

transporte

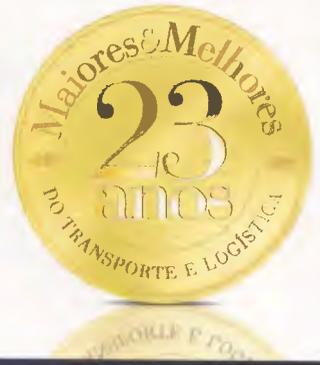
Todos os modais

MODERNO



www.revistatransportemoderno.com.br

Ano 47 - n° 441 - R\$ 18,00



MERCEDES-BENZ ACTROS AUMENTA LEQUE DE VERSÕES



Transportes Panex: seis décadas dedicadas à carga fracionada

Logística reversa ganha espaço na cadeia produtiva

Ouro Verde diversifica frota e investe em armazenagem

Licitações públicas na mira da Iveco

Ford faz sua maior venda de caminhões

Braspress amplia programa de sustentabilidade

Martin Brower e McDonald's, uma parceria que deu certo

4º SEMINÁRIO NACIONAL DE GESTÃO DE FROTAS

27 e 28 de Setembro de 2010

Gestão de Frotas: cases e práticas de sucesso.



O BRASIL TEM UM DESTINO DE GRANDEZA. A GENTE AJUDA COM O CAMINHO.

A CCR acredita que o Brasil será grande, cada vez mais desenvolvido e líder. Por isso, a CCR é o maior grupo de concessões de infraestrutura do País e da América Latina. É **Ponte, NovaDutra, ViaLagos, RodoNorte, AutoBAN, ViaOeste, RodoAnel, Renovias, ViaQuatro, Actua, Engellog, STP e Controlar**. E isso é só o começo. Porque a CCR está determinada a ajudar o Brasil a cumprir o seu destino.



CCR

O MELHOR CAMINHO

Ponte NovaDutra ViaLagos RodoNorte AutoBAN ViaOeste RodoAnel Renovias ViaQuatro STP Controlar Actua Engellog

Em se transportando tudo dá

O mercado de caminhões nunca esteve tão aquecido. Prova disso são os números portentosos exibidos no primeiro semestre.

Nos primeiros seis meses deste ano foram licenciados mais de 70 mil caminhões. O número esperado para 2010 como um todo é de 150 mil unidades, de longe o melhor resultado de todos os tempos, bem acima do registrado em 2008, com 120 mil unidades.

O Brasil é um maná para a indústria de caminhões. Vejam alguns números: os 150 mil caminhões devem representar um faturamento da ordem de R\$ 30 bilhões, considerando-se um preço médio de R\$ 200 mil por unidade.

E caminhão não foi feito para ficar parado. Tem de rodar para faturar. E a operação representa uma dinheirama de consumo.

Na verdade o transporte rodoviário é um grande negócio. Vejam: só de diesel o Brasil queima mais de 40 bilhões de litros por ano, o que, traduzido em moeda nacional, equivale a um mercado na casa de R\$ 80 bilhões.

Não é sem razão, pois, que a indústria de material de transporte nessa terra descoberta por Cabral é tão viçosa e apetitosa.

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br

SECRETÁRIA EXECUTIVA

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com.br

EVENTOS CORPORATIVOS

Sabrina Baialardi
sabrina@otmeditora.com.br

MARKETING

Juliana Rosa
juliana@otmeditora.com.br

REDAÇÃO

Editor

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com.br

Colaboradores

Ariverson Feltrin

Camilla Cremácio

ccremacio@otmeditora.com.br

Márcia Pinna Raspanti

marcia.pinna@otmeditora.com.br

Renata Passos

renata.passos@otmeditora.com.br

Projeto Gráfico

Artworks Comunicação
www.artworks.com.br

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto

vito@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin

gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Akindo Fontana

fontal@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

Gilberto A. Paulin

João Batista A. Silva

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

Tiragem e distribuição

10.000 exemplares

Auditado por

PRICEWATERHOUSECOOPERS

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

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



Redação, Administração,

Publicidade e Correspondência:

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

Campo Belo

CEP 04604-006 - São Paulo, SP

Tel./Fax: (11) 5096-8104 (seqüencial)

otmeditora@otmeditora.com.br

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

Circula no mês subsequente ao de capa

SUMÁRIO

GESTÃO

Ouro Verde investe em frota e armazenagem próxima a terminais portuários para alcançar a meta de atingir receita de R\$ 1 bilhão até 2013 **6**

TRANSPORTADORA

Depois de recuperar os níveis de atividades registrados em 2008 a Transportes Panex prevê novo crescimento impulsionado por profissionalização no comando **10**

BIOCOMBUSTÍVEIS

A rede McDonald's junto com a parceira Martin-Brower dá início ao projeto de converter em biodiesel o óleo de cozinha usado em seus restaurantes **12**

PRODUTOS QUÍMICOS

A Carbono Química terceiriza o serviço de transporte de sua produção para se concentrar no seu core business e reduzir custos **16**

EXTRAPESADOS

Destinadas à aplicação rodoviária, chega ao mercado uma nova versão do Mercedes-Benz Actros com três tipos de configuração **22**

PÓS-VENDAS

Com mais de 200 concessionárias, a Mercedes-Benz quer se manter próxima dos clientes aos quais oferece pacotes de serviços diferenciados **26**

MONTADORA

A Ford aproveita os vultosos investimentos em obras de construção no País para efetuar sua maior venda de caminhões a um único cliente **28**

CONCESSIONÁRIAS

O Grupo Auto Sueco, de Portugal, compra a rede Vocal, distribuidora da marca Volvo e expande sua atuação no mercado brasileiro **30**

CONCORRÊNCIA PÚBLICA

Programas do governo de Minas Gerais que financiam a compra de veículos comerciais para serviços públicos são um dos grandes alvos da Iveco **32**

EMPRESAS

Com a aquisição de 50 caminhões, a transportadora paulista completa uma frota de 750 veículos da marca Volkswagen **35**

AVIAÇÃO

Com a melhoria do cenário econômico, a TAM e a Gol registram aumento de demanda e preveem crescimento acima de 10% neste ano **38**

TRANSPÓSUL

Evento gaúcho é palco para reivindicações de mais investimento do governo em infraestrutura, apesar do otimismo reinante sobre o setor de cargas **40**

CHALLENGE BIBENDUM

Evento promovido pela Michelin reúne especialistas, autoridades e representantes da indústria para discutir mobilidade sustentável **46**



|SUSTENTABILIDADE

Braspress amplia seu programa de preservação ambiental com a adoção de processo de reuso de águas pluviais em todas as suas unidades operacionais **50**

ECOGERMA

Peritos da Alemanha e do Brasil debatem no encontro a situação atual do transporte público e soluções ambientalmente corretas para o setor **52**

CAMINHÕES

Embaladas por incentivos do governo e aquecimento do mercado as vendas de caminhões superam as previsões e podem atingir novo recorde em 2010 **54**

FERROVIAS

A concessionária ALL fecha contrato com a Pedrasil e planeja atingir volume de 100 mil toneladas por mês no transporte de areia **58**

SHOW BUS 2010

Mercedes-Benz, líder do mercado de ônibus, organiza ação de relacionamento com clientes e apresenta três novos chassis **60**

RODOVIÁRIO

Marcopolo fornecerá 222 ônibus rodoviários da Geração 7 ao Grupo JCA, um dos principais operadores de transporte interestadual do País **62**

LOGÍSTICA REVERSA

Com o surgimento de produtos com ciclos de vida cada vez mais breve a logística reversa passa a ser uma ação de necessidade crescente **70**

Marítimo & Comércio Exterior

TGA e La Asuncena oferecem serviço rápido para carga na rota Brasil-Paraguai **72**

Diretor de operações da Panalpina anuncia estratégias mundiais **74**

Portonave retoma ritmo de atividades e prepara-se para crescer **76**

O porto de Rio Grande vai gerar energia a partir da lama dragada **78**

ARTIGOS: Stephan Keese **64**, Adriano Branco **66**, Marco Juliani **82**

Quer escolher o Implemento certo para sua empresa? A Kronorte vai te dar uma força.



Para transporte de cana:
Reboques e Semirreboques
em aço carbono ou alumínio.



Para transporte de líquidos a granel:
Semirreboques Tanques
em aço carbono, alumínio ou inox.



Para transporte de cargas indivisíveis:
Semirreboques Carrega Tudo e Extensíveis
em aço carbono.



Para transporte de sólidos a granel:
Semirreboques Basculantes, Silos Basculantes
e Estáticos em aço carbono, alumínio ou inox.



 **KRONORTE**
IMPLEMENTO FORTE

81 3366.2288 | www.kronorte.com.br

Ouro Verde reforça pilares para crescer

Investimentos em frota e armazenagem próxima a terminais portuários na região Sul pavimentam caminhos para uma expansão sustentada

■ ARIVERSON FELTRIN

A OURO VERDE TRANSPORTE E LOCAÇÃO, com faturamento previsto de R\$ 515 milhões em 2010, metade do projetado para 2013 quando completará 40 anos de fundação, está recebendo 150 caminhões Mercedes-Benz, marca que passa a ter destaque na sua frota.

O negócio, no valor de R\$ 36 milhões, foi feito com recursos da linha Finame através do Banco Mercedes-Benz, o braço financeiro da Mercedes-Benz: "Adquirimos caminhões de 180 cv, 260 cv e 440 cv, todos 100% financiados via Finame e, em sua maioria, através do banco da Mercedes que se apresentou como parceiro ágil e competente", diz a Transporte Moderno o presidente da Ouro Verde, Celso Frare.

Com tal aquisição, a Mercedes-Benz reforça a frota da empresa, que opera com as marcas Scania, Volkswagen e Volvo. "O desenvolvimento tecnológico das montadoras alcançou um patamar muito elevado, tornando os produtos bastante semelhantes. Assim sendo, no momento da aquisição buscamos conciliar a melhor proposta comercial (preço) com a melhor proposta de pós-venda (contrato de manutenção)", assinala o empresário, que indagado se o leque de marcas pode ser ampliado, responde: "A MAN já nos procurou agendando a colocação de um caminhão em regime de teste dos seus novos lançamentos; com a Iveco, temos conversado e negociado bastante, mas até o momento não concretizamos nenhuma compra significativa".



Os 150 caminhões adquiridos foram financiados 100% via linha Finame

Celso Frare destaca que a Ouro Verde amplia o portfólio de marcas de caminhões em momento favorável a investimentos: "Em 2009 havia mais disponibilidade de veículos, porém as condições de financiamentos oferecidas eram menos atrativas. Somente 80% do valor eram financiados e nossos clientes estavam reduzindo o crescimento e consequentemente demandando menos equipamentos", diz.

Nos 150 caminhões Mercedes-Benz comprados pela Ouro Verde estão em operação 46 unidades Axor 3344 S 6x4 cavalo-mecânico e 37 unidades Axor 3344 P 6x4 plataforma. Também já rodam 44 unidades do pesado 2726 6x4 e 15 semipesados 1718 4x2, ambos da chamada linha tradicional.

Os veículos, comprados com contrato de manutenção incluído, operam basicamente no setor canavieiro, uma atividade em

que a Ouro Verde passou a atuar recentemente. "Testamos o cavalo-mecânico Axor 3344 S por mais de um ano. Desta forma, foi possível avaliarmos o veículo dentro da nossa realidade operacional. Mensuramos itens como consumo de óleo diesel, tecnologia, custo operacional e valor residual de revenda", diz Karlis Kruklis, diretor superintendente da Ouro Verde.

"À exceção da Cosan, operamos basicamente com todas as grandes usinas do Brasil. Ao longo de 2010 deveremos elevar nossa receita no setor do etanol em cerca de 60%", adiciona Celso Frare, que observa: "Considerando os 37 anos de experiência da Ouro Verde em transporte rodoviário, optamos por concentrar na fase T (transporte), deixando de operar no CC (corte e carregamento da cana)."

O empresário confirma que no plano es-



Ao longo de 2010 a Ouro Verde prevê elevar em 60% a receita no setor do etanol

tratégico da Ouro Verde há um indicativo de atingir R\$ 1 bilhão de faturamento, o que poderá ocorrer por volta de 2013. "Mas nosso foco não é o crescimento da receita,

sim a sustentabilidade da empresa. Ou seja, analisamos cada nova operação individualmente para garantir que venha a agregar valor aos negócios", complementa.

Celso Frare não descarta a abertura do capital da empresa: "Está em nossos planos, não como um fim em si próprio, mas como meio de levantar recursos no futuro para continuarmos nosso crescimento".

Além do transporte, a Ouro Verde tem investido "também em outro segmento no qual acredito muito, que é o de armazenagem", sublinha Frare. "Em 2008 adquiri o restante do capital da Martini Meat (já tinha 50%), investi mais de R\$ 40 milhões desde então para aumento da capacidade frigorificada do terminal de Paranaguá, para 30 mil toneladas".

Na linha de crescer em armazenagem, o empresário destaca outra empreitada. "Recentemente adquiri a Refribras, terminal frigorificado com capacidade de 13 mil toneladas em Itajaí", informa: "Para consolidar nossa posição de cobertura da região Sul, iniciaremos a construção de nova unidade no porto do Rio Grande, com capacidade de 13 mil toneladas frigorificadas. Nestes dois projetos (Itajaí e Rio Grande) estaremos investindo cerca de R\$ 50 milhões. Com isso, nos tornaremos um dos maiores provedores de armazenagem frigorificada e carga seca no Sul do Brasil".

DELEGAR, SIM. PARAR, NUNCA!

Perpetuar a empresa, este foi o principal pedido transmitido por Celso Frare fundador da Ouro Verde Transporte e Locação ao passar em 2008 o comando executivo da empresa para o superintendente Karlis Krukalis

O paranaense Frare entende que a sobrevivência do negócio implica delegar o comando. "A empresa chegou ao seu limite e, para não ficar estagnada ou mesmo ultrapassada, percebi que precisávamos encontrar alternativas para melhorar", diz o empresário na publicação Conexão, editada pela empresa.

A trajetória da Ouro Verde começa em 1973: "Montei a empresa dia 1º de junho e, no dia 2 de junho, eu me casei. Enquanto estávamos em lua de mel, deu tempo de receber os nove Alfa Romeo que compramos com emprestimo de banco", recorda.

Os Alfas não foram uma boa escolha.

"Quebravam demais, tanto que chegamos a ficar com metade da frota parada". Mas houve boas notícias, uma delas, o primeiro cliente, nunca esquecido: "Foi nada mais, nada menos que a Coca-Cola", lembra o empresário.

Outro cliente inesquecível foi a Itaipu. Durante a construção da hidrelétrica, em 1975, a Ouro Verde candidatou-se ao transporte de areia da megaobra. "Numa quarta-feira veio a resposta negativa. Na quinta-feira, o pessoal de Itaipu me ligou e perguntou se eu tinha um Fusca para alugar". Nascia o braço de locação que chegou a alugar 700 unidades para a hidrelétrica.

Delegar, no entanto, não significa pendurar as chuteiras. "Não vou parar nunca. Se um dia eu for morar na praia, por exemplo, eu compro um barco pesqueiro e da a pouco já tenho dez barcos pescando", costuma dizer o empreendedor.

Chega

Para enviar o que você precisa, chame a Gollog.

A Gollog oferece serviços para fazer a sua carga chegar logo ao destino.



Express: serviço de encomendas expressas porta a porta, nos trechos interestaduais. Entrega até as 18h00 do dia útil seguinte ao dia da remessa nas capitais e principais cidades.



Voo Certo: serviço aeroporto-aeroporto para remessas urgentes e prioridade de embarque no voo definido no momento do despacho.

Conheça os outros produtos no site: www.gollog.com.br
ou ligue para nossa Central de Relacionamento: 0300 101 2001.

Para cada necessidade, uma solução.

EXPRESS
Entrega porta a porta no dia seguinte ao despacho, nas capitais e grandes cidades brasileiras. Entrega no dia seguinte ao despacho, nas capitais e principais cidades.

VOO CERTO
Entrega porta a porta no dia seguinte ao despacho, nas capitais e grandes cidades brasileiras. Entrega no dia seguinte ao despacho, nas capitais e principais cidades.

10 DEZ HORAS
Entrega porta a porta até as 18h00 do dia seguinte ao despacho, nas principais capitais.

DDF
Preços especiais para documentos até 250g. Entrega no dia seguinte ao despacho, nas capitais e principais cidades.

Localizador de remessa.

Destinatário

Endereço

Cidade

UF:

CEP

Telefone

Gollog

Serviço de cargas da Gol

Cole aqui a etiqueta de identificação Gollog

Gollog

Serviço de cargas da Gol



Imagens meramente ilustrativas

AimapBBDO

loggo

Carga fracionada com sotaque gaúcho

Após recuperar na primeira metade deste ano os níveis de atividade registrados em 2008, a Transportes Panex antecipa novo crescimento até o fim de 2010 com as estimativas de um PIB elevado para o Brasil

A DIRETORIA DA TRANSPORTES PANEX, com matriz em Caxias do Sul (RS), fixou como meta neste ano fazer a empresa retornar aos níveis de 2008 em termos de faturamento e rentabilidade. Essa prioridade exigirá alcançar uma taxa de 15% de crescimento no final deste exercício. A boa notícia, contudo, chegou mais cedo: em consequência do ritmo vigoroso de expansão da economia interna o índice foi alcançado em julho. Agora a empresa inicia a segunda parte que é depurar um grupo de clientes que ingressaram na carteira na fase mais aguda da crise financeira.

Paulo Bedin, diretor-geral da empresa, admite que em 2009 foi forçado a permitir a entrada de muitos negócios para preencher o vazio provocado pela queda na economia. "Desfazer a frota naquele momento? Impossível. Deixar parada? Significava altos custos. Então, aceitamos alguns negócios de pouca rentabilidade que gerassem movimento. Agora que alcançamos os números de 2008 vamos analisar um a um, procurando melhorar os bons e substituindo os menos eficientes. Este é o momento certo para fazer isso. Favorece uma substituição sadia", diz o empresário.

Com as estimativas de um PIB por volta de 7% anunciadas para o País é possível prever que há um bom espaço para crescimento da empresa nesta segunda parte do ano, principalmente, em São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Paraná, Santa Catarina e, claro, Rio Grande do Sul, onde está concentrado o peso da economia e,



Especialidade da Panex é a carga fracionada, mas do tipo robusto, como insumos e peças

coincidentalmente, se espalham as principais rotas da Panex. "Nossa expansão vai acontecer nestes pontos. Com esse PIB de 7% a oferta de carga será muito grande nestes estados e nem todas as transportadoras cresceram para absorver toda esta quantidade", comenta o empresário.

A reação começou a dar sinais positivos a partir de outubro do ano passado, permitindo uma gradual recuperação. Hoje a empresa usa quase toda capacidade. "Em junho tivemos uma leve redução de volume transportado, talvez devido à Copa do Mundo. Nos dias de jogos do Brasil o transporte caiu cerca de 30%", diz Paulo Bedin.

A especialidade da Panex é a carga fracionada, não o fracionado como estamos acostumados a pensar, mas com um tipo de carga fracionada robusta, como insumos, peças e autopartes para atender ao setor metal-mecânico que é forte da re-

gião da serra. Randon, Guerra e Agrale, são exemplos típicos de grandes clientes. "O foco não é pacotinho, e sim o fracionado", diz em tom alegre a coordenadora corporativa, Valesca Bedin Lovatel.

Paralelamente, a empresa opera com uma grande diversidade de produtos, destacando-se a distribuição de eletroeletrônicos para clientes e-commerce, ponto.com. Na lista de clientes inclui-se a rede varejista Magazine Luiza. A exceção da Panex é o transporte de cargas químicas, perecíveis e granéis.

Acima da região Sudeste a empresa possui algumas parcerias para atender um seleto grupo de clientes especiais. "Normalmente é o cliente quem indica estas empresas. Nós apenas levamos a mercadoria até São Paulo", informa Lovatel, adiantando que está nos planos a ampliação da Panex para todo o estado de Minas Ge-

rais. Hoje o raio de atuação está concentrado na Grande Belo Horizonte. Sem estipular datas, ela diz que isso se dará de uma maneira natural, assim como aconteceu nos estados em que atua.

Para melhorar ainda mais o desempenho em logística, a Panex conta com sete Centros de Distribuição (CDs) no Sul e Sudeste – a exceção do Espírito Santo. Cinco são unidades próprias e duas (Joinville e Belo Horizonte) montadas em parceria com empresas locais. "Esses CDs são áreas para armazenagem de carga que disponibilizamos para poucos clientes, mas nosso foco não é esse. É a transferência de carga fracionada utilizando conceitos *inbound* e *outbound*", faz questão de ressaltar a executiva da Panex.

Nos conceitos *inbound* e *outbound*, aliás, reside um dos diferenciais mais recentes adotados pela Panex. "Não é qualquer transportadora que consegue fazer isso direitinho, programando a coleta e entrega para o cliente dentro de alguns parâmetros. Damos treinamento aos colaboradores para eles atenderem adequadamente e tem funcionado muito bem", ressalta Lovatel que para aprimorar ainda mais os serviços acaba de adquirir cinco unidades de rodotrem baú de nove eixos, para facilitar e atender à demanda prevista para acontecer no último quadrimestre do ano de forma a conseguir cumprir os prazos fixados.

Com seis décadas de atividades (a comemoração será em setembro), a Panex conta hoje com frota total de 450 veículos, dos quais 276 próprios, entre leves e pesados, sendo grande parte baús. A frota pertencente à empresa é responsável pelas transferências das cargas ponta a ponta – procedimento usado para oferecer segurança nas rodovias – enquanto que veículos terceirizados atendem basicamente as pontas. Tanto uma quanto outra, todavia, são equipadas com instrumentos e equipamentos para rastreamento (Onix) e segurança 24 horas (Proteger).

"Neste ano concluímos a implantação do

O VINHO NÃO PODE FALTAR

Sessenta anos atrás, o jovem Raul, então com cerca de 20 anos de idade, foi o filho escolhido entre os 14 irmãos por Cândido Bedin para fazer o transporte de mercadorias para abastecer a pequena mercearia da família localizada na Linha 60, interior de Caxias do Sul, na serra gaúcha. Entre tantas tarefas, Raul ficou responsável por fazer o circuito das vinícolas, pois vinho não poderia faltar nas refeições de descendentes de italianos. Como agricultor, Cândido tirava da terra grande parte do que vendia na mercearia.

Para facilitar o trabalho de Raul, o patriarca adquiriu um Chevrolet 45 que o filho aprendeu a dirigir sozinho pelas estradas de chão batido da região. O caminhão tinha capacidade de cinco toneladas. Raul tomou gosto pelo que fazia. Cinco anos depois comprou seu próprio caminhão e fez sociedade com o cunhado Samuel Antoniazzi criando, posteriormente, a Expresso Bedin, na companhia de um terceiro sócio.

Esse foi marco inicial de uma trajetória de seis décadas de sucesso.

No dia 15 de julho de 1963 é formalizada a aquisição da Transportes Panex, o que se refletiu em uma excelente oportunidade para a expansão dos negócios,

sistema de telemetria. Podemos controlar o uso de pneus, por exemplo, para não poluir o meio ambiente. Controla ainda a emissão de gases, velocidade, segurança. Fizemos em nossos veículos e agora o mesmo feito com os veículos das pontas", diz Lovatel.

A renovação da frota obedece a um ciclo de aproximadamente cinco anos para ser concluída conforme o modelo empregado sistematicamente pela empresa gaúcha: o consórcio. São várias cotas pagas mensalmente e de maneira simultânea. Assim, à medida que fica em poder de uma carta de crédito o veículo é adici-

pois a atuação da (então) Panex abrangia o território nacional. Em 1966, Raul tornou-se sócio majoritário e pouco tempo depois resolveu fixar o foco de atendimento na região Sul, avançando gradativamente para o Sudeste. Os quatro filhos – Sueli, Susete, Suzane e Paulo – ingressaram na empresa em 1981.

Com a sua morte em 1999, aos 74 anos de idade, os filhos ocuparam os postos-chaves dentro de um processo sucessório bem encaminhado. A empresa que prestou consultoria foi a mesma que orientou a sucessão no grupo Gerdau. O contrato societário contém regras rígidas. "Somos dez netos", conta Valesca Bedin Lovatel, filha de Sueli, que atua na empresa há nove anos e se orgulha de ser representante da terceira geração. "Os novos que ingressarem deverão passar dois anos trabalhando fora, para só depois poder retornar. É norma", afirma.

Ela informa que a Panex é uma empresa familiar, mas direcionada para a profissionalização. Atualmente conta com dois diretores "externos", um na área operacional e outro na área comercial. "Desde que assinamos o contrato a ideia é a profissionalização. Está tudo esquemmatizado", assegura.

onado à frota. A idade média atual é de 4,5 anos, mas com planos para reduzir esta medida. "Há períodos mais fáceis e outros mais difíceis para fazer renovação. No ano passado praticamente não fizemos nada por causa da situação do mercado", explica o diretor geral.

Uma empresa com tantos predicados certamente não escaparia ao assédio de grandes players internacionais. Algumas abordagens, na realidade, já aconteceram, mas avançaram até certo ponto. "Tivemos várias propostas. Por enquanto, ela continua familiar", afirma Lovatel, a coordenadora corporativa.



O óleo de cozinha usado recolhido das lojas McDonald's é transformado em biodiesel para abastecer os 150 caminhões da Martin-Brower

Óleo de cozinha do McDonald's vira biodiesel

A produção é feita em ciclo fechado: os veículos da Martin-Brower, que fazem o abastecimento da rede fast food, testam o biodiesel produzido a partir do resíduo recolhido nos próprios restaurantes

O MCDONALD'S DO BRASIL ESTÁ CONCLUINDO o período de testes de um projeto que pretende reaproveitar em forma de biocombustível cerca de três milhões de litros de óleo de cozinha que sobram anualmente da fritura de batatas e empanados dos seus restaurantes. O material já era reciclado e encaminhado à fabricação de sabão e outros subprodutos, mas pas-

sará a ser transformado em biodiesel para abastecer os 150 caminhões da Martin-Brower que entregam produtos alimentícios às mais de 580 unidades franquizadas da empresa. A Arcos Dourados detém as franquias McDonald's na América Latina.

O óleo recolhido é levado ao Centro de Distribuição da Martin-Brower, em Osasco (SP), onde é armazenado e enviado à usina

da SP BIO, localizada em Sumaré (SP), que faz o processo de transformação em biodiesel. O combustível resultante abastece cinco caminhões, quatro movidos a B-20 (20% de biodiesel) e um B-100, que fazem as entregas na rota Rio de Janeiro-São Paulo (em 20 restaurantes). Os mesmos veículos recolhem mais óleo para ser usado em uma nova produção, fechando o ciclo.

O material é pré-filtrado nos próprios restaurantes e armazenado em galões chamados de "bombonas", com capacidade de 20 litros, que foram desenvolvidos tanto para serem empilhados nos restaurantes quanto para serem transportados por caminhões. A quantidade de óleo resultante da atividade dos restaurantes é suficiente para produzir 2 milhões de litros de biodiesel, volume que poderia abastecer toda a frota com B-40 ou 40% dela com B-100.

O período de testes termina em setembro e os laudos serão apresentados a Agência Nacional do Petróleo (ANP) em dezembro. A intenção do McDonald's e da Martin-Brower é instalar uma usina de conversão de biodiesel no Centro de Distribuição de Osasco, o que permitirá estender o uso de biodiesel para toda a frota. "Com as devidas autorizações da ANP poderemos partir

para a próxima etapa. O objetivo é que toda a frota seja abastecida com biodiesel produzido a partir de óleo de fritura. Ainda vamos definir a percentagem de biodiesel que será utilizada", afirma José Augusto dos Santos, diretor de contas nacionais e internacionais da Martin-Brower.

Caso todos os veículos da Martin-Brower sejam abastecidos com biodiesel B-20, as emissões de poluentes da frota seriam reduzidas em 26%. O projeto também deverá trazer economia nos gastos com combustíveis, pois estima-se que o projeto possa reduzir em até 40% a necessidade de compras de diesel. "No futuro, podemos, inclusive, recolher óleo usado de outras redes de restaurantes e fabricar biodiesel para outros clientes, além do McDonald's. É claro que a próxima fase é implementar o projeto em toda a rede McDonald's e na frota que serve seus res-

taurantes. Mas nada impede que a iniciativa se torne um negócio bastante lucrativo", diz Santos. O equipamento de refrigeração do compartimento de carga também funciona com biodiesel.

