

transporte

Todos os modais **MODERNO**

CTM

Ano 46 - nº 435 - R\$ 15,00

SCANIA AVANÇA NA FRONTEIRA AGRÍCOLA



Atlas prepara-se para atingir
receita de R\$ 1 bilhão

Confenar fecha rodada
de acordos com fabricantes

Trafiti, a nova empresa
de transporte e logística

TGA amplia atuação
em carga fracionada

Marcopolo lança ônibus
rodoviário da Geração 7

Chegam os chassis Volvo
com piso baixo total

A PARTIR DE AGORA TRADIÇÃO E TECNOLOGIA VÃO ANDAR JUNTAS

MARSHAL



FABRICADOS NA CORÉIA DO SUL

Você já pode contar com a tecnologia de ponta dos Pneus Marshal:

- 8º maior fabricante de pneus do mundo.
- Melhor custo operacional da categoria.
- Com 3 fábricas na Ásia e América.
- Distribuição exclusiva Cantu Pneus em todo Brasil.
- Mais de 70 milhões de pneus/ano.
- Unidades Cantu: PR, SC, RS, SP, PE.



0300 210 1010

www.cantu.com.br/pneus

Visite nossa Central de Serviços

Autorizados Marshal

Rua Dom Lucas Obes, 956 - esq. com

Av. Juntas Provisórias

URBANO

KCA 01

KCA 11



RODOVIÁRIO

KRD 05

KRS 02

KRS 05



Um mercado de invejar

Um país movido a caminhão como o Brasil não tem razão de temer crises venham de onde vierem. Tanto assim que depois de bater recorde de todos os tempos na venda de caminhões ano passado, o Brasil, com todo tsunami varrendo a economia mundial, fechou o primeiro semestre com vendas próximas às de 2007.

Perguntarão alguns: mas por que a comparação é feita em relação a 2007 e não com 2008? Ora, porque 2007 foi o segundo melhor ano da história e 2009, pelo menos o primeiro semestre foi fortemente influenciado pelos efeitos da crise mundial. Assim, não seria justo cotejar com 2008.

O jogo só termina quando acaba. Parafraseando o provérbio popular, 2009 tem todo o segundo tempo do ano para ser disputado.

E o segundo semestre promete uma virada de jogo, principalmente pelas medidas anunciadas pelo governo federal no penúltimo dia do primeiro semestre.

As medidas envolvem a prorrogação até dezembro da isenção de IPI, o Imposto sobre Produtos Industrializados. Além disso, o governo melhorou substancialmente as condições de financiamento para os caminhões. O Procaminhoneiro e a linha Finame tiveram redução de 67% e 32% nas taxas, respectivamente.

Não bastasse isso, prazos de empréstimos foram melhorados. O Procaminhoneiro para pessoa física passou de 84 para 96 meses. E mais: financiamentos que antes só cobriam caminhões de até oito anos de uso passaram a abranger veículos com até 15 anos de vida.

Por essas e outras, o Brasil, um dos maiores mercados mundiais de caminhões continuará a ser a bola da vez. Tanto assim que a Paccar, fabricante americana, depois de rondar o Brasil em 2008 para visitar concessionários de caminhões voltou neste primeiro semestre ao País, agora para conhecer os fornecedores de autopeças.

A Paccar, dona da marca Kenworth, na lista dos maiores produtores mundiais, não pode e não deve ficar de fora deste grande mercado.

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br

SECRETÁRIA EXECUTIVA

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com.br

SEMINÁRIOS E CURSOS

Sabrina Baialardi
sabrina@otmeditora.com.br

MARKETING

Maira de Castro
maira@otmeditora.com.br

REDAÇÃO

Editor

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com.br

Colaboradores

Sonia Crespo
soniacrespo@otmeditora.com.br

Márcia Pinna Raspanti

marcia.pinna@otmeditora.com.br

Projeto Gráfico

Artworks Comunicação
www.artworks.com.br

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto

vito@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin

gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Alessandra Amadei

alessandra@otmeditora.com.br

Alcindo Fontana

fontal@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

Gilberto A. Paulin

João Batista A. Silva

Tel.: (41) 3027-5565

spala@spalamkt.com.br

Tiragem e distribuição

10.000 exemplares

Auditado por

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

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

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



Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:

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

CEP 04604-006 - São Paulo, SP

Tel./Fax: (11) 5096-8104 (seqüencial)

otmeditora@otmeditora.com.br

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

Circula no mês subsequente ao de capa

SUMÁRIO

GESTÃO

A Empresa de Transporte Atlas está se preparando para comemorar os 60 anos de sua fundação, em 2012, e espera faturar R\$ 1 bilhão em 2014 **6**

DISTRIBUIÇÃO

Confenar, associação que reúne os revendedores Ambev amplia seu leque de parcerias e acordos com montadoras, fabricantes de implementos e de pneus **8**

TRANSPORTADORAS

TGA Logística investe em novo terminal de cargas na região da capital paulista e prevê uma nova rota de operação no Mercosul **12**

CAMINHÕES

Grupo Rota Oeste inaugura em Lucas do Rio Verde a quarta concessionária Scania no Mato Grosso, no coração da nova fronteira agrícola brasileira **16**

MONTADORAS

Iveco fornece à Distribuidora Supergasbras 14 caminhões Eurocargo 17E22 e um Stralis 490S38, aumentando o número de clientes no setor de gás **20**

Ford lança selo comemorativo dos seus 90 de atuação no mercado brasileiro e atinge recorde de vendas de caminhões desde 1957 **21**

LOGÍSTICA

Fusão da Trans-Postes, Ajofer, Fantinati, Transvec e Messtralog cria uma nova empresa, a Trafti, com 20 unidades de atendimento nas regiões Sul e Sudeste **22**

DIESEL

Defasagem acumulada nos valores dos fretes dificulta às transportadoras repassarem aos embarcadores a redução do preço do diesel **24**

FÓRUM

Peritos em logística apontam o aumento da produtividade na distribuição e a redução de custos como principais desafios para o segmento de transporte **26**

AUTOPEÇAS

Magneti Marelli vê na tecnologia as maiores oportunidades de crescimento para as empresas do setor no mercado brasileiro **28**

VIDROS AUTOMOTIVOS

Saint Gobain Sekurit testa parabrisa antiembaçante para veículos comerciais e prevê lançamento para este ano no Brasil **30**

EMISSÕES

Eaton desenvolve sistema de tratamento de gases de escape que não usa ureia para reduzir a emissão de óxido de nitrogênio **32**

PNEUS

Prioridade da Michelin para suas fábricas no Brasil é o investimento em novas tecnologias que garantam a qualidade dos produtos **34**

LANÇAMENTO

Marcopolo apresenta sua nova geração de ônibus rodoviários, o G7, com inovações técnicas e design arrojado **36**

SEMINÁRIO NTU

Investimento em melhorias no transporte público das 12 cidades que sediarão a Copa de 2014 é a grande aposta do setor **38**

TRANSPORTE URBANO

Volvo lança no mercado nacional seus chassis para ônibus articulado e biarticulado com piso baixo total, que facilitam a acessibilidade **40**

CONTÊINERES

Santa Catarina vai quadruplicar a capacidade instalada de seus portos até 2011 com investimento de R\$ 2 bilhões **42**

Tecon Imbituba, no litoral catarinense, começa a atender navios da Mercosul Line e aumenta sua participação na cabotagem **44**

OFFSHORE

Grupo Arara Azul investe R\$ 185 milhões em terminal portuário privativo na Baía de Vitória (ES) com 530 metros de comprimento **46**

IMPLEMENTOS

Depois de queda de 37% na produção entre janeiro e maio, fabricantes de implementos começam a receber mais encomendas **50**

COMBUSTÍVEL RENOVÁVEL

Retomada na demanda de diesel e aumento na produção de óleos de origem vegetal e animal antecipam adição de 4% no biodiesel **50**

SEÇÕES

Editorial **3** Novas **59**
Opinião **48, 66** Custos Operacionais **64**

Lançamento

Bitrem Aço Carbono Recrusul

Muito mais qualidade e segurança.



Visto-nos na
FENATRAN
de 26 a 30 de outubro

“O Brasil confia nesta marca.”

Linha de Implementos Rodoviários



Semirreboque Frigorífico



Tanque Inox sobre Chassi



Carroceria Frigorífica



Semirreboque Tanque Aço Carbono



Rodotrem Frigorífico



Silo Basculante



Silo Rígido



Semirreboque Tanque Aço Inox



Semirreboque Frigorífico



Bitrem Aço Carbono

Laços de sangue que agregam valor

Mesmo com presidente eleito por nove vezes consecutivas, Empresa de Transportes Atlas, perto de completar 60 anos de vida, prepara a quarta geração para o poder

■ ARIVERSON FELTRIN



A Atlas prepara-se para entrar no clube das transportadoras que faturam R\$ 1 bilhão, evento projetado para 2014

A Empresa de Transportes Atlas prepara duas comemorações. Uma delas, para 2012, é a festa de 60 anos de fundação. Outro evento, projetado para 2014, é entrar no clube das empresas que faturam R\$ 1 bilhão.

A trajetória da Atlas, desde 1952, é apoiada em ambiente de gestão muito familiar. E de profundo respeito à figura do fundador chamado Lauro Megale, mineiro da pacata Borda da Mata que soube passar aos herdeiros a importância da harmonia familiar para a longevidade da empresa.

Misto de comerciante e transportador, Lauro começou com um caminhão Studebaker ano 1951, transportando queijo e polvilho de Minas Gerais para São Paulo. No retorno, levava arame farpado e cerveja.

Fora do negócio, a história de Lauro Megale sempre foi povoada de família. Um de seus muitos netos, Francisco Maritim Megale, ou Fran Megale, como é tratado, está há 33 anos no negócio, 20 deles no comando.

Antes da presidência, Fran passou por muitos cargos, entre eles, arquivista, no início da carreira, e diretor financeiro, na

época do Plano Cruzado, na segunda metade dos anos 1980, período certamente mais difícil na trajetória dos quase 60 anos da história da Atlas.

