANTIA MAIS
ÁGIL E EFICAZ



MELHOR ÍNDICE
DE ENTREGA

Com a Sama sua frota não vai ficar parada, pois você conta com apoio técnico e logístico para ter a peça que precisa com a máxima rapidez, em qualquer lugar do Brasil. São mais de 38 mil itens das 150 melhores marcas. E tem mais, precisou trocar, a Sama faz no ato, sem burocracia, para você não perder tempo e fazer seu negócio rodar com toda potência.

Faça revisões em seu veículo regularmente.

Sama
Autopeças

www.samaweb.com.br

Prevista para março licitação de linhas interestaduais

Modelo de concessão estabelece ligações entre 1.932 municípios, atendidos por meio de um conjunto de 1.967 linhas de ônibus, segmentadas em 18 grupos e 60 lotes

■ WAGNER OLIVEIRA

A AGÊNCIA NACIONAL de Transportes Terrestres (ANTT) decidiu prorrogar por um mês o prazo das audiências públicas que tratam da Proposta do Plano de Outorga dos Serviços de Transporte Rodoviário Interestadual de Passageiros, operados por ônibus do tipo rodoviário. As sessões, que seriam encerradas 12 de setembro, estarão abertas para receber contribuições até o dia 12 de outubro.

De acordo com a superintendente de Serviços de Transporte de Passageiros da ANTT, Sonia Haddad, a prorrogação visa permitir maior participação da sociedade no processo de licitação. Segundo ela, o adiamento atende à solicitação dos interessados em participar do processo. “Esse é o momento oportuno para a sociedade fazer suas observações, sugestões e contribuições.” Nesses 30 dias a mais de prazo, a agência realizará sessões públicas presenciais nas cidades do Rio de Janeiro, Recife e Belo Horizonte.

Já foram realizadas audiências em Fortaleza, Porto Alegre, São Paulo e Brasília. Com a presença média de 150 pessoas, as sessões contam com a participação de empresários, assessores trabalhadores e usuários do setor. Desde o início da primeira



audiência pública, no dia 9 de agosto, até o dia 31, a agência recebeu 14 contribuições por meio eletrônico; 14 manifestações escritas nas sessões presenciais nas cidades de Fortaleza, Porto Alegre e São Paulo; e duas manifestações protocoladas na sede da ANTT em Brasília. Para participar, os interessados podem acessar o site da agência. Outras informações sobre o Projeto da Rede Nacional de Transporte Interestadual e Internacional de Passageiros – ProPass Brasil podem ser acessadas por meio do site <http://propass.antt.gov.br>.

Após audiência pública realizada em São Paulo, a superintendente Sonia Haddad deu entrevista coletiva. Ela disse que, com o acréscimo de mais um mês, o leilão das linhas interestaduais, anteriormente previsto para fevereiro, passará para março de 2012. A executiva disse que a ANTT

está aberta a todo o tipo de colaboração, podendo rever alguns pontos do modelo de concessão em fase de elaboração. “Tudo aquilo que for pertinente e tiver fundamento poderemos acatar”, afirmou. Segundo Haddad, no entanto, não tinham sido apresentadas nas audiências já realizadas propostas que possam mudar a metodologia do modelo definido pela ANTT. “Não

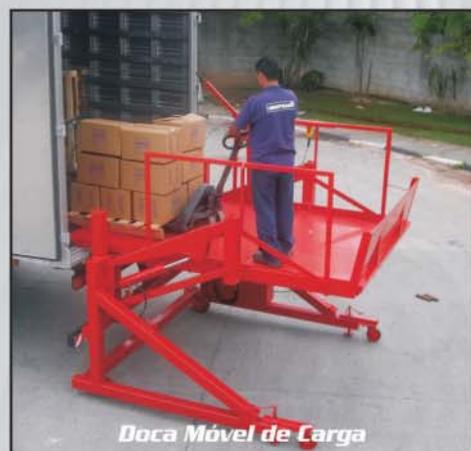
houve nenhuma questão objetiva. Só pequenas adaptações que não mudam o nosso conceito global”, afirmou.

Depois de reavaliar os números do setor em uma ampla pesquisa que tomou como base o atendimento da demanda nos períodos de maior movimentação do ano, a ANTT definiu por uma frota operacional de 6.512 ônibus, com 639 veículos de reserva. “Este é um cálculo que chegamos levando em conta o número de passageiros durante a alta e a baixa temporadas. Mas, se durante as audiências públicas entendermos que essas e outras questões precisam ser revistas, nós revisaremos, sem problema. São mesmo para acatar sugestões e críticas que as audiências foram criadas”, afirmou. Para a superintendente da ANTT, a estimativa do erro padrão é de no máximo 5% – levantamento foi realizado pela

TECNOLOGIA QUE ELEVA

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

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



Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe).

Haddad disse, no entanto, que os empresários, que, segundo ela, ainda têm parcela resistente ao novo modelo, precisam entender que o leilão é uma questão inadiável. "Está na Constituição de 1988, que determinou a realização de leilão para a concessão de todo serviço público. Então, o leilão vai acontecer de qualquer maneira, quer queiram ou não os atuais operadores das linhas interestaduais, que hoje funcionam por meio de uma permissão de uso", disse.

O ProPass Brasil contempla ligações entre 1.932 municípios distribuídos por todas as regiões do País, que resultam em mais de 19.000 pares de localidades de viagens interestaduais, atendidos por meio de um conjunto de 1.967 linhas de transporte, segmentadas em 18 grupos e 60 lotes. Esses números compõem os serviços interestaduais operados por ônibus rodoviários, transportando, aproximadamente, 50,2 milhões de passageiros por ano. A expectativa é que todas as linhas sejam licitadas no primeiro semestre de 2012. Os ganhadores do leilão vão operar as linhas por 15 anos – sem renovação da concessão. A estimativa é que exista redução de tarifa em 51 dos 60 lotes licitados.

A intenção do governo é que rotas com maior movimentação, como aquelas entre as capitais, sejam licitadas em pacotes que incluirão ligação entre cidades menores, para uma compensação e uma espécie de subsídio cruzado. Segundo a ANTT, os lotes foram divididos de forma a incentivar operações integradas e ganhos de escala. O objetivo é ampliar a concorrência em linhas como, por exemplo, entre as duas praças mais movimentadas do País: Rio e São Paulo, que passarão a contar com cinco em vez de quatro operadoras, além de levar o ônibus interestadual a 34 municípios não atendidos atualmente, como Garopaba (SC) e Nova Serrana (MG).