DIFERENÇAS – Em cerca de um ano de testes, já foram produzidos 61,9 mil litros de combustível por meio do programa, sendo 59,6 mil litros de B-20 e 2,3 mil litros de B-100. Em relação ao rendimento, o biocombustível mostrou-se menos eficiente que o diesel, com alta de 6% no consumo de litros por quilômetro. O veículo movido a B-100 está em circulação há apenas dois meses. "Ainda não temos dados sobre o desempenho desse caminhão, mas, até agora, não houve registro de quebras ou paradas devido a qualquer problema com o B-100", informa Celso Cruz, diretor de compras do McDonald's

UMA OPERAÇÃO LOGÍSTICA COM PRECISÃO E EFICIÊNCIA

Com volumes impressionantes e 580 restaurantes espalhados pelo Brasil, a operação logística da rede McDonald's funciona com precisão e eficiência, apesar das dificuldades

Todos os anos, 22 mil toneladas de hambúrgueres, 32 mil toneladas de batatas e 23 milhões de dúzias de pães, entre outros produtos, precisam chegar aos mais de 580 restaurantes McDonald's espalhados pelo Brasil. Sempre na hora certa e com rigorosos padrões de qualidade. Para realizar esta tarefa, o sistema McDonald's conta com uma empresa totalmente voltada para a logística de distribuição de todos os produtos consumidos em suas unidades, a Martin-Brower do Brasil. Cada lanchonete recebe, em média, 2,6 entregas por semana, sempre com horário marcado. "A logística é o coração do negócio e a Martin-Brower coordena a operação", afirma Celso Cruz, diretor de compras

do McDonald's no Brasil.

Os produtos são armazenados em quatro centros de distribuição, em diferentes regiões: Osasco e Mogi-Guaçu, em São Paulo; Curitiba, no Paraná; e Recife, em Pernambuco. O principal deles é o de Osasco, com capacidade para oito mil paletes de carga congelada, resfriada e seca. Esse grande armazém abastece a região Sudeste e Centro-Oeste, além de Porto Velho (RO) e Manaus (AM), o que corresponde a 70% da demanda da rede. O menor é o do interior paulista, considerado uma espécie de filial da sede, que abastece o Oeste paulista e responde a cerca de 5% dos pedidos.

A operadora logística recebe as mercadorias entregues pelos fornecedores no centro de distribuição de Osasco, de onde os produtos são encaminhados para os outros armazéns. Nos centros de distribuição, as mercadorias passam por um controle de qualidade, para se verificar

se estão devidamente acondicionadas e na temperatura certa. Só a partir de então, seguirão para os restaurantes pelo modal rodoviário.

Os caminhões e veículos de carga – que são divididos em três compartimentos destinados a carga seca, produtos congelados e resfriados – saem dos centros de distribuição para os restaurantes de todo o Brasil. Os pedidos são feitos via internet por cada lanchonete, para serem compilados e repassados à Martin-Brower. "As entregas são feitas de acordo com os pedidos, em cada unidade, sempre nos mesmos horários. Assim, o restaurante se prepara para receber a mercadoria, disponibiliza os funcionários necessários e organiza-se em função da entrega. Tudo isso, apesar das dificuldades de trânsito, restrições de tráfego de veículos, más condições das estradas e outros problemas", informa Celso Cruz.



Os caminhões entregam por ano 22 mil t de hambúrgueres, 32 mil t de batatas e 23 milhões de dúzias de pães e outros produtos aos mais de 580 restaurantes McDonald's

Os caminhões com B-20 não necessitam de nenhum ajuste mecânico, já aquele que utiliza B-100 foi equipado com o kit Biotec, da Volkswagen. "O kit da Volkswagen proporciona maior aquecimento do biodiesel, trazendo mais fluidez. Há ainda um tanque menor que regula o uso do B-5, que é usado para ligar o motor (semelhante o que ocorre em um carro movido a álcool, que utiliza gasolina para dar a partida). Quanto ao consumo maior de B-20, a economia proporcionada pela fabricação do biodiesel com óleo de cozinha supre esta diferença com vantagem", comenta José Augusto Santos. O B-100 também é mais corrosivo que o diesel comum e o B-20, portanto, alguns componentes internos do tanque precisam ser substituídos por similares em material mais resistente.

O maior desafio do projeto é implementar o uso de biodiesel de óleo de cozinha em toda a frota da Martin-Brower, que é de fabricantes diferentes e tem idade média de sete anos. "O período de testes é uma realidade diferente, com condições ideais.

Como queremos estender essa tecnologia para o restante da frota, teremos que conseguir garantias dos outros fabricantes de veículos. A nossa ideia é utilizar a mesma tecnologia para todos os motores. Será um desafio", resume Santos.

O projeto é resultado de três anos de pesquisas e envolve outras nove parceiras: Volkswagen, Shell, Thermo King, SP BIO, Tietê Caminhões e Ônibus, MWM International, Cummins, Tek Diesel e Ativos Técnicos e Ambientais (ATA). A MWM International é responsável pelo fornecimento do sistema de injeção e verificação do estado das camisas e pistões de três motores NGD 9.3, que equipam caminhões Volkswagen, utilizados no processo logístico da Martin-Brower. Dois propulsores estão rodando com a porcentagem B-20 e um com o combustível metropolitano B-5. O gerente da engenharia avançada da MWM, Guilherme Ebeling, informa que a empresa tem oferecido suporte técnico durante os testes, inclusive em relação às peças utilizadas no motor, sem contar a análise final

do sistema de injeção, camisa e pistões.

Além das vantagens econômicas, o projeto busca trazer benefícios significativos ao meio ambiente. O primeiro deles é que a reciclagem do óleo de cozinha já usado ajuda a evitar a contaminação do meio ambiente. Quando descartado indevidamente, cada litro de óleo de cozinha, segundo a Companhia de Saneamento Básico do Estado de São Paulo (Sabesp), pode contaminar até 20 mil litros de água.

A reciclagem também auxilia na redução da emissão de gás carbônico, causador do efeito estufa. Como o biodiesel é de origem vegetal, o carbono nele contido foi anteriormente removido da atmosfera pelo processo de fotossíntese das oleaginosas, não aumentando assim o estoque de carbono acumulado no meio ambiente. Já o diesel, cuja origem é o petróleo retirado do subsolo, depois de refinado e consumido nos veículos, libera uma carga nova de CO². O uso do biodiesel também reduz a emissão de enxofre, gás tóxico que está presente na composição do óleo diesel. ■

Para quem está sempre pensando
em melhorar a sua frota.



Para aumentar a rentabilidade da sua frota, use Mobil Delvac®. Uma linha completa de lubrificantes com o melhor da tecnologia internacional para você reduzir custos com manutenção, ganhar desempenho e proteger o seu negócio. Mobil Delvac® é recomendado pela Mercedes-Benz.

©2010 O nome MOBIL DELVAC® e todos os nomes dos produtos Mobil® constantes neste anúncio são marcas registradas da Exxon Mobil Corporation de suas subsidiárias ou distribuidoras autorizadas.



Mobil® Você em Alta Performance.



Carbono terceiriza frota e foca no core business

Uma das maiores distribuidoras de produtos químicos do País passa a utilizar serviços de transportadoras em suas operações, o que permite mais investimentos em tecnologia e novos produtos

A CARBONO QUÍMICA CONSOLIDOU A PARceria com transportadoras em 2010, após um processo gradual de troca de frota própria por veículos terceirizados, iniciado em 2007. O objetivo é atender à crescente demanda do mercado de fracionados e aperfeiçoar a compartimentação dos caminhões truck granel, além de reduzir os custos com transportes.

Até 2007, a empresa utilizava tanto frota própria quanto serviços terceirizados. Hoje, três transportadoras diferentes levam os produtos da Carbono por todo o país. "Contratar empresas de transportes agiliza o atendimento a eventuais pedidos de emergências das indústrias, além de reduzir em 12% os custos com frete e permitir a alocação de recursos para ati-

vos mais estratégicos da companhia - como os investimentos em tecnologia e desenvolvimento de novos produtos", conta o diretor de desenvolvimento da carbono, Rodrigo Gabriel.

Segundo o executivo, como o transporte não faz parte do core business da Carbono, a decisão de contratar transportadoras permite que a empresa fique mais

focada em seus objetivos. "Não temos expertise em transporte, mas possuímos um trabalho forte nas operações logísticas. Uma frota demanda gastos e investimentos em recursos humanos, treinamento, renovação e manutenção. Com a terceirização podemos nos concentrar mais no aspecto logístico, tornando a distribuição mais rápida e eficiente".

Atualmente, a distribuidora mantém 21 veículos terceirizados à sua disposição, entre carretas, caminhões toco, caminhões truck de carga seca e granel, furgões e vans. A frota foi especialmente planejada para abastecer as regiões da Grande São Paulo, interior paulista, Belo Horizonte, Triângulo Mineiro e Sul do País.

BUROCRACIA – Dentro da estratégia de privilegiar o desenvolvimento de novos produtos, a Carbono Química iniciou a produção de ácidos diméricos (feito a partir da mistura de matérias-primas vegetais e gorduras animais) em escala industrial. A produção de diméricos é o primeiro resultado da parceria da empresa com a Bracol Oleoquímicos, da holding Bertin, firmada em 2009.

No início de março passado, a companhia terminou a migração do plano de produção piloto do ácido dimérico para a escala industrial, que começou com 30 toneladas. A meta é aumentar a produção em 100% até o fim do primeiro semestre. "As principais aplicações dos diméricos estão na fabricação de adesivos, tintas e lubrificantes. O Brasil ainda importa praticamente 100% dos diméricos consumidos no mercado nacional", revela o diretor da empresa.

O mercado brasileiro de diméricos fica entre 400 e 450 toneladas mensais. Até então, o ácido não era produzido no Brasil e, mesmo no mercado internacional, existe escassez de oferta. Hoje, são gastos anualmente US\$ 16 milhões com a importação desse insumo para o Brasil. A produção da Carbono deve chegar a 120 to-



Empresa passou a utilizar frota terceirizada para abastecer o mercado

neladas mensais em agosto. Parte da produção poderá, inclusive, ser exportada.

A logística é a maior vantagem do produto da Carbono em relação aos diméricos importados, na opinião de Gabriel. Como a empresa poderá oferecer o insumo para pronta entrega, os compradores não precisarão se preocupar com eventuais atrasos devido à burocracia alfandegária e outros entraves no processo de compra de insumos do exterior. "Queremos oferecer ao mercado uma alternativa à importação, pois as empresas ficam completamente dependentes da logística internacional, o que traz várias dificuldades. Uma delas é que o ácido dimérico é trazido em contêineres fechados, o que obriga as indústrias a comprar quantidades maiores e manter grandes estoques do produto", afirma Gabriel.

De acordo com o executivo, a burocracia

e os gargalos logísticos do Brasil afetam todo o setor químico, muito dependente ainda de insumos importados. "Também sentimos esses problemas quando importamos outros produtos, por isso sabemos bem como pode ser vantajoso para o mercado nacional poder adquirir insumos produzidos localmente, sem sofrer com a burocracia e todos os entraves do processo de importação", diz.

A Carbono ainda não poderá suprir toda a demanda nacional por diméricos, mas isso não é uma preocupação imediata da empresa. "Nossa produção ainda é pequena, se pensarmos na totalidade do mercado. Antes da produção em escala industrial, fizemos um projeto-piloto com alguns clientes. Agora, delimitamos o nosso mercado e vamos oferecer uma alternativa para uma parcela das indústrias nacionais e, no futuro, podemos até exportar", projeta Gabriel.



Quem escolhe
o **especialista**
em sistemas
eletrônicos Diesel
tem **41 vezes mais**
tranquilidade.

Você tem muito mais vantagens quando leva seu veículo a um Bosch Diesel Center. A confiança da marca líder em sistemas eletrônicos Diesel garantindo serviços de alta qualidade. A segurança de equipamentos de última geração e uma equipe de profissionais altamente especializada em sistemas eletrônicos Diesel realizando diagnósticos e reparos com total precisão e agilidade. E mais: 41 oficinas da rede garantindo o serviço feito em qualquer Bosch Diesel Center do Brasil. **Garanta sua tranquilidade: escolha o especialista em sistemas eletrônicos Diesel.**

Garantia
inter-rede



41 Bosch Diesel Centers

garantindo o serviço realizado em
qualquer oficina da rede no Brasil.

Amazonas

Manaus
Manaus Turbo, Com. e Serv. de
Peças Automotivas
Tel.: (92) 3681 1625

Marajó Diesel

Tel.: (92) 3633 1975

Bahia

Simões Filho
Simões Filho Serv. e Com. de
Auto Peças
Tel.: (71) 2104 2736

Ceará

Fortaleza
Frandediesel Serv. e Peças Diesel
Tel.: (85) 3235 3466

Distrito Federal

Brasília
B. H. Diesel
Tel.: (61) 3034 6218

Espírito Santo

Cariacica
Contorno Eletrodiesel
Tel.: (27) 3336 4599

Goiás

Formosa
Ideal Diesel
Tel.: (61) 3642 4473

Goiânia

Águia Diesel
Tel.: (62) 4008 6363

Eurodiesel Comércio e Peças

Tel.: (62) 3576 3646

Santana Turbodiesel

Tel.: (62) 3296 1545

Mato Grosso

Rondonópolis
Sabin - Serviço Autorizado de
Bombas Injetoras
Tel.: (66) 3423 3855

Sinop

Retífica Rei
Tel.: (66) 3511 2210

Mato Grosso do Sul

Campo Grande
Bodicampo Peças & Serviços
Tel.: (67) 3351 2636

Minas Gerais

Belo Horizonte
Turbo Brasil
Tel.: (31) 3390 7800

Contagem

Tractordiesel
Tel.: (31) 3396 2200

Perdões

Perdões Diesel
Tel.: (35) 3864 1516

Sete Lagoas

G. G. Tecnodiesel
Tel.: (31) 3773 6091

Uberlândia

Nogueira Truck Service
Tel.: (34) 3213 8099

Paraíba

Ananindeua
Mundial Diesel
Tel.: (91) 3255 1492

Paraná

Ponta Grossa
Mário Diesel
Tel.: (42) 3227 2566

Umuarama

D H M Distribuidora de Peças
Tel.: (44) 3621 6655

Pernambuco

Jaboatão dos Guararapes
Recidiesel Com., Serviços e
Representações
Tel.: (81) 3479 1412

Recife

Dieselnorte
Tel.: (81) 3428 0333

Rio de Janeiro

Nova Iguaçu
Box Diesel Assistência Técnica
Tel.: (21) 2667 3548

Rio Grande do Sul

Estrela
Casa do Freio Comércio de
Autopeças
Tel.: (51) 3720 3030

Novo Hamburgo

BM Diesel Bombas Injetoras
Tel.: (51) 3595 3769

Porto Alegre

Egon Frichmann Com. e Técnica
Tel.: (51) 3342 8277

J. C. Lui & Cia.

Tel.: (51) 3341 4089

Roraima

Porto Velho
Remopeças Retífica de Motores
e Peças
Tel.: (69) 3228 1985

Santa Catarina

Blumenau
Serviços Técnicos H. G. Diesel
Tel.: (47) 3338 4033

Joinville

Oficina de Bombas Inj. Soares
Tel.: (47) 3472 3082

Mafra

Veículos Mallon Ltda.
Tel.: (47) 3641 1000

Tubarão

Zanotto Diesel Truck Comércio
de Peças e Serviços
Tel.: (48) 3628 1803

São Paulo

Campinas
Formaggioni & Cia.
Tel.: (19) 3272 7099

Itapira

Dieseltruck Comércio de Peças
e Serviços Automotores
Tel.: (19) 3863 0004

Limeira

Mercuri Limeira
Tel.: (19) 3451 4498

Ribeirão Preto

Sodiesel Bombas Injetoras
Tel.: (16) 3969 8888

São José do Rio Preto

Ajatodiesel Bombas Injetoras
Tel.: (17) 3224 7541

São Paulo

Leon Motores e Peças
Tel.: (11) 2954 4888

Sorocaba

Sorodiesel Retífica de
Motores, Bombas e Peças
Tel.: (15) 3331 6666

Tocantins

Palmas
Bom Diesel
Tel.: (63) 3223 9900



Golden Cargo adquire caminhões Volvo

Com a meta de crescer 25% neste ano, a distribuidora e operadora logística investe R\$ 11,3 milhões em ampliação da frota; no segundo semestre, mais 30 veículos novos serão comprados



A partir de julho a Golden Cargo estende suas atividades aos estados do Paraná e Rio Grande do Sul

A GOLDEN CARGO, EMPRESA DO GRUPO Arex especializada no gerenciamento e operação da cadeia logística de mercadorias, como defensivos agrícolas e produtos químicos, adquiriu 30 caminhões Volvo, modelo FH, que passam a fazer parte da frota atual. No segundo semestre, mais 30 veículos serão comprados. Atualmente, a empresa conta com 320 veículos próprios e 150 agregados. A distribuidora investiu R\$ 11,3 milhões na compra dos novos caminhões.

As novas aquisições vêm ao encontro das metas da Golden para este ano: cres-

cimento previsto de 25% no faturamento e ampliação das atividades para os estados do Paraná e Rio Grande do Sul, a partir de julho. No ano passado, foram transportadas cerca de 200 mil toneladas de mercadorias e, para este ano, a Golden espera atingir a marca de 260 mil toneladas. "O agronegócio tem sido favorecido pela expansão do crédito agrícola, o que impulsiona o transporte e logística de defensivos agrícolas, área de atuação exclusiva de nossa empresa", explica Mauri Mendes, diretor-geral da Golden Cargo.

A escolha da marca e modelo dos novos

caminhões foi feita com o objetivo de garantir maior segurança aos motoristas e à carga. "Investimos, principalmente, com o foco na segurança do equipamento", diz Mauri Mendes. Os novos veículos da empresa contam com os equipamentos mais modernos em termos de tecnologia, como controle eletrônico de estabilidade, piloto automático inteligente, farol auxiliar de conversão, detector de atenção, sensor de chuva, sensor de ponto cego, freio ABS e limitador de velocidade.

Mendes revela que algumas carretas tiveram seu visual estilizado com o tema agricultura e percorrerão as principais áreas agrícolas do Brasil. "Nossos investimentos vão ao encontro do bom momento da economia e do crescimento do agronegócio brasileiro. Oferecemos ao mercado uma capacidade mensal de transporte de 20 mil toneladas", informa o executivo.

Desde 2000, a Golden Cargo passou a fazer parte do Grupo Arex. A empresa possui uma frota com idade média de dois anos e centros de armazenagem e distribuição situados nos principais polos agrícolas do País. Em 2009, a empresa registrou faturamento de R\$ 100 milhões. ■

ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS

GESTÃO DE FROTAS em 16 horas de treinamento

21 e 22 de outubro de 2010

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

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

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

CURSOS OTM, UMA AULA DE BONS NEGÓCIOS.

Eventos Corporativos

O curso "Administração de Frotas de Veículos" faz parte dos Eventos Corporativos. Para saber mais, ligue 11-5096-8104

Para mais informações ligue:

11-5096-8104

ou pelo e-mail:

sabrina@otmeditora.com.br

OS TÓPICOS ABORDADOS

MANUTENÇÃO DE FROTA

Sistema de manutenção
Oficinas de manutenção
Custos de oficinas de manutenção

CUSTOS OPERACIONAIS DE VEÍCULOS

Classificação dos clientes

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

sistemas de controle

PLANEJAMENTO DE RENOVAÇÃO DE FROTA

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

A AGENDA

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

PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 650,00

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

O INSTRUTOR



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

O LOCAL



Transamérica Flat Congonhas
Rua Vieira de Moraes, 1960 - Campo Belo - São Paulo - SP
Tel.: (11) 5094-3377 | Fax: (11) 5049-0785

INFORMAÇÕES GERAIS

INCLUSOS:

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

FORMAS DE PAGAMENTO:

Depósito Bancário:

Banco Itaú - Agência 0772

Conta Corrente 54283-3.

Cartão de Crédito: Visa (Através do número do seu cartão).

Cheque Nominal, no Local do evento.

Boleto Bancário:

Emissão de Recibo mediante a

apresentação do pagamento, através do fax - (11) 5096.8104.

SUBSTITUIÇÃO:

O Titular da inscrição poderá indicar outro profissional de sua empresa para substituí-lo, devendo informar por escrito. O não comparecimento do inscrito, incorre

na não devolução da taxa de inscrição.

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

e-mail:

sabrina@otmeditora.com.br

ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



INFORMAÇÕES:

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



Conforto e segurança diferenciam o Actros

Já vendido no Brasil, modelo chega para atender frotistas que transportam pesado e não abrem mão de operação sem risco e que preserva a comodidade

■ ARIVERSON FLETRIN

PROGRAMADO PARA TER PRODUÇÃO INICIADA no Brasil em 2011, na fábrica mineira de Juiz de Fora, os caminhões extrapesados Actros já são vendidos aqui, de início importados. Versões do Actros 2546 LS 6x2 e 2646 LS 6x4, lançadas em junho, são comercializadas, por exemplo, pelo canal do consórcio.

"O Plano Ultra Rodobens teve todas as 200 cotas do primeiro grupo vendidas em apenas 18 dias", informa comunicado distribuído pela Mercedes-Benz. A Rodobens está formando novo grupo de consorciados. "No plano não há taxa de inscrição, fundo de reserva e nem taxa de transferência de cota", explica José

Antonio Cicote dos Santos, diretor executivo da Rodobens Consórcio.

Os caminhões rodoviários Actros 2546 LS e 2646 LS incorporam inovações, entre elas a tecnologia Telligent - sistema de orientação de faixa de rolagem, sistema de controle de proximidade, assistente ativo de frenagem - e freio eletrônico com

ABS e ASR. Nos equipamentos de segurança incluem-se também freios a disco em todas as rodas e retarder.

Além da segurança, o aspecto do conforto do motorista é destaque ao incorporar, por exemplo, cabine leito batizada de Megaspaces e dotada de piso plano com altura interna de 1,92 metro e largura de 2,26 metros. Outros itens de comodidade oferecidos são a suspensão a ar e o câmbio PowerShift, totalmente automatizado, sem pedal de embreagem.

Fora-de-estrada Afora segurança e conforto na aplicação estradeira, a família Actros confere tais requisitos no uso fora-de-estrada, demanda requerida, por exemplo, pela Fagundes Construção e Mineração que há pouco comprou seis unidades do Actros 2646 6x4. "Esperamos obter com esse caminhão rodoviário os excelentes resultados que temos alcançado com o Actros 4844 8x4 na aplicação fora-de-estrada da mineração", afirma o diretor Fernando Fagundes ao confirmar a compra de mais 40 unidades do modelo 4844. "Agora, já te-



mos em nossa frota 185 caminhões Actros, com previsão de compra de mais 150 unidades ainda este ano". Com 25 anos de atuação e sede em Portão (RS),

a Fagundes Construção e Mineração está entre as principais empresas do setor no Brasil. Atua em obras de terraplenagem e infraestrutura para clientes da indústria, comércio, habitação, aterros sanitários, usinas hidrelétricas, termelétricas, barragens e estradas.

Cliente mais exigente Joachim Maier, vice-presidente de vendas da Mercedes-Benz do Brasil resalta o desenvolvimento e a profissionalização do transporte de cargas no País. Em ambiente de especialização cada vez mais acentuado há nível "maior de exigência por produtos especificados e por soluções avançadas, demandas que são atendidas pelo Actros, caminhão com alta tecnologia, adequado à potencialidade do transporte de cargas e à variedade das operações logísticas no País", diz Maier.

O extrapesado Actros 2646 LS 6x4, com motor eletrônico OM 501 LA de 6 cilindros em V (potência de 456 cv a 1 300 rpm e torque de 224 mkgf a 1.080 rpm), tem entreeixos de 3.300 mm. É um

CAMINHÃO É O CAMPEÃO DA DÉCADA

Eleito caminhão do ano em 2009 pelos leitores da revista britânica *Trucks & Driver*, o modelo Actros da Mercedes-Benz ganhou outro título, agora de 'Caminhão da Década', também em pleito realizado pela publicação que colocou em disputa os dez modelos vencedores entre 2001 e 2010.

A banca de jurados, formada por jornalistas especializados de 21 países europeus, destacou que o modelo Actros é econômico, respeita o meio ambiente, além de proporcionar segurança e conforto, atributos possíveis pela incorporação de tecnologia inovadora.

Os destaques tecnológicos abrangem, por exemplo, o Active Brake Assist, sis-

CANDIDATOS A CAMINHÃO DA DÉCADA *

- 2001 MAN TGA
- 2002 Daf LF
- 2003 Iveco Stralis
- 2004 Mercedes-Benz Actros
- 2005 Scania Série R
- 2006 MAN TGL
- 2007 Daf XF105
- 2008 MAN TGS/TGX
- 2009 Mercedes-Benz Actros (vencedor)
- 2010 Scania Série R

* revista *Truck & Driver*

tema que aciona a frenagem emergencial de forma independente em caso de perigo de colisão na traseira do veículo à frente. A Mercedes garante que o Actros "continua sendo o primeiro e único a possuir tal dispositivo de segurança."

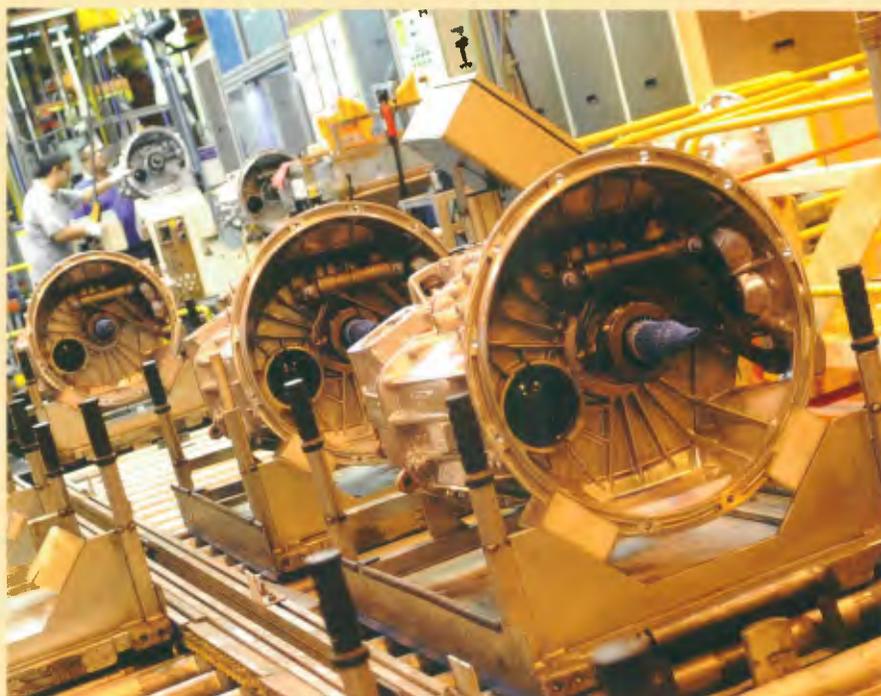
O Actros tem em seu DNA um histórico de tratar a segurança "muito além das expectativas", reforça a fabricante. O modelo, que tem motores OM 501 LA e OM 502 LA nas versões V6 de 11,9 litros (de 320 hp a 476 hp) e V8 de 15,9 litros (510 hp a 598 hp), foi lançado em 1996. Está na terceira geração e acumula 650 mil unidades vendidas.

FÁBRICA PRODUZ 300 MIL CÂMBIOS

Está em São Bernardo do Campo, nas fraldas da Via Anchieta, estrada que liga a capital paulista ao Porto de Santos, a maior fábrica de caminhões da marca Merce-des-Benz fora Alemanha.

Tal título foi conquistado pela reunião de uma gama de atributos. Um deles, pela diversidade de atividades que agrega. Além da montagem de caminhões e ônibus, a unidade do ABC paulista produz componentes, entre eles câmbios de porte médio. Desde 2002 acumula 300 mil unidades montadas. "Iniciamos a montagem desses agregados em setembro de 2002, quando São Bernardo tornou-se centro mundial de competência da Daimler AG para produção de câmbios de porte médio", diz Ronald Linsmayer, responsável pela área de caminhões e agregados da Mercedes-Benz do Brasil.

São montados em São Bernardo os câmbios G-56, G-60 e G-85, que equipam os caminhões Atego e chassis de ônibus urbanos OF 1218, OF 1418, OF 1722, OH 1518, OH 1622, O 500 U e O 500 M. Além de suprir o mercado doméstico, a fábrica brasileira produz câmbios de porte médio para a Daimler na Alemanha e Turquia. A unidade do



ABC é responsável também pela produção de caixas de câmbio que equipam as picapes Dodge RAM montadas na Chrysler do México.

As linhas de montagem de câmbio em São Bernardo estão em área de 4,8 mil metros quadrados, empregam 100 colaboradores em três turnos e têm capacidade de produção acima de 1 mil unidades por dia.

A metodologia utilizada é a lean manufacturing, a chamada produção en-

xuta que adota processos como just-in-time e just-in-sequence.

A Mercedes informa que para produzir câmbios recorre a peças e componentes de fornecedores tais como Eaton, Magal, Seltzer e Schaeffler.

A Mercedes-Benz do Brasil é a única da Daimler Trucks a produzir num mesmo local os caminhões, chassis de ônibus e agregados, como motores, câmbios e eixos, além das cabinas de caminhões.

coringa. Pode tracionar infinidade de semir-reboques — desde carga seca aberta, furgão, sider, grãos, tanques de líquidos e gases até porta-contêiner.