Não utilizar recursos de terceiros, o conselho do fundador, reconhecidamente não foi seguido na ocasião. "Vivíamos o Plano Cruzado, um programa que estabilizou a moeda e disparou a demanda. Nosso terminal de São Paulo, enorme, inaugurado em 1976, ficou pequeno para tanta carga. Então, compramos o terreno vizinho com recursos buscados no mercado". O plano fez água, os juros até então controlados foram às nuvens e

a empresa entrou em concordata.

Na medida do possível, a Atlas tem procurado crescer com recursos próprios. Mas, sempre atenta para que o endividamento não fuja do controle, recorreu pela primeira vez à linha de longo prazo do BNDES para construir um terminal previsto para entrar em operação no segundo semestre.

A Atlas faturou no ano passado R\$ 390 milhões. Sobraram R\$ 7,8 milhões de lucro líquido. "É um resultado muito estreito, que representa 2% da receita", diz Fran Megale, que acrescenta. "Para sobreviver em nosso ramo só mesmo fazendo gestão eficiente de custos. Temos uma contabilidade toda aberta com controle tanto do custo quanto do frete que deve ser cobrado."

Recém-eleito para o nono mandato à presidência da Atlas, será que Fran Megale reproduz na empresa o jargão do futebol que diz que em time vencedor não se muda o técnico?

"Para uma empresa familiar dar certo, procuramos não misturar assuntos pessoais com profissionais. Conseguimos transpor essa barreira por meio de regras claras. Nosso principal desafio é perpetuar o negócio ao longo das gerações. A terceira geração está no comando, mas já começamos a pensar em sucessão", assinala.

A ambição válida para expandir os negó-



A logística já responde por 10% do faturamento da Atlas e deverá atingir R\$150 milhões de receita em 2010

cios não pode contaminar a ética societária. É ponto de honra que cada um dos seis integrantes da primeira geração dos Megale tenha igualmente 16,66% de participação. "Não há vantagem de um sobre outro. Devemos muito dessa fidelidade e união à avó Afonsina Megale, que sempre lutou para manter a família coesa. Foi uma semente que deu frutos", afirma.

PASSO DA LOGÍSTICA – De início tímida, a logística ganha espaço nos negócios da Atlas. "Criamos o negócio em 1995 com uma empresa à parte, chamada Hércules. Fomos

aprendendo e de três anos para cá a atividade passou a ser uma divisão da Atlas. Já representa 10% do faturamento e, para 2014, prevemos que a logística alcance R\$ 150 milhões – 15% de representatividade no total geral previsto para aquele ano".

No transporte, a Atlas opera com agregados donos dos cavalos-mecânicos que vão atrelados às carretas pertencentes à empresa. "Nossa experiência ao longo dessas décadas mostra que essa prática é a mais viável. Garantimos cargas para os agregados e temos custos competitivos".

A frota total operada pela empresa é de 1,6 mil veículos entre caminhões leves, médios, pesados e carretas. Do total, 800 são veículos agregados e 800 são próprios.

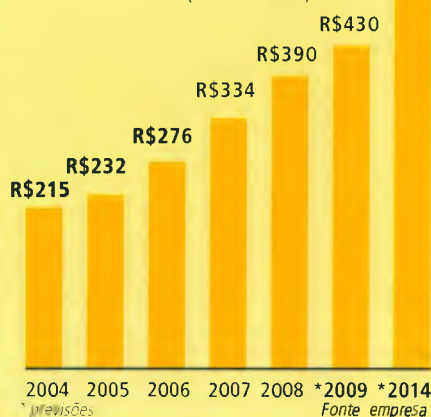
Um indicador que o embarcador mede para aferir a eficiência do transportador é seu grau de risco quanto à integridade da carga, notadamente no delicado aspecto de mecanismos que evitem o roubo. "Esse é um item que direcionamos forte investimento. Seja veículo nosso ou agregado, os rastreadores e a gestão são por nossa conta. Investimos por ano R\$ 48 milhões em segurança patrimonial para evitar roubo de carga", diz Fran Megale. "Nos primeiros quatro meses de 2009 tivemos apenas um caso de roubo de carga em 40 mil viagens realizadas".

ATLAS EM NÚMEROS

- 40 filiais próprias
- 208.000 mil m² de área total
- 74.500 mil m² de armazéns
- 400 plataformas para carga e descarga operando 24 horas
- 1.600 veículos de coleta, transferência e entrega (800 próprios e 800 de agregados)
- 2 milhões de entregas e mais de 550 mil toneladas transportadas por ano
- 2.600 funcionários
- 6.500 clientes
- 3 projetos de responsabilidade social

FATURAMENTO

(em milhões)





As 170 revendas Ambev que formam a Confenar faturaram R\$ 12 bilhões em 2008 e geram mais de 30 mil empregos diretos

Apoio de peso

A Confenar, que reúne os distribuidores da Ambev, fechou novas parcerias com montadoras de caminhões, fabricantes de implementos e de pneus para abastecer a frota de mais de 10 mil caminhões

■ SONIA CRESPO

Não deve ser tarefa fácil programar a renovação de uma frota de mais de 10 mil caminhões. Da mesma forma, não deve ser nada simples organizar a compra de pneus novos ou a recapagem dos usados para esse contingente de veículos. Mas, aos poucos, a Confederação Nacional das Revendas Ambev e das Empresas de Logística da Distribuição (Confenar) vem conseguindo cumprir essa árdua missão. Para reduzir o alto custo de reposição e manutenção da frota que atende a um serviço nacional de distri-

buição com 170 revendas, que, por sua vez, abastecem um milhão de pontos de venda em todo o Brasil, a entidade vem fechando uma série de parcerias para a compra de novos caminhões com todas as montadoras nacionais. Alguns acordos já existiam antes mesmo da criação da Confenar, em 2002, como o realizado com a Ford Caminhões. Com o tempo surgiram os acordos com a Volkswagen e com a Mercedes-Benz. Até 2008, as três montadoras forneciam caminhões pesados e médios. Desde o mês

de abril, as parcerias estrearam no segmento de extrapesados, com a Scania, a Volvo e a Iveco. Simultaneamente, a entidade também fechou novos acordos com a Goodyear e com a fabricante de implementos Facchini.

"Identificamos primeiramente as demandas de nossos distribuidores para depois avaliar as condições comerciais mais vantajosas de compra. A partir de determinado volume de veículos é possível fazer um excelente negócio", adianta Nino Feoli Ane-

le, gerente geral da confederação. O executivo comenta que a entidade revelou-se exímia compradora de todo tipo de material, como uniformes, empilhadeiras, material de escritório e motocicletas. A compra de caminhões extrapesados irá atender à denominada "operação puxada", que é rota de saída das fábricas de bebidas e entrega nos pontos de vendas. Nino acredita que entre 20% e 30% dos caminhões que serão adquiridos este ano, mediante parceria, serão extrapesados. A previsão, diz, é investir R\$ 40 milhões nas novas aquisições, valor próximo do total investido durante 2008. "Estimamos que, para este ano, a compra chegue a 300 caminhões, aproximadamente", estima. O faturamento das revendas filiadas, em 2008, ficou na casa dos R\$ 12 bilhões. Para 2009, o gerente geral da entidade estima que haja um crescimento desse valor entre 5% e 6%.

O executivo lembra que estas compras conjuntas da Confenar têm boa aceitação junto aos distribuidores, pela economia de escala alcançada. Antes da existência desses acordos, a compra era feita de maneira pulverizada e cada revenda obtinha um desconto particular das montadoras. "O modelo de compra acertado com cada um



Entre 20% e 30% dos caminhões a serem adquiridos pela Confenar neste ano serão extrapesados

dos fabricantes de caminhões é basicamente similar e o desconto oferecido, já que temos uma demanda bastante significativa, é bastante competitivo", explica Nino Feoli.

A Confenar já mantém em operação 35 caminhões das marcas Volvo, Scania e Iveco e prevê receber outro lote até o início do segundo semestre, período em que o setor se prepara para grandes operações de distribuição. "É o período em que registramos

maior volume de entregas", adianta Feoli. A entidade, acrescenta, não tem um cronograma específico para a troca de caminhões. "Fazemos apenas um levantamento anual das necessidades dos associados. A vida útil dos veículos depende, na verdade, do volume de operações às quais se dedica cada uma das revendas. "Vai depender do volume de trabalho e do perfil da rota", comenta. Ele cita, por exemplo, que as operações de distribuição nas regiões

Norte e Centro-Norte são realizadas em distâncias bem maiores em relação às demais regiões do País.

A confederação representa 170 empresas revendedoras de produtos da fabricante Ambev, a maior rede de distribuição de bebidas do País, criada em janeiro de 2003. A confederação se dedica à otimização das atividades voltadas para o segmento, como a garantia de sua representatividade e a geração de

O segundo semestre é o período em que o setor se prepara para grandes operações de distribuição





As revendas da Confenar, com sua frota de 10 mil veículos, atendendo a cerca de 1 milhão de pontos-de-venda no território nacional

negócios que beneficiem os revendedores associados. As revendas da Confenar são responsáveis por uma das mais complexas e eficientes operações de logística de distribuição do mundo, atendendo a cerca de 1 milhão de pontos-de-venda no território nacional. Além da frota de 10 mil caminhões, a rede dispõe de seis mil motocicletas, 3 mil veículos leves e mil empilhadeiras. As operações da rede de revendas gera mais de 30 mil empregos diretos e cerca de 90 mil indiretos. A entidade realiza investimentos anuais de R\$ 15 milhões em autopeças, R\$ 4 milhões em uniformes e R\$ 60 milhões em seguros, entre outros.