Apenas quatro ligações vão funcionar com cinco empresas competindo entre si,

o número máximo de operadoras. São elas no eixo Rio-São Paulo (via Duque de Caxias e São Caetano do Sul-ABC paulista), São Paulo-Curitiba e São Paulo-Belo Horizonte. Outras cinco terão quatro concorrentes: São Paulo-Florianópolis (via Santos), Brasília-Goiânia, Brasília-São Paulo (via Ribeirão Preto) e Rio-Belo Horizonte. De acordo com o modelo elaborado pela ANTT, cada empresa de transporte rodoviário de passageiro não poderá arrematar mais do que um lote por grupo, mas está autorizada a formar consórcios.

Conforme a agência reguladora, a tarifa cobrada atualmente é de R\$ 0,122 por quilômetro. Pelos novos parâmetros, 85% dos passageiros serão beneficiados com a queda das tarifas, que chegarão perto de R\$ 0,96 no lote mais barato. Nove dos 60 lotes, localizados principalmente nas regiões Sul e Sudeste, terão aumento. No máximo a tarifa alcançará R\$ 0,126 por quilômetro, mas poderá diminuir, se houver deságio na licitação.

Em São Paulo, a superintendente Sonia Haddad afirmou que a maturidade para a licitação foi adquirida pela ANTT ao longo dos anos de estudo, desenvolvimento e aprimoramento dos instrumentos de delegação e regulação dos serviços, desde a criação da agência em 2001. Além disso, após os levantamentos de campo que a ANTT realizou nos serviços interestaduais durante os anos de 2009 e 2010, foi possível modelar um sistema de transporte que melhor se enquadra aos parâmetros de eficiência e produtividade que serão exigidos para garantia do serviço com qualidade. "É um momento único, em que 95% do sistema passarão pelo processo de licitação para a delegação dos serviços àqueles que trouxerem a proposta mais vantajosa para a administração pública e para a sociedade. Porém, o modelo foi construído para que também haja vantagem econômica para os operadores, sem abrir mão da qualidade e das tarifas módicas aos usuários", ressaltou a superintendente da ANTT. ■

Cummins vai construir nova fábrica no Brasil

A nova unidade industrial abrigará a produção de geradores, filtros e o centro de distribuição de peças e dará espaço para expandir a atual fábrica de motores instalada em Guarulhos, Grande São Paulo

■ SONIA MORAES

AS PERSPECTIVAS POSITIVAS PARA O mercado brasileiro têm levado as empresas, que abastecem a indústria automotiva, a acelerar os seus programas de investimentos no Brasil. A Cummins, fabricante de motores diesel, vai aplicar US\$ 100 milhões – de um total de US\$ 200 milhões que a companhia definiu para os próximos cinco anos – na construção de uma nova fábrica para abrigar a produção de geradores, de filtros e o centro de distribuição de peças. Com essa mudança, a empresa pretende liberar espaço para expandir a sua unidade de Guarulhos, na Grande São Paulo, que produz atualmente motores, turbos, geradores e peças remanufaturadas. Os US\$ 100 milhões restantes, a empresa vai aplicar em pesquisa e desenvolvimento, em modernização de maquinários e de processos. “Ainda estamos avaliando o local

e a preferência é que seja próximo de Guarulhos”, disse Luís Afonso Pasquotto, vice-presidente da Cummins para a América Latina.

Com 40 anos de atividades no Brasil, que serão completados dia 22 de novembro, a Cummins, segundo Pasquotto, chegou ao momento de ampliar suas instalações locais para garantir mais qualidade nos processos e poder acrescentar novos produtos na linha de montagem, além de aumentar a capacidade de produção de filtros e de grupos geradores.

LANÇAMENTO – Para 2012, a Cummins já tem programado o lançamento de dois novos motores para o mercado brasileiro. O ISL de 9 litros e 400 cv de potência, e o ISF de 3.8 litros de 180 cv de potência. Este último em parceria com a Foton, fabricante chinesa de caminhões. Pasquotto não adiantou qual cliente receberá os novos motores, apenas informou que será destinado a caminhões leves e picapes.

Em 2011, por causa da alta demanda de vários setores

industriais, principalmente o automotivo, a Cummins estima produzir em três turnos 117 mil motores, chegando próximo do limite da capacidade da fábrica, que é de 120 mil unidades por ano. O volume representará um crescimento de 21,8% sobre 2010, quando foram fabricados 96 mil motores. Do total programado para este ano, 75 mil unidades são de motores para atender ao setor automotivo. O restante irá para a produção de máquinas agrícolas, de construção e de geradores de energia.

De toda a produção de motores prevista pela Cummins para este ano, 90% serão destinados ao mercado brasileiro e os 10% restantes irão para os países da América Latina, sendo o maior volume para a Argentina. “Exportar com o câmbio no atual patamar (real mais valorizado frente ao dólar) está muito difícil. Por isso, estamos direcionando a produção para o mercado interno, que está muito forte”, explicou Pasquotto.

A meta da Cummins de exportar 100 mil cabeçotes de motores também foi revista, segundo Pasquotto, por causa da perda de competitividade da companhia no mercado internacional. “Hoje exportamos de 15 mil a 20 mil cabeçotes por ano, a maioria vai para os Estados Unidos”, declarou o executivo.

A filosofia da Cummins Mundial, segundo Pasquotto, é “produzir componentes ao redor do mundo e fabricar motores



Luís Pasquotto: “Estamos direcionando a produção para o mercado interno, que está muito forte”

próximo do cliente”.

Com relação ao índice conteúdo de componentes que compõe a produção de motores, Pasquotto esclarece que 70% das peças são adquiridos no Brasil, 10% vêm dos Estados Unidos e 5% são provenientes da China. O restante provém da Índia, México e países da Europa.

Sobre a distribuição do Arla 32, solução necessária para os motores que serão equipados com o sistema SCR (Redução Catalítica Seletiva), Pasquotto revelou que a Cummins estuda parceria para a distribuição do aditivo no Brasil. “A Petrobras afirmou que haverá diesel S50 suficiente para a nova frota de caminhões, mas a dúvida é como este combustível será distribuído no mercado brasileiro. Acredito que as vendas iniciais sejam mais localizadas”, disse Pasquotto.



**Motor Cummins ISF
de 3.8 litros**

RETRAÇÃO DO MERCADO – Para o primeiro trimestre de 2012, Pasquotto previu uma queda entre 10% e 20% na produção de motores para o setor automotivo. “Com a mudança na legislação ambiental, o que provocará um avanço

tecnológico dos motores diesel, é natural que as vendas cresçam, depois o mercado cai no início do ano, mas retoma o crescimento ao longo do ano”, comentou Pasquotto. “Nos Estados Unidos, quando entrou em vigor a norma da Agência de Proteção Ambiental (EPA) em 2007, o mercado teve uma queda considerável, depois retomou”, relatou o vice-presidente da Cummins.