A fábrica indica a versão especialmente para longas distâncias rodoviárias e para multicomposições, como bitrem (7 eixos e 57 toneladas de pbt - peso bruto total combinado) e rodotrem (9 eixos e pbt de 74 toneladas). O veículo, informa ainda a Mercedes, já atende as normas da resolu-

ção Contran 326/09, que, a contar de 1º de janeiro de 2011, torna obrigatório o uso da tração dupla 6x4 em composições com pbt de 57 toneladas.

O Actros 2646 tem três versões de configuração: Conforto, Megaspaces Alto Conforto e Megaspaces Segurança. A primeira versão, entre outros itens, tem cabine leito teto alto, ar condicionado, teto solar com acionamento elétrico, vidros elétricos para motorista e acompanhante,

trava elétrica central das portas, espelhos retrovisores elétricos com desembaçador, farol de neblina e longo alcance, piloto automático e computador de bordo com indicadores de consumo e itens de manutenção.

A Mercedes destaca que o Actros rodoviário tem garantia de dois anos para o trem de força, sem limite de quilometragem. Para o veículo, a garantia é de um ano



Instituto de Logística
e Supply Chain

Co-Sponsored by



WWW.ILOS.COM.BR



www.twitter.com/institutoilos

XVI Fórum Logística Internacional

Expo.Logística 2010

13, 14 e 15. Setembro - Rio de Janeiro

- Maior e mais conceituado evento de logística e *supply chain* do Brasil;
- Tendências, conceitos e casos reais aplicados;
- Principal ponto de encontro anual dos executivos do setor;
- Expo.Logística – feira que ocorre simultaneamente ao Fórum e compõe um ambiente de negócios, trazendo os principais lançamentos, serviços, produtos e soluções.

NOVIDADE 2010

Além da programação normal, que se caracteriza pela diversidade de temas que a logística oferece, o evento contará com dois *Tracks* Temáticos:

SUSTENTABILIDADE – Fórum Global de Sustentabilidade no *Supply Chain*
13.setembro

INFRAESTRUTURA – Fórum de Infraestrutura Logística no Brasil
15.setembro

Patrocinadores

Sterling Commerce
An AT&T Company



Informações sobre patrocínio: (21) 3445-3012 / 3445-3000



A especialização dos serviços oferecidos nas concessionárias faz parte do programa de pós-vendas

Uma busca incessante: proximidade com o frotista

Pacote de serviços e produtos pós-vendas para caminhões oferece atendimento especializado, sempre com foco na redução do custo total do veículo

COM MAIS DE 200 CONCESSIONÁRIAS E pontos de atendimento, a Mercedes-Benz quer manter-se próxima ao cliente que adquire um de seus caminhões. A montadora acredita que o pacote de serviços e produtos pós-vendas se torna cada vez mais importante para o frotista brasileiro, que atualmente procura atendimento personalizado e especialização na rede de concessionárias.

Para Ari de Carvalho, diretor de Pós-Ven-

das da Mercedes-Benz, a mentalidade do frotista brasileiro mudou bastante nos últimos anos. "Hoje, os empresários do setor estão mais preocupados com o custo total do veículo do que com economias pontuais. Tudo é analisado na hora de adquirir um veículo: o preço, o consumo e a quantidade de paradas e quebras. O valor de revenda daquele caminhão no futuro também é levado em conta. Por isso, os cuidados com manutenção e conservação

são tão importantes", comenta.

A Mercedes-Benz oferece peças de reposição remanufaturadas, com preços mais competitivos. A linha Renov oferece motores, câmbios e embreagens remanufaturados, com garantia de 12 meses e sem limite de quilometragem. "A relação custo-benefício dessas peças é muito vantajosa para o cliente. Os nossos preços são bem competitivos em relação ao mercado e ainda oferecemos garantia em qualquer

lugar do Brasil, pois temos uma ampla rede de concessionários. A venda de motores remanufaturados tem crescido significativamente, o que mostra a sua aceitação no mercado", afirma Carvalho.

CURSOS E TESTES – O programa de treinamento dos profissionais que trabalham nas concessionárias é outro destaque do programa da Mercedes-Benz. Os mecânicos passam por cursos e testes até serem certificados pela montadora. "Oferecemos uma gama variada de cursos. O responsável pelo diagnóstico dos veículos, por exemplo, passa por treinamento de três anos antes de receber o nosso certificado. Todos os cursos são bastante completos e rigorosos", informa Carvalho.

O diretor de Pós-Vendas acredita que os frotistas levam em conta as vantagens de utilizar peças certificadas (remanufaturadas ou não) pelo fabricante e de fazer a manutenção nas oficinas autorizadas. "Além de reduzir as paradas e as quebras, o empresário sabe que um caminhão que possui os certificados de manutenção do fabricante atinge um valor de revenda mais alto em relação aos outros que não tiveram esse cuidado", salienta.

SEGMENTAÇÃO DOS SERVIÇOS – A especialização dos serviços oferecidos nas concessionárias também faz parte do programa de pós-vendas da montadora. O Axor Center é uma estrutura exclusiva aos concessionários homologados que traz atendimento especializado aos clientes de extrapesados. As concessionárias que oferecem o Axor Center disponibilizam uma oficina exclusiva, um vendedor especializado, assessor para acompanhamento de pós-vendas, técnico de demonstração do produto, além dos produtos normalmente disponíveis, como a cobertura do Mercedes Assistance, um pacote de assistência emergencial para veículos comerciais, que fornece atendimento para socorros mecânicos no período de garantia do veículo.



Manutenção certificada contribui para elevar o valor de revenda do caminhão

"Para se obter um certificado de Axor Center, o concessionário precisa responder a uma série de exigências adicionais e também precisa estar em uma região com demanda significativa por serviços desse tipo", diz Carvalho.

Com o início da produção do extrapesado Actros, que foi anunciada em junho pela montadora, Carvalho prevê a implementação de estruturas especializadas no atendimento desse modelo, os Actros Center, no futuro. "Serão espaços destinados ao atendimento de extrapesados também, seguindo a linha dos atuais Axor

Centers", revela o executivo.

A segmentação dos serviços pós-vendas e o atendimento especializado são os aspectos mais valorizados pela montadora para a fidelização dos clientes. "Ninguém conhece um veículo Mercedes-Benz tão bem quanto a própria Mercedes-Benz e é por isso que os clientes cada vez mais estão conscientes da importância de fazer a manutenção de seus veículos em nossa rede de concessionárias e de utilizar peças certificadas. Investimos sempre na proximidade com o cliente", resume o diretor de Pós-Vendas da Mercedes-Benz. ■

Ford tira proveito dos investimentos na construção

Fabricante fecha negócio para entregar mais de 300 caminhões à Delta, uma das maiores empreiteiras do País



A encomenda da Delta de 322 caminhões Ford inclui os Cargo 1317e, 1717e, 2422e, 2628e 6x4 e 4532e

DIFÍCIL APONTAR OUTRO PERÍODO DO PAÍS tão especial quanto o de agora. Diversos segmentos da economia nacional vivem euforia incomum, assinalada por uma confiança rara de ser vista e por números vigorosos, que não deixam dúvidas a respeito da boa saúde econômica que goza o Brasil de hoje. Na esteira dos recordes de produção e emprego a cada mês, nova onda de investimentos públicos e privados aquece setor que há tempos equilibrava-se sobre corda bamba, o da construção civil, importan-

te alavanca na venda de caminhões.

Em recente estudo elaborado pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (Dieese), no segundo semestre de 2009 a ocupação no setor da construção civil avançou 10,2% na comparação com os seis meses imediatamente anteriores, incorporando por volta de 103 mil trabalhadores. A pesquisa dá conta de que a retomada das construções, quase paralisadas com a crise financeira mundial a partir de outubro de 2008, foi favorecida pela

maior oferta de crédito, isenção fiscal e investimentos públicos em infraestrutura e de habitação popular.

A venda de caminhões também dá sustentação e confirma o bom momento vivido pelos canteiros de obras. A Ford, por exemplo, em uma só tacada negociou lote de 322 pesados para a Delta Construções, empreiteira do Rio de Janeiro, com atuação em infraestrutura urbana, saneamento, edificações, implantação e conservação de rodovias. Foi a maior venda de caminhões Cargo já feita pela fabri-

cante para um único cliente. "Para atender uma empresa do porte da Delta é preciso garantir o melhor custo-benefício", resume Oswaldo Jardim, diretor de operações de caminhões da Ford América do Sul.

Atualmente, a construtora mantém 380 obras espalhadas pelo País e figura entre as quatro maiores empresas do setor. Os veículos comprados visam principalmente à ampliação da frota e proporcionam melhores condições na execução das obras. A encomenda, prevista para ser entregue até o fim de julho, inclui os Cargo 1317e, 1717e, 2422e, 2628e 6x4 e

4532e. Os equipamentos serão implementados para diversos fins, como basculante, pipa, asfalto, unidade de lubrificação, entre outros. A empresa também receberá duas Transit: modelo furgão para apoio à oficina e uma van para o transporte de funcionários.

A negociação também é novidade para a Delta, pois é a primeira vez que a empresa compra caminhões Ford, ocorrida somente depois de um período de avaliações em campo. "Testamos o traçado 2638 e o pessoal gostou", afirma Manoel Prestello Neto, responsável pela área de manutenção de equipamentos da Delta.

"Inicialmente compramos 20 unidades dele e depois mais 40." Hoje, a construtora mantém frota com mais de 500 caminhões, além de outros veículos e máquinas.

Arelado à venda, a Ford também providenciará treinamento para os motoristas da Delta, programa no qual devem participar mais de 300 operadores. O curso fará exposição técnica dos produtos, bem como orientará os profissionais a respeito de direção econômica. Merecerá maior atenção o Cargo 2628e, 6x4 na faixa de 24 a 31 toneladas, um dos mais requisitados para atuar como betoneira e com caçamba em canteiros de obras, especialmente porque conta com redução na transmissão, facilitando as operações em terrenos acidentados.



DAS RODOVIAS AOS EDIFÍCIOS

A Delta Construções foi fundada em 1961, em Recife (PE). Nos primeiros anos, dedicou-se à conservação e restauração de algumas rodovias nos estados do Nordeste. A empresa evoluiu e, em 1995, diversificou sua área de atuação, passando a marcar presença em outros segmentos da engenharia, como nas obras de saneamento e infraestrutura. Na época também transferiu sua matriz para o Rio de Janeiro e deu passos importantes com a abertura de escritórios pelo País, deixando de ser regional e concentrada para ganhar projeção na-

cional. Hoje, a construtora executa obras em quase todo o território nacional, com filiais em 19 capitais brasileiras, além do Distrito Federal, e emprega mais de 16 mil funcionários. O currículo da empreiteira é vasto e inclui obras grandiosas, como duplicação de rodovias, pontes, complexos hospitalares, rede de transmissão elétrica e edifícios residenciais. Estrutura como o Estádio Olímpico João Havelange, no Rio, e o novo sistema viário da Marginal Tietê (Complexo Tatuapé), em São Paulo, por exemplo, são de responsabilidade da Delta.

DESEMPENHO – As boas condições econômicas pelas quais o País atravessa refletem-se, claro, no mercado de caminhões. E não é diferente para a Ford. De acordo com dados da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabreve), o mercado absorveu 70.993 caminhões no primeiro semestre de 2010, alta de 54,57% na comparação com o mesmo período do ano passado, quando foram emplacadas 45.857 unidades. Somente a montadora de origem americana baseada em São Bernardo do Campo (SP) vendeu 12.628 modelos, garantindo participação de 17,85%. Nas contas da empresa, seu desempenho garante um crescimento por volta de 43% sobre o resultado do primeiro semestre do ano passado. Em junho, a marca registrou recorde com 3.171 unidades comercializadas para a rede. "O fechamento de grandes vendas, principalmente para o segmento da construção civil contribui para isso", destaca Charles Camargo, gerente nacional de vendas da Ford Caminhões. A expectativa da marca é que a indústria alcance mais de 140.000 veículos comercializados em 2010. ■

Expansão de grupo português sob influência sueca

Grupo Auto Sueco adquire a Vocal, rede de concessionárias Volvo no estado de São Paulo, por R\$ 133 milhões

O GRUPO AUTO SUECO ACABA DE ADQUIRIR pelo valor de R\$ 133 milhões a Vocal, concessionária de caminhões e ônibus Volvo no Brasil. A rede de revendas adquirida pelo grupo português conta com sete revendas no estado de São Paulo, sendo uma na capital paulista, outra na região do ABC e outras cinco unidades em cidades do interior paulista. "Estamos bastante satisfeitos com o negócio e planejamos investir em novos pontos de venda e ampliar as instalações existentes", declara o CEO do Grupo Auto Sueco, Tomás Jervell.

Com este negócio, o Grupo Auto Sueco

assume uma posição de destaque como concessionário de caminhões e ônibus Volvo no mercado brasileiro. Ao mesmo tempo, esta operação aumenta a carteira de investimentos internacionais do grupo. "Este é mais um passo para o aumento da carteira de investimentos no Brasil. Estamos totalmente confiantes que esta operação dará frutos a muito curto prazo", diz Jervell.

O grupo Suzano, que era proprietário da Vocal, decidiu focar ainda mais sua atuação nos setores de papel e celulose e de corretagem de seguros, após operar 30

anos na comercialização de caminhões e chassis de ônibus.

EXPANSÃO DO NEGÓCIOS – Com o negócio, esta será a segunda região assumida pela Auto Sueco no País, que reforça seu posicionamento no mercado brasileiro. Em 2007, adquiriu a concessionária Volvo de Mato Grosso, Rondônia e Acre. O Brasil, onde a empresa também tem a Express Glass Brasil (com mais de 700 afiliados), é hoje um dos focos estratégicos de expansão do grupo português, como a Espanha, os Estados Unidos e a Angola (África), onde já atua.

A Auto Sueco, com sede na cidade do Porto, tem mais de 60 anos de experiência em distribuição, pós-venda, serviços e importação de veículos Volvo. "A Auto Sueco é um dos mais tradicionais importadores privados da marca Volvo em todo o mundo", declara o presidente da Volvo do Brasil, Roger Alm. "Este investimento reforça a importância do negócio Volvo no Brasil e o interesse em oferecer sempre o melhor atendimento aos nossos clientes", complementa Luís Pimenta, empossado presidente da Volvo Bus Latin America.

O Grupo Auto Sueco atua em seis áreas de negócios Volvo: automóveis, ônibus, caminhões, motores marítimos, máquinas industriais, componentes e serviços. O grupo também tem atividades nos setores imobiliário, industrial, de comércio e de serviços. Criado há mais de 75 anos, é composto por um conjunto de 67 empresas de referência em Portugal e no exterior, distribuídas em 15 países de diferentes continentes. ■

ROGER ALM, NOVO PRESIDENTE DA VOLVO DO BRASIL

O sueco Roger Alm (foto), novo presidente da Volvo no Brasil e na América do Sul, que assumiu o cargo há três meses, já percorreu todos os concessionários da marca, conheceu clientes e visitou as fábricas sul-americanas.

Em encontro com a imprensa em São Paulo, Alm declarou que chega com a missão de fortalecer a posição da marca no Brasil e na América do Sul.

O executivo de 48 anos iniciou a carreira no Grupo Volvo, em 1989, na área de desenvolvimento de produto, em Gotemburgo, Suécia, sede mundial da empresa. Assumiu a presidência da Volvo do Brasil depois de passar por várias áreas da corporação, como engenharia, pós-venda, peças e serviços, além de passagens por diferentes mercados interna-



cionais, como Polônia e Austrália. É casado e tem dois filhos.

Segundo Alm, um dos seus maiores interesses são as pessoas, seus costumes e estilos de vida. Ele está assumindo o comando da Volvo do Brasil em substituição a seu compatriota Tommy Svensson, que está se aposentando depois de ocupar o cargo por mais de seis anos.

COM A SASCAR O DESTINO DE TODAS AS SUAS VIAGENS É A TRANQUILIDADE.

Precuramos as mais modernas tecnologias para oferecer a você as melhores soluções em gerenciamento logístico, localização e recuperação de seus veículos e frotas, via GSM/GPRS e por satélite. O nosso compromisso com a qualidade e com a inovação mais uma vez foi testado e comprovado. Conquistamos o reconhecimento da ANTT Certificações, que nos permite buscar a homologação para fornecer sistema de rastreamento para novos veículos, de acordo com a Resolução 24E. Assim, novos caminhos se abrem para a Sascar poder continuar trazendo todos os caminhos para as suas mãos.



PAIXÃO PELA INOVAÇÃO

www.sascar.com.br

0300 789 6004

Iveco fortalece laços caseiros

Vitória em licitação do governo de Minas Gerais permitirá à fabricante de caminhão aumentar presença nos municípios do estado



Iveco entregará aos municípios mineiros 233 caminhões EuroCargo prontos para o trabalho: caçambas e coletores de lixo

CIDADES MINEIRAS TÊM NO HORIZONTE UM grande número de oportunidades. Por meio do Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG), o Programa de Modernização Institucional e Ampliação da Infraestrutura em Municípios do Estado de Minas Gerais (Novo Somma) oferece recurso da ordem de R\$ 400 milhões a fim de colocar ordem na casa. São três linhas

de financiamentos (Somma Maq, Somma Infra e Somma Eco) que, de acordo com a agência oficial de notícias do governo mineiro, tem como "objetivo apoiar os investimentos dos municípios na aquisição de máquinas e equipamentos para intervenções viárias e coleta de lixo; construção, recuperação e reparação de infraestrutura urbana; para financiar projetos de

tratamento e gestão sustentável de resíduos sólidos, desativação e recuperação ambiental de lixões e aterros, sistemas de captura, coleta e incineração de gases de aterros sanitários".

No pacote autorizado pelo governo, a Iveco aproveita e tem assento marcado para as próximas partidas. A fabricante de Sete Lagoas (MG) venceu licitação para

fornecimento de 233 caminhões EuroCargo 170E22, 188 já implementados com caçamba ou outros 45 como coletores de lixo. O prazo para a adesão das prefeituras ao programa foi encerrado em outubro do ano passado. Até agora, 46 municípios tiveram suas propostas aprovadas com liberação de aporte que soma R\$ 34 milhões, o que permitirá entrega de 139 equipamentos. Outras 290 cidades, porém, aguardam análise de seus pedidos. "Da nossa parte, entre outras condições, como a entrega do modelo implementado, temos de manter o preço estabelecido para o período de um ano", conta Alcides Cavalcanti, diretor comercial da Iveco. "Cabe às prefeituras saúde financeira para assumir o financiamento, o que de certa maneira reforça a Lei de Responsabilidade Fiscal".

A linha do programa destinada à aquisição de máquinas, Somma Maq, concede até 100% do valor do bem financiado, limitado entre R\$ 1,5 milhão e R\$ 3 milhões, a depender do número de habitantes da cidade. A administração pública tem até 66 meses para saldar a dívida, o que inclui seis meses de carência, a um custo determinado pela Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP) acrescido de 4% ao ano. Para as prefeituras classificadas com baixo Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) os juros são menores, de 2%, mais a TJLP.

Vender para o governo não é negócio para amadores e atuar nesta frente de trabalho exige da fábrica equipe focada e bem azeitada, caso contrário, em vez de vantagens, surgirão dores de cabeça. Preço competitivo e capacidade de entrega — muitas vezes de veículos diferentes da configuração prevista na linha de produção — são apenas alguns dos fatores necessários a contar como indispensáveis. Contratos dessa espécie normalmente condicionam multas pesadas por dia de atraso, por exemplo. No caso da Iveco, a relação com o poder público é escorada também em engenheiros e parcerias externas. "Investimos forte nessa questão, com grupo de trabalho in-

terno dedicado ao desenvolvimento de projetos especiais", assinala o diretor comercial. "Isso afeta decididamente na nossa capacidade de oferecer caminhões com implementos, certamente um diferencial".

A fabricante faz oferta semelhante com seu modelo de ônibus escolar City Class 70C16, desenvolvido em conjunto com a encarregadora Neobus, para atender ao programa Caminho da Escola, do governo federal. Somente por meio desse canal, a Iveco entregou mais de 500 ônibus escolares em 2009 e projeta distribuir outros 1.000 até o fim de 2010. "Hoje, as vendas para o governo representam de 5% a 7% do total negociado pela Iveco", revela Cavalcanti.

Segundo resultado dos primeiros cinco meses do ano registrado pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), período no qual a Iveco vendeu 4.888 unidades de caminhões e ônibus, a fatia originária de licitações públicas acumulou, então, entre 240 e 345 unidades licenciadas, volume semelhante ao desempenho de um mês na categoria de modelos semipesados da marca. Des-

PRONTOS PARA O TRABALHO

Os semipesados EuroCargo 170E22 contemplados nos contratos derivados do Programa Novo Somma serão entregues aos municípios devidamente implementados com caçamba de 6 m³ ou coletor de lixo. Os serviços, além de acompanhados e aprovados por técnicos da Iveco, serão realizados pelas empresas Facchini e Damaeq, homologadas pela fabricante. O modelo escolhido, com vocação para curtas e médias distâncias, suporta até 16.000 kg de peso bruto total (PBT) e proporciona capacidade máxima de tração (CMT) de 33.000 kg. O veículo carrega motor eletrônico de 5,9 litros que desenvolve 210 cv a 2 700 rpm e torque de 69 mkgf de 1.200 a 2.100 rpm.



Alcides Cavalcanti: "Flexibilidade para encomendas diferenciadas"

de que iniciou suas operações por aqui, em 1997, a Iveco corre em busca de 10% de participação no mercado brasileiro no segmento de veículos comerciais pesados. A porção derivada das vendas ao governo, sem dúvida, contribui nesta corrida.

EVOLUÇÃO EM FINANCIAMENTO — O Novo Somma foi originado de antigo programa criado em 1993 pelo governo mineiro denominado Programa de Saneamento Ambiental, Organização e Modernização dos Municípios (Somma). Tratava-se de um contrato de empréstimo entre o estado e o Banco Mundial que se constituiu em um fundo estadual operado pelo Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG). Durante os sete anos em que existiu, foram liberados US\$ 220 milhões, dos quais US\$ 115 milhões desembolsados pelo Banco Mundial, US\$ 49 milhões pelo governo do estado e US\$ 56 milhões pelos municípios. Com nova edição da Lei de Responsabilidade Fiscal, em 2000, esse tipo de operação de crédito ficou proibido, levando à extinção do programa. No ano seguinte, a Assembleia Legislativa aprovou proposta de aumento de capital do BDMG com parte dos retornos dos pagamentos dos empréstimos concedidos pelo Somma e outros fundos estaduais, com a condição de que os recursos fossem aplicados exclusivamente no setor público. ■

ABTC 2010

23 e 24 Setembro | 2010 Natal | RN

SERHS NATAL
GRAND HOTEL

XI CONGRESSO NACIONAL INTERMODAL DOS TRANSPORTADORES DE CARGAS



INFORMAÇÕES:
www.abtc.org.br

COMERCIALIZAÇÃO:
OTM EDITOFA 11 096-8104
marcelofontana@otmeditcra.com.br

REALIZAÇÃO:



Associação Brasileira de Veículos e Transporte de Cargas



Associação Brasileira de Veículos e Transporte de Cargas

APOIO INSTITUCIONAL:



Ministério das Cidades, Transportes e Saneamento



Confederação Nacional do Transporte



Serviço Nacional de Atendimento ao Cliente



APOIO EDITORIAL:

ORGANIZAÇÃO:



Rodonaves amplia frota

Com a aquisição de 50 caminhões, empresa paulista com atuação nacional completa 750 veículos da marca Volkswagen

NASCIDA HÁ QUASE TRÊS DÉCADAS dentro de um box na estação rodoviária de Ribeirão Preto, cidade do interior paulista, a RTE Rodonaves, ampliou sua frota para 750 veículos Volkswagen com a recente aquisição de 50 unidades dos modelos Delivery 8.150 Plus, para operações urbanas e suburbanas; Constellation 24.250 para viagens de média distância e Constellation 19.320 Titan Tractor, para médias e longas distâncias.

A MAN Latin America, empresa que detém a marca Volkswagen, informa que alguns dos veículos comprados pela RTE Rodonaves são "customizados", ou seja, saem de fábrica sob medida para atender o cliente. Um exemplo é o VW Delivery 8.150 Plus com distância entre-eixos longa de 4,30

metros para receber baú de 6,20 metros que permite maior volume de carga.

A RTE Rodonaves atua no transporte de cargas fracionadas e encomendas. Opera em oito estados brasileiros e tem carteira de 40 mil clientes.

Segundo a MAN Latin America, a aquisição reforça a parceria com a operadora, que em 2009 havia comprado 124 unidades dos modelos Delivery 8.150, Worker 9.150, Worker 15.180 e Constellation 24.250. Parte da aquisição foi entregue também para frotas agregadas à RTE Rodonaves, empresa fundada por João Brás Naves que começou seu negócio com as mãos no guidão e os pés nos pedais de uma bicicleta de cargas.

A linha Delivery tem duas versões, 8.150

e 9.150, com 8 e 9 toneladas de peso bruto total. Os dois caminhões são equipados com motor Cummins ISV de 150 cv e transmissão ZF de cinco marchas. São indicados para distribuição de curta distância.

O modelo 24.250, como o comprado pela Rodonaves, é equipado com terceiro eixo de série e tem motor eletrônico Cummins turbo intercooler. A MAN Latin America informa ainda que oferece duas opções de cabines, a versão estendida e a leito. Tem computador de bordo com várias funções, uma delas informar o consumo de combustível em médias ou tempo real. Já o cavalo-mecânico 19.320 Titan, para 45 toneladas ou 30 paletes, oferecido com cabine leito e estendida, vem equipado com motor Cummins ISC, de 320 cv. ■

Mobilidade Inteligente

10, 11 e 12 de novembro de 2010
Marina da Glória, Rio de Janeiro

O mais importante
evento do setor.

Reserve já o seu espaço!

(11) 5096 8104 / fetransrio2010@otmeditora.com.br



Apoio Editorial:



Apoio Institucional: Abrati - ANTP - Anttur - CNT - Sest/Senat - Fabus - NTU - Simefre

14º Etransport

Congresso sobre Transportes de Passageiros

8ª FetransRio

Feira Rio Transportes



14º Etransport

Novembro • 2010



FETRANSPOR

Em ritmo de crescimento

Com o aumento da demanda tanto nas linhas internacionais como nos voos domésticos, em consequência de um melhor cenário econômico, a TAM e a Gol preveem expansão acima de 10% neste ano



A TAM PREVÊ PARA 2010 UM CRESCIMENTO médio de 14% a 18% em suas operações em comparação ao ano de 2009, mesmo com o avanço de 32% na demanda interna no período de janeiro a abril. A companhia informa, em comunicado, que em oferta o crescimento está abaixo das estimativas, mas espera reverter este quadro com a incorporação de novas aeronaves à sua frota e com o aumento de utilização diária.

Com a incorporação de três novas aeronaves Airbus A319 à sua frota, além dos cinco aviões ATR-42 da Pantanal, a empresa fechou o primeiro trimestre com frota de 140 aviões. Das 135 aeronaves – 128 modelos são da Airbus e sete da Boeing. A TAM informa que, dos cinco modelos ATR-42, dois ainda não estão em operação. Em

2009 o total da frota da empresa era de 132 aeronaves.

A TAM destaca em seu comunicado que para o mercado doméstico já recebeu três aeronaves A319 e até o final do ano irá receber mais um modelo A319, três A320 e dois A321. Para atender ao mercado internacional, a empresa colocou em operação duas novas aeronaves.

Segundo a companhia, a CASK (despesa por ASK – assentos por km oferecidos), excluindo custos com combustível está 9% abaixo do primeiro trimestre de 2009.

A TAM informa ainda que no primeiro trimestre de 2010 o mercado doméstico registrou um aumento de 35% na demanda em relação ao mesmo período de 2009 e a oferta cresceu 20%. Já no mercado

internacional o crescimento da demanda foi de 12% na mesma comparação e a oferta manteve-se estável no período.

No primeiro trimestre a receita doméstica da TAM apresentou uma queda de 32%, atingindo R\$ 1.396,8 milhões devido à redução em 16,5% da receita bruta de transporte de passageiros dividida pela quantidade de clientes. A receita internacional, por sua vez, cresceu 2,4% para R\$ 815,8 milhões.

Quanto à receita de cargas o aumento foi de 22,8% para R\$ 256, milhões. A companhia destaca que o resultado reflete os fortes sinais de recuperação da economia global e explica que a valorização em 22% do real na média do período impactou suas operações internacionais.

A TAM informa que em março realizou o maior valor de venda no Brasil dos últimos 15 meses, desde o início da crise econômica no fim de 2008, o que mostra aumento do fluxo de clientes com a intenção de voar.

Líder no mercado doméstico há mais de quatro anos, a TAM fechou abril com 42,1% de participação no mercado doméstico e 85,4% no mercado internacional. No Brasil a empresa tem voos para 43 cidades. Com os acordos comerciais firmados com as companhias regionais, atende 82 destinos diferentes do território nacional.

