

# 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](http://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](http://www.gollog.com.br)  
ou ligue para nossa Central de Relacionamento: 0300 101 2001.

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

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

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

**VOO CERTO**  
Disponível para remessa de documentos em até 2 horas após a chegada no voo ou seu destino.



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

AimmapBBDO

# 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**

coincidentemente, 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 estimular 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 esquelmatizado", 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.



# 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 CO<sup>2</sup>. 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.