Na América do Sul, onde tem 37% de participação em caminhões no Brasil e 33% na Argentina, a Cummins vendeu US\$ 1,3 bilhão em 2010. Deste total, US\$ 1 bilhão foi no Brasil, sendo 65% com motores e 7% com componentes. Globalmente a companhia faturou US\$ 13,2 bilhões. Nestes 40 anos de atividades no Brasil, a empresa produziu quase 1 milhão de motores, informou Pasquotto. ■

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

PELISSARI LOG®

Solução SAP para empresas de transporte e logística.

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

ACESSE: www.pelissari.com





Brado Logística cresce e amplia atuação

A empresa deve movimentar 50 mil contêineres em 2011 e fecha parceria para realizar o transporte ferroviário de contêineres no porto de São Francisco do Sul

■ RENATA PASSOS

A BRADO LOGÍSTICA, CRIADA NESTE ANO pela parceria da América Latina Logística (ALL) com a Standard Logística, já está atraindo mais contêineres para os trilhos. Em 2011, a empresa deve movimentar aproximadamente 50 mil contêineres cheios. "No próximo ano, a estimativa é operar cerca de 80 mil boxes", antecipa o diretor de negócios intermodais da Brado, Bruno Lino.

Segundo ele, a movimentação tem aumentado mensalmente e cresceu 25%

em julho em relação ao operado no mês de junho. "Atualmente, contamos com aproximadamente 100 clientes e esse número tem crescido mês a mês, pois a nossa proposta também é de atrair pequenos clientes e de ganhar escala para eles operarem nas ferrovias".

Recentemente, a Brado e o TESC (Terminal Santa Catarina) fecharam acordo com o objetivo de viabilizar o transporte ferroviário de contêineres dry e reefer para o

porto de São Francisco do Sul (SC).

O serviço ferroviário no porto catarinense, iniciado em meados de agosto, passa a atender os exportadores e importadores de Lages (SC), Ponta Grossa, Cambé e Cascavel (PR) e, após 90 dias, Telêmaco Borba (PR). O tempo de deslocamento será de no máximo 96 horas e, durante o percurso, a composição fará uma pausa para que os contêineres reefers sejam ligados e recuperem o frio.

Em 2011 a Brado Logística deve movimentar aproximadamente 50 mil contêineres cheios



DESENVOLVIMENTO DE NOVO VAGÃO

A Brado Logística adquiriu 145 vagões Spine Car de 80 pés da AmstedMaxion, modelo desenvolvido especialmente para a companhia. O lançamento do vagão aconteceu na fábrica da AmstedMaxion, em Hortolândia (SP), no final de agosto.

O novo modelo de vagão da Brado possui 26 metros de comprimento e capacidade para 130 toneladas, transportando o dobro do volume de cargas por via férrea, com estrutura para operações em dois contêineres de 40 pés, quatro contêineres de 20 pés ou três contêineres de 20 pés, em apenas um nível.

“Buscamos neste projeto que envolva as equipes técnicas da AmstedMaxion, ALL e Brado, conciliar duas questões importantíssimas para o desenvolvimento do intermodal no Brasil. Primeiro, aumentar a capacidade de atendimento ao nosso volume crescente com mais competitividade e a produtividade do capital empregado, no corredor de bitola larga Mato Grosso-Santos que atende aos terminais de Alto Taquari, Campinas, Santos e, ainda neste ano, Araraquara/Américo Brasiliense e, no ano que vem, Rondonópolis. Segundo, garantir o transit-time com integridade da

carga e do contêiner em todo o trajeto, colaborando com o nível de serviço do nosso cliente”, destaca o presidente da Brado Logística, José Luís Demeterco.

Atualmente, a Brado possui 1.300 vagões, que com mais 145 modelos Spine Car da AmstedMaxion totalizam 1.445. Em cinco anos, a companhia irá investir R\$ 1 bilhão. Deste montante 80% serão destinados a ativos rodantes. Com isso, a Brado que hoje opera cerca de 80 mil contêineres cheios e vazios ao ano, espera chegar em 2016 com a movimentação de 500 mil contêineres, representando 11% do market share na malha ferroviária.

Os novos vagões serão entregues entre setembro e novembro de 2011. Eles possuem engate especial, estrutura simples e eficiente, com apoios intermediários, protetores nas portas e dispositivos para cargas frigorificadas, oferecendo mais proteção ao transporte.

De acordo com Lino, a empresa está investindo em mais 120 vagões de bitola estreita. “Estamos buscando novas tecnologias para tornar o transporte ferroviário cada dia mais eficiente e competitivo”, afirma.

Com a nova operação, os embarcadores poderão obter uma redução de até 20% no custo com transporte de cargas em contêineres, comparando com o transporte rodoviário.

“Apostamos nessa parceria, pois abre mais um porto de acesso ferroviário que viabiliza a intermodalidade para os exportadores do Paraná e Santa Catarina, desafogando as estradas desses dois estados”, declara o presidente da Brado Logística, José Luís Demeterco Neto. Além do porto catarinense, a empresa já atua em Santos, Paranaguá, Rio Grande e Zarati (Argentina) e opera em cerca de 20 terminais, entre unidades próprias e

de parceiros.

De acordo com o diretor Lino, a operação, com 8 a 50 vagões a depender da demanda, é composta por um trem diário com contêineres cheios e vazios. “Contamos com cerca de 400 vagões na região do Paraná. Fazemos um planejamento mensal a partir das informações fornecidas pelos clientes e também um plano semanal para definir o tamanho das composições”, detalha.

A primeira operação consistiu no carregamento de contêineres com couro, que saíram da Unidade de Cambé da Brado e seguiram para o complexo portuário catarinense com destino ao mercado

internacional. “Agora, com menos de um mês de operação, contamos com três clientes: esse no segmento de couro, além de um de congelado e outro de comensado de madeira – todos no sentido de exportação”, informa o executivo.

Segundo Lino, a expectativa é que sejam movimentados 300 contêineres mês até o final deste ano. “No próximo ano, a estimativa é transportar 600 unidades mensalmente, entre importação e exportação. Essa é uma nova alternativa para os clientes acessarem o porto de São Francisco do Sul e também uma opção mais barata de transporte para os clientes, com o objetivo de tornar as exportações brasileiras mais competitivas”, declara o executivo, ao acrescentar que a empresa pretende futuramente utilizar outras ferrovias, como no estado do Rio de Janeiro e na região Nordeste do País.

Na opinião de Lino, é possível que alguns clientes troquem de porto devido à opção ferroviária oferecida em São Francisco do Sul. “Quando começamos a operar em Paranaguá, alguns clientes deixaram o porto de Itajaí, por exemplo. Então, é possível que ocorra uma nova migração de carga devido ao transporte terrestre mais barato. Além disso, pode ser que aumente o número de linhas de navegação no porto”, afirma.