No mercado externo a empresa tem voos para 18 destinos nos Estados Unidos, Europa e América do Sul.

TRÁFEGO RECORDE – Otimista com o futuro da economia brasileira, a Gol Linhas Aéreas mantém suas projeções de crescimento do mercado doméstico para 2010, num índice que varia 12,5% a 18%. A empresa informa em seu balanço que no primeiro trimestre teve recorde de tráfego desde o início das suas operações, além de crescimento gradual dos yields (indicador baseado no preço das passagens).

Com este resultado, a ocupação das aeronaves da empresa foi de 71,6% no mercado doméstico e de 73,4% no internacional, ante os respectivos índices de crescimento de 62,8% e 50,7% no ano anterior. A demanda de passageiros da empresa no Brasil cresceu 38,4%, enquanto o da indústria foi de 35%. No mercado internacional teve um crescimento de 34,2%, bem acima dos 12,8% da indústria.



Em junho a demanda de passageiros foi recorde, com alta de 10% em relação ao mesmo mês de 2009. A empresa credita o bom desempenho à retomada dos voos para o Cone Sul e ao melhor cenário econômico do Brasil.

A Gol informa que no mercado doméstico teve um crescimento de 8,3% na demanda em junho na comparação anual. A taxa de ocupação foi de 61,8%, em comparação com 65,6% em junho de 2009. Já a oferta foi ampliada em 14,9% ao ano. A empresa explica que o aumento na oferta decorreu em parte da "alta produtividade das aeronaves, com taxa de utilização em torno de 13 horas diárias no mês de junho, comparadas às 11,9 horas no mesmo período do ano anterior".

Nos voos internacionais, a Gol apresentou um aumento de 24,5% da demanda em junho em relação ao mesmo mês de 2009. Já a sua oferta teve uma expansão de 2,5%. "A abertura de novos voos para a região do Caribe também contribuiu para o crescimento da demanda na malha in-

ternacional", informa a empresa. Atualmente, a Gol atende na região os destinos Aruba, Barbados, Curaçao, Panamá, Punta Cana e Saint Maarten.

A Gol informa em seu balanço que no primeiro trimestre fechou com lucro líquido de R\$ 23,9 milhões. O resultado é 62% menor que no igual período do ano anterior. O lucro operacional aumentou em 82,1% no período, para R\$ 191,4 milhões. Em comparação com os três últimos meses de 2009, a alta foi de 60,6%.

Segundo a Gol, o que pressionou o lucro líquido da companhia foram as despesas que totalizaram R\$ 133,7 milhões. A empresa explica que este desempenho foi afetado pela valorização do dólar no final do ano passado até o encerramento do primeiro trimestre deste ano, impactando nas dívidas em moeda estrangeira. Os gastos com a variação cambial no primeiro trimestre de 2010 foram de R\$ 59 milhões, enquanto um ano antes haviam apresentado ganho de R\$ 86,1 milhões.

Otimismo domina evento de transporte

Transportadores reunidos no encontro TranspoSul deste ano fazem previsões otimistas sobre crescimento do setor nos próximos anos, mas aproveitam para conclamar o governo a investir em infraestrutura



O PAÍS PASSA POR UM MOMENTO EXCEPCIONALMENTE virtuoso. As previsões de crescimento para os próximos anos são altamente positivas. Qualquer que seja o desfecho político que o Brasil tiver, não impedirá o curso ascendente. A economia fortaleceu-se e o resultado é que a demanda por transportes cresceu fortemente, acompanhando o ritmo da produção.

Esta é a síntese do que milhares de participantes ouviram na 12ª TranspoSul Feira e Congresso de Transporte e Logística, realizado no final de junho, em Porto Alegre. "O futuro tão esperado chegou", resumiu José Carlos Silvano, presidente do Setcergs, sindicato das transportadoras do Rio Grande do Sul, ao final

do encontro. Na sequência, contudo, advertiu o público destacando que o crescimento trazia também um ônus: o flagrante descompasso que marca o rápido crescimento do País e o enorme atraso na infraestrutura existente. "Os transportadores levaram dez anos para aumentar a frota em mais um milhão de caminhões. O próximo milhão vai levar oito anos", alerta o dirigente gaúcho.

Silvano aproveitou o calor dos debates para criticar medidas adotadas para resolver problemas de trânsito nos grandes centros urbanos, como restrições a circulação de caminhões. "Não podemos ser simplista e achar que a eliminação dos problemas de trânsito se resolve ten-

tando impedir a circulação de pessoas e de bens, que os transportes de cargas e de passageiros demandam. Temos que proporcionar facilidades a esta circulação, dar garantias ao direito de ir e vir e, no nosso caso, o direito de trabalhar", conclamou.

O presidente da Fetransul, federação gaúcha de empresas de transporte e logística, Paulo Vicente Caleffi, avaliou os números do setor revelados por Silvano e gerou certa expectativa ao fazer projeções para o horizonte de curto e médio prazos. "Nesta tendência (taxas elevadas de crescimento da economia) nosso setor deverá gerar cerca de seis milhões de empregos nos próximos anos entre

motoristas, mecânicos e outras atividades ligadas ao transporte e logística", enfatizou.

Utilizando a metáfora para definir a posição do setor no cenário atual, Caleffi destacou que o setor tem "força de elefante", mas contraditoriamente vive uma situação de descrédito por não saber usar esse potencial. "Este ano estamos colo-

RODADA DE NEGÓCIOS

Contatos rendem a transportadores US\$ 2,2 milhões em fretes

No encerramento da segunda edição do projeto Rodada de Negócios – parceria entre a Apex Brasil e ABTI – foram concluídas 360 rodadas e fechamento de US\$ 2,2 milhões em fretes para os próximos seis meses. O evento contou com participação de mais de 60 transportadores. Os dados foram divulgados pelos presidentes da Apex, Alessandro Teixeira, e da ABTI, José Carlos Becker.

"O transporte rodoviário tem demonstrado importância em qualquer lugar do mundo, por isso a projeção de crescimento não só na América do Sul, e sim, mundialmente, independente das dificuldades viárias e estruturais que possuímos", disse José Carlos Becker, presidente da ABTI, referindo-se à estimativa de 30% de crescimento para o setor em 12 meses.

A promoção do comércio exterior brasileiro para outros mercados através do projeto comprador era uma realidade duvidosa para a Apex. O comércio internacional de serviços no País é algo ainda recente para a Apex, porém, juntamente com a ABTI esta relação surtiu efeitos positivos. "Sinto-me tranquilo quanto ao projeto. Vejo que ambas as equipes trabalham em busca de resultados práticos, diretos e objetivos. É dessa maneira que conseguimos chegar aos nossos objetivos" definiu o presidente da Apex Brasil.

cando todas as entidades de transporte de cargas, passageiros, autônomos e também de outros modais, para que unidos, exigirmos investimentos em infraestrutura", anunciou.

"Somos um país carente na integração entre modais", reconheceu pouco depois o presidente da NTC & Logística, Flávio Benatti, exaltando o momento econômico atual e concordando com lideranças gaúchas sobre as condições de infraestrutura que está comprometida em todos os modais, principalmente, o rodoviário. Sobre isso, o presidente do Setcergs anuncia uma novidade: a Transpo Sul 2011 será um evento completo com a presença de todos modais.

Benatti alinhou seu pensamento com o de Paulo Caleffi que havia exposto a sua preocupação com o calhamaço de exigências contidas na Legislação Trabalhista, considerada por ele como arcaica e fora da realidade de um mundo globalizado e altamente competitivo. "Precisamos modernizar a legislação, adequá-la à nossa realidade. Temos que criar uma CLT para a atividade de transporte e logística", sugeriu o líder setorial.

Outro grande desafio citado por Benatti é combater a informalidade no setor de transportes. "No Brasil há uma movimentação anual de R\$ 66 bilhões em fretes, sendo que R\$ 44 bilhões estão na economia informal. Enfrentamos uma concorrência desleal. Somos obrigados a competir num mercado onde mais de 60% trabalham na informalidade", assinalou Benatti.

Mais de 2,6 mil congressistas assistiram a mais de 30 painéis, palestras, apresentação de cases, debates envolvendo os temas mais pertinentes do setor, como: Estatuto do Motorista Profissional, Doenças do Sono e Qualidade de Vida, Formação de Motoristas Profissionais, Combustíveis Alternativos e Emissão de Poluentes, Renovação de Frota, Descarte Ambientalmente Correto de

O QUE DISSERAM OS DIRIGENTES SETORIAIS

"No Brasil há uma movimentação anual de R\$ 66 bilhões em fretes, R\$ 44 bilhões estão na economia informal. Enfrentamos uma concorrência desleal. Somos obrigados a competir num mercado onde mais de 60% trabalham na informalidade".

Flávio Benatti

Presidente da Associação Nacional de Transporte de Cargas & Logística (NTC)

"Tivemos oportunidade para mostrar ao Brasil que o transporte rodoviário de cargas do Rio Grande do Sul está num estágio de maturidade que permite fazer um evento da magnitude que foi esta 12ª edição".

Paulo Vicente Caleffi,

Presidente da Federação das Empresas de Transporte de Cargas e Logística do Rio Grande do Sul (Fetransul)

"O país passa por um momento excepcional. As previsões de crescimento para os próximos anos são altamente positivas. Qualquer que seja o desfecho político que o Brasil tiver, não impedirá a trajetória ascendente do nosso país".

José Carlos Silvano,

Presidente do Setcergs

"Já não temos mais espaços de circulação para todos nas estradas. São 130 mil novos caminhões a cada ano nas rodovias brasileiras. Hoje temos por volta de 2,3 milhões de caminhões circulando no território e outros 1,1 milhão de equipamentos rodoviários, carretas e rodotrens. As projeções indicam mais outro milhão de caminhões nos próximos oito anos. Isso exigirá investimentos pesados na infraestrutura".

José Carlos Silvano,

Presidente do Setcergs



Pneus, Cenários Políticos e Econômicos e Desenvolvimento de Pessoas e Grupos e Organizações. Teve ainda o 13º Seminário de Benchmarking, promovido pelo Comitê Setorial de Transportes Multimodais, do Programa Gaúcho de Qualidade e Produtividade (PGQP), apresentando cases de sucessos de empresas ACBJ Transportes, Auto Viação Navegantes, Transcal Transportes e TW Transportes

RENOVAÇÃO DE FROTA – O presidente da NTC & Logística, Flávio Benatti aproveitou a oportunidade na TranspoSul Sul deste ano para, mais uma vez, chamar a atenção do público para a gravidade da realidade da frota nacional de caminhões. De pose de números, destacou que 44% da frota nacional têm mais de 20 anos de idade, sendo que 85% desses veículos estão nas mãos dos autônomos, apontando ainda outra preocupação: 61% dos óbitos em acidentes de trânsito e 39% de invalidez permanente envolvem veículos de cargas.

Para minimizar essa situação, a entidade sugere a criação do Plano Nacional de Renovação de Frota de Caminhões (RenovAR). Benatti apontou diversas vantagens econômicas e sociais da renova-

ção de frota de caminhões, entre as quais a redução de acidentes de trânsito, menos poluição no meio ambiente e aquecimento do mercado. E reconheceu também que o tema tem provocado muitos debates dentro do setor de transportes.

Na sequência o dirigente explicou o funcionamento do Procaminhoneiro lançado pelo governo federal, o qual oferece algumas vantagens como juros mais baixos, prazos e fundo de aval, mas ponderou que o maior problema para o autônomo é comprovar sua renda. "Isso ocorre devido ao fato que mais de 60% do mercado de fretes está na informalidade", reforçou Benatti. "A questão da renovação de frota é tão importante que deve ser tratada como uma política de governo", complementou.

"Estou há mais de 30 anos no setor e luto para que não se perpetue", disse Paulo Caleffi, também secretário-geral da Câmara Interamericana de Transporte (CIT). Como dirigente de uma entidade que congrega o setor de transportes das três Américas, citou exemplos da Colômbia e do México, onde testemunhou acordos neste sentido. "O objetivo é que o caminhão velho desapareça", comentou.

Para que isso se viabilize, contudo, dis-

se que é preciso financiar o caminhão novo, que as siderúrgicas comprem as sucatas e o governo não cobre impostos. "Seria uma espécie de bônus fiscal a ser repassado às montadoras. Elas abatariam este valor do imposto a pagar", sugere o presidente do Setcergs, José Carlos Silvano, salientando que o governo federal poderia ter uma participação maior neste esforço.

De acordo com Caleffi, o custo de um caminhão a partir do quinto ano de uso aumenta em 89%. Lembrou ainda que um caminhão com mais de 10 anos de uso, consome mais combustível. Salientou, por fim, que o próximo passo para consolidar o processo de renovação de frota no Brasil é buscar o envolvimento de todas as entidades ligadas ao setor, tanto de empresas como de autônomos. "Queremos fazer algo que está dando certo em outros países", disse.

O mediador da palestra, Milton Schmitz, presidente do Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas de Carazinho e Região (Sindicar), destacou o fato de estar ao lado de dois ícones do transporte brasileiro, referindo-se ao presidente da NTC & Logística e ao secretário geral da CIT, Paulo Vicente Caleffi.



AMais. Uma parada obrigatória
**para quem não quer ter
uma parada inesperada.**

**AMais - AmstedMaxion Assistência e
Inteligência em Soluções**

Para evitar falhas e desgastes que podem se tornar problemas no futuro, a AmstedMaxion apresenta o seu mais novo serviço: a AMais. Com ótimas soluções em Reforma, Transformação, Revisão e Manutenção de vagões e componentes, os Serviços AMais chegam trazendo qualidade e soluções personalizadas para cada cliente. Assim, você elimina gastos desnecessários e direciona esforços para o foco principal do seu negócio.

Cruzeiro
(55 12) 2122-1400

Hortolândia
(55 19) 2118-2000

Criando caminhos.


AmstedMaxion



UPS amplia transporte neutro de carbono

A UPS passou a executar seu programa de transporte neutro de carbono em mais 35 países e territórios na Europa, Ásia e Américas, incluindo o Brasil. O serviço oferece aos clientes a possibilidade de pagar uma pequena taxa a mais para calcular e compensar a taxa de carbono associadas às suas remessas e estava disponível apenas para os Estados Unidos.

No Brasil, a pequena taxa varia de US\$ 0,20, para remessas domésticas, a US\$ 0,75, para remessas internacionais. Esses valores variam por país e dependem do tipo de serviço escolhido, origem e destino da remessa. Os cálculos para medir o impacto de carbono dos envios dos clientes são baseados em dados operacionais atuais e históricos, incluindo distância e modo de transporte e um inventário de carbono global.

GM tem nova presidente



A GM do Brasil tem uma nova presidente desde o dia 1º de junho último. Denise Johnson, até então vice-presidente de relações trabalhistas da GM dos Estados Unidos, é a primeira mulher a comandar uma montadora no País. Johnson é formada em Engenharia Mecânica pela Universidade de Michigan e cursou mestrado no Michigan Institute of Technology (MIT). Na GM dos Estados Unidos, ela chefiou linhas de produção.

Jaime Ardila, que ocupava o cargo de presidente da GM do Brasil, passa a presidir a GM América do Sul.

MAN faz venda recorde para Julio Simões

A Julio Simões adquiriu, em uma só compra, 486 caminhões da MAN Latin America. Entre eles, estão 243 VW Worker 17.180, oito VW Constellation 24.220, 61 VW Delivery 8.150 e 174 VW Delivery 5.140. Esse último número configura a maior venda já efetuada do modelo de cinco toneladas da fabricante a um mesmo cliente.

A mesma transportadora já tinha comprado outros 420 caminhões MAN este ano. Dos 2,5 mil veículos comerciais que compõe a frota da Julio Simões, cerca de 1,8 mil são da marca alemã. Na última edição da Fenatran, Salão Internacional



do Transporte de São Paulo, a transportadora também foi um dos primeiros clientes a confirmar intenção de compra dos primeiros modelos MAN, TGS e TGX, que serão produzidos no Brasil e começam a ser comercializados a partir do primeiro semestre de 2011.

Meio milhão de carros passaram pelo terminal da Ford na Bahia

O terminal de carga Miguel de Oliveira, que faz parte do Complexo Industrial Ford Nordeste, acaba de alcançar neste mês a marca de meio milhão de operações de exportação e importação.

Inaugurado em 31 de outubro de 2005, com um primeiro carregamento de 1.750 veículos da marca com destino ao México, o terminal representa um importante papel na logística da Ford Brasil, além de ser o primeiro e único porto privativo, no mundo, exclusivo da empresa.

O terminal, localizado no Canal de Cotegipe, ligação entre a Baía de Todos os Santos e a Baía de Aratu, no município de Candeias (BA) — a apenas 35 quilômetros do complexo industrial de Camaçari —, foi construído com grande infraestrutura de manuseio, em uma área de 195 metros de

comprimento por 26 metros de largura.

Com capacidade para movimentar mais de 6.000 veículos, o terminal permite a atracação de navios de grande porte de até 200 metros de comprimento. A profundidade na área do cais varia entre 12 e 14 metros. A Ford transporta, em cada embarque, no terminal Miguel de Oliveira, cerca de 2.000 veículos na seguinte proporção: EcoSport 55% das operações, seguido pelo Fiesta Sedan, com 32% e Fiesta Hatch, com 13%.

O terminal foi construído pelo governo do estado da Bahia e cedido como concessão de uso à Ford, como parte das negociações para a instalação da montadora naquele estado em 2001 e é responsável, hoje, por 70% das exportações da empresa.

Copel adquire 39 utilitários Agrale Marruá

A Copel (Companhia Paranaense de Energia) ampliou a sua frota com a aquisição de 39 unidades do utilitário Agrale Marruá AM200. São 24 veículos do modelo com cabine dupla e carroceria modular, 13 com cabine simples e cesto aéreo, e dois veículos com cabine dupla e carroceria de madeira.

O Agrale Marruá AM200 foi escolhido por ser o modelo mais indicado para atender às exigências da companhia de energia, já que tem maior capacidade de carga, entre 1.000 e 2.000 kg, e oferece flexibilidade e robustez para as operações diárias no campo.

A família de utilitários Agrale Marruá é composta pelos modelos AM50, AM100, AM150 e AM200, nas versões com cabine simples e cabine dupla. Os veículos possuem motorização diesel MWM - Sprint 4.07 TCE Euro 3, com potência de 140 cv e torque máximo de 360 Nm, e são ideais para a instalação de redes elétricas ou de



telefonias, diversas aplicações fora-de-estrada, transportes em minas, construção e manutenção de grandes obras civis, saneamento, segurança pública e reflorestamento.

A Copel, maior empresa do setor no estado, proporciona tecnologia de ponta nas áreas de geração, transmissão e distribuição de energia, além de telecomunicações para cerca de 100% dos domicílios nas áreas urbanas e passa de 90% nas regiões rurais do Paraná.

Banco Mercedes teve financiamento recorde

O Banco Mercedes-Benz financiou, em maio, 2.954 veículos, entre zero quilômetro da marca e usados, o que representa um volume de R\$ 369,4 milhões liberados. Esse volume, 27% maior que o registrado no mesmo mês de 2009, representou um novo recorde para a instituição financeira. De janeiro a maio de 2010, foram negociados R\$ 1,27 bilhão, ante R\$ 1,22 bilhão liberados nos cinco primeiros meses do ano anterior.

Foi nesse clima de mercado aquecido que o banco anunciou a chegada de seu novo diretor comercial, Angel Martínez. O executivo atua na montadora há 15 anos e já passou pelas unidades de Estados Unidos, Bélgica, Itália e Argentina.

TNT investe em carretas especiais

Para conquistar mais excelência operacional, a TNT, empresa especializada em transporte de carga expressa, adquiriu duas carretas equipadas com uma estrutura de piso duplo (double-deck), capaz de facilitar o carregamento de cargas frágeis, além de garantir melhor acomodamento dos produtos. Com isso, é possível reduzir drasticamente qualquer tipo de prejuízo durante o transporte.

As carretas, destinadas ao carregamento de cargas da General Motors, contam com 15 plataformas móveis internas, sendo que cada uma possui um metro de largura, e podem ser reguladas na altura desejada. "Desde o primeiro dia de uso observamos que a carga não foi afetada. As carretas vão ao encontro do nosso objetivo, que é reduzir as perdas, facilitar o trans-

porte e atingir o nível de excelência", afirma o presidente da TNT, Roberto Rodrigues.

A proposta de negócios da TNT é baseada no conceito de uma empresa integradora, capaz de oferecer opções de serviços rodoviários e aéreos expressos de acordo com as necessidades de cada cliente. Pelo aéreo, a TNT conecta o Brasil com mais de 200 países. Já o serviço rodoviário atende a 5 mil municípios brasileiros e a seis países da América do Sul (Argentina, Uruguai, Paraguai, Chile, Bolívia e Peru).

A TNT oferece a seus clientes no Brasil os serviços de entrega porta a porta e a divisão de serviços especiais da empresa é capaz de executar toda e qualquer operação de transporte para seus clientes, desde o manuseio de grandes peças industriais até delicadas amostras de laboratório.

Rodobens alia-se à União

As empresas Rodobens Consórcio e Consórcio União criaram a União Rodobens Consórcio, a ser formada a partir da migração dos clientes da União e de parte dos clientes da Rodobens. De saída, a União Rodobens já administrará 55 mil contratos, envolvendo R\$ 1 bilhão de ativos. Segundo Rodolfo Montosa, diretor geral da Consórcio União e da nova empresa, o objetivo é inaugurar um modelo em que administradoras interessadas possam compartilhar suas carteiras com as melhores práticas de atuação, visando o crescimento em conjunto. A União Rodobens terá gestão compartilhada.

Mobilidade sustentável exige soluções alternativas

Evento organizado pela Michelin no Rio de Janeiro reuniu montadoras, petroleiras, empresas de energia, órgãos estatais e organizações não-governamentais de todo o mundo para discutir soluções alternativas ao uso do petróleo, com foco no transporte rodoviário e urbano



ENTRE OS DIAS 30 DE MAIO E 3 DE JUNHO, o centro de convenções do Riocentro abrigou o 10º Challenge Bibendum. Trata-se de um dos maiores e mais tradicionais fóruns de debate sobre mobilidade sustentável promovidos pela indústria automotiva. Patrocinado pela Michelin, o evento contou com a participação de montadoras, petroleiras, empresas de energia, órgãos estatais e organizações não-governamentais de todo o mundo para discutir o desenvolvimento de soluções alternativas ao uso do petróleo, com foco no transporte rodoviário e urbano — mas sem se esquecer da logística do

transporte de carga.

Esta foi a primeira vez que o fórum veio para a América Latina, reunindo mais de 2 mil representantes dos setores industrial, científico e político em nível global. E assim como na primeira edição, realizada em 1998 na França, o encontro contou com um rali, ao lado de avaliações técnicas, demonstrações e test drives, com o intuito de medir o progresso em questões-chave como o consumo de combustível, as emissões de poluentes e a segurança dos veículos. Mas os especialistas enfatizam que a mobilidade não diz respeito apenas aos veículos. Ela também está ligada à

infraestrutura, ao urbanismo, ao acesso aos recursos e à energia, ao comércio, à saúde e à qualidade de vida.

Enquanto no campo de provas as máquinas deram tudo de si no Autódromo de Jacarepaguá, no campo das ideias, executivos, gestores e pensadores reuniram-se em mesas-redondas e painéis no centro de convenções, tendo como tema central dos debates os desafios da mobilidade rodoviária sustentável. Ficou bastante claro que, para além das novas tecnologias — que ajudam a resolver algumas questões ligadas às emissões de gás carbônico (o maior vilão do aqueci-

mento global), à redução da poluição e aos congestionamentos no trânsito das grandes cidades – é necessário criar um verdadeiro compromisso por parte da sociedade e promover políticas coordenadas com todos os participantes do setor.

Durante seminário sobre o presente e o futuro do transporte rodoviário de cargas, a importância da melhoria da eficiência logística do transporte foi ressaltada por todos os palestrantes. Convidado especial, o professor alemão Bernd Gottschalk, ex-presidente da Organização Internacional dos Construtores de Automóveis (Oica), fez questão de destacar o conceito de logística, para que todos possam desenvolver ações com esse objetivo.

“Logística é definida como o produto certo, no devido lugar, no prazo certo, no menor custo”, sintetizou, acrescentando que o ideal é que nesse processo haja o menor consumo possível de recursos, com a mais baixa emissão de gases. Na avaliação de Gottschalk, cada fornecedor de transporte pode fazer mais para reduzir a liberação de poluentes, porém a tecnologia necessária ainda é cara, o que leva a que alguns empresários ainda preferam o modo antigo, mais econômico e poluidor.

Para os especialistas presentes ao debate, há carência de bons motoristas para transportes qualificados no País. Além disso, a ausência de regulamento sobre tempo de direção aumenta o nível de acidentes e o abuso de drogas ao volante. O baixo número de centros de distribuição e rodoanéis também amplia o número de caminhões em vias urbanas, resultando em maior consumo de combustível e emissão de gás carbônico. “Uma logística de transporte ineficiente gera baixa competitividade, aumento no custo geral de produtos e poluentes”, resumiu Gottschalk.



Um ônibus escolar rural com adaptações para melhorar a segurança foi mostrado no evento

É consenso que o Brasil precisa de infra-estrutura, terminais de carga, novos modelos de concessão ferroviária e modernização e ampliação da malha rodoviária.

“O quadro brasileiro é o pior possível”, afirmou Flávio Benatti, presidente da Associação Nacional de Transporte de Cargas e Logística (NTC). “Precisamos de agentes rodoviários que se mobilizem para mudar essa realidade”, completou. No mesmo seminário, a Confederação

Nacional dos Transportes (CNT) apresentou números do Plano CNT de Logística 2008, que estima em R\$ 280 bilhões os gastos necessários para executar obras prioritárias de infraestrutura em todo o país. O incentivo aos modais aquaviário e ferroviário está entre as ações elencadas no plano, que listou 587 projetos, no total.

Se de algum modo a gestão humana pode aliviar os gargalos que ainda sufocam a mobilidade, por outro lado a indústria aposta alto na tecnologia para atenuar os impactos negativos do crescimento da frota circulante em nível mundial. As estatísticas comprovam que 98% do transporte rodoviário dependem do petróleo e mais da metade do óleo extraído no planeta é usada nesse modal. Ao mesmo tempo, a maioria dos especialistas concorda que o petróleo vai continuar predominante no setor de transporte, pelo me-



Didier Miraton, presidente da Michelin: o espírito do Challenge Bibendum foi reunir indústria, autoridades, ONGs e pesquisadores para pensarem o futuro de forma mais sustentável

CHALLENGE BIBENDUM

nos, nos próximos 30 anos. Pois as novas tecnologias podem reduzir pela metade o consumo de combustível fóssil e as emissões de gases nocivos do transporte rodoviário sem, no entanto, comprometer o desempenho, atestam os estudiosos.

As opções disponíveis (muitas das quais apresentadas no salão de exposições do próprio Challenge Bibendum) são os motores de combustão interna, a família dos híbridos, o bioetanol com os veículos flexfuel e os combustíveis de substituição com menor teor em dióxido de carbono. As alternativas do futuro podem incluir motores de combustão interna ainda mais eficientes, híbridos plug-in, veículos elétricos alimentados por baterias de nova geração, biocombustíveis de segunda geração e combustíveis sintéticos. Estudos com motores de combustão interna de pilha e hidrogênio sugerem boas perspectivas a mais longo prazo. "Não haverá uma solução única para o futuro, mas sim uma diversidade de soluções que corresponde a uma diversidade de situações", previu Patrick Oliva, vice-presidente corporativo de desenvolvimento sustentável da Michelin. "O futu-



Miniusina de extração de óleo vegetal (no caso, de soja), que pode ser usado para alimentar novo motor de trator

ro reside na diversidade dos transportes sustentáveis", declarou.

De acordo com o diretor-presidente da Michelin, Didier Miraton, o espírito do Challenge Bibendum foi reu-



nir a indústria, as autoridades governamentais, as ONGs e os pesquisadores para pensarem o futuro de forma mais sustentável e juntar num só local todo o trabalho que vem sendo realizado por uma mobilidade mais sustentável. "Você não pode mudar nada sozinho", definiu. Em entrevista coletiva para mais de 100 profissionais do mundo todo, o executivo ressaltou que, em todos os eventos, a empresa sempre propõe uma inovação. "Ano

após ano, estamos introduzindo no mercado novas gerações de pneus de baixo consumo de combustível. Eles são substanciais poupadores de energia, pois são projetados para otimizar e reduzir o consumo de combustíveis", destacou.

Em meio às palestras, novidades tecnológicas e planilhas de investimentos, Didier Miraton sintetizou o que espera a partir do encontro no Rio. "O evento mostra agora o que é possível, o que é factível, como podemos criar a mobilidade sustentável. Espero que os resultados deste Challenge Bibendum sejam utilizados pelas autoridades em todo o mundo para que eles pensem sobre como podem mudar sua própria mobilidade em seus próprios países, começando pelo Brasil". O próximo fórum ocorre em Berlim, no ano que vem.