A inédita parceria fechada com a Scania prevê condições de pagamento a preços diferenciados para a aquisição dos modelos GP 420 LA6x2NA, G 380 LA6x2NA, P 380 LA6x2NA e P 340 LA6x2NA. Já da marca Volvo a confederação terá à disposição os modelos FH 13 400 6x2 e FM 111 370 6x2, com preços e condições especiais. Estes dois modelos dispõem de computador a bordo, assento do motorista com suspensão a ar, parachoque aerodinâmico e motor de 13 litros, desenvolvido para baratear a manutenção. "Fechar parceria com o seg-

mento de extrapesados era um objetivo a ser alcançado e conseguimos conquistar", comemora o diretor da Área de Negócios da entidade, Pedro Ciccotti.

No acordo realizado em parceria com a Mercedes-Benz, a montadora colocou à disposição das revendas associadas à Confenar mais de dez opções de modelos, entre eles o 1718 FPN, exclusivamente destinado ao setor de distribuição de bebidas e campeão de vendas entre as distribuidoras Ambev em 2008. Esta versão de caminhão vem com molas trapezoidais curtas no eixo traseiro, próprias para rebaixamento, e um terceiro assento na cabine do condutor, que facilita a inclusão de mais um colaborador para executar o serviço de entrega de produtos. Nos valores acordados, estão o IPI reduzido. O pagamento poderá ser feito à vista, financiado através do Fina-me, CDC ou Leasing, ou financiado pelo Banco Bradesco.

Já na parceria fechada com a Ford Caminhões, o prazo do acordo se restringe aos seis primeiros meses de 2009 e a montadora oferecerá os modelos Ford Cargo C-815e, C-1317e, C-1517e, C-1717e, C-1722e, C-2422e, C-2428e, e C-4532e. Com a

montadora Iveco, o acordo da entidade prevê a oferta de caminhões Stralis 570S 380, atualmente um dos veículos mais econômicos da categoria e garantia de 12 meses sem limite de quilometragem.

Para a compra de implementos rodoviários, Nino Feoli comenta que o volume negociado não acompanha neces-

sariamente o total de caminhões adquiridos, já que a vida útil de um implemento, na maioria dos casos, costuma ser mais longa que a do cavalo-mecânico. Com a fabricante Facchini, a Confenar renovou uma antiga parceria para aquisição de semireboques furgão lonado para 28 paletes – que atenderão principalmente a "operação puxada", carrocerias planas, carrocerias planas para seis, oito, dez e doze paletes, carrocerias rebaixadas para oito, dez e doze paletes, carrocerias lonadas para seis, oito, dez e doze paletes e carrocerias para carga seca.

Outro importante acordo realizado no primeiro semestre pela Confenar envolve o abastecimento de pneus para a manutenção dos caminhões. A entidade investiu em 2008 R\$ 12 milhões na compra e na recauchutagem de pneumáticos e já dispõe de um serviço de consultoria e análise de produto, oferecido pela Bandag. Desde maio, mantém acordo com a fabricante Goodyear, para aquisição de pneus novos. Serão mais de 20 modelos da linha destinada a caminhões, com descontos especiais, que variam entre 15% e 20%, com prazo de pagamento para até 15 dias.



Ferrovário | Fundação | Serviços

Fazer hoje os
planos de amanhã.
**E criar caminhos para
colocá-los em prática.**

A **AmstedMaxion** é uma empresa que sabe onde quer chegar. Por isso está presente no dia-a-dia de milhares de pessoas. Sim, porque em algum momento, aquele produto que chegou à sua casa passou por um caminho criado pela AmstedMaxion. Há mais de 65 anos é assim. E todo esse ideal agora se reflete em uma nova marca e slogan. Ao "criar caminhos" seguimos evoluindo e contribuindo para diversos negócios e para a sua vida.

Cruzeiro
(55 12) 2122-1400

Hortolândia
(55 19) 2118-2000

Osasco
(55 11) 3411-8000

Na rota do Mercosul

TGA Logística investe em novas instalações e parcerias para ampliar sua atuação no transporte de cargas fracionadas para o Mercosul e dentro do Brasil

■ SONIA CRESPO

COM EXPERTISE DIRECIONADA para o transporte rodoviário internacional de cargas fracionadas há quinze anos, a TGA Logística está desenvolvendo alguns projetos para

intensificar as operações no segmento e, ao mesmo tempo, crescer a partir de agora nas operações dentro do mercado doméstico. Um deles será a inauguração de um moderno terminal de cargas de 6 mil m², na região da cidade de São Paulo (SP). Os quatro sócios da transportadora, os irmãos Adilson, Nilson e Edmilson Santos, e o diretor Álvaro Fagundes Júnior têm grande experiência no setor: os irmãos Santos iniciaram a carreira na Antiga Transportadora Latino América — uma das empresas brasileiras precursoras do transporte internacional para os países do Mercosul, que disputava as operações com as lendárias transportadoras Volta Redonda (TVR) e Coral — e o executivo Fagundes Júnior atuou, durante muitos anos, na Expresso Araçatuba e na Companhia Aliança de Navegação. Os investimentos iniciais anunciados para dar início ao processo de crescimento são de US\$ 500 mil.

Sediada em Osasco, na Grande São Paulo, a empresa também mantém forte atuação no segmento de transporte de carga fracionada dentro da cidade de São Paulo.



Adilson Santos comenta que um dos principais objetivos da empresa é, a partir de agora, expandir sua atuação para novos mercados domésticos das regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste.

Mais do que crescer, a estratégia da empresa é recuperar o volume de carga que movimentava antes do período da crise econômica. Nos primeiros meses de 2009, a empresa registrou uma queda na movimentação de carga doméstica de cerca de 40%. No segmento internacional, essa retração ficou entre 35% e 40%. "A retomada deverá ser lenta", comenta Adilson Santos. Mas a expectativa é muito boa: ampliar em 30% o total de carga transportada, recuperando, assim, o volume de carga movimentado até o final do ano passado. "Com o crescimento do transporte de carga fracionada junto ao setor industrial, queremos investir mais no País, de olho em uma fatia importante do mercado, liderado hoje por grupos estrangeiros", observa. A frota atual da TGA chega a 270 caminhões, sendo 50 próprios e 220 agregados. Adilson Santos explica que os

veículos da frota própria atendem a operações de emergência. O nome TGA foi criado por ele, que explica não ser nenhuma abreviatura. "Apenas escolhi uma sigla curta e fácil de ser memorizada", diz.

"A procura pelo transporte fracionado tem sido muito grande, por causa do excelente custo-benefício", justifica o executivo, lembrando que nesse serviço é possível transportar cargas de vários clientes em um mesmo caminhão, reduzindo não só os custos de transporte e operação, mas também o ciclo de pedidos, permitindo aos clientes a compra de lotes menores de transporte, o que diminui o inventário na cadeia logística.

Na área internacional, a TGA pretende ampliar a gama de linhas para o exterior. Hoje a empresa faz as rotas São Paulo-Buenos Aires (Argentina), São Paulo-Santiago (Chile) e São Paulo-Montevidéu (Uruguai). A partir de julho entrará em operação a rota São Paulo e uma das principais metas é a criação da rota São Paulo-Assunção (Paraguai).

Nilson Santos revela que 50% da ocu-

pação do caminhão se destina à carga fracionada, ficando a outra metade para a carga cheia. E salienta que o grande diferencial dos serviços da TGA está na garantia da frequência diária das saídas para o exterior. "A consolidação é feita por todas as empresas que trabalham neste segmento. A questão é que o aproveitamento de sobra de espaço em caminhão não pode ser chamado de consolidação", comenta o executivo. Aliando uma boa prestação de serviços à frequência diária de viagens, a empresa foi abocanhando o mercado. "A princípio", lembra Nilson, "a gente pagava para fazer algumas viagens". Hoje o aproveitamento do caminhão supera os 80%. O frete de volta é garantido com contratos de carga fechada.

Outro diferencial importante adotado pela empresa é a utilização do MIC-DTA (Manifesto Internacional de Carga-Detachamento de Trânsito Aduaneiro), documento de expedição de carga internacional que reduz o transit time da viagem e facilita a passagem do veículo pela fronteira. "A parada do veículo na fronteira é apenas para conferência de placa", explica. A aceleração na burocracia aduaneira reduziu praticamente à metade o tempo das viagens aos países do Mercosul: para o Chile, o percurso caiu de 15 para sete dias; para a Argentina e Paraguai, a viagem demorava oito dias e agora dura quatro dias. Nilson enfatiza que todo o percurso realizado pela carga pode ser acompanhado pelo cliente através do site da empresa na internet e pela central de relacionamento.

Para o mercado doméstico, a empresa prepara ofensivas para intensificar o transporte de carga para mercados do Nordeste, Centro-Oeste e Norte. "Existe uma demanda em efervescência, principalmen-

Com uma frota de 50 caminhões próprios e 220 agregados, a TGA atende atualmente uma carteira de 1.200 clientes



Após a retração no primeiro trimestre, a expectativa da TGA é ampliar em 30% o total de carga transportada

te na região Nordeste", comenta Álvaro Fagundes Júnior, diretor de Novos Negócios para o Brasil. O executivo destaca que a oferta de transporte da TGA irá focar na carga de médio e baixo valor agregado, indo na contramão da grande maioria das empresas do setor, que investem apenas em cargas de alto valor agregado. "Este segmento não tem o serviço disponível, que possa realizar a operação, preservando a excelência do serviço", diz. Segundo ele, para que as operações tenham sucesso, será preciso realizar investimentos em novas parcerias. "Estamos vendendo serviços de transporte com qualidade, com uma estrutura enxuta. Ganhamos em volume", destaca. Fagundes informa ainda que as operações terão apoio de quatro novas filiais – em Salvador, Recife, Forta-

leza e Goiânia – que serão inauguradas entre julho e setembro. Além disso, os executivos da empresa pretendem ampliar o novo CD, de 6 mil m² para 10 mil m², até o final deste ano.