Na opinião do diretor superintendente do TESC, José Eduardo Bechara, com mais essa alternativa de transporte, o porto de São Francisco do Sul amplia as opções de acesso para as cargas containerizadas destinadas a qualquer local do mundo que não querem sofrer com grandes congestionamentos dos portos brasileiros e das rodovias. “Devido à sua localização, o TESC não é prejudicado pelas variações climáticas, portanto não há espera para atracação”, declara. A malha ferroviária existente já opera com granéis e a ideia é incrementar a atividade com o transporte de contêineres, tanto para cargas frigorificadas quanto secas. 

Ministro dos Portos anuncia planejamento e investimentos

Em evento realizado em Santos, o ministro José Leônidas Cristino anuncia investimentos de mais de R\$ 1,3 bilhão para o Porto de Santos e promete Plano Nacional de Logística Portuária para este ano

A CARTILHA QUE PRETENDE GUIAR INICIATIVAS e projetos públicos e privados envolvendo os portos brasileiros deverá ser lançada até o final deste ano. Em meio a uma plateia de cerca de 400 pessoas formada pelas principais autoridades e empresários do setor no País, o ministro-chefe da Secretária Especial dos Portos (SEP), José Leônidas Cristino, divulgou que o Plano Nacional de Logística Portuária (PNLP) será concluído ainda em 2011 e garantiu que o governo federal vai investir entre R\$ 1,3 bilhão e R\$ 1,5 bilhão no Porto de Santos até 2014.

O anúncio que causou fervor na comunidade portuária foi feito no dia 25 de agosto, durante a cerimônia de abertura da nona edição do Santos Export - Fórum Internacional para Expansão do Porto de Santos, no Mendes Convention Center, em Santos, na Baixada Santista.

“Com esse plano, não é só o governo que vai poder planejar os portos para os próximos 20, 30 anos, mas também a iniciativa privada, que passa a ter maior segurança e confiança”, disse o ministro, que lembrou que o governo federal está investindo cerca de R\$ 553 milhões no programa de inteligência e logística que ele considera “essencial para que a gente tenha um sistema importante para os portos do Brasil inteiro”.



José Leônidas Cristino: o governo federal investirá entre R\$ 1,3 bilhão e R\$ 1,5 bilhão no Porto de Santos até 2014

Iniciado em 30 de março, o PNLN está sendo construído através de uma parceria técnico-científica-financeira da SEP com a Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), e prevê em sua gestão uma rede de cooperação com outras instituições públicas e privadas para ampliar a participação da sociedade e agregar experiências nacionais e internacionais bem sucedidas, e para isso, por exemplo, já foi assinado um acordo com o Porto de Roterdã, da Holanda.

O objetivo do PNLN é traçar o diagnóstico atual do setor portuário e fazer prognósticos, com projeções, tendências e avaliações de cenários e ações de médio e longo prazo que permitam a tomada de decisões fundamentadas em seis principais áreas temáticas: infraestrutura; superestrutura e operações; logística e hinterlândia; economia e finanças; gestão; e meio ambiente.

O PNLN terá um Plano Setorial Nacional e 12 Planos Diretores Estratégicos (master plans) para os portos públicos considerados de importância estratégica nacional (Santarém e Vila do Conde, no Pará; Mucuripe e Pecém, no Ceará; Suape, em Pernambuco; Salvador e Aratu, na Bahia; Vitória, no Espírito Santo; Rio de Janeiro e Itaguaí, no Rio de Janeiro; Santos, em São Paulo; Paranaguá, no Paraná; Itajaí, em Santa Catarina e Rio Grande, no Rio Grande do Sul), trazendo elementos, ferramentas e alternativas para a melhoria da gestão e preparação para as necessidades de expansão desses portos.

INVESTIMENTOS GARANTIDOS – Ainda em seu discurso na abertura do Santos Export, o ministro anunciou que o governo federal, por meio do Programa de Aceleração de Crescimento (PAC), vai injetar de R\$ 1,3 bilhão a R\$ 1,5 bilhão no Porto de Santos até o final de 2014, quando termina

o atual mandato da presidente da República, Dilma Rousseff.

Cristino citou alguns dos projetos em andamento, como a implantação das margens esquerda e direita da Avenida Perimetral, a conclusão da dragagem do canal

do estuário e a derrocagem parcial das pedras de Teffé e Itapema, e afirmou que as verbas do PAC serão liberadas à medida que as obras de infraestrutura previstas forem licitadas.

“Nós utilizaremos nesta obra uma draga

que foi utilizada no Canal do Panamá e que vai diminuir a previsão de término de oito para três meses”, explicou o ministro sobre a derrocagem das pedras, que integra o projeto de aprofundamento do canal de navegação para 15 metros e seu

ACESSOS AO PORTO DE SANTOS CONTINUAM COMO VILÕES



Congestionamentos de caminhões, lentidão das composições ferroviárias, fila de navios na barra aguardando para atracar. Constantemente discutidos nos fóruns do setor, os problemas nos acessos ao Porto de Santos foram o principal assunto da mesa redonda “O Porto de Santos não pode parar: como resolver a questão da infraestrutura e multimodalidade?” No debate, os acessos marítimos e terrestres foram classificados como “os vilões” do Porto de Santos, o maior gargalo, o principal entrave de infraestrutura que impacta diretamente no desempenho do completo portuário e, conseqüentemente, do comércio exterior brasileiro.

Diretor-Presidente da Santos Brasil, arrendatária do maior terminal de contêineres do País, no Guarujá, Antônio Carlos Sepúlveda, afirma que a questão da infraestrutura de acesso hoje é o principal desafio da área portuária da região. Para ele, a prioridade de investimento deveria ser direcionada para solucionar essa questão.

“Os problemas de acessos, tanto marítimo quanto rodoviários, são grandes entraves de infraestrutura que afetam diretamente o desempenho do Porto de Santos. Além de melhorias significativas nos acessos, o setor carece de mais agilidade nas licitações públicas para aumentar a oferta de capacidade no longo prazo.”, diz.

Sepúlveda destaca a importância de se acelerar a construção da perimetral da margem esquerda, onde fica o terminal da sua empresa, o Tecon; e a necessidade de uma mudança na matriz de transporte. “O modal ferroviário deve ser mais estimulado. Para isso é necessário imprimir melhorias significativas nesse tipo de acesso, que hoje disputa espaço com os acessos rodoviários”, diz ele, completando que o modal ferroviário é responsável por apenas por 1% do transporte de carga em Santos.