Especialistas calculam que até 2014 todos os coletivos em circulação nas maiores capitais já estejam adaptados às novas regras de acessibilidade

Assine as publicações da OTM Editora e tenha o máximo de informação:

transporte

6 edições + 4 Anuários:
Anuário de Carga, Anuário de Logística,
Gestão de Frotas e Maiores & Melhores



OTM é a mais tradicional publicação do setor de transporte de carga. Editada há 47 anos a revista tem conteúdo específico sobre as melhores formas de transportar, de otimizar equipamentos de transporte, e traz as últimas novidades sobre manutenção, caminhões, custos, peças e equipamentos, implementos, serviços e empresas, além de cases de sucesso recente no setor. Publicação especializada para transportadores, operadores logísticos, compradores de frete (embarcadores), e quem administra frotas em todos os modais de transporte de carga (rodoviário, ferroviário, aéreo, marítimo, fluvial) e de passageiros.

ASSINE JÁ

R\$ 160,00

TECHNI bus
TRANSPORTE COLETIVO E TRÂNSITO

6 edições + 4 Anuários:
Anuário do Ônibus, Transpúblico,
Gestão de Frotas e Maiores & Melhores



Publicada há 19 anos, a Technibus aborda o transporte de passageiros urbano, rodoviário e fretamento e turismo por ônibus e circulará em 2010 com 6 edições. Seu conteúdo é específico sobre as melhores formas de otimizar o equipamento ônibus, traz artigos sobre sistemas de transporte público, operações de transportadoras, produtos e serviços, além das últimas novidades sobre manutenção, custos, equipamentos e cases de sucesso recente no setor. Publicação especializada para quem atua no mercado, com gestores de frotas, empresários e executivos de empresas e transportadoras e técnicos de transportes.

ASSINE JÁ

R\$ 140,00

Para mais informações ligue:

11-5096-8104

ou pelo e-mail:

assinaturas: circulacao@otmeditora.com.br





Braspress prioriza programa ambiental

Depois de captadas e tratadas, as águas das chuvas são utilizadas nos próprios centros de distribuição da transportadora, contribuindo com economia de dinheiro e de recursos naturais

A Braspress concluiu as obras de instalação de sistema de captação de águas pluviais nos terminais de Curitiba e Rio de Janeiro e está em fase de implementação do sistema nas unidades de Goiânia e Sorocaba. Com a iniciativa cerca de 59 milhões de litros de água serão tratados e reaproveitados na lavagem da frota, na irrigação das áreas verdes, na climatização de ambientes, nos banheiros e lavatórios. A meta é equipar todas as novas unidades da empresa com o mecanismo.

A Braspress investiu R\$ 525 mil para a instalação do sistema em seus centros de distribuição. "E agora temos os projetos de nossos prédios com a preocupação ambiental, portanto o sistema de captação de água estava previsto. Existem unidades que funcionam em construções alugadas geralmente mais antigas, o que não permite que façamos as adaptações", afirma Luis Carlos Lopes, diretor de operações da Braspress.

Os terminais de Resende (RJ) e Salvador (BA), em fase de planejamento e obras iniciais, contarão com o sistema de captação de águas. O mesmo deve ocorrer na

unidade de Campo Grande (MS), cujo terreno de 42 mil m² acaba de ser adquirido pela empresa. "Atualmente, ocupamos um prédio alugado, mas que não está mais comportando o volume de nossas operações. O novo terminal deve estar pronto ainda no primeiro quadrimestre de 2011", diz Lopes.

Os sistemas implantados recolhem as águas de chuvas que escorrem dos telha-

dos dos centros de distribuição são armazenadas em reservatórios subterrâneos. Após a captação, a água é filtrada e tratada antes da reutilização. O projeto de tratamento de efluentes foi adquirido de uma empresa especializada, a Sergam. "É um investimento que se paga em médio prazo. A água se tornou um produto caro e escasso. Quando adotamos medidas como esta estamos diminuindo os custos da



Sistema preserva meio ambiente e barateia a conta de água

operação e contribuindo para poupar esse recurso tão importante", acrescenta Lopes.

No Rio de Janeiro, a Braspress conta também com sistema de climatização, que passa a utilizar a água da chuva para fazer o controle de temperatura no ambiente de trabalho. "A ideia é simples: pulveriza-se água sobre os terminais de carga, o que ajuda a diminuir a temperatura desses ambientes em cerca de três graus. A água volta aos dutos e é armazenada novamente, tratada e reutilizada outra vez", conta.

MENOS POLUIÇÃO – A Braspress também se preocupa em diminuir os impactos ambientais negativos que a frota de 385 veículos causa ao circular pelo País. "Sabemos que a frota polui, por isso mantemos um controle rigoroso sobre os veícu-

los, fazendo medições periódicas dos níveis de emissões", diz Lopes. A transportadora possui uma frota com idade média inferior a quatro anos. "Estamos sempre adquirindo novos veículos. Em 2010, por exemplo, a Braspress já comprou 167 caminhões. Uma frota nova e em boas condições emite menos poluição e contribui com a qualidade do meio ambiente", resume.

Os motoristas da empresa recebem treinamento específico para operar os veículos de forma segura, econômica e ambientalmente correta. "Não adiantaria termos uma frota adequada, se os motoristas não estivessem preparados para dirigir corretamente. Promovemos cursos com especialistas e trazemos os fabricantes dos veículos que compramos para explicarem aos motoristas como utilizar o veículo da melhor maneira", diz Lopes.

As unidades próprias da Braspress contam com coleta seletiva de lixo. O papel que é utilizado nos setores administrativos e escritórios é recolhido e vendido para empresas de reciclagem. "Temos um projeto no qual o dinheiro das vendas desse papel é direcionado para a execução de melhorias para os próprios funcionários. Assim, vamos conscientizando cada um sobre a importância das ações ambientalmente corretas. É um trabalho em longo prazo", afirma Lopes.

Segundo o diretor da Braspress, a empresa ainda tem um longo caminho a percorrer no que se refere à sustentabilidade. "Temos algumas ações importantes, mas acho que podemos fazer ainda mais. Nossa meta é desenvolver cada vez mais ações nesse sentido e reduzir ao máximo os impactos que causamos ao meio ambiente", declara o executivo.

Baús Carbus - O Melhor custo benefício por quilômetro rodado.



Baú Furgão em Duralumínio

Várias opções de baús e acabamentos.



Baús Pré-Pintura Branco

Baús Personalizados
Baús Liso e Brilhante
Baús Semi-Reloque

Acabamentos:

- Isotérmico e Frigorífico
- Porta Roll-Up
- Trincos Embutidos
- Assoalho em Chapa de Aço

Baús Lonados (Sider)



Unidades Móveis Especiais

- Projetos para:
- Cargas Vivas
 - Manutenção
 - Produção Víde
 - Reportagem
 - E outros

Venha ser o nosso parceiro montador!
Enviamos Kits para todo o Brasil.

Tel.: (11) **2085.4944**

www.carbusequipamentos.com.br

Rua Panambi, 771 - Cumbica - Guarulhos
SP - 07224-130

CARBUS
EQUIPAMENTOS RODOVIÁRIOS

**ESPECIALIZADO EM FURGÃO LEVE
PARA CARGAS PESADAS**

Desenvolvimento só com transporte sustentável

Encontro reuniu especialistas do Brasil e da Alemanha para discutir a situação atual do transporte público de passageiros e possíveis soluções para um sistema de transporte mais próximo do ambientalmente correto

■ CAMILLA CREMÁCIO

O CRESCIMENTO ECONÔMICO REGISTRADO no Brasil nos últimos anos tem despertado o interesse de muitos países, que planejam investir parte de seus recursos em economias emergentes. No início de julho, a Inglaterra anunciou a inclusão do Brasil como prioridade em seus planos de política externa. Isso se dá muito devido ao crescimento do Produto Interno Bruto (PIB), por exemplo, que, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), nos três primeiros meses de 2010 chegou a 9% em comparação ao mesmo período de 2009, estabelecendo o melhor índice já registrado.

"Nos últimos anos, o Brasil também tem despertado o interesse da Alemanha devido ao constante e estável crescimento econômico que tem vivido, mas, lá, a pergunta feita é se esse desenvolvimento terá continuidade", analisa Alexander Busch, economista e jornalista correspondente dos jornais Handelsblatt e Wirtschaftswoche no Brasil.

Busch acrescenta ainda que muitos pontos devem ser resolvidos nos próximos anos, nos curto, médio e longo prazos, mas o transporte público de massa sustentável deve ser prioridade para se alcançar também a sustentabilidade econômica do País. "Educação, por exemplo, é uma prioridade que exige investimento imediato, mas o retorno é sentido no longo prazo. Mas o transporte não, ele precisa ser resolvido no próximo ciclo político", completa.

A análise do economista foi apresentada em um dos painéis que integraram o Ecogerma 2010, um congresso realizado em São Paulo pela Câmara de Comércio e

Indústria Brasil-Alemanha, com organização do Ministério Federal dos Transportes, Construção e Desenvolvimento Urbano da Alemanha e apoio da Agência de

O TREM DE ALTA VELOCIDADE NO BRASIL

Devido à aproximação de eventos importantes no calendário mundial, como a Copa do Mundo e as Olimpíadas, cujas próximas edições acontecem no Brasil, muitos setores da economia se aqueceram, e o transporte é um dos mais importantes deles. O trem-bala é uma das inovações que deve aportar em terras brasileiras com essa injeção de ânimo na economia.

Um trecho de trem de alta velocidade que vai ligar São Paulo-Campinas-Rio de Janeiro deve começar a ser construído em 2011. No entanto, não há garantias de que fique pronto até a realização das Olimpíadas do Rio de Janeiro, em 2016. Para esse projeto, será criada a Estatal do Trem de Alta Velocidade (ETAV), coordenada pela Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT).

O leilão do projeto deve ser realizado no mês de novembro, na Bolsa de Valores de São Paulo. O prazo entre a publi-



cação do edital e a abertura das propostas será de cinco meses, a pedido dos investidores interessados no empreendimento. Os vencedores formarão uma Sociedade de Propósito Específico.

O edital foi aprovado pelo Tribunal de Contas da União (TCU) no dia 30 de junho último e determina que o vencedor será a empresa ou consórcio que apresentar o menor valor para a taxa-teto do trecho expresso São Paulo-Rio de Janeiro. O custo das obras está previsto em R\$ 33,1 bilhões e o governo poderá financiar, no máximo, 60,3% desse montante.

Energia da Alemanha – Dena (Deutsche Energie Agentur GmbH) – e da Fundação Konrad Adenauer (Konrad Adenauer Stiftung).

O painel em questão tinha o tema "Sistemas Inovadores e Sustentáveis para o Transporte" e contou com a participação de Alberto Epifani, diretor de planejamento da CPTM, Lincoln Paiva, consultor da Green Mobility Brasil, Charles Marot, gerente de Desenvolvimento Urbano do Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES,) e Rainer Schach, professor da Universidade de Dresden, envolvido em projetos de trem de alta velocidade.

O Brasil já tem, hoje, a quarta maior frota de carros do mundo e foi um consenso geral entre os palestrantes a máxima "o transporte está entretendo o desenvolvimento econômico". "Em três ou quatro anos, o transporte não será mais contabilizado como é hoje, haverá uma forma nova de se fazer isso, e ela será baseada na sustentabilidade", afirma Busch.

Porém, como incentivar a utilização de transportes públicos em massa em um país de dimensões continentais? Para Epifani, a solução, para a cidade de São Paulo, está em montar uma rede de transporte de alta qualidade. "O metrô de São Paulo, que era para ser uma rede, hoje é uma linha e nossos esforços são para consertar isso. É um sistema que deve carregar 40 mil usuários por hora, por sentido. Foram feitos investimentos de R\$ 28 bilhões, para dobrar a frota de trens e chegar a 240 quilômetros de percurso, com um sistema de alta velocidade, até 2011", enumera o executivo da CPTM.

Mas mesmo os incentivadores do transporte sustentável não chegam a ser extremistas a ponto de sugerir o uso único e exclusivo de meios de transporte público. "As pessoas não precisam usar ou o transporte público ou o transporte privado, mas escolher uma estratégia de locomoção em que os dois se complementem. Você vai com seu carro particular até um ponto e

de lá pega o metrô ou vai de bicicleta. Utilizar o argumento de que essa estratégia é ambientalmente amigável pode seduzir as pessoas e levá-las a concordar com isso", diz Paiva.

"Para isso, é importante que os usuários tenham essas opções, com condições amigáveis, como ciclovias, acesso de bicicletas aos trens, bicicletários, por exemplo. Em São Paulo, uma parte já está feita, que é a recuperação da frota existente e novos trens nas linhas", concorda Epifani.

CAMINHO TORTUOSO – "Um dos problemas é que a política de consumo atual é uma geradora de congestionamentos. Quantos carros com apenas uma pessoa dentro nós vemos em engarrafamentos?", questiona Paiva.

Em todos os países do Bric (Brasil, Rússia, Índia e China) ocorre o mesmo problema que cidades do Brasil, principalmente São Paulo: muitos carros parados em um trânsito caótico "Nenhum país desse bloco econômico vai conseguir se desenvolver sem um sistema de transporte sustentável", diz Paiva, endossando a crítica de Busch.

De acordo com o consultor, para se alcançar a mobilidade sustentável é preciso pensar em sustentabilidade de forma sistêmica e o assunto não pode ficar só nas mãos do governo. "As empresas, principalmente as que produzem automóveis, precisam entrar nesse jogo, disponibilizando aos seus clientes alternativas de transporte verde", completa.

O Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) tem o objetivo de cumprir parte do papel do governo, ao fomentar investimentos e aumento da oferta de crédito para a infraestrutura. "Mas faltam projetos viáveis, factíveis", declara Marot.

Sustentabilidade ambiental é um dos itens imprescindíveis dos quais o projeto deve dispor, para que seja financiado pelo BNDES, além de qualidade técnica e apro-

vações fiscal e judicial. É verificado, ainda, se a proposta traz melhorias para a infraestrutura da cidade e se dá incentivo à indústria nacional.

No caso do plano de expansão no metrô e trem de São Paulo, por exemplo, os trens são produzidos em Hortolândia, o que contribui para o desenvolvimento social da região. De acordo com Marot, existe, hoje, um grande vazio nos corredores de média capacidade. Para ele, o BNDES tem muito espaço para o crescimento dos investimentos em transporte.

A instituição financeira conhece bem todas as partes de um projeto de transporte e está apta a financiar todas elas. No entanto, a demanda por transporte é muito maior do que a capacidade de investimento.

Schach, o professor da Universidade de Dresden, apresentou o Transrapid, um sistema de trem de alta de velocidade que funciona de forma magnetizada, ou seja, um campo móvel magnético movimenta o veículo. As baterias são recarregadas por indução durante todo o trajeto.

Schach explicou que, para a implantação do sistema, é feita uma análise do traçado, da velocidade máxima nele, quantidade de estações, número de passageiros a ser transportados, número de trens e, assim, se chega ao tempo máximo da viagem e ao custo. "O Transrapid tem muitas vantagens, principalmente ambientais, mas o principal objetivo dele é ser confortável. Por isso, a velocidade varia em subidas e descidas, para evitar a sensação de montanha-russa", diz.

O professor completa ainda que o traçado do Transrapid é econômico e não precisa de obras complicadas, além de ter a capacidade de contornar áreas de preservação e até mesmo cidades inteiras. O uso de terra para implantar esse sistema, inclusive, é 17 vezes menor que o de sistemas convencionais de trem em trilhos, pois o traçado fica suspenso, o que permite a utilização do solo em que está instalado. ■

Embaladas por incentivos, vendas dispararam

Prazos e taxas facilitadas de financiamentos em ambiente de atividade econômica aquecida favoreceram a expansão de 55% nas vendas de caminhões no primeiro semestre

OS VEÍCULOS DE CARGAS DERAM UM banho de vendas durante o primeiro semestre. Foram emplacados 70.880 caminhões, crescimento de 54,6% sobre o primeiro semestre de 2009.

Pode-se argumentar que a comparação é falha na medida em que é feita com a primeira metade do ano passado, época em que ainda rondavam os efeitos do grave furacão financeiro que se abateu sobre o mundo no último trimestre de 2008.

Analistas do setor de caminhões consi-

deram que, ao lado da economia brasileira aquecida, o aumento de vendas nos veículos de cargas foi determinado pelo prazo mais elástico de financiamento combinado com baixas taxas de juros. Sem esquecer que a isenção de IPI, vigente no primeiro semestre e estendida para a segunda metade do ano, certamente levará 2010 a quebrar o recorde de vendas de veículos de cargas, por ora em posse de 2008, com 122 mil unidades.

Com efeito, a se repetir no segundo se-

mestre a média mensal de quase 12 mil caminhões vendidos na primeira metade do ano, teremos um acumulado acima de 140 mil unidades.

DOIS PANORAMAS – Se as vendas de caminhões novos cresceram 55% no primeiro semestre em comparação com o mesmo período do ano anterior, o comércio de caminhões usados aumentou 14%.

Foram negociados 150.443 caminhões de segunda mão nos primeiros seis meses

PRODUÇÃO CRESCE 70%

A produção de caminhões no primeiro semestre de 2010 foi de 89.548 unidades, crescimento de 66,8% sobre igual período de 2009. A faixa que mais teve expansão foi a de caminhões pesados, com aumento de 116,3%.

A se repetir na segunda metade do ano a toada registrada nos primeiros seis meses, a produção terminará na casa de 180 mil caminhões, superando o recorde de todos os tempos, de 167 mil unidades, percentente a 2008.

Dos quase 90 caminhões produzidos de janeiro a junho, cerca de 83 mil foram vendidos

PRODUÇÃO CAMINHÕES	2010		2009	
	JAN-JUN	JAN-JUN	JAN-JUN	VAR. %
Semileves	3.516	2.482	41,7	
Leves	19.026	14.252	33,5	
Médios	8.714	5.620	55,1	
Semipesados	28.839	17.719	62,8	
Pesados	29.453	13.614	116,3	
Total	89.548	53.687	66,8	

Fonte: Anfavea

no regime de atacado (fábricas-revendidas) e 10 mil exportados.

Se o mercado interno está forte, a exportação ainda está longe dos melhores tempos. Afetadas pela forte contração nos mercados externos, efeito da crise econômica mundial, as montadoras brasileiras exportaram um total de 9.817 caminhões entre janeiro e junho deste ano, crescimento de 60% sobre igual período

de 2009. Apesar da recuperação em relação ao ano anterior, o volume de embarque em 2010 ainda está 50% abaixo dos níveis registrados entre 2005 e 2008.

DESTAQUES EM CAMINHÕES

(mais vendidos 1º semestre 2010 – em %)

SEMILEVES

Ford F350	39,1
Iveco Daily 5516	18,0

LEVES

Mercedes 710	23,0
VW 9.150	15,4

MÉDIOS

VW 13.180	36,2
Mercedes 1318	23,4

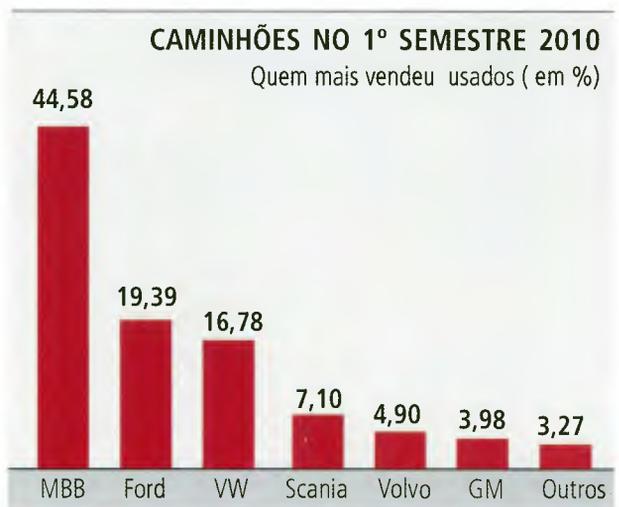
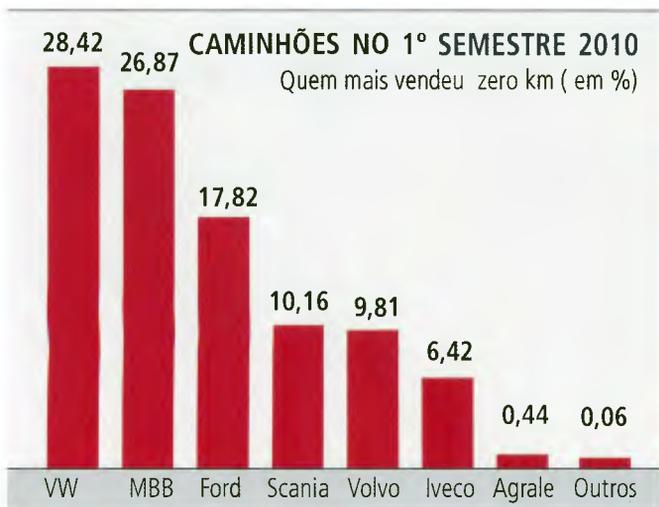
SEMIPESADOS

VW 24.250	19,5
Mercedes 1620	13,6

PESADOS

Scania G420	16,8
Volvo FH440	16,4

Fontes: Fenabrave e Renavam



de 2010. Para cada caminhão zero quilômetro foram vendidos 2,12 usados.

Nos caminhões novos a liderança de emplacamentos coube à Volkswagen, com 28,42% do total, seguida pela Mercedes-Benz, com 26,87%, e pela Ford, 17,82%.

Nos caminhões usados, as posições das marcas ficaram invertidas. A liderança ficou com a Mercedes-Benz, dona de 44,58% de participação, seguida pela Ford, 19,39%, e Volkswagen, em terceiro com 16,78%.

Nos caminhões novos, a Volkswagen,

teve mais categorias destacadas em vendas. A marca liderou as faixas de caminhões médios e semipesados. Já a Ford, a Mercedes-Benz e a Scania classificaram um modelo cada nas categorias de caminhões semileves, leves e pesados.

INCompany Cursos

GERENCIAMENTO DE PNEUS PARA FROTA



Como calcular preços rentáveis para o transporte



ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS



CURSOS TÉCNICOS, FERRAMENTAS PARA GESTÃO DE NEGÓCIOS



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

A OTM Editora criou um projeto que leva até a sua empresa uma série de cursos aplicados às diversas áreas de atuação do setor de transportes.

Com **InCompany** seus profissionais terão a oportunidade de aprofundar conhecimentos nas áreas de manutenção, logística, operação, planejamento e administração, o que se

traduz em ganho de produtividade e rentabilidade. Tudo isso com um grande valor agregado: os cursos são ministrados no seu próprio ambiente de trabalho, eliminando os custos de viagem e hospedagem.

InCompany, uma solução prática e inteligente de se investir em qualificação profissional.



Para mais informações ligue:

11 5096-8104

ou pelo e-mail:

sabrina@otmeditora.com.br

Gestão de Frotas: cases e práticas de sucesso

O Seminário Nacional de Gestão de Frotas, em sua quarta edição, vai exibir as melhores experiências de gestão, trazendo *cases* práticos de empresas que se destacaram pela eficiência no transporte de carga e passageiros, pela qualidade de suas operações logísticas e pelo emprego de novas tecnologias veiculares. A grande inovação do 4º Seminário é a participação dos inscritos, que poderão indicar trabalhos, *cases* ou projetos que possuam relevância e que contribuam para o aperfeiçoamento dos processos de gestão de frotas.

Participe! Dê sua contribuição para a dissiminação das melhores práticas em Gestão de Frotas.

EFICIÊNCIA NO TRANSPORTE DE CARGA E PASSAGEIROS

MAIS QUALIDADE NAS

O 4º Seminário será dividido em quatro áreas temá

| Peças | Pneus | Combustíveis |

| Estradas | Pedágios | Postos |

Gestão de Transportes

Infraestrutura nos Transportes

Cases

Projetos inéditos implantados. Proposta, planejamento e resultados com ilustrações e, se possível, com testemunho da empresa envolvida

Comunicações Técnicas

Trabalhos inéditos, que trazem contribuição para a dissiminação da aplicação de técnica inovadoras na solução para problemas de transportes.

REALIZAÇÃO:



APOIO EDITORIAL:



ORGANIZAÇÃO:



PATROCÍNIO MASTER:





4º SEMINÁRIO NACIONAL DE GESTÃO DE FROTAS

27 e 28 de Setembro de 2010



Novotel SP Morumbi
R. Ministro Nelson Hungria, 450 - Morumbi
Tel.: 11 3787.3440

OPERAÇÕES LOGÍSTICAS

NOVAS TECNOLOGIAS VEICULARES

atividades subdivididas em quatro categorias de trabalhos:

- | Sistemas de gestão de TI |
- | Meio Ambiente |
- | Sustentabilidade |

- | Manutenção, planos de pós-vendas |
- | Rotas e Tráfegos |
- | Cadeia de Transporte e Abastecimento |

Planejamento
na Gestão
de Transportes

Logística
na Gestão
de Transportes

Relatórios
Técnicos

Trabalhos inéditos com descrições de projetos e pesquisas de soluções técnicas para o transporte, desde o levantamento de dados até os resultados obtidos

Projetos em
andamento

Trabalhos inéditos de implantação de soluções em sistemas de transportes. Levantamento de necessidades, projeto e expectativas de resultados

Para mais informações e inscrições antecipadas,
acesse www.revistatransportemoderno.com.br
ou www.revistatechnibus.com.br

PATROCÍNIO PLATINUM:

PATROCÍNIO STANDARD:



ALL expande operação de transporte de areia

No início de julho a empresa fechou contrato com a Pedrasil e planeja atingir volume de 100 mil toneladas por mês até o fim de 2011

NESTE MÊS, A AMÉRICA LATINA LOGÍSTICA (ALL) passa a transportar 30 mil toneladas de areia por mês para a Pedrasil, empresa que atua há mais de trinta anos com areia, pedra e brita a granel e ensacada. O volume consolida a presença da operadora no segmento, iniciada em 2008, com um volume anual de 100 mil toneladas. A ALL transporta hoje cerca de 25 mil toneladas por mês para a Pedrasil. Com a assinatura do contrato, a meta é chegar a um total de 50 mil toneladas mensais até o fim do ano.

A operação consiste no escoamento de areia a partir da região de Bofete, interior de São Paulo, com destino à capital, para abastecimento das empreiteiras civis. Até o fim de 2011, o objetivo é atingir 100 mil toneladas por mês apenas nas operações com a Pedrasil. A ampliação da atuação da empresa no transporte de areia envolve investimentos em novas estruturas de carregamento e armazenagem. A Pedrasil planeja a construção de novo terminal em Juquiratiba, interior de São Paulo, que deve originar parte das operações de escoamento a partir do ano que vem.

As duas empresas também estudam em parceria dois novos fluxos. O

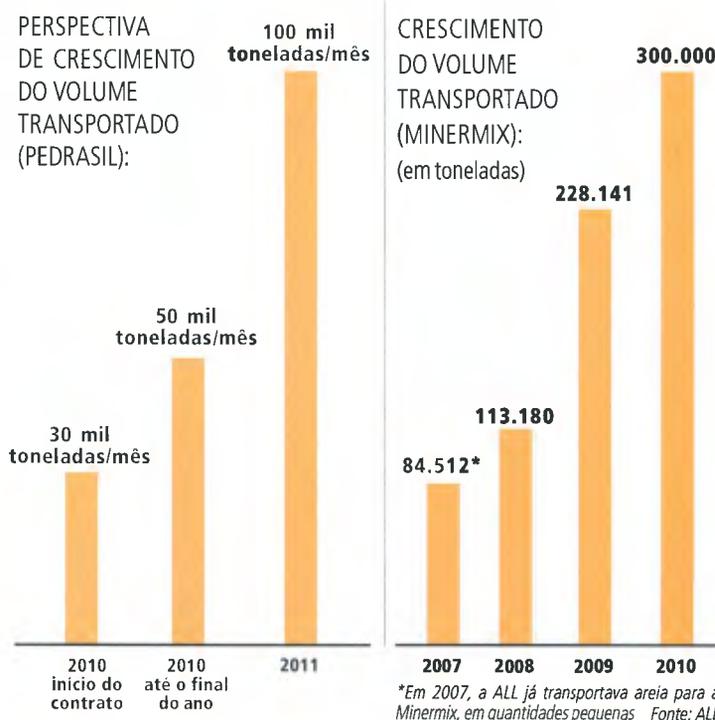
primeiro pode envolver um volume de 20 mil toneladas por mês, com origem em Cesar Neto (SP) e, como destino, Campinas (SP). Com 25 mil toneladas por mês de volume potencial, a ALL também pretende realizar o trecho até a Baixada Santista, no litoral.

Segundo Alexandre Biller, coordenador de Projetos Logísticos da ALL, o atual crescimento no segmento de construção é uma boa oportunidade para as ferrovias explorarem novos nichos. "Neste momento de boom no setor de construção, o aumento na participação ferroviária no transporte de areia é estratégico. Para a ALL, signifi-

ca ingressar num mercado com grandes movimentações e grandes potenciais. Estamos estudando diversos fluxos ainda não explorados pela ferrovia".