"O segredo é um serviço de transporte de carga fracionada aliado a uma boa malha de distribuição", observa o executivo, para quem a crise no setor de transporte e logística gerou retração, mas também boas oportunidades para empresas que, como a TGA, souberam oferecer alternativas eficazes e produtivas aos seus clientes. No Brasil, grandes clientes da TGA vêm apostando nessa modalidade de transporte como forma de aumentar sua produtividade e o chamado "ROI" (Return On Investment). "Antes, fazíamos muitos trechos com carga cheia. Agora, com a crise, o cliente prefere que entreguemos sua mercadoria aos poucos, uma vez que a frequência de consumo também ficou menor", explica.

A TGA trabalha atualmente com uma carteira de 1.200 clientes, com experiência em transporte para os setores de autopeças, alimentício, químico, têxtil, construção civil, tintas e vernizes, consumo, máquinas e equipamentos.



ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS

GESTÃO DE FROTAS em 16 horas de treinamento

20 e 21 de agosto de 2009

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

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

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

CURSOS OTM, UMA AULA DE BONS NEGÓCIOS.

Para mais informações ligue:

11-5096-8104

ou pelo e-mail:

sabrina@otmeditora.com.br

Eventos Corporativos

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

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



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

INFORMAÇÕES GERAIS

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

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

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

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

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

DADOS DO REALIZADOR:
Marcelo Fontana Promoções Ltda.

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

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

e-mail:
sabrina@otmeditora.com.br

ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



INFORMAÇÕES:

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

CURSOS TÉCNICOS, FERRAMENTAS PARA GESTÃO DE NEGÓCIOS.

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

09 de Dezembro de 2009

CÁLCULO DE CUSTOS OPERACIONAIS PARA FROTAS DE VEÍCULOS

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

Programa

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

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

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 360,00

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

10 de Dezembro de 2009

LOGÍSTICA NA MANUTENÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

Programa:

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

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 360,00

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

11 de Dezembro de 2009

PLANEJAMENTO NA FORMAÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

Programa:

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

Valor da inscrição: R\$ 360,00

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

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

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

O Instrutor:



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

Público:

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

Local:



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

ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



INFORMAÇÕES:

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

Rota Oeste coloca a Scania na meca da soja



A Scania inaugura a quarta concessionária no Mato Grosso, a 101ª revenda de veículos da marca, e consolida sua presença na nova fronteira agrícola

A SCANIA PODE SE ORGULHAR DE SER A única montadora a ter uma concessionária de caminhões em Lucas do Rio Verde, cidade do Mato Grosso que é a maior produtora mundial de soja e destino certo de caminhões equipados com carrocerias bitrens para escoar as múltiplas safras de grãos do município. Desde o final de maio, funciona em uma avenida paralela à BR-163, na parte pavimentada dos 1.780 km que ligam Cuiabá (MT) a Santarém (PA), a quarta concessionária do grupo Rota Oeste e da montadora no estado do Mato Grosso – 101ª unidade de revenda de veículos Scania no País. Os principais focos da nova unidade da Rota Oeste são a oferta de serviços para os caminhões Scania que trafegam pela região e a venda de veículos novos. O tráfego de bitrens carregado com grãos é intenso e a região possui safras múltiplas por ano, uma de soja e algodão e duas de milho, o que garante trabalho para os caminhões praticamente o ano todo.

Com a implantação de grandes indústrias de agronegócio na região, como Perdigão e Sadia, com unidades separadas e instaladas em municípios diferentes antes da anunciada fusão, o transporte de cargas será aumentado ainda mais. Por conta disso, o foco da nova concessionária em Lucas do Rio Verde, que fica localizada no que é considerado o meio do caminho entre a cidade de Sinop e a capital do Mato Grosso, Cuiabá, está voltado para os serviços de manutenção em primeiro plano e as vendas em segundo. Outra medida do grupo que mostra adequação de seus negócios por conta do intenso fluxo de veículos pesados nas rodovias da região é a transferência de sua matriz da área central de Cuiabá para um terreno às margens da rodovia para facilitar o acesso dos caminhões.

Localizada na região conhecida como nova fronteira agrícola, Lucas do Rio Verde é uma das protagonistas do mais novo fenômeno do setor agropecuário brasileiro, que tem

dado uma base de realidade para a velha máxima de que o Brasil é um dos celeiros do mundo. Palco de assentamentos implantados pela ditadura militar na década de 70 com o objetivo de povoar o que era considerado um vazio geopolítico do País e sem fornecimento de energia elétrica até meados dos anos 90, a região agora ostenta cidades com infraestrutura invejável e índices de desenvolvimento que tem colocado municípios como Sorriso entre os cinco primeiros do Brasil em qualidade de vida e IDH (Índice de Desenvolvimento Humano). A reviravolta deve-se à fertilidade do solo, entre o cerrado e a floresta amazônica na região, que faz das lavouras as campeãs em produtividade agrícola mundial. Para transportar as safras até os terminais ferroviários ou a seus destinos finais, a frota de caminhões pesados tem acompanhado o rápido desenvolvimento da região.

Wilson da Cunha Graça de Araújo, gerente geral de vendas da Rota Oeste, afir-

ma que pelo menos 90% dos caminhões que trafegam pela região são equipados com bitrem e que o horizonte é promissor para o mercado. Ele aponta como exemplo a unidade da Sadia que está sendo construída em Lucas do Rio Verde. Será a maior fábrica da empresa no Brasil com um investimento de R\$ 800 milhões, capacidade para abater 114 milhões de frangos e 1,25 milhão de suínos por ano e previsão de funcionamento pleno para o final deste ano. Para escoar a produção da fábrica no município, a Sadia antecipa que serão necessários cerca de 270 caminhões frigoríficos, afirma Araújo. Números impressionantes também fazem parte da rotina de outras empresas sediadas na cidade, como a esmagadora de soja do grupo AMaggi, do governador de Mato Grosso, Blairo Maggi, que atingiu entre maio e dezembro do ano passado a média diária de 2.750 toneladas processadas, e a Fiagril, uma das maiores fabricantes de biodiesel brasileiras com produção de 400 mil m³ de óleo por mês.

A expansão das concessionárias Scania Rota Oeste seguiu as pegadas do avanço do agronegócio, indo de Cuiabá rumo ao norte do estado. Primeiro foi instalada uma unidade em Rondonópolis e outra em Sinop, mais ao extremo da nova fronteira agrícola. Entre Rondonópolis e Sinop ficam importantes municípios produtores agropecuários, como Lucas do Rio Verde e Sorriso, responsáveis por boa parte do intenso tráfego de caminhões e distantes mais de 100 km de Sinop, o que faz com que a maioria dos motoristas busque os serviços de manutenção na rede credenciada na volta ou os serviços de oficinas autônomas. De olho neste filão o grupo decidiu o local para instalar a quarta unidade. De acordo com Janilson Santos de Almeida, gerente geral de vendas e serviços da Rota Oeste Lucas do Rio Verde, para atender à demanda por serviços, a nova unidade conta com espaços exclusivos para troca de óleo e filtros, serviços rápidos e manutenção em geral e



Nova concessionária da Scania na cidade de Lucas do Rio Verde, Mato Grosso

também o fornecimento de peças e funcionários treinados na fábrica da montadora.

A concessionária Scania de Lucas do Rio Verde representa o segundo ciclo econômico do município e da região, afirma o diretor de vendas de veículos da montadora no Brasil, Roberto Leoncini. Segundo ele, a consolidação como polo de produção agropecuária projeta a região agora nos investimentos industriais. "Estamos agora ainda mais próximos dos clientes", disse o diretor durante a inauguração da revendedora da Scania em Lucas do Rio Verde. Segundo Leoncini, o aumento da presença da montadora na região é uma demonstração do compromisso da Scania

com o desenvolvimento econômico do País e com o novo ciclo na economia da região.

NOVOS BANDEIRANTES – A Rota Oeste pertence à família Lopes e a trajetória desta família rumo ao Mato Grosso é um retrato da formação da nova fronteira agrícola, onde a produção de grãos, gado, frango e suínos é feita por muitos desbravadores que saíram de regiões mais ao sul do território nacional, principalmente gaúchos, paranaenses, paulistas e mineiros. Fundada em Londrina no início dos anos 50, a Irmãos Lopes era uma revendedora de automóveis DeSoto, depois passou a vender modelos Mercedes-Benz, Alfa Romeo e DKW e posteriormente entrou no segmento de caminhões e ônibus da marca Scania. Segundo Marcos Lopes, diretor geral da Rota Oeste e membro da segunda geração da família, em 1984 é inaugurada a primeira concessionária do grupo no Mato Grosso, em Cuiabá. Em 1987 a empresa abre sua segunda unidade no estado, em Rondonópolis. Dez anos depois, os dois irmãos Lopes que de-



Roberto Leoncini (à esq.), da Scania, e Marco Lopes, da Rota Oeste: de olho no mercado de serviços

ram origem ao grupo dividem e a sociedade e a parte da empresa localizada no Mato Grosso passa a se chamar Rota Oeste. Em 1998, a terceira unidade é implantada em Sinop. O grupo atualmente conta com quatro concessionárias e abocanha mais de um quarto das vendas de caminhões pesados na região. Segundo Marcos Lopes, o mercado de caminhões no Mato Grosso praticamente não sentiu os efeitos da crise financeira internacional e o panorama é muito bom. "Lucas do Rio Verde desponta como um dos mais importantes municípios na produção agropecuária e na produção industrial", afirma.

MODELO DE CRESCIMENTO – Segundo Joci Piccini, prefeito em exercício de Lucas do Rio Verde, o município registrou no passado a abertura de 530 empresas, o equivalente a um quarto do total, e demonstra ter ingressado em uma nova fase da economia, aliando a agropecuária com a produção industrial. Responsável por 1,6% da produção de grãos do País (2 milhões de toneladas de soja por ano, 680 mil toneladas de milho safrinha), 500 mil aves abatidas diariamente, o município nos últimos anos tem atraído grandes empresas como frigoríficos e processadores de matéria-prima como óleos, por exemplo. Segundo Piccini, com isto a cidade garante a valorização de sua produção agrícola, gera mais empregos e qualidade de vida para seus habitantes e contribui cada vez mais na balança de exportações do agronegócio.