Para a presidente da Deicmar, Beatriz Estrada, o acesso rodoviário ao porto é insuficiente e a dragagem de manutenção dos berços não é realizada de forma adequada.

“A ausência de espaço para armazenar cargas nos impede de receber mercadorias, e a ausência de berços impede a vinda de novos armadores para ofertar novos serviços. Toda esta limitação física faz com que as autoridades imponham diversas regras de controle e gestão que acabem aumentando os custos e diminuindo a eficiência do sistema como um todo. Hoje, não conseguimos crescer pela falta de infraestrutura portuária”, defende.

Diretor-Presidente da Brasil Terminal Portuário, terminal que está sendo construído no antigo lixão da Alemoa, na margem direita, Henry James Robinson, lembra que os investimentos também devem estar orientados à dragagem dos berços de atracação, bem como à continuidade aos projetos de expansão existentes.

Para melhorar os acessos marítimos, Sepúlveda defende que a Autoridade Portuária implante um sistema de controle de tráfego nos moldes do que existe nos portos europeus. Ele acredita que um controle mais eficiente, aliado à dragagem de aprofundamento do canal otimizaria a estrutura já existente, reduzindo esperas desnecessárias.

Já Francisco Nuno Neves, presidente da Embraport, terminal em construção na margem esquerda (área continental de Santos), completa: “No longo prazo, esses dois gargalos (acesso terrestre e marítimo) também terão impacto no projeto da Embraport, uma vez que o crescimento do volume movimentado no Porto de Santos é crescente. A solução é agilizar a execução dos projetos já existentes”.

MAIOR AUTONOMIA PARA DIMINUIR A BUROCRACIA



Pedro Brito, diretor da Antaq

a contratos de prestação de serviço.

“A Lei de Licitações (8.666), no Brasil, é a mesma para a compra de papel higiênico e a construção de viadutos. Então, fica muito difícil”, declarou o presidente da Santos Brasil, Antônio Carlos Sepúlveda. Ele é enfático na defesa de maior

O diretor da Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq) e ex-ministro dos Portos, Pedro Brito, prometeu levar adiante o pleito dos empresários de que se dê maior autonomia às autoridades portuárias para diminuir a burocracia e aumentar a eficiência e competitividades dos portos brasileiros. “Não basta apenas falarmos que isso é necessário, é preciso agir. Vou trabalhar para que isso aconteça”, afirmou Brito.

Atualmente, empresas como a Companhia Docas do Estado de São Paulo (Codesp) são subordinadas à Secretaria de Portos (SEP) e, por fazerem parte da estrutura do governo federal, devem submeter todas as suas decisões a órgãos reguladores e de controle. No entanto, para vários debatedores do fórum, essa mudança distinguiria processos “grandes”, como os de licitação de obras mais caras, de infraestrutura, de decisões pequenas, como as que dizem respeito a aditivos

poder de decisão para a Autoridade Portuária. “Não adianta construir um terminal em dois, três anos se não há uma contrapartida nos procedimentos, que são burocráticos e pouco ágeis”, explicou.

De acordo com o diretor da Antaq, a independência das autoridades portuárias é fundamental para aumentar a eficiência e competitividade dos portos brasileiros. “Hoje a autoridade portuária não tem liberdade para tratar questões triviais como o tráfego marítimo. Precisamos mudar a atual estrutura legal e colocar os portos brasileiros em outro patamar”, destacou o ex-ministro.

O presidente da Codesp, José Roberto Correia Serra, afirmou “sentir na pele” a tal falta de autonomia. “Todos sabem como é difícil para alguém da área de gestão como eu enfrentar a atual estrutura. É improdutivo ver que um processo licitatório para um arrendamento durar 577 dias, como ocorre hoje”, desabafou.

alargamento para 220 metros, que possibilitará que o Porto de Santos receba navios com maior calado, aumentando em até 30% a sua capacidade de movimentação.

O ministro ratificou a necessidade desses investimentos e reforçou a importância do complexo santista para o sistema portuário nacional. “Através do

engrandecimento do Porto de Santos, vamos garantir a condição econômica não só da Baixada Santista, mas de todo o Estado de São Paulo e do Brasil”, disse Cristino, citando as projeções de crescimento do complexo santista.

“A previsão é de que nos próximos anos o índice de cargas movimentadas no Porto de Santos seja triplicado,

podendo chegar a 250 milhões de toneladas por ano daqui a 13 anos. Temos que trabalhar para que esse crescimento tenha estrutura e o PAC vai garantir isso”, completou.

RESUMO DAS DISCUSSÕES – Pela primeira vez, o Santos Export de 2011 compilou em um documento batizado de “Carta Final” o resumo das discussões ocorridas durante o evento, um relatório que expressa os anseios dos principais segmentos do Porto de Santos a respeito das questões debatidas durante a nona edição do fórum. “A Carta é um instrumento que poderá funcionar como uma espécie de plano de prioridades e metas para a expansão e desenvolvimento do Porto de Santos, principal objetivo do evento ao longo de suas nove edições”, explica o diretor da Una Marketing e Eventos, empresa realizadora do Fórum, Fabrício Guimarães.

Além de conter os anúncios feitos pelo Ministro dos Portos, José Leônidas Cristino, sobre o PNLP e os investimentos do PAC no Porto de Santos e o posicionamento do diretor da Antaq, Pedro Brito, em defesa de se dar maior autonomia às autoridades portuárias, a Carta também traz as seguintes informações:

“Brasil e China são, hoje, grandes parceiros comerciais. Esta relação, no entanto, precisa ter como base a agregação de valor no produto das importações, como por exemplo, a troca de tecnologia.

A visão de metropolitana de desenvolvimento deve nortear o futuro da Baixada Santista, estimulando que todos os municípios utilizem suas potencialidades para crescerem junto com o Porto de Santos.

Toda a região tende a ganhar em crescimento e desenvolvimento, diante dos números e informações relativas aos investimentos voltados à atividade offshore apresentados.”

Porto Sem Papel precisa de adaptações

Santos, Rio de Janeiro e Vitória adotam o sistema que promete desburocratizar as operações portuárias

■ RENATA PASSOS



O PROGRAMA PORTO SEM PAPEL, concebido pela Secretaria de Portos da Presidência da República (SEP), já está em operação em três portos brasileiros: Santos (SP), Rio de Janeiro (RJ) e Vitória (ES), mas ainda depende de adaptações.

Concebido para criar uma janela única portuária a partir de um portal de informações portuárias, o Porto Sem Papel integra em um único banco de dados as informações de interesse dos agentes de navegação e dos diversos órgãos públicos que operacionalizam e gerenciam as estadias de embarcações nos portos marítimos brasileiros. Além das próprias agências, os atores envolvidos nesse processo são a Marinha, a Receita Federal, a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), o Sistema de Vigilância Agropecuária

Internacional (Vigiagro), a Capitania dos Portos e a Polícia Federal.