CONTRATO INICIAL – Além das operações para a Pedrasil, a ALL já possui contrato com a Minermix Mineração, cujo volume também deve chegar a 50 mil toneladas por mês até o fim do ano. Em 2008, na ocasião em que foi consolidado o contrato, a ALL transportava 25 mil toneladas mensais de areia. A iniciativa demandou um investimento inicial de R\$ 2 milhões na reforma de 41 vagões gôndola, além de melhorias em via permanente e locomotivas. A operação foi a primeira da ALL no segmento de areia para construção.

No trecho intermodal da operação, a empresa realiza o carregamento de areia em sua estação de Piramboia (SP) e segue para área de estocagem da Minermix, em Presidente Altino (SP), em um trajeto total de 220 km. O pátio de Presidente Altino ganhou grande destaque na operação do transporte de areia, pois é o local onde são descarregados todos os vagões vindos de Piramboia, transportados por rodovia



para as construções de São Paulo.

RESULTADOS – No primeiro trimestre de 2010, a ALL registrou crescimento de 19% na geração de caixa, chegando a R\$ 296,5 milhões no primeiro trimestre. Em comparação ao mesmo período de 2009, o resultado líquido passou de um prejuízo de R\$ 22,6 milhões para um lucro de R\$ 17,5 milhões. "O resultado reflete nosso bom desempenho operacional no Brasil e também a redução de despesas financeiras durante o trimestre", afirma Paulo Basílio, diretor superintendente da ALL.

No Brasil, o crescimento foi impulsionado pela boa safra no País nos meses de fevereiro e março e pelo aumento de capacidade em 2010, com a chegada de 30 locomotivas e 1,2 mil vagões. O volume de



Aumento do transporte de areia por trem é estratégico

commodities agrícolas cresceu 4,2%, resultando em recorde de carregamento no terminal da ALL em Alto Araguaia (MT), e aumento de market share da companhia nos portos de 59% para 69%. Já os volumes industriais tiveram alta de 11,1%, devido principalmente a um aumento de 22,9% nos fluxos intermodais.

A ALL investiu R\$ 220 milhões no pri-

meiro trimestre de um total previsto para o ano de R\$ 1 bilhão, incluindo a construção do trecho ferroviário entre Alto Araguaia e Rondonópolis. Em dezembro, a empresa efetivou o contrato com a Rumo para transporte de açúcar, com a obtenção, pelo cliente, do total de R\$ 1,2 bilhão de investimentos previstos para o projeto e direcionados à compra de vagões e locomotivas, investimento em terminais e duplicação do trecho de acesso ao porto de Santos. No segundo semestre, devem chegar os primeiros vagões e locomotivas para a operação, e até 2014 será concluído todo o cronograma de investimentos. Em quatro anos, o projeto permitirá à ALL passar de um volume de 2 milhões de toneladas de açúcar por ano para 9 milhões de toneladas.

Segurança no embarque, tranquilidade de ponta a ponta.

Quem tem o Porto Seguro Transportes conta com coberturas, benefícios e serviços diferenciados. É garantia de mais segurança para a carga e mais tranquilidade para você.

- Assistência de guincho com remoção gratuita do veículo transportador*;
- Assistência à carga - cobertura adicional que garante o reembolso de despesas por danos materiais a terceiros causados por poluição e/ou contaminação ambiental súbita e acidental proveniente da carga transportada pelo segurado nos casos de colisão, capotagem, abaloamento e tombamento do veículo transportador;
- Apoio de socorristas, com pontos de atendimento a cada 100km nas principais rodovias para o primeiro atendimento em caso de acidente;
- Atendimento especializado para sinistros de cargas perigosas;
- Serviço de gerenciamento de riscos e monitoramento, com Central 24 Horas, treinamento de motoristas e pronta resposta em todo o Brasil;
- Comodato de equipamentos rastreadores com fácil contratação e custos acessíveis.

Para mais informações, consulte seu corretor ou ligue (11) 3366-8080.



**PORTO
SEGURO**
SEGUROS

Transportes



A força da líder do mercado de ônibus

A Mercedes-Benz, que lidera com folga em produção, vendas e exportação de ônibus, reforça laços com o mercado para consolidar dianteira

Numa lista de seis dezenas de países relacionados pela Oica, associação internacional que reúne as montadoras, o Brasil no ano passado foi o terceiro maior produtor mundial de ônibus, com 34.535 unidades, atrás de China e Índia — dois gigantes em área territorial e população —, mas bem à frente das demais potências, entre elas, Estados Unidos.

É natural que o fabricante radicado no setor de ônibus no Brasil tire proveitos de um mercado tão apetitoso. Não é à toa que a fábrica da Mercedes-Benz em São Bernardo do Campo tenha várias distinções. Uma delas é sediar o centro mundial de competência da Daimler AG para o desenvolvimento e a produção de chassis de ônibus.

Com 53 anos de atuação no Brasil, a

Mercedes-Benz exibe números grandiosos. "Com o resultado de 2009, as vendas totais acumuladas de ônibus da marca no mercado interno, desde 1956, atingiram 385.640 unidades", informa a subsidiária, que acrescenta: "Hoje, dos mais de 450 mil ônibus da frota circulante, cerca de 70% são Mercedes-Benz. Ou seja, de cada 10 ônibus em circulação no Brasil, 7 são da marca".

Apesar de posição tão favorável e destacada, a empresa tinha uma atitude considerada tímida em relação aos seus feitos e progressos.

A marca da estrela, porém, resolveu romper com o silêncio e difundir abertamente o que fez, o que faz e o que fará no campo dos ônibus.

Em um canal de comunicação interativo

para propagar realizações e planos tem sido o evento batizado de Show Bus Mercedes-Benz, realizado em maio último na unidade da empresa em Campinas, cidade do interior paulista, e descrito pela companhia como maior ação de relacionamento com clientes de ônibus do País e da América Latina.

"O Show Bus mostra claramente a importância do negócio ônibus para a Mercedes-Benz do Brasil, maior fabricante e líder em vendas no mercado brasileiro e nas exportações de ônibus, bem como para a Daimler Buses, unidade de negócios da Daimler AG que é líder mundial em participação no mercado de ônibus", diz Jürgen Ziegler, presidente da Mercedes-Benz do Brasil.

Entre outras ações, o programa do Show Bus 2010 (o anterior foi realizado em 2008) incluiu seminário sobre sistemas BRT – Bus Rapid Transit, lançamentos de novos chassis, exposição da linha completa de ônibus da marca e demonstração de testes com biocombustíveis, como diesel de cana e biodiesel.

ATRAÇÃO DO BRT – No capítulo do ônibus rápido o seminário abordou como tema central o “BRT na Copa 2014: do projeto ao concreto”. Como se sabe, o próximo mundial de futebol trouxe um vivo interesse às questões do transporte coletivo.

“A grande maioria das 12 cidades que receberão os jogos da Copa já optou pelo sistema BRT. Elas se apoiam em vantagens como custos de implantação até dez vezes menores e um prazo até dois terços menor em comparação com outros modais, como trem e metrô, para transportar a mesma quantidade de passageiros”, resume em comunicado Gustavo Nogueira, especialista em Sistemas BRT na montadora da estrela de três pontas. “Esses benefícios também são válidos para quaisquer outras cidades que queiram prestar um serviço de transporte coletivo de maior qualidade para a população”.

Os ônibus da marca estão presentes nos principais BRTs do mundo, como os de São Paulo, Curitiba, Bogotá, Colômbia, Santiago, México, Turquia e África do Sul.

LANÇAMENTO: O 500 8X2 – A Mercedes-Benz aproveitou também o Show Bus para

O 500 RS DD 8x2: versão buggy, com entre-eixos de 3 m admite carrocerias de até 14 m para 52 poltronas



mostrar três lançamentos. Um deles, o modelo O 500 RSDD 8x2 com duas versões de potência, 360 cv e 422 cv, para aplicações em linhas rodoviárias regulares (especialmente em longas distâncias) e turismo de luxo.

A principal inovação são os dois eixos na parte dianteira, que somado aos dois eixos da traseira, resulta num 8x2 com capacidade de carga legal de 23,5 t. “Isso permite a montagem de carrocerias double decker”, assinala a empresa.

O chassi O 500 RSDD 8x2 vem de fábrica na versão buggy, com entre-eixos de 3 metros. Pode receber carrocerias de até 14 metros para 52 poltronas. Tem opções leito e semileito e permite múltiplos arranjos internos com instalação de toailete, geladeira, frigobar, cozinha, TV, DVD, ar condicionado e aquecimento.

O motor eletrônico OM 457 LA de 12 litros do O 500 8x2 tem, segundo a empresa, elevado torque em baixas rotações, o que se traduz em “excelentes arrancadas e retomadas de velocidade e em agilidade nas ultrapassagens”. Já o câmbio do novo chassi 8x2 é Mercedes-Benz modelo GO 210, de 6 marchas. “A combinação do motor com o câmbio proporciona maior elasticidade de marchas e menor consumo de combustível”.

Tanto na dianteira, quanto na traseira, o chassi O 500 8x2 vem com suspensão a ar integral.

OF 1730 INTERMUNICIPAL

– Outro chassi apresentado no Show Bus da Mercedes foi o chassi OF 1730, com motor na dianteira, “concebido para aplicações intermunicipais, fretamento e curtas distâncias rodoviárias”. A fabricante recomenda o chassi para “clientes que necessitam de maior velocidade média em suas operações”.

O OF 1730 tem entre-eixos de 5,95 metros para instalação de carrocerias até 13,2 metros, com até 52 assentos na versão intermunicipal. Na aplicação rodoviária admite até 40 assentos e instalação de toailete e ar condicionado.

O motor do OF 1730 é o eletrônico OM 926 LA de 6 cilindros, com potência de 305 cv a 2.200 rpm e torque de 1.200 Nm entre 1.400 e 1.600 rpm.

Com o lançamento do OF 1730, para 18,1 t de pbt, a marca amplia seu time de chassis com motor dianteiro, formado pelos modelos OF 1218 (12 t), OF 1418 (14 t), OF 1722 (17 t).

OH 1518, VERSÃO PISO BAIXO – A partir do chassi OH 1518, com motor traseiro, a Mercedes-Benz criou a versão low entry para ampliar conforto de acesso aos usuários. “Este novo chassi conta com suspensão integral a ar e sistema de ajoelamento do ônibus, que nivela o veículo com a calçada durante as paradas, facilitando e agilizando as operações de embarque e desembarque”, informa.

O OH 1518 LE é indicado para receber carrocerias de até 11 metros e uso em serviços de linhas alimentadoras nas médias e grandes cidades. Com pbt de 15 t, é equipado com motor eletrônico OM-904 LA de 177 cv de potência e 69 mkgf de torque. ■

OF 1730:
concebido para aplicações intermunicipais, fretamento e curtas distâncias rodoviárias



Grupo JCA compra veículos Marcopolo

Operações da Viação Cometa, Viação Catarinense, Auto Viação 1001 e Expresso Sul, do Grupo JCA, terão 222 ônibus novos da linha Geração 7



Dos 222 ônibus rodoviários Marcopolo adquiridos pelo grupo 74 serão incorporados à frota da Viação 1001

A MARCOPOLO FORNECERÁ 222 ÔNIBUS para o Grupo JCA, um dos principais operadores de transporte rodoviário do País. Os veículos pertencem à linha rodoviária Geração 7 e são dos modelos Paradiso 1200, 1050 e 1550 LD (low driver). Do total, 123 unidades serão entregues à Viação Cometa; 74 para a Auto Viação 1001; 20 para a Catarinense; e cinco destinam-se à Expresso do Sul. A linha Geração 7 é destinada a operações intermunicipais e de turismo.

Considerados ideais para o transporte em viagens de médias e longas distâncias, os ônibus dessa linha, nos modelos

Paradiso 1200 e 1050, apresentam baixo custo operacional e extrema robustez. Das 20 unidades adquiridas pela Viação Catarinense, quatro são do modelo Paradiso 1550 LD (low driver). Os veículos possuem cabine do motorista rebaixada, para melhor dirigibilidade e conforto, e proporcionam visão panorâmica aos passageiros. Além disso, são equipados com sistemas de iluminação com leds e lâmpadas fluorescentes, climatização com controle eletrônico de temperatura e poltronas mais largas e confortáveis.

A Viação Cometa contará com 40 unidades do modelo Paradiso 1200, três Para-

diso 1200 Leito, e 80 Paradiso 1050. Já a Auto Viação 1001 optou apenas pelos modelos Paradiso 1200 e Paradiso 1050. A Expresso do Sul adquiriu cinco unidades do Paradiso 1200.

O Grupo JCA mantém investimentos constantes nos diversos ramos de transporte e turismo. Atualmente, é constituído pelas empresas de transporte rodoviário Auto Viação 1001, Auto Viação Catarinense, Rápido Ribeirão Preto, Viação Cometa, Rápido Macaense e Expresso Sul. A empresa possui rotas nos estados de Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro.

Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frotas.



Um estímulo à criatividade e o design como ferramentas de marketing dos setores de transportes rodoviário de passageiros, metropolitano de passageiros e rodoviário de carga. Este é o objetivo do Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frotas. Em 2010 o evento completa 42 anos, período em que mostra a evolução e a história de grandes empresas, contada através da modernização constante de suas pinturas, utilizando seus veículos como instrumento de divulgação e marketing.

Inscriva seu projeto e faça parte desta história.

INSCRIÇÕES ATÉ 30 DE SETEMBRO DE 2010



Regulamento:

INSCRIÇÕES

1- O 42º Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frotas de Transporte Moderno tem como objetivos: selecionar, sob os aspectos mercadológicos, estético e de segurança, as frotas que mais se destacaram; estimular a fixação da imagem das empresas através da utilização da pintura de seus veículos; escolher a frota mais bem pintada.

2- Poderão inscrever-se todas as empresas da América Latina que operem, no mínimo, três veículos de transporte coletivo de passageiros ou de carga com pintura uniforme, e que não tenham sido premiadas em concursos anteriores com a mesma pintura.

3- Para participar, basta enviar ao Departamento de Marketing da OTM Editora Ltda., Av. Vereador José Diniz, 3.300 - 7º andar, cj. 707, Campo Belo - CEP 04604-006, São Paulo, SP, telefone / fax: (11) 5096.8104, ou para camila@otmeditora.com.br, ou pelo site www.revistatrans-

portemoderno.com.br, até 30 de setembro de 2010, seis fotos coloridas – digitalizadas no tamanho mínimo de 10 x 15, em arquivo JPEG com 300 DPIs de resolução –, mostrando um dos veículos da frota em várias posições e detalhes da pintura (frente, traseira, laterais, logotipo, letreiros, etc).

4- Sempre que possível, a inscrição deverá vir acompanhada de memorial justificativo, explicando a solução adotada.

5- A empresa participante deverá informar, por escrito, no ato da inscrição: nome da empresa; ramo de atividade; especialidade; endereço, número, tipos e marcas dos veículos; nome, endereço, telefone e e-mail do projetista da pintura; cargo e endereço da pessoa que solicitou a inscrição.

O concurso

6- Será realizado até o dia 7 de outubro de 2010, por uma comissão julgadora composta de, no mínimo, três

profissionais ligados à área de comunicação visual.

7- Haverá quatro categorias de veículos: Transporte de Carga (caminhões), Transporte Rodoviário de Passageiros (ônibus), Transporte Metropolitano de Passageiros (ônibus) e Utilitários (picapes e utilitários). A OTM se reserva o direito de enquadrar em uma outra categoria frotas eventualmente indefinidas quanto à sua utilização.

8- Em cada categoria, será considerada vencedora a frota que obtiver maior número de votos da comissão julgadora.

O prêmio

9- As pinturas vencedoras do 1º lugar – uma de cada categoria –, serão objeto de uma reportagem a ser publicada no anuário As Maiores & Melhores do Transporte e Logística 2010.

10- Não haverá prêmios em dinheiro.



Brasil: potência global na produção de veículos?

STEPHAN KEESE*

O Brasil vive um período espetacularmente positivo no segmento automotivo. Ainda neste ano, o País alcançará a quarta posição mundial em vendas de carros. Em 2010, a estimativa é de que 3,2 milhões de veículos de passeio e comerciais leves sejam comercializados. Até 2015, serão cinco milhões de unidades vendidas.

O mais recente estudo da Roland Berger Strategy Consultants sobre o segmento automotivo nacional aponta evidências reais de crescimento que poderão fazer do Brasil uma potência mundial na produção e vendas automotivas. Para isso, coloca-se como desafio uma aliança entre governo e as indústrias do segmento, para solucionar velhos problemas do setor e suscitar novas estratégias de inovação.

Quatro pontos merecem destaque nessa discussão: a definição de uma visão clara do futuro da indústria automobilística, soluções para reduzir o custo da produção, alternativas tecnológicas para as empresas e estratégias para exportação de carros. Outra questão que não pode ser adiada é a do aumento da competitividade das montadoras e fabricantes de autopeças.

A aliança do governo com as indústrias também deve priorizar as vendas domésticas e as exportações para a América Latina. O custo para manter um veículo no Brasil ainda é muito alto. Consequentemente,

a frota fica cada vez mais velha. Por exemplo, na China, o custo de um carro é a metade do que os brasileiros pagam. Isto acontece pois o preço de produção no Brasil é muito elevado.

Agora, o outro lado da moeda: apesar da possibilidade concreta de crescimento, se considerados importantes aspectos da cadeia de valores automotiva, o Brasil ainda não é competitivo em escala mundial. Para potencializar esta competitividade, é necessário mais investimento na indústria de autopeças, objetivando diminuir os custos de produção e de distribuição. Estes valores são altos devido à carência de infraestrutura das estradas e dos portos do País.

A indústria de autopeças desempenha um papel muito importante para o crescimento do setor no Brasil. Sendo assim, os fornecedores devem analisar suas fraquezas e encontrar o caminho para o desenvolvimento. Nesse cenário, dois pontos merecem ser destacados.

Primeiramente, os fornecedores estão investindo na melhoria da capacidade de produção de uma maneira mais reativa do que pró-ativa. Este comportamento gera uma situação constante de falta de capacidade de produção, além de aumentar a possibilidade de os grandes fabricantes procurarem outros países para suprir as demandas adicionais de crescimento.

Em segundo lugar, a falta de concorrência

global para os fornecedores vem da ausência de avanço da produtividade. Sim, os fatores de custo (material, mão-de-obra, logística, entre outros) são elevados e continuam crescendo cada vez mais. Ainda assim, os fornecedores não se esforçam para melhorar a estrutura de custo para acabar com o aumento dos preços.

Desde 2004, o Brasil vem apresentando taxas altas de crescimento e estabilidade, o que gera um cenário positivo para investimentos de longo prazo. Esta é a hora de se investir no País. Mas temos de considerar que este é um processo contínuo de desenvolvimento. Ou seja, o governo deverá continuar incentivando os fabricantes nacionais a evoluírem cada vez mais.

Com base em tais evidências, é possível assegurar o excepcional potencial de crescimento do segmento automotivo brasileiro. O desafio é colocar para andar uma série de ações para ampliar este potencial. Uma delas é a criação de uma agenda governamental para a indústria. Os fornecedores brasileiros também precisam melhorar os conhecimentos tecnológicos e reduzir custos para competir no mercado global. O mais importante, neste momento, é agir. Inaceitável seria o País assistir, de braços cruzados, a essa oportunidade passar.

* Stephan Kesse é diretor para o segmento automotivo da Roland Berger Strategy Consultants, uma consultoria de gestão empresarial



Itajaí Trade Summit 2010

Feira de Logística, Transporte e Comércio Internacional

Dias 15, 16, 17 de Setembro



Escolha o Tema, Participe do Fórum e Visite o ITS 2010

Inovação e qualidade. Estas são as palavras de ordem para a terceira edição do Itajaí Trade Summit - ITS 2010, um dos maiores eventos no setor de Logística, Transporte e Comércio Internacional na América do Sul. Neste ano, estamos apostamos

alto em estratégias colaborativas e no envolvimento do público para garantir mais um evento de sucesso. Entre no nosso site, e participe da pesquisa para a formação do quadro de debates do Fórum NetMarinha. Entre os temas listados para votação estão

soluções para melhoria da infra-estrutura logística no sul do Brasil, cabotagem, geração de emprego e renda, mercado de capital, legislações e normas do setor, privatização e importações. Participando da enquete, você já se torna nosso convidado.



Realização:



Apoio:

Abeam, Abiaf, Abifer, ABTC, ABTI, ABTP, ABTTC, Abracomex, ACII, Acicri, Acijs, ACSP, ASLOG, Brasitaly, CBC, CBV, CCIBC, CINPR, Centronave, Comus, Conapra, Facisc, Fecomercio, Fenamar, Fetranesc, Fiesc, FIEP, Icex, NTC&Logística, Sindapar, Sindasp, Syndarma, Logistec (Chile)

Patrocinadores:



A crise dos transportes

Nos transportes urbanos de carga, como naqueles de passageiros, residem custos diretos e indiretos monumentais, que afetam a própria produtividade racional. Mais ainda, é São Paulo a maior vítima, onde 93% das cargas são hoje transportadas por caminhões e em cuja região metropolitana se realizam perdas anuais superiores a R\$ 40 bilhões por ano, só no congestionamento. Mais ainda, é assustador verificar que a mobilidade oferecida pelos bondes, em 1948, foi 2,6 vezes maior do que aquela hoje proporcionada pelas redes de metrô e de trens metropolitanos!

Ficou evidente que a economia do Estado não tem produzido os recursos demandados por uma forte expansão dos transportes sobre trilhos. Mas também ficou evidente que se desperdiçam recursos muito maiores do que aqueles demandados, dentre os quais se alinham a perda de tempo, a redução da produtividade, as agressões ao meio ambiente, as mortes por acidentes, o consumo excessivo de energia.

Essa discussão sempre leva, porém, a uma indagação fundamental: como converter essas perdas em recursos necessários para combatê-las? É uma falsa questão, pois a economia demonstra que os investimentos em infraestrutura contribuem — e muito — para o desenvolvimento nacional. Roosevelt, orientado por Keynes, demonstrara isso na década de 1930. Mas agora, o mundo inteiro está provando essa tese, na medida em que vem sofrendo a crise global através de investimentos em obras e em pessoas que se reproduzem por meio do aumento de produtividade. O que não deve ser difícil em um país em que a produtividade do trabalho é 27% daquela dos Estados Unidos (ver Ivor Kinsey, em Produtividade no Brasil — A Cha-

ve do Desenvolvimento Acelerado).

Mas, independente da alavancagem da economia através da produtividade, de grande importância numa região de alta influência na economia nacional, o Brasil tem exemplos muito antigos de recuperação de investimentos em infraestrutura através da captura da mais valia. Ou seja, da participação do empreendedor nos benefícios imobiliários ensejados pelo próprio empreendimento. Foi assim que a Companhia Paulista de Estradas de Ferro, a melhor ferrovia que o Brasil já teve, desenvolveu há 150 anos o seu ambicioso projeto: criou uma subsidiária, a Companhia de Agricultura, Imigração e Colonização (CAIC), que adquiria extensas áreas nas regiões onde seriam implantados os trilhos, para depois revendê-las em lotes. Foi assim que a Cia. Light implantou os bondes em São Paulo, loteando as áreas vizinhas.

Foi pensando nisso que o governo de João Goulart pretendeu desapropriar faixas de 5 km de largura ao lado da rodovia Belém-Brasília, para, com a sua venda, financiar a estrada e seus melhoramentos. Mas, naquele clima de anti-socialismo, o projeto (com o seu autor) foi derrubado. E não havia nada de mais capitalista do que aquela ideia...

O reconhecimento da importância, da necessidade e da justiça de assim proceder ou seja, reverter no todo ou em parte as valorizações imobiliárias propiciadas pelo investimento em infraestruturas em seu próprio benefício, em vez de deixá-las com especuladores imobiliários, deu origem a dispositivo constitucional, em 1934, que consagrou o princípio da "contribuição de melhoria", raramente aplicado mas presente na atual Constituição. Sim, desde 1934!

Geraldo Ataliba, o grande mestre do di-

re to administrativo, lutou por isso durante toda a sua vida. Em homenagem a ele, Adilson Abreu Dallari, outro grande jurista-consultor, e eu, escrevemos o livro "O Financiamento de Obras e de Serviços Públicos", em que resgatamos o trabalho de Ataliba e firmamos propósitos em torno da ideia nascente da "concessão urbanística", que se transformou em lei paulistana neste ano. Através dela será possível à administração municipal confiar à iniciativa privada projetos de requalificação urbana que contenham importantes investimentos em infraestrutura, a ser realizados com os recursos da valorização imobiliária.

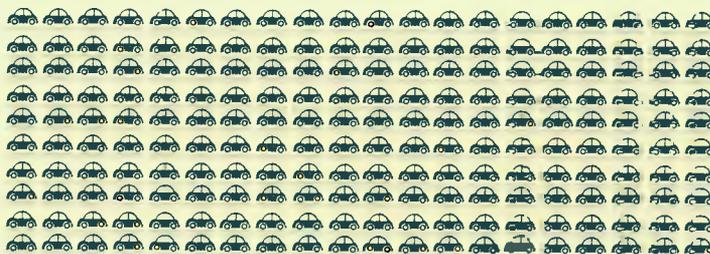
Estamos acostumados a ver a multiplicação do valor das áreas vizinhas ao metrô, gerando recursos especulativos duas a três vezes maiores do que o empreendimento que lhe deu causa. Se procedimentos de recuperação da mais valia tivessem sido empregados na construção do trecho Oeste do Rodanel, o Estado não precisaria ter aplicado os recursos que a ele e destinou.

Já vimos exemplos desse tipo no Brasil; mas eles são fartos no resto do mundo. Só para lembrar um deles, o metrô de Tóquio tem 77% de sua receita proveniente de negócios imobiliários. Se essa proporção existisse em São Paulo, a receita da Companhia do Metrô quadruplicaria, com grandes possibilidades de acelerar os seus empreendimentos.

Visto que, em tese, o problema da ampliação e melhoria dos transportes públicos não é dinheiro, então o que é?

Até agora, o lobby em favor do automóvel, com a cumplicidade inconsciente da população, foi a causa principal. E não houve projeto que não se rendesse à implantação de uma vistosa obra viária... Anos atrás, quan-

Equivalência de Transporte



do se fez uma grande reforma no Parque D. Pedro (que praticamente desapareceu), uma grande farta de viadutos foi implantada. Um deles — lembre-me bem — levou um bom tempo para ser usado, porque não se sabia exatamente o sentido de tráfego a que serviria; outro viaduto, na mesma região, já enfrentou várias propostas de demolição, por ser considerado inútil...

E o transporte coletivo? Bonde, ônibus, papa-fila, micro-ônibus, trólebus, corredores, metrô, trem metropolitano, Fura-Fila, monotrilho (em 1957 a Alweg, alemã, venceu uma licitação em São Paulo para modelo semelhante ao que hoje se quer implantar aqui), ônibus a diesel, a álcool, a gás, a hidrogênio, com um ou dois andares, com uma ou duas articulações, com e sem transmissão automática, com 8, 10, 12, 15, 18 ou 27 metros de comprimento. O que se sabe é que São Paulo iniciou-se no transporte coletivo com o mais eficiente sistema, afóra o metrô: o bonde elétrico de 1900. Hoje aposta 33% de suas fichas no modo "sandália havaiana" — a pé. Trinta e três por cento dos movimentos diários se dão por meio desse modo, que só perde para o coletivo (37%); mas ganha do automóvel (30%)! Mas é este que fica com 80% dos espaços viários.

É bem verdade que fatia razoável do sistema viário é ocupada pelos caminhões, que antigamente pesavam 30 toneladas e ho e pesam 40. Com o

benepácito do Denatran, que acolheu o argumento de que os caminhões precisam poder competir com o trem! Eu estava lá; eu vi! Logo, logo, vamos por pneus nos trens da Fepasa, abandonados por aí, fazendo-os circularem pela Avenida dos Bandeirantes. Ou pelas marginais devidamente alargadas.

Essa competição é mais ou menos o mesmo que a concorrência entre os Correios e a Telefônica; afinal, ambos levam mensagens...

Os caminhões, entretanto, ocupam os espaços de frente e de lado. Todos os dias há enormes caminhões tombados, ocupando duas ou três faixas de tráfego. Quando isso se dá na marginal do rio Pinheiros, o congestionamento resultante atinge toda a zona sul; se ocorre na marginal do Tietê, para a cidade toda. Do mesmo jeito de quando chove demais.

O modo de transporte da preferência é o rodoviário; mas as vias urbanas por onde passa são as mais inadequadas.