LAVOURA HIGH TECH – Em 1983, vindos do Rio Grande do Sul, os Pivetta compraram a fazenda Ribeiro do Céu, em Lucas do Rio Verde, e começaram a produzir arroz, primeiro em 50 hectares, depois aumentaram para 200 hectares. Hoje, a empresa da família, Vanguarda do Brasil, possui 12 fazendas no Mato Grosso e uma na Bahia e seus números abandonaram as modestas unidades das dezenas e das centenas. Segundo Adriano Xavier Pivetta, na safra atual foram plantados 190 mil hectares de soja,



Adriano Pivetta: na vanguarda do agronegócio

milho e algodão e são criados atualmente 140 mil suínos e 90 mil bois. A produção conta com terras arrendadas, já que comprar novas áreas deixou de ser atrativo devido à valorização da terra na cobiçada nova fronteira agrícola, afirma Pivetta. De olho no mercado externo, a empresa não utiliza sementes transgênicas em nenhum palmo das terras nem na alimentação dos animais que cria. Segundo Pivetta, a Vanguarda foi a primeira a conquistar o selo EureGap, concedido por supermercados europeus, o que, além do passaporte para as gôndolas, também garante preços melhores para seus produtos. Com duas colheitas de milho por ano, a empresa está implantando um novo método na criação de suínos que vai permitir aumentar de 6 mil matrizes, o que resultava em 150 mil filhotes por ano, para 27 mil matrizes, com uma capacidade de 600 mil porquinhos a cada ano.

HISTÓRIA DE BOLEIA – O caminhoneiro Wilson Kirst, de Pinheirinho (RS), conheceu Lucas do Rio Verde em 1985 quando transportou uma mudança do Sul para a nova região. Na época, a pujança de hoje ainda estava encoberta por mata, mas ele conseguiu enxergar parte do futuro da fronteira agrícola em virtude da topografia predominantemente plana, do solo e do clima,

condições essenciais para a atividade agropecuária. No ano seguinte ele já estava em Lucas do Rio Verde, onde passou nove meses trabalhando no escoamento da safra de soja, transportando calcário e madeira para Cuiabá. Casou, alugou uma casa na cidade e começou a construir o que hoje é o Grupo Ciriema e o transformou em um próspero empresário. Atualmente, o ex-caminhoneiro comanda uma rede de postos de combustíveis, uma unidade de transportador revendedor retalhista de derivados de petróleo (TRR) e uma transportadora com 12 bitrens-tanque para o transporte de combustíveis. Segundo Kirst, seus caminhões fazem três viagens por semana transportando biodiesel e álcool para Paulínia e seu TRR movimenta 2 milhões de litros por mês para atender à demanda, cada vez maior, das fazendas da região por combustíveis.

Outro que pavimentou uma história de sucesso em Lucas do Rio Verde é Paulo Balbinot, hoje dono da Transportadora Balbinot, com uma frota de dez caminhões, todos Scania 6x2 que trafegam em média três vezes por semana transportando soja entre as lavouras produtoras e a unidade de processamento da ADM em Nova Mutum (MT). Balbinot começou a trabalhar por conta própria, junto com um irmão que atuava no volante, há dez anos com um caminhão para transportar soja e madeira. Desde então, tem conseguido agregar um veículo por ano à sua frota.

Com tanta produção para ser transportada, a cidade tem desde 2003 a Cooperativa de Transportes de Lucas do Rio Verde (Cootransverde), atualmente com 65 associados que representam uma frota de 140 caminhões, majoritariamente destinados ao transporte de grãos. Segundo João Mendonça de Souza, gerente administrativo da cooperativa, a maior parte das viagens feitas pelos cooperados tem com destino o terminal ferroviário de Alto Taquari (MT) e o porto de Paranaguá (PR). Segundo ele, circulam diariamente por Lucas do Rio Verde cerca de 500 caminhoneiros.

Crescer com responsabilidade



A Lider acredita que para crescer é fundamental ter uma base forte e sólida. Forte para dar sustentação e sólida para conseguir superar os desafios, principalmente em momentos de crise. Pois, são esses momentos que mostram quem são os parceiros nos quais podemos confiar nosso patrimônio, seja ele qual for.

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



GRUPO LIDER

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



Av. Monteiro de Castro, 660 - Barra - Muriaé/MG - (32) 3729-3304 - www.rodoviariolider.com.br

Iveco vende caminhões ao Grupo SHV Gas

Montadora faz sua primeira negociação com a distribuidora de gás holandesa, fornecendo veículos com maior capacidade de carga e serviços de manutenção

A IVECO FORNECEU UM LOTE DE 14 VEÍCULOS comerciais Eurocargo 17E22 e um Stralis 490S38 à distribuidora de gás Supergasbras, do Grupo SHV Gas. Os produtos são adequados para o transporte de botijões de gás e têm capacidade para 17 toneladas, volume superior aos caminhões que costumam ser usados pela empresa que têm 15 toneladas. Com uma quantidade maior de botijões por viagem, as operações se tornam mais rentáveis devido à redução no consumo de pneus e combustíveis — por sinal, os itens mais onerosos para as transportadoras de carga.

Esta é a primeira vez que a Iveco faz uma venda à Supergasbras. A distribuidora de gás firmou também um contrato relativo aos serviços de manutenção que serão oferecidos pela própria Iveco. A Supergasbras é uma companhia holandesa que detém cerca de 24% do mercado de GLP (gás liquefeito de petróleo), conhecido também como gás de cozinha. "É uma grande satisfação comemorar a venda do primeiro lote de uma empresa do quilate da SHV Gas, a maior distribuidora privada de GLP do mundo. Foi um longo trabalho de relacionamento", diz Alcides Cavalcanti, diretor comercial da Iveco no Brasil.

Cavalcanti acredita que, após esta primeira venda, a tendência é que as duas empresas façam outros negócios no futuro. A Supergasbras possui atualmente uma frota própria de 900 caminhões e mais dois mil veículos nos seus distribuidores. A



Supergasbras foi inaugurada em 1968, fruto da união entre a Gasbras (fundada em 1952) e a Supergaz (de 1955). Em dezembro de 1995, a SHV adquiriu 49% das ações da distribuidora e, em 2004, a marca passou a fazer parte do Grupo SHV.

Apesar de ser a primeira negociação da Iveco com a Supergasbras, a montadora já atende outros dois clientes do segmento de distribuição de gás, a Ultragas e a Nacional Gas.

NOVOS PRODUTOS — O Centro de Desenvolvimento de Produtos (CDP) da Iveco Latin America, em Sete Lagoas (MG), que acaba de completar um ano de existência, registrou um crescimento de 10% no seu quadro pessoal. Dentre os vários produtos em estudos e testes pelo centro, estão o Veículo Blindado de Transporte de Pessoal e novas tecnologias ecologicamente sustentáveis para motorização de caminhões.

Todos os veículos Iveco são equipados com motores capazes de trabalhar com o biodiesel B5, uma mistura de 95% de diesel fóssil com 5% do biocombustível. O CDP está realizando testes para elevar este índice a níveis superiores a 20% de biodiesel, meta que já estava na origem de criação do

centro em Sete Lagoas, o único da montadora instalado fora da Europa.

O centro já desenvolveu especialmente para o mercado brasileiro e latino-americano, o Iveco Daily 70C 16, modelo inexistente na Europa. Para se chegar a esta versão foram necessárias 25 mil horas/homem de trabalho de engenharia, além de 225 mil quilômetros de provas de durabilidade em percurso severo.

O extrapesado Iveco Tracker também foi criado para o mercado latino-americano. Nascido fora-de-estrada, o novo caminhão é destinado a operações pesadas, como mineração, construções, madeiras e canaveiras. O motor é o potente Cursor 13 e o modelo vem com os robustos freios S-Came. O Iveco Tector é outro exemplo de veículo para as condições latino-americanas. O modelo 6x4 foi especialmente projetado, recebendo cabine, design moderno, transmissão de nove marchas e uma nova versão de motor Tector com 250 cavalos de potência.

Um dos projetos em curso é a Viatura Blindada de Transporte de Pessoal, em conjunto com o Exército Brasileiro, que será uma viatura militar de 18 toneladas, com capacidade para transportar onze soldados. A meta é que 60% dos componentes usados no veículo sejam fabricados no Brasil. No CDP será inaugurada em breve uma pista de provas com 2.500 metros de extensão, além de pistas especiais para ensaios homologatórios e funcionais.

Ford marca aniversário com selo comemorativo

Montadora chega aos 90 anos de atuação no Brasil com recordes de vendas; no segmento de caminhões, que são produzidos aqui desde 1957, a Ford já fabricou 700 mil unidades no País

A FORD COMPLETA 90 ANOS DE OPERAÇÃO no Brasil. Para marcar a data, criou um selo comemorativo que traz o numeral 90 estilizado por linhas contínuas que lembram um caminho. Um detalhe verde e amarelo mostra a identificação com o Brasil. "A proposta deste selo é ressaltar este momento especial da Ford brasileira. A figura traçada induz a longa trajetória da empresa, marcada por pioneirismo, sucesso e inovação", afirma Rogelio Golfarb, diretor de Assuntos Corporativos da Ford.

O primeiro veículo montado no Brasil foi um Ford: o lendário Modelo T, automóvel que representou o início da produção em série no mundo. Atualmente, a Ford do Brasil é a terceira maior subsidiária mundial da empresa em termos de vendas. Em 2008, comercializou no País cerca de 280 mil unidades. Além de vender no mercado interno, a Ford Brasil exporta veículos para a Argentina, Venezuela, Chile, México e outros países da América do Sul e Central.

Henry Ford, fundador da empresa Ford, autorizou a criação da subsidiária brasileira no dia 24 de abril de 1919, aplicando um investimento de US\$ 25 mil. No ano de 1921, a Ford inaugurou sua primeira fábrica brasileira especialmente construída para funcionar como uma de linha de montagem, nos mesmos moldes das montadoras americanas e européias.