A intenção do projeto é fazer com que os dados cheguem a essas instituições por meio de um único sistema, antes da chegada do navio ao porto. A janela única portuária gera o Documento Único Virtual, uma base de dados para os seis órgãos envolvidos no processo, tornando as operações mais ágeis, integradas, transparentes, confiáveis, seguras e competitivas.

A nova ferramenta informatiza os procedimentos e integra o setor, na medida em que promove a comunicação de dados entre os agentes intervenientes no processo portuário, eliminando o trâmite de 112 documentos, em diversas vias, e 935 informações em duplicidade junto às seis autoridades anuentes, preservando todos os

seus aspectos inerentes ao sigilo e a segurança das informações nele produzidas.

CUSTOS – Na prática, como envolve muitas informações e atores, a situação ainda não mudou. De acordo com o diretor-executivo do Sindicato das Agências de Navegação Marítima do Estado de São Paulo (Sindamar), José Roque, neste primeiro momento, não foi possível perceber mudanças. “Em médio e longo prazos devemos ter resultados positivos. O governo disse que iríamos reduzir em aproximadamente 30% os custos operacionais, mas isso não está acontecendo. Não tivemos ganho, pelo contrário. Na verdade, as agências precisaram contratar digitadores para atender a demanda de trabalho”, informa o executivo.

Segundo ele, a Federação Nacional das Agências de Navegação Marítima (Fenamar) desenvolveu, em parceria com uma empresa de tecnologia da informação, uma ferramenta capaz de sanar essa demanda por informações sobre o navio, que precisam ser enviadas aos órgãos ligados ao sistema do Porto Sem Papel – um investimento que demandou R\$ 200 mil da federação.

A mesma entidade havia pedido à SEP o adiamento da implantação do projeto nos portos do Rio de Janeiro e Vitória, em virtude dos problemas identificados em Santos (sistema implantado em 1º de agosto), mas a SEP decidiu manter o cronograma, mesmo com os problemas. Consultada sobre o assunto, a SEP não quis se pronunciar.

Segundo o diretor-executivo do Sindamar, em 2011 serão apenas esses três portos da região Sudeste e os 31 restantes devem ter a implantação no próximo ano.

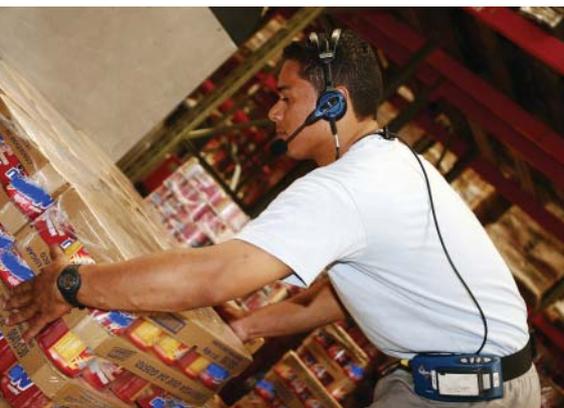
Roque diz que houve treinamento, mas a demanda real é muito grande devido ao tamanho do porto de Santos. “Contudo, apesar dos problemas enfrentados, os navios continuam entrando e saindo do porto. Existem ajustes evolutivos e já estão trabalhando nos outros portos e sabemos que a SEP está empenhada nessas mudanças”, afirma. 



Setor automotivo, foco da ID Logistics

Empresa quer aumentar sua participação no mercado automotivo de 10% para 15% dentro de um ano e anuncia novo contrato com a MWM International

■ MARCIA PINNA RASPANTI



A COMPANHIA, QUE COMPLETA DEZ anos de operações em 2011, registrou um faturamento mundial de 386,2 milhões de euros no ano passado – crescimento de 24,7% em relação a 2009. O lucro operacional da ID Logistics aumentou 35,8%, totalizando 12,5 milhões de euros, e o lucro líquido consolidado chegou a cinco milhões de euros, número que significa um acréscimo de 16,3% no comparativo com o ano anterior. A filial brasileira, inaugurada em 2003, registrou uma receita bruta de R\$ 114 milhões em 2010, além de um lucro operacional de R\$ 3,3 milhões. O acréscimo de 27% em relação ao ano de 2009 fez do Brasil o principal responsável pelo crescimento orgânico da companhia no mundo.

Segundo Christophe Satin, chief operating officer (COO) mundial da ID Logistics, os negócios no Brasil podem crescer ainda mais com a proximidade da Copa do

Mundo de 2014 e dos Jogos Olímpicos, em 2016, que apresentam potencial para trazer contratos com grupos de grande porte em atuação no País. A filial brasileira corresponde a 15% das atividades logísticas da companhia no mundo, servindo ainda como base de apoio técnico para a atuação da ID Logistics na Argentina.

Os segmentos de varejo e automotivo estão entre os principais focos de atuação da companhia no mercado brasileiro, com participações de 50% e 10%, respectivamente. Segundo Nicolas Derouin, diretor geral da filial brasileira, a empresa pretende ampliar sua participação no setor automotivo. “Desenvolvemos um foco comercial específico para o segmento, principalmente junto aos fornecedores de autopeças. Podemos chegar a 15% de participação no mercado em um prazo de um ano. O mercado de veículos pesados está crescendo muito. Recentemente fechamos um contrato com a MWM International Motores, que se prepara para atender ao aumento de demanda do setor”, diz. A Meritor, um dos principais fornecedores de eixos, cardãs e autopeças, já é cliente da ID Logistics Brasil desde 2009.

A companhia anunciou ainda a abertura de capital, com a entrada na Bolsa de Paris em outubro. Segundo Satin, o principal objetivo é continuar alavancando rapidamente atividades logísticas em países com elevado potencial de crescimento, como Brasil e Rússia. Apesar de apostar no crescimento

orgânico da companhia, Christophe Satin não descarta a possibilidade de avaliar prováveis aquisições externas nesses países.

Entre os principais clientes da ID Logistics no Brasil estão companhias como o Carrefour, Leroy Merlin, Danone, Nadir Figueiredo, MWM e Meritor. O operador possui, ao todo, quase 368 mil metros quadrados de área para armazenagem em cinco estados e no Distrito Federal e conta com 2,5 mil colaboradores.

A ID Logistics, em parceria com a BT France e o Carrefour, participa de um projeto colaborativo para a implementação da tecnologia Pick-and-Go, que consiste na integração entre o WMS do armazém, um sistema de orientação a laser, comandos de voz e a empilhadeira, eliminando a necessidade de um operador embarcado. Utilizando o mapeamento do espaço físico, a empilhadeira realiza sozinha as atividades indicadas pelo operador por meio de comandos de voz.