Evitar que 93% das cargas estejam nos

caminhões, como ocorre no Estado de São Paulo, é indispensável (nos Estados Unidos, país do automóvel e da GM, caminhões carregam 28% da carga nacional). Para isso, é preciso incentivar o trem, a navegação e os terminais intermodais. Mas o nosso trem, a velha Fepasa, com 3.000 km de trilhos e que, em 1986, transportara 23 milhões de toneladas e programara 30 milhões para 1990, foi dada de presente para a União. São Paulo não aceita mais nada no transporte ferroviário. Nem o ferroanel Sul, indispensável para evitar o conflito entre o transporte de carga e o de passageiros, sai do papel. Não é falta de dinheiro; é falta de decisão. De lá e de cá.

Mas é preciso também ter uma política de transporte que não estimule o modo rodoviário, jogando grande parte de seus custos debaixo do tapete, com o título eufemístico de "externalidades negativas", que a população toda paga. Regular adequadamente as tarifas de pedágio é uma das formas de fazê-lo.

Um dos resultados está aqui. Dentro da Ci-



Caminhões que atravessam a cidade de São Paulo

dade. O rodovial Oeste já está congestionado, o Sul ficará congestionado em 3 ou 4 anos.

Quando fui Secretário de Estado dos Transportes, encontrei um processo com meio metro de altura referente a um projeto de rodovial, de 1960, com muitas informações sobre as áreas desapropriadas e, em grande parte, invadidas ou com utilização irregular. Era uma faixa de terra ao longo do córrego Águas Espraiadas, em alguns lugares com 100 metros de largura.

Mas em 1985 ninguém mais pensava em fazer aquela rodovia, passando por dentro da cidade. Decidi doar a área à prefeitura para construir uma avenida de fundo de vale. Um procurador do DER, órgão proprietário das áreas, escreveu no processo que o secretário estava ciliapando o patrimônio da autarquia. Um patrimônio abandonado, cheio de invasões, com muitas casas cedidas para atividades irregulares, que causavam constantes reclamações dos moradores.

Levei o caso ao governador Montoro que disse: "O DER não tem propriedades; quem as tem é o contribuinte, que exige o uso adequado delas. Pode preparar a transferência para a prefeitura".

Assim acabou a história do anel rodoviário de 1960. Poucos anos depois, projetou-se o novo anel, então desenhado muito mais longe do centro da cidade, no alto da Serra do Mar. Mas, pelo andar de tráfego — e dos caminharões — logo será necessário projetar outro. Muito mais bonito, porque construído sobre o mar.

Cem anos atrás, quando as cargas e os passageiros de longa distância eram transportados por trem e os moradores das cidades se deslocavam por bondes, nos sabíamos o que queríamos. Setenta cidades brasileiras tiveram bondes. E os trens modernizavam-se com a tração elétrica. Algumas ferrovias implantaram as suas próprias usinas de eletricidade. Foi um salto tecnológico, como se pode ver pelas fotos do início do século.

Mas também havia o transporte

aquaviário, nos rios e no mar. Coordenados, como deveria ser. A travessia marítima de Santos para o Guarujá, tal como a de São Sebastião para Ilha Bela, eram "prolongamentos" das rotas que chegavam ao mar.

A navegação no rio Mogi-Guaçu era de responsabilidade da Companhia Paulista de Estradas de Ferro; a navegação no Vale do Ribeira prolongava os serviços ferroviários da Estrada de Ferro Sorocabana. E permitia também transportar bananas colhidas ao longo dos rios para o porto de Santos. Tal como se fazia em Itanhaém.

No litoral paulista esse tráfego fluvial se extinguiu. Vieram as rodovias. A produção de banana perdeu competitividade e quase desapareceu.

Até 1925, os bondes de São Paulo promoviam todo o transporte coletivo. A partir daí, começaram a chegar os ônibus. Anarquicamente. Houve época em que havia mais de 500 proprietários para 400 ônibus. Os ônibus corriam à frente dos bondes para lhes tomar os passageiros.

À mesma época, chegaram os automóveis. E com eles os congestionamentos.

Em 1939 a prefeitura criou a Comissão de Estudos de Transporte Coletivo, para propor soluções. Foi um imenso trabalho, realizado por engenheiros, urbanistas, economistas e advogados. E muitos recenseadores, para fazer as pesquisas de origem-destino, de tráfego, etc. Nega de computadores: era no cérebro e nas mãos mesmo.

Dois anos antes, cansada da competição desigual, a Light denunciou o contrato, que venceria em 1941. Mas a Prefeitura não concluiu ainda os seus estudos, que terminaram em 1943, e obteve do presidente da República decreto que obrigava a Light a prosseguir.

Veio a guerra. As coisas ainda mais difíceis. Em 1947, finalmente, foi criada a Companhia Municipal de Transportes Coletivos (CMTC), empresa de economia mista monopolista dos transportes coletivos. Era o modelo da época em muitas cidades grandes.

A história dos transportes daí em diante fica para um próximo texto. Não sem antes referir, aqui, dois episódios interessantes. O primeiro deles foi o estudo de implantação de um metrô, pela Light, que, para isso, contratou em 1925 um famoso consultor canadense, Norman Wilson, que fez um relevante trabalho. Mas ele próprio, ao analisar o estudo de 1943 da prefeitura, teceu grandes elogios a ele.

Outra referência importante é que, quando a CMTC encampou todas as empresas de ônibus e os serviços de bondes, sobram três companhias que estavam insolventes. A prefeitura deixou a sua absorção para mais tarde.

Uma delas, a Alto do Paraná, eu conheci mais tarde em 1958. Seu dono, João de Oliveira, homem de poucas letras, havia criado a empresa, com um único ônibus (usado) em parceria com um amigo, motorista, pois, segundo se dizia, João não poderia ter habilitação e trabalhava como cobrador. No final da linha a esposa do João vendia pastéis. No domingo, faziam a manutenção, na oficina de um amigo.

Quando o conheci, sua empresa estava recuperada e possuía 150 ônibus Leyland, importados da Inglaterra. Lembrando-me então da rotória dificuldade de importar peças, mesmo para a CMTC onde eu trabalhava, perguntei-lhe como resolvia esse problema. E João disse-me: "Eu tenho um armazém de secos e molhados. Como um bom português, importo muitas caixas de bacalhau. Nelas, vêm as peças..."

Lembro-me ainda da estratégia de João de Oliveira, àquela época para não perder a autorização precária de funcionamento da empresa. Ele possuía um lindo Chevrolet conversível que comprara para conduzir o então prefeito, Adhemar de Barros, em suas visitas pela região leste da cidade.

* ADRIANO MURGEL BRANCO
Diretor de empresa A.M. Branco Consultoria, é engenheiro e administrador especializado em transporte e políticas públicas.

XVI
Fórum
Internacional **Logística**

Expo.Logística 2010
Rio de Janeiro

13 a 15
setembro

Hotel InterContinental
Rio de Janeiro

O evento que é estratégico para o mercado e principalmente para a sua empresa.

Prepare-se para o grande evento de logística
do Rio de Janeiro.

Após 10 edições de sucesso, a **Expo.Logística** se consolida como um dos principais pontos de encontro dos executivos do setor.

A feira apresenta ao mercado os melhores produtos, serviços e soluções logísticas, sendo o local ideal para a realização de bons negócios e networking de alto nível.

A feira acontecerá em um ambiente integrado ao **XVI Fórum Internacional de Logística**, realizado pelo ILOS, o mais conceituado instituto de logística e *Supply Chain* do país. O fórum é reconhecido por reunir renomados profissionais nacionais e internacionais do setor, além de divulgar pesquisas inéditas e fundamentais para o ambiente de negócios do país.

Garanta a sua participação na **Expo.Logística** e fique frente a frente com os principais tomadores de decisão do setor.



www.expologistica.com.br

Informações e Vendas:

expologistica@fagga.com.br

(21) 3035-3100

(11) 3044-4410

Realização:



Apoio:



Promoção e
Organização:





Efeito bumerangue

Hoje, mais do que nunca, tudo que vai deve voltar: o crescente segmento de logística reversa aumenta a eficiência desse fluxo de produtos



PREOCUPAÇÃO AMBIENTAL E ACENTUADA cobrança em relação aos comportamentos de consumo e adequados processos produtivos mobilizam empresas na busca de um destino apropriado de seus produtos depois de utilizados ou mesmo invalidados. Durante o 4º Encontro de Logística Reversa, evento realizado no início de junho passado, em São Paulo (SP), o professor e engenheiro Paulo Roberto Leite, presidente do Conselho de Logística Reversa do Brasil (CLBR), foi enfático ao afirmar que a área dedicada à logística reversa tende a crescer significativamente no Brasil.

"O acelerado crescimento da produção em geral e produtos com ciclos de vida cada vez mais breves aumentam a quantidade de itens que devem retornar. Em consequência, dois aspectos ganham vital importância na relevância da logística reversa", comenta o professor. "Aos produtos ainda não consumidos, é necessá-

rio adequar seus volumes às necessidades da empresa, seja pelo aspecto econômico, pela prestação de serviços, imagem institucional ou aspecto legal. Na outra ponta, as mercadorias já consumidas, exigem cada vez mais das companhias uma maneira de equacionar os retornos e os destinos destes itens".

Há, no entanto, um longo caminho a percorrer, sobre o qual se preveem medidas estruturais adequadas a fim de seguir com operações mais responsáveis. De acordo com Marcelo de Sousa, diretor de logística da T Gestiona, empresa do Grupo Telefônica, existe um Plano Nacional de Resíduos Sólidos (PNRS) a ser discutido nas esferas do poder público. O documento originado de lá, além de classificar os tipos de substâncias, regimentar seu posterior tratamento e atribuir responsabilidades a produtores e consumidores finais, também definirá o modelo de logística reversa, pos-

sivelmente aquele no qual o gerador responderá pelo destino final de seu produto após o consumo. "A política de resíduos sólidos ainda depende de aprovação pelo Senado Federal e posterior regulamentação, mas a expectativa é muito boa", lembra o executivo. "Com o segmento organizado, empresas e governo deverão se unir na busca de soluções logísticas eficientes e menos custosas. Certamente, aumentará o número de consumidores mais conscientes a respeito dos benefícios relacionados à sustentabilidade e responsabilidade social", resume.

Segundo Sousa, é cada vez mais comum o surgimento de empresas interessadas em aproveitar economicamente cada etapa do processo, como coleta, tratamento, transporte e destinação. "O crescimento (das empresas) virá com regulamentação e maior conscientização da população, que exigirá dos fabricantes e comerciantes

ações efetivas em todo o ciclo de vida dos produtos, da produção ao destino final", acredita o diretor da TGestiona. "Ainda precisamos de mais alguns anos de aprendizado, mas quem começar antes estará mais preparado para o futuro".

O País ainda carece de números oficiais que dimensionem o universo de companhias que atuam com logística reversa. Mas o papel que assumem diante da sociedade e da cadeia produtiva não tolera mais justificativas inconsistentes. "Desde já as empresas precisam cuidar do retorno de sua produção, com maior ou menor importância em função do valor agregado, dimensões geométricas, composição da embalagem e do produto, dificuldades de coleta e transporte", destaca o representante da CLBR. Ele lembra alguns exemplos que já se sobressaem no mercado, principalmente organizações que possuem boas práticas nas áreas de assistência técnica e serviços de pós-venda: "Destaco as iniciativas de algumas companhias de comércio eletrônico".

A proliferação das operações de logística reversa também esbarra em um ponto crucial: lucratividade. Segundo o diretor da TGestiona, devido ao baixo volume de retorno de produtos na atividade, é difícil obter resultados econômicos satisfatórios. "As empresas envolvidas no processo – fabricantes, distribuidores, varejistas, operadores logísticos e governos – devem se unir para encontrar processos que permitam redução dos custos operacionais e utilização sustentável, como a reciclagem, gerando receitas adicionais na cadeia", afirma.

O executivo ressalta ainda que vale mencionar alguns projetos que já contribuem com a captura, a estocagem e a destinação de resíduos. "O Banco Santander e o Pão de Açúcar são exemplos. Se ainda não faturam, pelo menos ganham cada vez mais o res-

peito e admiração de consumidores conscientes. Não se pode esquecer também que os catadores de latas, mesmo que de forma rudimentar, praticam logística reversa e possuem papel fundamental na melhoria das condições sociais de muitas famílias", lembra Sousa, da TGestiona.

Como cada tipo de produto requer uma operação de distribuição particular, também o transporte na logística reversa fica condicionado a essas singularidades inerentes. "A preocupação começa no carregamento dos resíduos, passa pelo trânsito seguro e vai até o destino final. Os compartimentos devem ser adequados ao tipo de material, pois precisa garantir segurança às pessoas e ao meio ambiente", ensina o executivo. "Um grande desafio é tentarmos conciliar logística de distribuição com logística reversa. Apesar de se apresentar como uma operação complexa, quando possível, a redução nos custos é enorme".

A exemplo do lucro, o custo ainda se mostra oneroso, embora as perspectivas sejam animadoras em virtude da evolução tecnológica, capaz de transformar resíduos em novas matérias-primas e, assim, contrabalançar as contas das operações. O au-

mento de escala da coleta e de reutilização contribuirá para baratear o processo. "Não dá para precisar quando alcançaremos equilíbrio econômico, pois há muitas variáveis relacionadas ao negócio ou ao tipo de material residual, mas do ponto de vista ambiental é evidente que a logística reversa propiciará destinação mais ordenada e controlada, evitando descarte em áreas inadequadas", assinala Sousa, da TGestiona.

Apesar do baixo número de empresas instaladas no mercado nacional que atuam com logística reversa, o Brasil desponta como um país atento a questão. "Percebe-se um avanço nítido nas ideias e preocupações nos últimos cinco anos e, de forma crescente, empresas e empresários estão aprendendo mais a respeito", afirma Leite, da CLBR.

O CERTO POR MEIOS TORTOS – Embora não caracterize propriamente uma operação logística reversa, o fluxo de reciclagem da lata de alumínio no Brasil serve de exemplo para um processo bem-sucedido, no qual o País surge como líder. De acordo com a Associação Brasileira de Alumínio (ABL), a indústria nacional recicla anualmente mais de 320 mil toneladas do metal. Somente em 2008 foram processadas 165,8 mil toneladas de latas que retornaram ao mercado como recipiente para bebidas, o que representa índice de reaproveitamento de 91,5% ou 12,3 bilhões de unidades produzidas por ano.

Ainda segundo a entidade, a compra de latas usadas injeta perto de R\$ 500 milhões na economia, além de gerar emprego e rendas para cerca de 180 mil pessoas. "Somos recordistas mundiais na coleta e reciclagem de embalagens de alumínio com um processo pulverizado de logística reversa por meio de catadores e sucateiros", admite Marcelo de Sousa, o diretor de logística da TGestiona. ■



Prazo reduzido

TGA e La Asuncena inauguram Rota 72Horas para cargas consolidadas entre Brasil e Paraguai

RENATA PASSOS



A TGA LOGÍSTICA, COMPANHIA ESPECIALIZADA no transporte de cargas LTL (Less Than a Truck Load) e FTL (Full Truck Load) para o Chile e o Mercosul, a La Asuncena, empresa rodoviária nas rotas entre o Brasil e Mercosul, e a AC Group, agente de carga de origem latino-americana, fecharam parceria para criar serviço o Rota 72 Horas Brasil-Paraguai para dar mais velocidade ao transporte de carga consolidada entre os dois países sul-americanos.

De acordo com o diretor de operações da TGA, Nilson Santos, as operações entre São Paulo e Assunção, capital do Paraguai, começaram a ser efetivadas em junho. "Estamos focados nos pequenos volumes, em cargas de até cinco toneladas e com aproximadamente 15 metros cúbicos. Geralmente, as indústrias têm grande dificuldade em encontrar empresas que realizam o transporte desse tipo de carga". A proposta das empresas é conquistar novos negócios e, consequentemente, ganhar market share em um mer-

cado ainda pouco disputado.

Para competir com as poucas transportadoras que operam nesta rota, as empresas parceiras apostam no diferencial do transit time de 72 horas, conseguido graças ao sistema de liberação de cargas em regime de MIC-DTA ainda em São Paulo, mais especificamente no armazém da Embragem. "Não são todas empresas de transporte que contam com esta autorização da Receita Federal", destaca Santos. "Esta é uma rota normalmente operada em 96 horas, no mínimo".

Além do transit time de 72 horas úteis de São Paulo a Assunção, os principais diferenciais do novo serviço oferecido são: operação porta a porta nos limites da Grande Assunção, a 'consulgarização' documental em Foz do Iguaçu, a ampla cobertura de segu-

ros *all risks* e a estrutura de atendimento, tanto na origem como na fronteira e no destino, proporcionando total controle da operação.

Santos explica que a mercadoria é liberada ainda na capital paulista. Em seguida, passa pela fronteira de Foz do Iguaçu sem entraves e o caminhão lacrado segue diretamente para o recinto alfandegário em Assunção para o desembaraço. "Quando chega ao Paraguai, basta que o importador pague os impostos para que a mercadoria siga para a unidade do cliente. Portanto, traremos ao mercado mais agilidade, desde o desembaraço da carga na origem, passando pelo tempo de trânsito pelas diversas aduanas, até o destino", conta o diretor de operações da TGA.

CRESCIMENTO PARAGUAIO – De acordo com o presidente da La Asuncena, Carlos Gonzalez, o novo serviço conta com sistema de monitoramento e possibilita que o cliente saiba onde está a carga e também a hora de sua chegada. "Em função da sua agilidade, este é serviço vantajoso para o comércio, que geralmente não pode ter estoque", afirma.

Gonzalez destaca que a economia do Paraguai passa por uma fase de forte crescimento: "O Paraguai não é tão pobre quanto aparenta e já é o quarto PIB da América do Sul".

No primeiro trimestre deste ano, foi registrado um aumento de 13,7% na atividade econômica do país vizinho. Gonzalez explica que o Paraguai está investindo na construção de estradas e na distribuição de energia elétrica e empresas brasileiras estão desenvolvendo es-



Carlos Gonzalez: "O Paraguai não é tão pobre quanto aparenta"

ses projetos. "Isto significa um trabalho imediato de transporte de materiais para a execução das obras. É uma rara oportunidade de alavancar algo que o mercado está pedindo", diz o executivo, acrescentando que o serviço tem frequência semanal e parte todas as sextas-feiras de São Paulo. Além disso, conforme Santos, a reunião bilateral ocorrida em junho, entre o Brasil e o Paraguai, deve reforçar o comércio entre os dois países.

Gonzalez afirma que é no Paraguai que está a maior planta na América Latina da indústria de tabaco Philip Morris. Por outro lado, o diretor administrativo da La Asuncena, Geraldo Gama, lembra que o Paraguai importa praticamente tudo, pois não há uma grande base industrial. Portanto, são remetidas ao país vizinho itens como roupas, sapatos, alimentos e autopeças. "Vale destacar que o produto brasileiro é mais caro que o chinês. Contudo, devido à agilidade de entrega na prateleira, muitas vezes eles preferem os itens brasileiros", ressalta Gonzalez.

Por esta demanda, os executivos esperam operar entre 15 e 20 caminhões por mês na rota. "Queremos absorver entre 30% e 40% do mercado de autopeças", declara Gonzalez, ao informar que o frete de retorno deve carregar commodities e alguns itens industriais. Ainda neste ano, a La Asuncena também deve realizar o transporte diretamente da região Sul do País, a partir de seu terminal em Porto Alegre, para o Paraguai.

REDE DE PARCEIROS –

Para o diretor de novos negócios da TGA, Adilson Santos, a parceria traz como potencial a expertise e a credibilidade de seus fundadores. "Estamos muito confiantes nesta associação", afirma, destacando a tradição, credibilidade e o know-how da TGA e a ampla rede de parceiros e bases de apoio da La Asuncena na região do Mercosul.

No mercado há 16 anos e com atuação nos mercados do Brasil, Chile e Mercosul, a TGA Logística já realiza este tipo de serviço para a Argentina e o Chile. Por isso, traz ao novo negócio a sua expertise em transporte internacional de carga fracionada. Assim como no Chile, a empresa pretende repetir na Grande Assunção a sua vasta capilaridade na distribuição de cargas. "O conhecimento profundo do mercado bem como dos caminhos para o rápido desembaraço dos carregamentos na origem é um dos nossos maiores diferenciais", garante Nilson Santos, o diretor de operações.

"O rápido crescimento da La Asuncena fez com que buscássemos estabelecer um sistema operacional com um reconhecido operador logístico", afirma Gonzalez. "En-



Nilson Santos: conhecimento do mercado e desembaraço rápido são diferenciais

contramos na TGA o interesse ideal para essa parceria", justifica, enfatizando a sinergia entre as duas empresas, que resultou no acordo que garantirá aos clientes da região Sudeste operações conjuntas e eficientes de transporte de carga consolidada para o Paraguai, por meio de um 'hub' em São Paulo, com o compromisso de entrega com hora

marcada. "Para a região Sul do Brasil", continua Gonzalez, "estabelecemos com a TGA outro projeto de representação para as rotas da Argentina e Chile, usando como 'hub' o nosso terminal de Porto Alegre, também para cargas consolidadas".

Criada em 1962, a La Asuncena foi assim denominada em homenagem à bravura das mulheres de Assunção na Guerra do Paraguai. A então transportadora rodoviária foi uma das primeiras a ter permissão para operar internacionalmente o transporte de carga com destino ao Paraguai e, em seguida, à Argentina – regiões, na época, pouco exploradas pelos transportadores brasileiros. A empresa prosperou e tornou-se uma das mais solicitadas pelas exportadoras brasileiras, com retornos de cargas garantidos pelos paraguaios e argentinos que vendiam para o Brasil.



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**

De olho no Bric

Diretor operacional da Panalpina visita o Brasil e anuncia principais estratégias mundiais da companhia suíça

■ RENATA PASSOS

A CRISE NO CONTINENTE EUROPEU e o crescimento dos países do Bric (Brasil, Rússia, Índia e China) é uma boa explicação para a Panalpina, companhia especializada em agenciamento de carga e soluções logísticas, anunciar que concentrará sua atenção no grupo dos países em desenvolvimento, apesar de ter origem suíça e metade de sua receita ainda ser gerada na Europa. O direcionamento dos negócios foi anunciado pelo diretor operacional da empresa, Karl Weyeneth, durante visita ao escritório de São Paulo, no final de junho.

Segundo o executivo, a empresa está sempre à frente dos movimentos do mercado e não descarta investimentos e novas estratégias de negócios. "Neste momento, a Panalpina tem como meta global o crescimento da atuação nos países do Bric, onde já operamos", informa.

O executivo diz que a ideia é aproveitar o consumo interno desses países. "Apesar de a China ter crescido como exportador, agora o país está desenvolvendo fortemente o seu mercado interno. O Brasil também tem uma expectativa de crescimento bem importante, mas esse desenvolvimento vem acompanhado de infraestrutura. E é necessário que esse crescimento não seja pensado apenas em função da Copa de 2014 e das Olimpíadas de 2016", pondera o executivo.

Presente no Brasil há 33 anos, a Panalpina foca nos setores automotivo,



Karl Weyeneth: crescimento não pode ser pensado só em função da Copa de 2014 e das Olimpíadas de 2016

tecnologia, telecomunicações, saúde, químico, têxtil, projetos e óleo e gás. "Queremos crescer neste segmento, pois já temos uma posição boa no mercado", declara Weyeneth, ao informar que o setor de petróleo e gás representa cerca 10% dos negócios da empresa, no Brasil e no mundo. Essa participação importante explica o interesse da empresa em investir em projetos ligados ao Pré-Sal.

Mas o interesse da empresa não é apenas nesse setor. "Nossa ideia é oferecer não apenas o modal, mas a solução. Quanto mais puder oferecer nesta cadeia, melhor", destaca.

A empresa, como a grande maioria do setor, sofreu com a crise econômica mundial. Segundo o executivo, no ano passado, as empresas do setor marítimo perderam R\$ 25 bilhões (mesmo tirando navios

de operação) e as companhias aéreas, cerca de R\$ 10 bilhões.

"Tivemos uma retração nos negócios, mas revertemos a tendência no primeiro trimestre deste ano e já conseguimos crescer em relação ao mesmo período de 2009". Todas as regiões, à exceção da América Latina e da Ásia, apresentaram resultados tímidos em faturamento na comparação entre o primeiro trimestre de 2009 e o mesmo período de 2010.

Entretanto, a conta foi positiva. No primeiro trimestre deste ano, a Panalpina registrou crescimento de 24% no volume de transporte aéreo e de 22% no volume de transporte marítimo, acima da média do mercado para o período.

"No segundo trimestre, crescemos no ritmo do mercado e estamos bastante satisfeitos com os resultados. Estamos otimistas para o terceiro trimestre. Em relação ao quarto trimestre, ainda é difícil saber se recuperamos os volumes", diz.

O crescimento está limitado, pois hoje a demanda está maior que a oferta. "No setor aéreo, enfrentamos um problema de capacidade. Já no marítimo, há a questão da falta de contêineres. "Devido à crise, no ano passado foram construídos 350 mil contêineres, quando normalmente se fabricavam de 2 milhões a 3 milhões".

Esta é a justificativa para a empresa aumentar o know-how em indústrias verticais e oferecer soluções porta-a-porta, já que não há muito espaço para crescer no transporte aéreo e marítimo no curto prazo.

No mundo, a Panalpina possui cerca de 500 unidades distribuídas em 90 países, além da presença em outros 60 por intermédio de parceiros selecionados. No Brasil, sede da América Latina, conta com 14 escritórios próprios e emprega mais de 480 funcionários. No começo das atividades no Brasil, ela era reconhecida como agente de carga aérea. Hoje o mix de negócios da empresa está equilibrado, entre agenciamento aéreo, marítimo e logística, conforme o diretor-geral da Panalpina no Brasil, Daniel Setz.

Mundialmente, a empresa já tem forte participação no mercado de agenciamento de carga. De acordo com Weyeneth, o setor de frete aéreo movimenta em franco suíço (moeda pouco menos valorizada que o dólar), cerca de 77 bilhões de francos suíços. Aproximadamente 15% deste mercado ficam com as companhias aéreas e 85% com os agentes de carga. Desta fatia, 42% ficam com os maiores agentes de carga e a Panalpina seria a número três do ranking mundial.

Weyeneth diz que o setor marítimo movimenta no mundo cerca de 206 bilhões de francos suíços e os agentes de carga respondem por aproximadamente 35% do mercado, o que corresponde a 72 bilhões de francos suíços. "As top 10 representam 38% desta importância e a Panalpina é a quarta colocada no ranking mundial".

A logística, conforme o executivo, fatura cerca de 1,35 trilhão de francos suíços. "Como a maioria das empresas ainda

opera com armazéns próprios, apenas 16% do mercado está nas mãos de operadores, valor correspondente a 210 bilhões de francos suíços e 23% do mercado fica com as grandes empresas. Neste ranking, a Panalpina está na 15.ª posição", acrescenta.

E esse é um dos principais focos da empresa, conforme Weyeneth. "As perspectivas de crescimento nos três segmentos de atuação (aéreo, marítimo e logística) são muito boas. Vai continuar existindo complexidade nas cadeias logísticas dos clientes, com grande pressão de custos, o que forçará a conscientização no mercado a buscar a terceirização. E é neste cenário que podemos agregar valor".

SOLUÇÕES – Além do setor de petróleo e gás, uma das apostas da Panalpina no mercado nacional é o desenvolvimento de soluções, como explica o diretor-geral da Panalpina no Brasil, Daniel Setz. Segundo ele, a empresa tem desenvolvido projetos para a exportação de commodities por contêiner. "Planejamos aumentar nossa participação na movimentação desse tipo de cargas".

Segundo a vice-presidente de marketing e vendas para o Mercosul, Karin Schoner, a empresa movimenta de um único cliente entre 700 e 1.000 TEU por mês, entre o porto de Santos para o Oriente Médio, a Índia e outros países.

A executiva diz que para cada setor há um escopo de necessidades. "Quanto

maior a complexidade nas operações, melhor para nós", revela Karin. Recentemente, para minimizar os contratempores existentes no aeroporto de Guarulhos (SP), a Panalpina fechou parceria com armazém alfandegado próximo ao aeroporto, que passou a responder pela consolidação, paletização e liberação de carga, para facilitar as operações de exportação.

"Como o desembarço é feito fora do aeroporto, se Guarulhos estiver com problemas, podemos oferecer o embarque via Viracopos, em Campinas. Assim, trouxemos a responsabilidade do embarque da carga para a Panalpina", diz Karen.

Para a Copa do Mundo na África do Sul, a empresa também teve de usar a criatividade. Como encontrava dificuldades para remeter materiais do Brasil ao país africano, a empresa decidiu remeter as cargas para a Europa para depois seguirem para a África do Sul. "Houve um pequeno aumento nos custos, mas as operações não foram afetadas e não teve linha de produção parada. Nossa missão é identificar com antecedência onde está o aumento dos volumes e os gargalos, oferecendo soluções eficientes para os problemas", comenta Karen.

A Panalpina também está crescendo no setor de distribuição doméstica, especialmente na área de telecomunicações. Segundo Daniel Setz, a empresa distribui antenas para celulares e atende as três maiores operadoras. "Retiramos em São Paulo e distribuímos em todo o País".

transporte
Todos os modais MODERNO

Visibilidade para seus produtos e serviços.