Em 2001, novo grande investimento da Ford com a construção pioneira do Complexo Industrial de Camaçari, na Bahia. Esta unidade no Nordeste brasileiro é uma das maiores da Ford no Brasil, ao lado das fábricas em São Bernardo do Campo e Taubaté.

O Modelo T foi o primeiro veículo Ford montado no País. Ficou conhecido pelos brasileiros pelo nome popular "Ford Bigode" — apelido que vem das duas alavancas ao lado da direção. Sucesso de vendas, esse veículo mais tarde se tornaria o "Carro do Século". Em 1925, o Modelo T estabeleceu o recorde de 24.250 unidades vendidas no mercado brasileiro.

No fim dos anos 20, iniciou-se no Brasil a montagem do Modelo A, um eficiente automóvel cujo nome remetia ao primeiro lançamento da Ford. As décadas

de 30 e 40 foram marcadas por uma depressão mundial sem precedentes e a Ford trouxe para o Brasil os Ford V8 americanos, além do Anglia, produzido na Inglaterra, e o Eifel, feito na Alemanha. Em 1938, montou o Mercury. Durante a Segunda Guerra Mundial, a produção teve seu ritmo reduzido e, devido à escassez de combustível, a marca adaptou motores para o uso de gasogênio.

CAMINHÕES — Em 1957, a Ford produziu o primeiro caminhão brasileiro: um F-600 com motor V8 a gasolina, de 167 cavalos, com alto índice de nacionalização. Desde então, a Ford produziu 700 mil caminhões no Brasil. Foram 44 anos produzindo caminhões na fábrica pioneira no bairro do Ipiranga, em São Paulo, e, desde 2001, nas novas instalações na fábrica de São Bernardo do Campo. O caminhão F-4000 é o caminhão com maior produção da história da montadora no País.

Atualmente, a Ford produz duas linhas de caminhões: a Série F, com os modelos leves F-350 e F-4000, e a linha Cargo, composta dos modelos leves Cargo 712 e Cargo 815, dos médios Cargo 1317, Cargo 1517, Cargo 1717 e Cargo 1722, dos trucados Cargo 2422 e Cargo 2428, dos traçados Cargo 2622 e Cargo 2628, do pesado Cargo 6332, com dezenas de configurações diferentes realizadas no Mod Center, e do cavalo-mecânico Cargo 4532.

Sinergia até no nome

A nova empresa Trafti é resultado da fusão de cinco empresas de transporte e soluções logísticas e pretende atender vários segmentos industriais para garantir equilíbrio nos negócios

■ RENATA PASSOS



Formada por oito sócios, a Trafti já nasceu com 20 unidades de atendimento, localizadas em São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná e Santa Catarina

ACABA DE CHEGAR AO MERCADO DE transporte e logística uma nova empresa: a Trafti. Ela é resultado da fusão de cinco empresas do setor: Trans-Postes, Ajofer, Fantinati, Transvec e Mestralog. O executivo responsável pela união, que também é sócio e CEO da companhia, Antônio Wroblewski Filho, diz que o objetivo é buscar sinergias nas operações, ampliar atividades e atender a vários segmentos industriais, como automobilístico, sucroalcooleiro, alimentício, high tech (alta tecnologia) e farmacêutico, a fim de garantir equilíbrio nos negócios.

Wroblewski, sem revelar o valor envolvido na transação, explica que a idéia da fusão surgiu há cerca de três anos. No entanto, para garantir o sucesso do negócio, os principais executivos das companhias optaram por criar primeiramente, em

2006, a Mestralog e desta maneira, verificar com esse embrião a compatibilidade da sociedade. O resultado foi positivo e assim nasceu a Trafti, que já chega ao mercado com tamanho suficiente para disputar com as grandes companhias do mercado. Além de transporte, a empresa conta com operações e movimentações em portos e aeroportos – comércio internacional – e armazenagem.

Mas a sinergia não para por aí. Com a finalidade de definir a denominação, a empresa contou com um trabalho de uma consultoria especializada. "É um nome facilmente falado em qualquer idioma. Além disso, optamos pela junção de letras das marcas das antigas empresas e o conceito de tráfego internacional", diz Wroblewski.

A nova empresa surge no mercado com frota que supera 1 mil equipamentos, uma

área de mais de 250 mil metros quadrados, sendo que cerca de 50 mil de armazéns cobertos, e uma equipe que excede mil funcionários. "Surge uma companhia com vantagem competitiva de congregar uma longa experiência no desenvolvimento e implantação de soluções logísticas de acordo com as necessidades dos clientes de qualquer setor, agregando, literalmente, três modais: terrestre, aéreo e marítimo", declara Wroblewski.

A Trafti, formada por oito sócios, já nasce com 20 unidades de atendimento nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná e Santa Catarina. A sede da empresa está em São Bernardo do Campo, no ABC paulista, em uma área de 160 mil metros quadrados (sendo 40 mil construídos), que pode ser considerada um baricentro entre o Rodoanel e as rodovias

Anchieta e dos Imigrantes. "É um ponto ideal, entre o maior porto e o principal mercado consumidor do País".

EXPANSÃO – De acordo com Wroblewski, a curto prazo, a idéia é expandir as atividades para as regiões Norte e Nordeste e para países da América do Sul, mais especificamente Argentina, Chile, Colômbia e Uruguai. "Para isso, no mês de julho devemos inaugurar uma unidade dedicada em Camaçari (BA), já temos uma carta de intenção assinada com o cliente e ainda neste ano pretendemos implantar uma unidade na América do Sul, o que pode acontecer por intermédio de uma parceria. Quem trabalha com o setor automobilístico precisa estar presente no Mercosul", diz o CEO, confessando que a empresa pode atuar em outros continentes.

Sem revelar os nomes dos clientes, o executivo diz que a carteira é composta por mais de 400 companhias, das quais 50 são consideradas as maiores do País. Nomes como Nestlé, Unilever, Pirelli e Good-year figuram entre os clientes que já eram atendidos pelas empresas que formaram a Trafti.

Além dos ativos, a receita da empresa também deve crescer. O faturamento anual neste primeiro momento deve ser de R\$ 250 milhões e no prazo de cinco anos a expectativa é que atinja R\$ 400 milhões. Nesta época, segundo Wroblewski, a meta é que a empresa esteja posicionada entre as dez maiores companhias de logística do Brasil.

Para garantir o crescimento dos negócios, são previstos investimentos anuais de aproximadamente R\$ 20 milhões. "Inicialmente, os investimentos serão para a implantação de tecnologias para gerenciamento das operações logísticas, como softwares ERP (Enterprise Resource Planning, TMS (Transportation Management System) e WMS (Warehouse Management System), por exemplo, que é superior a R\$ 3 milhões. Após isso, calculamos

nosso investimento anual para a implantação de ações de melhoria de processos, programas de gestão ambiental e renovação da frota", informa.

"Com a fusão, ganhamos mais massa crítica de negociação. Se antes era fornecido um tipo de serviço para um cliente, agora poderemos fornecer outros tipos de atividades, ampliando a parceria com o mesmo cliente", declara o CEO. Ele mantém-se otimista apesar da crise econômica internacional e até aponta os índices de crescimento no Brasil. "Acredito que no segundo semestre ocorrerá um pré-aquecimento na economia, o que possibilitará que o PIB (Produto Interno Bruto) brasileiro seja positivo e atinja cerca de 1%. Para 2010, é esperado um PIB entre 4% e 4,5%", prevê.

SILOS DE ATUAÇÃO – A Trafti contará com divisões de atendimento setoriais denominadas de "silos de atuação", tais como: automobilístico, alimentício, farmacêutico, high tech, higiene, limpeza, químico, linha branca, entre outras. "Definimos por esta separação porque os softwares com indicadores de performance e as próprias necessidades logísticas são diferentes em função das especificidades dessas indústrias".

"A grande vantagem de diversificar as áreas é a manutenção sadia dos negócios. Com a crise, o setor automotivo foi muito afetado. O alimentício não apresentou a mesma queda. Esta é uma lição que não podemos esquecer", sublima o CEO.

O conceito de silos foi criado por Wroblewski ao longo de sua carreira e consiste em separar totalmente o atendimento a determinado setor, congregando pontos fundamentais dedicados, como tecnologia, sistemas e profissionais com treinamento adequado.

Para exemplificar este modelo, o executivo cita o setor de alimentos, cujo software de gestão atua em concomitância com a "curva ABC", em que a logística conside-

ra produtos perecíveis com saída permanente, outros com saída mediana e outros com menor grau de circulação. O mesmo ocorre com cargas da indústria farmacêutica, que necessita de atenção especial para temperatura de armazenamento e distribuição dentro de prazos de validade altamente rigorosos. Da mesma forma com o setor automotivo, em que engenheiros especializados trabalham na alimentação de linha (line feeding), com mínimo possível de estoque, e também é preciso planejar a operação de coleta das autopeças (milk run).

Além disso, a empresa conta com quatro grupos de trabalhos compostos pelos acionistas. Segundo Wroblewski, eles podem ser definidos como tecnologia, finanças, relações governamentais e novos mercados. "A divisão de novos mercados pode definir, por exemplo, a importância da construção de um novo armazém; a financeira verificaria o modelo do negócio e se é possível obter incentivos fiscais; e a de relações governamentais saberia como obter um financiamento em virtude do relacionamento com o BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social)", explica o executivo.

Wroblewski diz ainda que a questão da governança corporativa e a solidificação de valores serão os principais ativos da nova empresa. "A governança corporativa da Trafti está fundamentada em três valores essenciais: a satisfação do cliente, ao entregar o que promete; a preocupação com as pessoas da equipe, que devem estar motivadas e com treinamento adequado; e a confiança dos acionistas", diz o executivo, acrescentando que ainda não tem uma data para abertura de capital na bolsa.