O profissional apenas precisa acompanhar o equipamento, em vez de realizar manualmente as operações. O projeto tem como objetivo reduzir em 40% os acidentes, melhorar as condições de trabalho e aumentar a produtividade com a automação das operações. O equipamento passa por testes desde setembro de 2010 na França. “Temos a certeza de que nos próximos cinco anos utilizaremos esse tipo de tecnologia no Brasil”, prevê Nicolas Derouin.

FENATRAN 2011. VOCÊ NÃO PODE FICAR DE FORA DE UM EVENTO COM TANTA CARGA DE INOVAÇÃO.

Os maiores players nacionais e internacionais do segmento de transportes estarão na Fenatran 2011. É a sua oportunidade de fazer excelentes negócios, conhecer os produtos e serviços mais modernos e as perspectivas de um mercado que não para de crescer. Garanta já a sua credencial.



FENATRAN EXPERIENCE

DE 25 A 28 DE OUTUBRO

Venha viver a experiência única de dirigir um caminhão no Sambódromo do Anhembi. Além da exposição de mais de 365 empresas do setor de transporte, a FENATRAN oferece ao público 4 dias de test drive.

Garanta já a sua participação. Vagas limitadas. As inscrições estarão disponíveis de 20/09 a 20/10. Mais informações acesse: www.fenatran.com.br



GARANTA JÁ A SUA CREDENCIAL. ACESSO: WWW.FENATRAN.COM.BR

24 A 28 DE OUTUBRO DE 2011
ANHEMBI - SÃO PAULO - SP
Os avanços tecnológicos de um setor que nunca para em um único lugar
www.fenatran.com.br

Faça revisões em seu veículo regularmente.



CUSTOS OPERACIONAIS

VEÍCULO FIAT MODELO UNO MILLE FIRE FLEX QUILÔMETRO/MÊS 2.500

CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIACÃO	303,28	0,1213	18,7
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	215,42	0,0862	13,3
LICENCIAMENTO	81,50	0,0326	5,0
SEGUROS	196,77	0,0787	12,1
SALÁRIO DE MOTORISTA			
SUBTOTAL CF	796,97	0,3188	49,1

CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	66,25	0,0265	4,1
PNEUS	37,25	0,0149	2,3
COMBUSTÍVEL	661,75	0,2647	40,8
LUBRICANTE DE MOTOR	10,00	0,0040	0,6
LUBRICANTE DE CÂMBIO	0,00	0,0000	0,0
LAVAGEM	50,00	0,0200	3,1
SUBTOTAL CV	825,25	0,3301	50,9
CUSTO TOTAL NO MÊS	1.622,22	0,6489	100,0

VEÍCULO VOLKSWAGEN MODELO 15.180 4X2 BAÚ QUILÔMETRO/MÊS 10.000

CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIACÃO	835,52	0,0836	6,3
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1.282,09	0,1282	9,7
LICENCIAMENTO	250,32	0,0250	1,9
SEGUROS	793,99	0,0794	6,0
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.282,71	0,2283	17,2
SUBTOTAL CF	5.444,63	0,5445	41,1

CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	1.694,00	0,1694	12,8
PNEUS	922,00	0,0922	7,0
COMBUSTÍVEL	4.367,00	0,4367	33,0
LUBRICANTE DE MOTOR	193,00	0,0193	1,5
LUBRICANTE DE CÂMBIO	39,00	0,0039	0,3
LAVAGEM	580,00	0,0580	4,4
SUBTOTAL CV	7.795,00	0,7795	58,9
CUSTO TOTAL NO MÊS	13.239,63	1,3240	100,0

VEÍCULO VW MODELO KOMBI FURGÃO FLEX QUILÔMETRO/MÊS 3.500

CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIACÃO	492,93	0,1408	19,1
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	351,59	0,1005	13,6
LICENCIAMENTO	122,96	0,0351	4,8
SEGUROS	294,38	0,0841	11,4
SALÁRIO DE MOTORISTA	0,00	0,0000	0,0
SUBTOTAL CF	1.261,86	0,3605	48,9

CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	150,50	0,0430	5,8
PNEUS	99,40	0,0284	3,9
COMBUSTÍVEL	992,60	0,2836	38,5
LUBRICANTE DE MOTOR	5,60	0,0016	0,2
LUBRICANTE DE CÂMBIO	0,00	0,0000	0,0
LAVAGEM	70,00	0,0200	2,7
SUBTOTAL CV	1.318,10	0,3766	51,1
CUSTO TOTAL NO MÊS	2.579,96	0,7371	100,0

VEÍCULO MERCEDES-BENZ MODELO ATEGO 1725 4X2 CS QUILÔMETRO/MÊS 10.000

CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIACÃO	868,40	0,0868	6,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1.331,56	0,1332	9,4
LICENCIAMENTO	266,56	0,0267	1,9
SEGUROS	957,63	0,0958	6,8
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.282,71	0,2283	16,2
SUBTOTAL CF	5.706,86	0,5707	40,4

CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	1.784,00	0,1784	12,6
PNEUS	887,00	0,0887	6,3
COMBUSTÍVEL	4.913,00	0,4913	34,8
LUBRICANTE DE MOTOR	193,00	0,0193	1,4
LUBRICANTE DE CÂMBIO	51,00	0,0051	0,4
LAVAGEM	580,00	0,0580	4,1
SUBTOTAL CV	8.408,00	0,8408	59,6
CUSTO TOTAL NO MÊS	14.114,86	1,4115	100,0

VEÍCULO FORD MODELO F-4000 BAÚ QUILÔMETRO/MÊS 5.000

CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIACÃO	582,69	0,1165	7,6
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	938,33	0,1877	12,2
LICENCIAMENTO	204,14	0,0408	2,7
SEGUROS	526,38	0,1053	6,8
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.282,71	0,4565	29,7
SUBTOTAL CF	4.534,25	0,9069	58,9

CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	665,50	0,1331	8,7
PNEUS	281,50	0,0563	3,7
COMBUSTÍVEL	1.965,00	0,3930	25,5
LUBRICANTE DE MOTOR	63,50	0,0127	0,8
LUBRICANTE DE CÂMBIO	8,50	0,0017	0,1
LAVAGEM	175,00	0,0350	2,3
SUBTOTAL CV	3.159,00	0,6318	41,1
CUSTO TOTAL NO MÊS	7.693,25	1,5387	100