11-5096.8104

Conexões
para Freio a Ar
Produtos Originais

Tel/Fax: (11) 2914-3322

Demais Localidades: 0800.77.222.56

e-mail: vendas@cobraconexoes.com.br
www.cobraconexoes.com.br

COBRA

Conexões
Engate Rápido

Air Brake



Ligação
Carrêta/Cavalo

Engate Rápido



Portonave recebe número recorde de navios

Após iniciar operações com os problemas causados por fortes chuvas em Santa Catarina, em 2008, Portonave prepara-se para crescer

■ RENATA PASSOS

A PORTONAVE (TERMINAIS Portuários de Navegantes), localizada na margem esquerda do Rio Itajaí-Açu, na cidade de Navegantes (SC), viveu um início conturbado, entre o final de 2007 e meados de 2009. Um ano depois de começar suas atividades, as fortes chuvas que caíram em Santa Catarina provocaram o assoreamento do canal do porto, prejudicando o acesso das embarcações. "Saímos de onze metros de calado para sete metros, o que praticamente impediu a

entrada de navios porta-contêineres. Apenas no último trimestre do ano passado, depois dos serviços de dragagem, é que recuperamos a normalidade", lembra o diretor-superintendente administrativo da Portonave, Osmari de Castilho Ribas.

Com o restabelecimento das condições adequadas às operações, a empresa vive nova fase. Embora em 2009 ainda sofresse com algumas restrições, o terminal recebeu 621 navios, ante 302 atracados em 2008. A movimentação atingiu 413.969 TEU, crescimento de 73% sobre o apurado no período anterior. As cargas vindas



Maio foi o melhor mês para importações na Portonave, com a movimentação de 8.159 contêineres

do exterior registraram alta de 151% e as exportadas, 48%.

Neste ano, com a reabilitação do calado, as perspectivas se mostram ainda mais positivas. Em maio último, o terminal bateu seu recorde de movimentação com a visita de 55 navios. Nos primeiros cinco meses do ano, 234.481 TEU foram operados pela empresa, acréscimo de 92,9% sobre o mesmo período de 2009.

Maio também foi o melhor mês para as importações desde o início das operações da Portonave, com a movimentação de 8.159 contêineres, 41,5% a mais que

abril. Os principais produtos que chegaram ao País foram plásticos, máquinas, eletrônicos, ferro, aço, borrachas e papel, além de itens variados, vindos de países como China, Estados Unidos, Alemanha, México e Colômbia. "Apesar das exportações terem maior representatividade, as importações tendem a crescer. Além das melhores condições de navegação, o estado concede benefício no ICMS das importações. Hoje, a movimentação se encontra equilibrada, com 50% de contêineres de exportação e 50% de importação", detalha Ribas, acrescentan-

do que a produtividade média do terminal é de 45 movimentos por hora.

O executivo afirma que atualmente o terminal de Navegantes já opera a 65% do que é movimentado em Itajaí. A meta da empresa é superar a marca de 600 mil TEU, aproximadamente 50% superior ao apurado no ano passado. "Aguardamos o resultado da licitação da Secretaria Especial de Portos (SEP), em parceria com administração do Porto de Itajaí, para a realização da dragagem de aprofundamento que possibilitará que o porto atinja 14 metros de calado. A obra deve começar ainda neste ano", estima Ribas. "A bacia de evolução do porto de Itajaí está com aproximadamente 10,5 metros de profundidade", lembra.

O serviço de dragagem que virá completará a infraestrutura existente no terminal. Segundo o executivo, já foram investidos mais de R\$ 450 milhões na área da Portonave, que conta com três berços de atracação em 900 metros de cais. "Hoje, operamos com navios de 277 metros de comprimento e, em caráter experimental, também estão atracando embarcações de 282 metros".

O diretor informa ainda que o terminal conta com 270 mil m² de área, o que possibilita a movimentação de 1 milhão TEU. "Além disso, podemos ampliar o espaço em mais 100 mil m²", revela Ribas, lembrando que o terminal opera com três portêineres e dois MHC (mobile harbour crane).

O atendimento ao segmento reefer é importante para a região e também deve receber atenções. Ainda para este ano, a Portonave pretende recuperar a câmara frigorífica do terminal, com capacidade estática para 18 mil toneladas, danificada em um incêndio ocorrido no fim do ano passado. "O equipamento volta a operar no início de 2011", afirma Ribas. "Até lá, só não consolidamos e armazenamos cargas fracionadas, mas continuamos operando normalmente as de contêineres, pois contamos com 1.200 tomadas no terminal".

Log-In Jacarandá, o mais novo navio porta-contêiner do Brasil

O Estaleiro EISA lançou ao mar recentemente o navio Log-In Jacarandá, o primeiro navio porta-contêiner construído no Brasil neste século. A embarcação é a primeira de uma encomenda de sete navios que a Log-In Logística Intermodal tem com o estaleiro, sendo cinco porta-contêineres e dois graneleiros. O investimento total da Log-In na construção de navios é de cerca de R\$ 1 bilhão, financiado com recursos do Fundo da Marinha Mercante (FMM) e tendo o BNDES como agente financeiro.

Com capacidade para transportar 2.800 TEU (unidade equivalente a um contêiner de 20 pés) ou cerca de 38 mil toneladas de porte bruto, o Log-In Jacarandá marca um momento histórico na cabotagem brasileira: há cerca de 15 anos não são construídos navios deste gênero no País. A embarcação ampliará a capacidade da frota da Log-In e entrará em operação no início de 2011 no serviço da Navegação Costeira, que liga os principais portos do Brasil e do Mercosul.

O Log-In Jacarandá pesa cerca de 10 mil toneladas vazio e pode chegar a 47 mil toneladas carregado. Possui 218,45 m de comprimento total, 29,8 m de boca (largura), 11,6 m de calado máximo, velocidade de 20 nós (no calado de projeto de 10,6 m). Durante dois anos, cerca de três mil trabalhadores participaram da construção do navio.

Para o diretor presidente da Log-In, Mauro Dias, depois de tantos desafios superados esta é uma conquista da qual a empresa tem muito orgulho. "Estamos investindo na cabotagem, renovando a frota de navios mercantes de bandeira brasileira e contribuindo para a retomada da indústria naval nacional", afirma.

Segundo o executivo, este navio também traz outra contribuição importante. Por ser mais eficiente energeticamente e por ter uma grande capacidade de carga, a cada viagem será possível retirar das estradas brasileiras cerca de 2.800 caminhões, contribuindo para a redução das emissões de CO².

Standard inaugura unidade frigorificada em Cambé

A Standard Logística, operadora especializada em logística intermodal frigorificada, inaugurou neste mês uma unidade de armazenagem frigorificada em Cambé (PR). A nova área consolida a companhia como um importante polo logístico em armazenagem de cargas no corredor de congelados do Paraná.

Foram investidos R\$ 15 milhões na construção da unidade de armazenagem frigorificada e na ampliação da infraestrutura logística do Terminal Intermodal Rodoviário da empresa. A unidade tem capacidade para cinco mil posições paletes nesta primeira fase. Na etapa seguinte do projeto, poderá chegar a 15 mil posições.

O terminal conta com 34 mil m² de área total, o que contempla o armazém para cargas frigorificadas e secas, pátio com 60 tomadas para contêineres reefer e depot de vazios para 700 contêineres.

Além disso, a unidade também vai funcionar como Recinto Especial para Despacho Aduaneiro de Exportação, que irá facilitar as operações, já que as cargas poderão ser desembarçadas na própria área e transportadas via ferrovia diretamente para o navio. As operações da unidade serão realizadas em sinergia com a malha ferroviária da ALL Logística e o Terminal de Contêineres de Paranaguá, com a finalidade de reduzir tempo e custo da operação.

Da lama à luz

Projeto inédito no porto de Rio Grande utilizará sedimento marinho das dragagens para gerar energia elétrica e material para construção civil

■ RENATA PASSOS

A IDEIA FAZ CERTA SUJEIRA, mas é luminosa. O porto de Rio Grande deu importante passo em direção ao seu desenvolvimento sustentável com o projeto "Bioconversão dos Sedimentos de Dragagem do Porto do Rio Grande em Energia Elétrica". A ideia, como bem sinaliza o título, é gerar eletricidade a partir da lama retirada dos canais de acesso do porto.

O trabalho, nas mãos dos pesquisadores e professores Christiane Saraiva Ogrodowski e Fabrício Santana, está vinculado ao Laboratório de Controle de Poluição da Escola de Química e Alimentos (EQA), da Universidade Federal do Rio Grande (Furg), e conta com o apoio da Superintendência do Porto do Rio Grande (Superg) e do governo do Estado Rio Grande do Sul.

O projeto foi aprovado em primeiro lugar no Termo de Referência TR01/2010, do Projeto Estruturante Polo Tecnológico Estadual da Secretaria da Ciência e Tecnologia do governo gaúcho, responsável no desembolso de R\$ 300 mil, com contrapartida de R\$ 60 mil do porto do Rio Grande, além do custo estimado em R\$ 640 mil pela Furg com o trabalho dos pesquisadores. A expectativa é de iniciar os trabalhos logo após a assinatura do convênio com a secretaria e o repasse dos recursos, no momento, em fase final de acertos.

Conforme o pesquisador Santana, o projeto terá duração de três anos, dos quais o primeiro ano se limitará ao laboratório. Nos outros dois restantes, o desenvolvimento ganhará uma planta piloto em uma área reservada no Porto Novo do Rio Grande. De acordo com o chefe da divisão de meio ambiente, saúde e segurança da Superg, Celso Elias Corradi, a estação experimental terá o tamanho de um contêiner.

De acordo com o projeto, o processo começa com a captação da lama dragada nos canais de acesso ao porto, descarregada posteriormente em um píer adaptado e, em seguida, armazenada. Com o auxílio de um hidrociclone (espécie de centrífuga), o material inerte é separado do orgânico, o doador de elétrons. Este, por sua vez, recebe eletrodos que captam os



Além de produzir energia, o processo resolverá o problema da destinação do material dragado

elétrons, produzindo, então, eletricidade. A ideia pioneira, em usar o material de dragagem para gerar energia elétrica, surgiu das características do sedimento marinho, repleto de grandes quantidades de ferro e enxofre.

Além da produção de energia elétrica, o processo também gerará areia limpa, o que poderá ser usada na construção civil e em aterros. Atualmente, o material originado da dragagem não pode ser utilizado para esse fim, pois apresenta muito material orgânico. Os pesquisadores do projeto explicam que as pesquisas mundiais de aproveitamento de sedimento marinho são realizadas, por enquanto, somente em escala de laboratório e dizem respeito apenas à retirada dos sedimentos do fundo do mar. O diferencial da pro-

jetos mundiais de aproveitamento de sedimento marinho são realizadas, por enquanto, somente em escala de laboratório e dizem respeito apenas à retirada dos sedimentos do fundo do mar. O diferencial da pro-

jetos mundiais de aproveitamento de sedimento marinho são realizadas, por enquanto, somente em escala de laboratório e dizem respeito apenas à retirada dos sedimentos do fundo do mar. O diferencial da pro-

posta do Rio Grande do Sul é a utilização de material já retirado, o que abre portas para uma solução de um problema de âmbito mundial: destinação de material dragado.

Ao considerar os volumes estimados das dragagens de manutenção do porto do Rio Grande por um prazo de cinco anos, deve-se retirar por volta de 6,5 milhões de m³ de sedimento. O volume estabelece um potencial econômico animador, pois se estima que o material dragado contenha de 0,1% a 4% de matéria orgânica. Em cenário menos otimista, com o menor índice encontrado, 0,1% será possível gerar 14 MW/h de energia elétrica, o que corresponderia ao valor de R\$ 77 milhões, suficientes para cobrir os custos de dragagem. Na outra ponta, calcula-se que se poderia gerar 580 MW/h, o que equivale à capacidade de uma usina termelétrica,

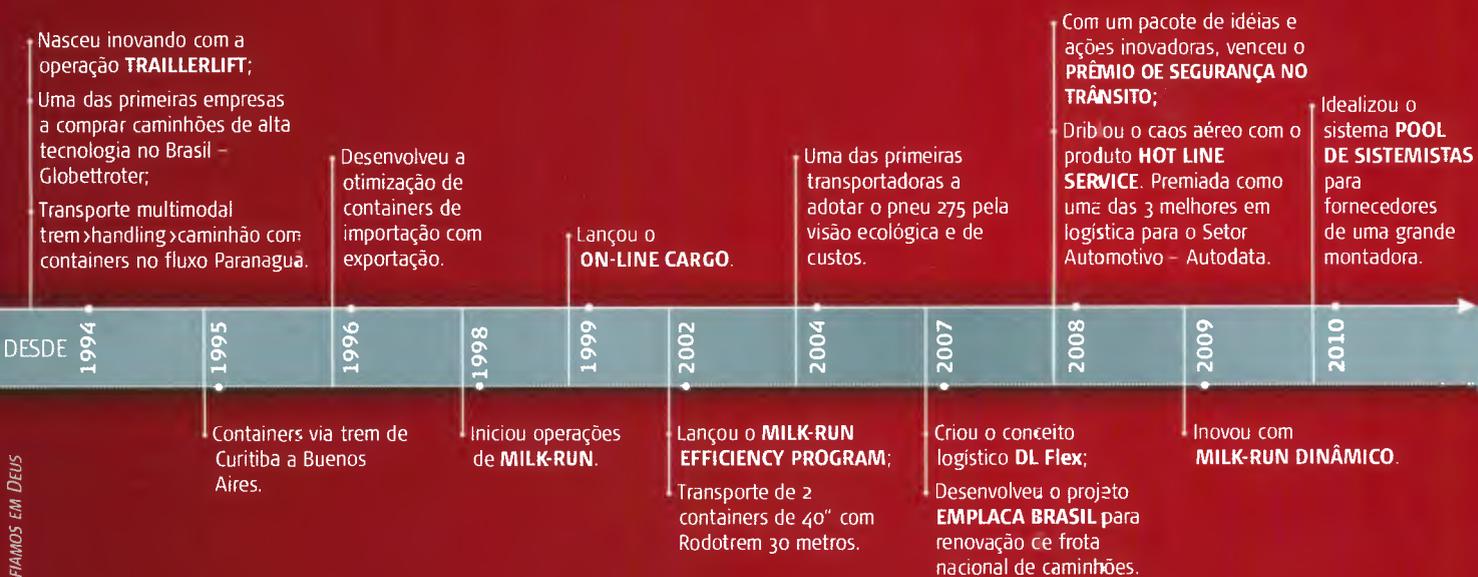
obtendo R\$ 6,2 bilhões.

Segundo Corradi, da Superg, se o porto dragar 6,5 milhões de m³ sedimentos em cinco anos (volume anual de 1,5 milhão de m³), terá energia de sobra para abastecer uma cidade de 500 mil habitantes continuamente. O executivo, porém, ainda não diz o valor do aporte que o porto precisará fazer após a conclusão da pesquisa. "O diferencial do projeto é que todos passarão a ver a dragagem não mais como um custo, mas como investimento. Além disso, há o ganho ambiental, pois cada cidade portuária terá fonte de energia sem a liberação de CO₂", conclui.

CALADO MAIOR, FRETE MENOR – Além do projeto que transformará lama em energia elétrica, o porto de Rio Grande também passou a operar com ganhos logísticos. Recente obra aumentou o seu cala-

do de 12,2 m para 12,8 m. A ampliação já mostrou resultados práticos. No fim de junho, uma das operações bateu mais um importante recorde ao realizar o maior embarque de carga em um só navio: 67 mil toneladas de grãos de soja no Prem Varsha. "Com a nova profundidade teremos redução significativa de custos no envio de cargas para outros países, principalmente no que se refere a grãos, o produto mais movimentado em nosso porto. Para se ter uma ideia, o frete de soja para a Chira custa, hoje, R\$ 62 a tonelada. Com o aumento de dois pés (61 cm) no calado, ele cairá para R\$ 58,90", salienta o diretor dos terminais graneleiros Termasa e Tergrasa, Guilherme Dawson. "Um navio que leva 57 mil toneladas de grãos, por exemplo, passará a transportar 60 mil toneladas, o que garante redução de 5% no valor do frete".

AÇÕES QUE SUPERAM EXPECTATIVAS



NÓS, CONFIAMOS EM DEUS



41 2106 0700
www.cargolift.com.br

CARGOLIFT®

Como calcular preços rentáveis para o transporte.

21 de agosto de 2010

Turma Transporte de Carga.



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

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

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

O INSTRUTOR



OS TÓPICOS ABORDADOS

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

A AGENDA

8h00 - 8h30 Credenciamento
10h00 - 10h15 Coffee Break
12h00 - 13h00 Almoço
15h00 - 15h15 Coffee Break
17h300 Encerramento

O LOCAL



Transamérica Flat Congonhas
Rua Vieira de Morais, 1960
Campo Belo - São Paulo - SP
Tel.: (11) 5094-3377
Fax: (11) 5049-0785

PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 360,00

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

INFORMAÇÕES GERAIS

Inclusos:

Material Didático, coffee break, almoço, estacionamento e certificação ao término do curso.
Formas de Pagamento:
Depósito Bancário:
Banco Itaú - Agência 0772

Conta Corrente 54.283-3.
Cartão de Crédito: Visa (Através do número do seu cartão).
Cheque Nominal:
no Local do evento.
Boleto Bancário
Emissão de Recibo mediante a

apresentação do pagamento, através do fax - (11) 5096.8104.

Substituição:
O Titular da inscrição poderá indicar outro profissional de sua empresa para substituí-lo,

devido Informar por escrito. O não comparecimento do inscrito incorre na não devolução da taxa de inscrição.

e-mail:
sabrina@otmeditora.com.br

Comercialização e Organização



Apoio



INFORMAÇÕES:

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

CUSTOS OPERACIONAIS

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS	FIAT Uno Mille Fire Flex 2.500		
CUSTOS FIXOS	RS	RS/Km	%
Depreciação	307,46	0,1230	21,9
Remuneração do capital	218,38	0,0874	15,5
Licenciamento	82,41	0,0330	5,9
Seguros	199,47	0,0798	14,2
Salário de motorista			
Subtotal CF	807,72	0,3231	57,5
CUSTOS VARIÁVEIS			
Manutenção (peças e mão-de-obra)	67,00	0,0268	4,8
Pneus	37,75	0,0151	2,7
Combustível	433,25	0,1733	30,8
Lubrificante de motor	10,00	0,0040	0,7
Lubrificante de câmbio	0,00	0,0000	0,0
Lavagem	50,00	0,0200	3,6
Subtotal CV	598,00	0,2392	42,5
Custo Total no mês	1.405,72	0,5623	100,0

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS	VOLKSWAGEN Kombi Furgão Flex		
CUSTOS FIXOS	RS	RS/KM	%
Depreciação	468,41	0,1338	21,6
Remuneração do capital	334,92	0,0957	15,4
Licenciamento	117,89	0,0337	5,4
Seguros	280,42	0,0801	12,9
Salário de motorista	0,00	0,0000	0,0
Subtotal CF	1.201,64	0,3433	55,3
CUSTOS VARIÁVEIS			
Manutenção (peças e mão-de-obra)	143,15	0,0409	6,6
Pneus	102,20	0,0292	4,7
Combustível	649,95	0,1857	29,9
Lubrificante de motor	5,60	0,0016	0,3
Lubrificante de câmbio	0,00	0,0000	0,0
Lavagem	70,00	0,0200	3,2
Subtotal CV	970,90	0,2774	44,7
Custo Total no mês	2.172,54	0,6207	100,0

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS	FORD F-4000 BAÚ 10.000		
CUSTOS FIXOS	RS	RS/KM	%
Depreciação	563,28	0,1127	7,6
Remuneração do capital	908,19	0,1816	12,2
Licenciamento	199,31	0,0399	2,7
Seguros	509,47	0,1019	6,9
Salário de motorista	2.110,86	0,4222	28,5
Subtotal CF	4.291,11	0,8582	57,9
CUSTOS VARIÁVEIS			
Manutenção (peças e mão-de-obra)	635,50	0,1271	8,6
Pneus	283,00	0,0566	3,8
Combustível	1.961,00	0,3922	26,4
Lubrificante de motor	63,50	0,0127	0,9
Lubrificante de câmbio	8,50	0,0017	0,1
Lavagem	175,00	0,0350	2,4
Subtotal CV	3.126,50	0,6253	42,1
Custo Total no mês	7.417,61	1,4835	100,0

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS	VOLKSWAGEN 15.180 4x2 BAÚ 10.000		
CUSTOS FIXOS	RS	RS/KM	%
Depreciação	785,65	0,0786	6,1
Remuneração do capital	1.211,38	0,1211	9,5
Licenciamento	239,02	0,0239	1,9
Seguros	750,20	0,0750	5,9
Salário de motorista	2.110,86	0,2111	16,5
Subtotal CF	5.097,11	0,5097	39,9
CUSTOS VARIÁVEIS			
Manutenção (peças e mão-de-obra)	1.587,00	0,1587	12,4
Pneus	929,00	0,0929	7,3
Combustível	4.358,00	0,4358	34,1
Lubrificante de motor	193,00	0,0193	1,5
Lubrificante de câmbio	39,00	0,0039	0,3
Lavagem	580,00	0,0580	4,5
Subtotal CV	7.686,00	0,7686	60,1
Custo Total no mês	12.783,11	1,2783	100,0

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA LÔMETROS RODADOS	MERCEDES-BENZ Atego 1725 4x2 CS 10.000		
CUSTOS FIXOS	RS	RS/KM	%
Depreciação	809,28	0,0809	6,0
Remuneração do capital	1.245,89	0,1246	9,2
Licenciamento	252,86	0,0253	1,9
Seguros	896,02	0,0896	6,6
Salário de motorista	2.110,86	0,2111	15,5
Subtotal CF	5.314,91	0,5315	39,1
CUSTOS VARIÁVEIS			
Manutenção (peças e mão-de-obra)	1.659,00	0,1659	12,2
Pneus	894,00	0,0894	6,6
Combustível	4.903,00	0,4903	36,1
Lubrificante de motor	193,00	0,0193	1,4
Lubrificante de câmbio	51,00	0,0051	0,4
Lavagem	580,00	0,0580	4,3
Subtotal CV	8.280,00	0,8280	60,9
Custo Total no mês	13.594,91	1,3595	100,0

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS	SCANIA R-420.LA 4x2 CV 15.000		
CUSTOS FIXOS	RS	RS/KM	%
Depreciação	1.819,98	0,1213	7,0
Remuneração do capital	2.721,51	0,1814	10,5
Licenciamento	489,69	0,0326	1,9
Seguros	1.239,59	0,0826	4,8
Salário de motorista	2.110,86	0,1407	8,1
Subtotal CF	8.381,63	0,5588	32,3
CUSTOS VARIÁVEIS			
Manutenção (peças e mão-de-obra)	3.903,00	0,2602	15,1
Pneus	1.452,00	0,0968	5,6
Combustível	10.506,00	0,7004	40,5
Lubrificante de motor	289,50	0,0193	1,1
Lubrificante de câmbio	76,50	0,0051	0,3
Lavagem	1.305,00	0,0870	5,0
Subtotal CV	17.532,00	1,1688	67,7
Custo Total no mês	25.913,63	1,7276	100,0

Barreiras acústicas e poluição sonora

Barulho proveniente da circulação de veículos pode ser amenizado com a instalação de barreiras acústicas em vias de trânsito, sistema que só agora começa a ser disseminado no Brasil

MARCO JULIANI*

A intensificação do tráfego – de automóveis, trens, aeronaves – em todo o mundo tem agravado o problema da poluição sonora. A questão é preocupante uma vez que a exposição contínua a níveis de ruídos acima do considerado tolerável pode causar desde irritação e insônia a distúrbios auditivos, doenças cardiovasculares e mentais, entre outras, como aponta a Organização Mundial da Saúde (OMS). Na impossibilidade de diminuir ou eliminar o tráfego, soluções que atenuem o barulho tornam-se essenciais para garantir a qualidade de vida das pessoas, em especial daquelas que habitam áreas vizinhas a vias de trânsito pesado.

Uma dessas soluções é a instalação de barreiras acústicas, que funcionam como obstáculos entre as fontes geradoras de ruídos e os receptores. Bastante utilizado no exterior, nos Estados Unidos e em países da Europa, o recurso começa a ser disseminado no Brasil, como resultado de uma maior preocupação com o conforto ambiental. Está presente, por exemplo, na Rodovia Anhanguera, em São Paulo, nas Linhas Amarela e Vermelha, no Rio de Janeiro, e em breve poderá ser visto em trechos elevados das novas linhas do Metrô de São Paulo. O projeto do TAV, trem-bala que ligará as capitais fluminense e paulista, prevê o emprego do sistema em áreas residenciais, de forma a minimizar possíveis incômodos decorrentes da movimentação do trem.

Existem diversos tipos de barreiras acús-

ticas: há os obstáculos naturais, como os formados por árvores e arbustos (as populares cercas-vivas), e os artificiais, constituídos por distintos materiais e geometrias. A escolha do sistema mais adequado passa por fatores técnicos e de ordem econômica.

Barreiras acústicas de blocos de concreto, além de ser mais baratas, têm a vantagem de requerer menor manutenção. Contudo, o impacto visual pode ser desagradável, prejudicando a integração do sistema com o entorno. Os painéis metálicos apresentam baixo custo e facilidade de montagem. Já as placas de aglomerado de madeira podem ser aplicadas sobre muro já existente e, devido à melhor resistência e maior qualidade acústica, são mais onerosas. As barreiras de acrílico garantem transparência, tendo transmissão luminosa elevada. De maneira geral, os custos com manutenção crescem com a evolução da tecnologia empregada.

A necessidade da construção de anteparos para coibir a poluição sonora ocorre tanto em zonas urbanas como em zonas rurais, entretanto, os limites aceitáveis de ruído e solução de atenuação podem ser distintos. A definição está relacionada com o nível do ruído ambiente. Na zona rural, como ruído ambiente é baixo, a inclusão de uma fonte de ruído adicional afeta mais o conforto de um determinado receptor do que se essa fonte fosse inserida no meio urbano, onde o ruído ambiente é, em geral, mais intenso.

A Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT), por meio do seu documento NBR 14313:1999, estabelece as especificações para definição do material da barreira e de sua instalação em vias de tráfego. Já os níveis de ruído máximos permitidos em um determinado ambiente são prescritos na NBR 10152:1992. Com base nesses documentos, alguns órgãos públicos elaboraram resoluções sobre o conforto acústico, como as resoluções do Conselho Nacional do Meio Ambiente (Conama) e da Companhia Ambiental do Estado de São Paulo (Cetesb). Atualmente existe grande discussão sobre os valores adotados por estes documentos, principalmente em relação à validade atual dos limites.

A despeito das controvérsias, o fato é que as barreiras acústicas são um recurso importante na manutenção da qualidade do ambiente no entorno de rodovias e ferrovias e, portanto, da saúde da população que vive nessas áreas. Com as atuais exigências sobre conforto ambiental e a comprovação dos benefícios desses sistemas – fora sua implantação em um projeto emblemático como o do TAV – é bastante provável que eles passem a ser encarados como uma solução efetiva para atenuar a poluição sonora nas vias de tráfego brasileiras.

* Marco Juliani, engenheiro e diretor da IEME Brasil Engenharia Consultiva.



MasterDuty



MasterDuty
BlueVision



Novas Lâmpadas Philips para Caminhões Alto desempenho, segurança e estilo.

As novas lâmpadas Philips para Caminhões oferecem soluções de iluminação duradouras para veículos pesados. Ideais para iluminação dos seus faróis com maior durabilidade, resistência e visual diferenciado.

As lâmpadas MasterDuty oferecem uma resistência máxima às vibrações.

As lâmpadas MasterDuty BlueVision, combinam um efeito xenon e a resistência extrema à vibrações.

Com as novas lâmpadas Philips para faróis, o seu caminhão permanece na estrada por muito mais tempo com segurança e estilo.

Em caso de dúvidas ou consultas, ligar para o
SPOT Serviço Philips de Orientação Técnica,
Fone: 0800 979 1925 • (11) 2125-0635
Fax: (11) 2125-0735 • e-mail: luz.spot@philips.com
site: www.luz.philips.com/auto

Iluminação é um item de segurança, por isso,
regule seus faróis para evitar acidentes.

PHILIPS
sense and simplicity





Respeite os sinais de trânsito.

Mercedes-Benz

Actros. O gigante em tecnologia da Mercedes chegou ao Brasil.

Tudo o que você sempre imaginou em um caminhão no que se refere a tecnologia, você encontra no Actros. E até o que você nunca imaginou também. Vá conhecer o Actros em um Concessionário Mercedes-Benz, no site www.actros.com.br ou ligue 0800 970 90 90.



- Câmbio automatizado PowerShift G 330 de 12 marchas.
- Sistema de Frenagem Ativa (Active Brake Assist), exclusivo na versão Megaspaces Segurança.
- Bloqueio de deslocamento para partida em rampa.
- Suspensão a ar com 4 bolsões por eixo.