Ainda neste ano, a empresa lançará o seu "Programa Verde" de responsabilidade ambiental. "Temos muita preocupação em não degradar o meio ambiente, sem descarte de água e óleo na natureza. Além disso, já estamos em busca de parcerias para aumentar o uso do combustível", conclui. ■

Diesel mais barato não altera preço dos fretes

Queda no preço do diesel anunciada pela Petrobras não chega aos frotistas, que acumulam perdas de 7,6% no frete devido aos aumentos no custo dos insumos

■ MARCIA PINNA RASPANTI

APÓS O ANÚNCIO FEITO PELA PETROBRAS de que haveria redução no preço do diesel (de 9,6%), criou-se a expectativa – incentivada pelo governo federal – de que os fretes praticados pelo setor de transporte rodoviário de cargas também cairiam. A realidade do mercado, porém, não permite aos frotistas diminuir os preços praticados – mesmo porque a redução dos preços do diesel ficou bem abaixo do que o governo esperava. De acordo com o presidente da Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística (NTC&Logística), Flávio Benatti, o setor tem acumulado perdas devido aos aumentos nos custos de manutenção, serviços e peças, o que inviabiliza a possibilidade de reduzir ainda mais as margens de lucro.

Os frotistas maiores conseguem adquirir o combustível com um valor 6,5% mais baixo, enquanto o consumidor comum e o autônomo tiveram uma redução de apenas 0,14%. "O governo esperava que, com a diminuição de 15% para as refinarias, haveria um abatimento de 9,6% para o consumidor nas bombas dos postos de combustíveis. Agora, uma coisa é o discurso, outra coisa é a realidade", diz Benatti. O presidente da NTC&Logística lembra que 90% das empresas do Brasil são pequenas (de 1 a 4 caminhões). "Quem compra em grandes quantidades consegue os melhores preços, chegando a um preço 6,5% menor. Mas os pequenos praticamente não foram beneficiados pela me-



Flávio Benatti: "As empresas passam por uma fase difícil, pois o frete está defasado há anos"

dida da Petrobras".

Mesmo para as grandes empresas a redução no preço do diesel não chegou a cobrir os prejuízos acumulados. Um estudo da entidade sobre o aumento dos insumos revelou que, para cobrir estas perdas, os frotistas teriam que aumentar em 7,6% os valores dos fretes. O diesel corresponde apenas a uma pequena fatia deste total, sendo, em média 2,9%. "As empresas passam por uma fase difícil, pois o frete está defasado há anos. O setor ainda luta para se recompor", explica Benatti.

MENOS MERCADORIAS – A crise econômica também afeta o setor de transportes rodoviários de carga e as margens de lucro. O volume de cargas transportadas caiu significativamente – entre outubro do ano passado e março deste ano a queda foi de 11,3%, segundo o Índice de Transporte da Confederação Nacional do Transporte (CNT). No mesmo período, a movimentação de caminhões nos pedágios sofreu diminuição de 22,7%, de acordo com a Associação Brasileira de Concessionárias de Rodovias (ABCR).

Benatti afirma que houve alguns momentos em que se registrou crescimento no volume de carga fracionada, em virtude do comércio, como ocorreu no Dia das Mães. "Foram resultados pontuais. O setor de transportes de carga irá se recuperar na medida em que a economia mundial reagir. Esperamos atingir o mesmo volume de cargas do ano passado. Se chegarmos a isso, estará ótimo", afirma.

Para Benatti, todos os segmentos de transporte rodoviário de carga foram atingidos pela crise e pelos aumentos nos insumos. As empresas que trabalham com "grandes marchas" (grãos, commodities, graneis) têm mais dificuldade em aumentar os preços, devido à concorrência acirrada do mercado. "Os fretes são fruto de muita negociação, por isso cada segmento tem suas características próprias. Os frotistas com alta especialização, por exemplo, são menos atingidos, pois os

Projeto de lei regulariza trabalho dos motoristas

A falta de regulamentação no trabalho dos motoristas é mais uma das dificuldades que o setor de transportes de carga enfrenta. A questão está em discussão há muitos anos. Em trâmite na Câmara dos Deputados desde 1996, foi aprovado em 17 de junho o projeto de lei que obriga os motoristas a descansar pelo menos meia hora depois de dirigir quatro horas na estrada. Caso o projeto seja promulgado pelo presidente Luiz Inácio Lula da Silva, a responsabilidade de fiscalizar o cumprimento

da lei será da Polícia Rodoviária Federal.

O projeto de lei prevê ainda a prorrogação do prazo por mais uma hora, para dar tempo ao motorista para que ele chegue a um local adequado para o descanso. A proposta ainda estabelece um prazo de onze horas entre as jornadas, como previsto pela Consolidação das Leis de Trabalho. O descumprimento da lei, caso seja aprovada, pode acarretar a apreensão do veículo e multa. O controle será feito por meio dos tacógrafos.

contratos reajustam automaticamente os aumentos dos insumos. Estas transportadoras (principalmente, cargas fracionadas ou perigosas) precisam fazer investimentos maiores em tecnologia, treinamento e

manutenção", informa.

SEM INVESTIMENTOS – As perdas acumuladas pelo setor trazem outras consequências negativas para as empresas,

além da redução das margens de lucro. "As transportadoras ficam sem condições de fazer investimentos em veículos e qualificação dos motoristas. A frota brasileira tem idade média de 22 anos. Mais de 300 mil caminhões têm mais de 30 anos e ainda circulam pelas estradas e centros urbanos, atrapalhando o trânsito e aumentando o risco de acidentes. É necessário que seja criada uma política de incentivo à renovação da frota", afirma Benatti.

A má qualidade das estradas também contribui para que os gastos com manutenção e consertos sejam cada vez maiores. "A infraestrutura no País é muito deficiente. Temos apenas um milhão e 600 mil quilômetros de rodovias, sendo que apenas 196 mil são pavimentadas. Segundo pesquisas recentes, 75% delas estão em estado deficiente, ruim ou péssimo", ressalta o presidente da NTC&Logística.

frotaLOG[®]

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

INFORMAÇÃO CONTÍNUA

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

INFRAÇÕES DO CONDUTOR

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

RASTREAMENTO

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



AGILIZE

Soluções Tecnológicas

Produzindo Resultados



www.ael.com.br

Mercado brasileiro exige novas soluções logísticas

Future.Log mobiliza especialistas e empresários interessados em minimizar as dificuldades – e os altos custos - que envolvem o transporte de cargas no Brasil

■ MARCIA PINNA RASPANTI

O FÓRUM INTERNACIONAL DE INOVAÇÕES em Logística (Future.Log) – realizado de 22 a 24 de junho em São Paulo, em paralelo à Expo.Logística – reuniu especialistas, executivos e empresários para discutir as novas tendências em supply chain e logística. Aumentar a produtividade das malhas de distribuição, reduzir custos e contornar as dificuldades que envolvem o transporte de cargas ao longo da cadeia logística são os maiores desafios para o mercado brasileiro. Em meio à crise econômica mundial, as empresas de transporte e as operadoras logísticas precisam apresentar soluções rápidas e competitivas para os clientes. O crescimento do comércio virtual é outra variável que contribui para um ambiente de negócios cada vez mais complexo e ávido por novas soluções logísticas.

A Unilever completa 80 anos em 2009 com metas ambiciosas: tornar-se a maior do setor no Brasil e a segunda do mundo. O vice-presidente de Supply Chain da empresa, João Paulo Ferreira, afirma que a crise gerou uma série de impactos na cadeia logística. "Tivemos que nos adaptar e fazer mudanças em vários setores. Reduzimos em 20% o nosso portfólio de produtos, retirando do mercado aqueles que eram pouco procurados pelo consumidor. Por outro lado, fortalecemos o sortimento dos produtos e lançamos outras opções mais econômicas, com embalagens menores e mais adequadas aos novos hábitos do consumidor", diz.

A Unilever também verificou que as re-



Donald Bowersox: o consumidor brasileiro é mais cuidadoso na hora de comprar de forma eletrônica

des de drogarias estavam crescendo e transformando-se em pontos de vendas importantes. "Começamos a customizar as soluções logísticas em virtude do cliente. Com melhores práticas, conseguimos mais eficiência na distribuição. Também buscamos a excelência por parte dos fornecedores, sempre de maneira colaborativa", explica Ferreira.

Segundo o executivo, a Unilever passou a se preocupar mais com o aproveitamento da malha de circulação de mercadorias. Outra medida foi diminuir o tempo de ociosidade dos caminhões. "Também procuramos firmar práticas colaborativas com outras indústrias. É possível que duas empresas compartilhem o transporte de suas cargas, aumentando a produtividade do transporte. O mesmo pode ocorrer com os forne-

cedores. Esta colaboração entre concorrentes otimiza bastante a malha", resume.

TECNOLOGIA E QUALIFICAÇÃO – O investimento em tecnologia da informação (TI), principalmente em monitoramento e gestão da frota, aliado a ações que reforcem o nível de qualificação dos motoristas também dá resultados, a longo prazo, aumentando a confiabilidade dos clientes e reduzindo os riscos na fase das entregas. Em tempos de concorrência acirrada, tem vantagem aquele que consegue fazer seu produto chegar ao destino certo, dentro do prazo e sem avarias – tudo isto com o menor custo.

Os softwares baseados em algoritmos já se tornaram uma ferramenta importante para tornar mais eficiente a distribuição de insumos e mercadorias. A Coca-Cola, a Souza Cruz e a Ambev foram os exemplos citados de empresas que usam esses sistemas com sucesso no Brasil.

Há cinco anos, a Unilever implementou um programa para reduzir os acidentes com os caminhões que transportavam seus produtos. Foi iniciado um trabalho com os motoristas voltado para a educação no trânsito, com foco na melhoria da qualidade de vida e das condições de trabalho destes profissionais. "Com isto, o número de acidentes caiu duas vezes e meia em um ano. Posteriormente, a empresa começou a monitorar os veículos por meio de uma central de tráfego e o número desse tipo de ocorrência diminuiu mais três

vezes e meia. E a eficiência da distribuição dos produtos aumentou muito", informa Dárcio Centoducato, diretor da Pamcary, corretora de seguros especializada em transporte de cargas.