VEÍCULO SCANIA MODELO R-420 LA 4X2 CV QUILÔMETRO/MÊS 15.000

CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIACÃO	1.784,68	0,1190	6,9
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2.669,33	0,1780	10,3
LICENCIAMENTO	480,35	0,0320	1,8
SEGUROS	1.215,82	0,0811	4,7
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.282,71	0,1522	8,8
SUBTOTAL CF	8.432,89	0,5622	32,4

CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	3.859,50	0,2573	14,8
PNEUS	1.441,50	0,0961	5,5
COMBUSTÍVEL	10.633,50	0,7089	40,8
LUBRICANTE DE MOTOR	289,50	0,0193	1,1
LUBRICANTE DE CÂMBIO	76,50	0,0051	0,3
LAVAGEM	1.305,00	0,0870	5,0
SUBTOTAL CV	17.605,50	1,1737	67,6
CUSTO TOTAL NO MÊS	26.038,39	1,7359	100,0

Anfir prevê mercado menos aquecido

Restrição na liberação de linha crédito, redução do percentual financiado e aumento da taxa de juros podem derrubar as vendas do setor em 2011

■ SONIA MORAES

AS FABRICANTES DE IMPLEMENTOS RODVIÁRIOS garantiram no acumulado de janeiro a agosto um crescimento de 19,2% com a venda de 126.499 unidades, ante as 106.073 unidades vendidas no mesmo período de 2010. A maior participação neste crescimento foi o segmento de veículos leves com o emplacamento de 86.382 carrocerias sobre chassis, 25,1% a mais que nos oito primeiros meses de 2010, quando foram vendidas 69.021 unidades. No segmento de pesados (reboques e semirreboques) as vendas avançaram 8,2%, com 40.117 unidades emplacadas no período.

A expansão maior no segmento de leves, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir), deve-se à proibição da circulação de veículos pesados nos centros urbanos. “Os produtos de menor valor agregado – carroceria sobre chassi – são importantes porque dão o suporte necessário à movimentação da economia dentro dos centros urbanos, mas são os reboques e semirreboques que distribuem a carga em um país de dimensões continentais como o nosso”, observa Rafael Wolf Campos, presidente da Anfir.

Apesar do resultado positivo, Campos prevê que o setor enfrente uma forte retração se o crédito continuar restritivo. Atualmente mais de 80% dos implementos rodoviários adquiridos são por meio da linha de crédito do BNDES na modalidade Fina-me e Programa de Sustentação do Investimento (PSI), que financiam a aquisição de máquinas, equipamentos e veículos.

O PSI, que se encerraria em março, foi prorrogado até o final do ano. Mas o governo mudou as regras, determinando a partir de 1º de abril taxas de juros mais altas – o índice saltou de 5,5% para 8,7% – e redução do percentual financiado, de 100% para 70%, dependendo do caso.

Se o enxugamento do crédito se mantiver ao longo deste ano, a estimativa da Anfir é que o crescimento do setor em 2011 fique abaixo do esperado e avance somente 5,3% com a produção total de 184 mil implementos, ante 174.682 unidades fabricadas em 2010. O volume de carrocerias sobre chassis atingirá 123 mil unidades, garantindo um salto de 10,8% sobre 2010 (110.962 unidades), e as exportações crescerão 11,9% com 5 mil unidades, ante 4.468 unidades embarcadas em 2010. Sem crédito suficiente, o impacto maior ocorrerá no setor de reboques e semirreboques que terá uma queda de 5,5%, com 56 mil unidades, volume abaixo das 59.252 unidades fabricadas em 2010, e o faturamento ficará em R\$ 7,1 bilhões. “Temos pedidos em carteira, mas não há certeza de faturamento por causa da falta de crédito”, alerta o presidente da Anfir.

Numa condição adversa, com mais facilidade para aprovação de crédito e com estrutura macroeconômica estabilizada, a Anfir projeta um crescimento para todo o setor de 9,1% para 2011, com 190.500 unidades fabricadas. A produção de carrocerias sobre chassi crescerá 12,6% para 125 mil unidades, as exportações avançarão 23,1%, a produção de reboques e semirreboques

teria um salto de 1,3% para 60 mil unidades e o faturamento crescerá 9,1%, chegando a R\$ 7,9 bilhões.

“Mas se nada for feito a situação ficará muito difícil e teremos uma queda de 9,5% na produção de reboques e semirreboques e o faturamento cairá 1,2%, ficando em R\$ 6,7 bilhões”, avalia Campos.

Outro fator que preocupa o setor de implementos, segundo Campos, é a nova lei de emissões, a Euro 5, que entrará em vigor a partir de janeiro de 2012. “As empresas estão deixando de comprar carretas e antecipando a compra de caminhões para não pagar o aumento de 10%”, afirma o presidente da Anfir.

Já a entrada de implementos importados no mercado brasileiro é um desafio que o setor enfrentará no futuro. “O avanço de produtos importados mostra que provavelmente teremos no futuro uma retração na indústria de implementos mesmo com o mercado em crescimento”, diz Campos.

O presidente da Anfir criticou a falta de inspeção aos produtos importados por considerar uma concorrência desleal. “É um absurdo que o nosso produto brasileiro tem que fazer todos os testes do Inmetro e os importados entram no Brasil sem nenhum controle”, compara Campos.

O dirigente da Anfir destacou também que é preciso rever a política cambial do País, que reduz a competitividade das empresas nas exportações. De janeiro a julho a indústria de implementos exportou 2.626 unidades, volume 11,18% superior a igual período de 2010. ■

A Associação Brasileira de Concessionárias de Rodovias – ABCR promove em outubro o 7º Congresso Brasileiro de Rodovias e Concessões e a 7ª Exposição Internacional de produtos para Rodovias. A 7ª edição do CBR&C proporcionará aos seus participantes a oportunidade de conhecer trabalhos, idéias e estudos de especialistas brasileiros e estrangeiros relacionados com o setor de infraestrutura rodoviária.

CBR&C BRASVIAS

24 a 26 outubro 2011

Foz do Iguaçu · PR

IRF Brazil Conference

26 de outubro de 2011

IRF Certified Training

27 a 28 de outubro de 2011

Participe!

Informações:

www.cbrbrasvias.com.br

contato@cbrbrasvias.com.br

Bosch Diesel Center: Seu especialista em sistemas eletrônicos diesel.

Grafos



Oferecemos a melhor solução para reparo dos sistemas diesel, em especial os modernos sistemas eletrônicos Common Rail. Só uma oficina Bosch Diesel Center oferece:

- ▶ Equipamentos de última geração
- ▶ Infraestrutura e profissionais treinados pela Bosch
- ▶ Garantia dos sistemas eletrônicos diesel
- ▶ Componentes originais

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

www.boschdieselcenter.com.br



BOSCH

Diesel Center

Faça revisões em seu veículo regularmente.