Centoducato acredita que é um verdadeiro "milagre" que as empresas consigam transportar suas cargas pelas estradas brasileiras. "As condições das nossas rodovias são péssimas. Apenas 12,5% delas são pavimentadas, portanto, os riscos que envolvem a distribuição dos produtos e o fornecimento dos insumos são muito altos", diz. "As empresas têm investido em centros de tráfego que fazem o monitoramento da frota. Com base nas informações recebidas fica bem mais fácil fazer um plano de gestão eficiente. É preciso lembrar que é um plano de gerenciamento que fará parte da estrutura da empresa ao longo do tempo. Não se trata de uma ação isolada que traz resultados rápidos".

A Johnson & Johnson Medical Brasil, especializada em produtos hospitalares, possui apenas uma fábrica no Brasil, em São José dos Campos (SP). "A maioria dos nossos fornecedores vem do exterior, das outras fábricas da Johnson & Johnson. A cadeia de fornecedores e a logística são bastante complexas, pois envolvem fornecedores de várias partes do mundo. Além disso, o gerenciamento é feito pela divisão da América Latina, ou seja, fazemos parte de uma rede que se estende por toda a região", informa Haroldo Junqueira, diretor da Johnson & Johnson Medical Brasil.

Os desafios que a empresa enfrenta envolvem planejamento, gestão da informação, importação e recepção, e distribuição dentro do País. A Johnson & Johnson fornece mais de seis mil produtos hospitalares no Brasil. "Precisamos estar atentos a todos os detalhes que se relacionam à entrada dos produtos no País. A empresa tem que estar alerta e preparada para resolver qualquer tipo de complicação que possa surgir neste processo", afirma Junqueira.

INFRAESTRUTURA – Francisco Nuno Neves, diretor da ETH Bioenergia, uma empresa do setor sucroalcooleiro com apenas dois anos de mercado, também se preocupa com as condições do transporte brasileiro, em todos os modais. A ETH vai atuar na produção, logística e distribuição de álcool combustível e açúcar (em menor escala). "Isto não significa que seremos donos dos ativos (dutos, caminhões ou vagões de trem). Temos três usinas atualmente, mas teremos dez até 2012. Este aumento irá resultar em 500 a 600 caminhões por dia nas estradas, distribuindo o açúcar e o álcool. A produção brasileira deve dobrar nos próximos cinco anos, portanto, temos que pensar como ficará a cadeia logística do setor", ressalta.

As usinas da ETH ficam concentradas em São Paulo e Mato Grosso do Sul, a empresa precisa levar em consideração os custos de distribuição antes de aumentar a produção de maneira significativa. "Atualmente, a logística do álcool é baseada nas rodovias. Não é a melhor opção devido à falta de segurança das estradas e ao volume de veículos muito alto. Estão em discussão alguns projetos para facilitar o transporte do álcool por outros meios, como dutos, hidrovias e ferrovias (que já transportam uma parte da produção atual e também de derivados de petróleo)", diz Neves.

O executivo afirma que os portos brasileiros também precisarão ser modernizados e ampliados, caso o Brasil passe a exportar biocombustíveis para os grandes mercados consumidores. "O profissional da área de supply chain olha cada vez mais para a relação entre custos e fluxo de mercadorias", diz.

E-COMMERCE – As empresas de todo o planeta se voltam para as oportunidades ligadas às compras virtuais. No Brasil, o e-commerce também conquista cada vez mais adeptos, mas, ainda tem muito espaço para crescer. A popularização do e-commerce depende também de novas so-



Nas palestras discutiu-se como driblar as dificuldades ligadas ao transporte de carga

luções logísticas. "Como entregar os produtos vendidos de maneira virtual? Esta é uma questão que se coloca frente aos profissionais do setor de logística. Sabemos que é mais difícil a distribuição de pequenos pacotes, então é preciso criar alternativas eficientes e rápidas para que o transporte não se torne uma amarra para quem pode explorar o e-commerce", afirma Donald Bowersox, professor da Michigan State University.

Segundo Bowersox, o consumidor brasileiro é mais cuidadoso na hora de comprar de forma eletrônica porque o risco de receber um produto avariado ainda existe. "Nos Estados Unidos, a população não tem este tipo de preocupação, pois se a mercadoria vier com algum defeito, a troca é quase imediata e sem custos adicionais. O mercado brasileiro precisa ser versátil para conseguir acompanhar a tendência do e-commerce. O perfil das cidades brasileiras, grandes e densamente povoadas, favorece a entrega dos produtos".

O especialista ressalta ainda que o crescimento das vendas virtuais deverá criar novos conflitos. "A energia será um grande problema em um futuro próximo para todos nós. Nos Estados Unidos, o galão de diesel já atingiu US\$ 5 e vai chegar a US\$ 12 até 2012. Precisamos criar alternativas para reduzir os custos do transporte, otimizando o sistema logístico. Uma opção é substituir os grandes centros de distribuição por unidades menores e mais próximas dos polos consumidores", sugere. ■

Eletrônica ganha mais espaço nos veículos

A tecnologia será a fórmula para se venderem mais veículos no Brasil e os fabricantes já adotam a estratégia de ampliar os componentes eletrônicos para fortalecer as vendas

■ SONIA MORAES

EM UM MERCADO ALTAMENTE COMPETITIVO, como o brasileiro, é a eletrônica que proporcionará maior oportunidade de crescimento para a indústria de autopeças, segundo Virgilio Cerutti, presidente do Grupo Magneti Marelli para o Mercosul, empresa que pertence ao Grupo Fiat. "A área de telemetria e serviço vai evoluir no automóvel e isso favorecerá a expansão deste setor", afirma Cerutti.

Ao contrário dos Estados Unidos e da Europa, onde a eletrônica já está presente há muitos anos nos automóveis, nos veículos brasileiros a representatividade deste produto é de menos de 20%. "No Brasil os componentes eletrônicos são importados e, por ter baixa escala, o custo de produção torna-se muito elevado. Esse é um ponto que dificulta as decisões de grandes investimentos no País", observa.

Apesar das dificuldades de se fazerem prognósticos futuros, em razão da incerteza sobre a retomada das exportações após a expressiva queda do mercado internacional, mesmo assim a Magneti Marelli não vai interromper os investimentos em tecnologia. "Todas as montadoras estão confirmando a renovação dos seus modelos e, como sistemista, vamos continuar investindo em novos produtos, pois a



Virgilio Cerutti : tecnologia será a fórmula para se venderem mais veículos

tecnologia será a fórmula para se venderem mais veículos no Brasil", diz Cerutti.

O que mudará daqui para frente, segundo o presidente da Magneti Marelli, será a forma de aplicar as estratégias. "As decisões serão mais lentas porque a prioridade da empresa será o gerenciamento diário do fluxo de caixa", ressalta o executivo.

Na opinião de Cerutti, o cenário mundial da indústria automobilística vai mudar e o Brasil terá ainda mais atenção das matrizes.

"Além de economia mais forte, o Brasil

é considerado uma das melhores áreas sob todos os pontos de vista", destaca o presidente da Magneti Marelli.

A vantagem do Brasil em relação aos demais países, segundo Cerutti, é que o País tem ferramentas que permitem traçar novos planos que garantirão o crescimento do setor automotivo. "Além da solidez financeira, o Brasil tem reservas, estoque de demanda e taxa de juros elevada. Em um cenário global a economia brasileira está mais estável", comenta.

Dentro do Grupo Magneti Marelli, onde estão reunidas 56 fábricas, nove centros de pesquisa e desenvolvimento e 27 centros de aplicação em 18 países, o

Brasil registrou em 2008 o melhor resultado entre todas as operações no mundo, com um faturamento de R\$ 2,2 bilhões no Mercosul, incluindo a Argentina, onde mantém uma fábrica em Córdoba, o que representou 15% de participação no resultado global do grupo italiano, que foi de 5,5 bilhões de euros.

No Brasil e no Mercosul a Magneti Marelli mantém 11 fábricas, cinco centros de pesquisa e desenvolvimento e emprega atualmente 7 mil funcionários – no mundo são 28 mil empregados.

“Não vamos aumentar a capacidade das nossas fábricas no Brasil, mas vamos investir em gente”, diz Cerutti.

INVESTIMENTOS EM PESQUISA – Para reforçar a atuação da filial brasileira na área de pesquisa e desenvolvimento, a Magneti Marelli ampliou o número de empregados. De 215 profissionais especializados – engenheiros e técnicos – que a empresa tinha em 2006, o número passou a 241 em 2007 e 287 em 2008. Com a contratação de 12 pessoas neste ano, a empresa mantém hoje nesse departamento 299 empregados. Incluindo os institutos e universidades somam ao todo 500 pessoas dedicadas à pesquisa.

Segundo Cerutti, a fábrica de Hortolândia (SP), sede principal da empresa no País, onde são produzidos os sistemas de injeção e berço do primeiro sistema de

injeção bicombustível (o flex fuel), é considerado um centro de referência para o Grupo Magneti Marelli no mundo.

Nesta unidade a companhia investiu 8 milhões de euros para instalar novo complexo tecnológico, inaugurado em janeiro deste ano e que produz a nova geração de bicos injetores (batizada de Pico Eco). A principal função deste componente é melhorar o desempenho dos motores flex fuel, reduzindo em até 7,8% o consumo de combustível.

Desenvolvido por engenheiros brasileiros e italianos em 2002, os novos bicos injetores têm alto nível tecnológico e um rigoroso controle de qualidade, que permite atingir índice de até 1 ppm, ou seja a cada um milhão de peças somente uma tem defeito. Para assegurar a eficiência deste componente, além do ambiente de trabalho muito limpo, a empresa mantém

uma linha de produção bastante automatizada que facilita a montagem das pequenas peças que integram todo o sistema.

Neste ano a Magneti Marelli colocará no mercado o Ethanol Cold System, sistema que elimina o uso do reservatório de gasolina para partida a frio, nos carros com motor flex fuel, componente que já foi lançado no Polo sedã da Volkswagen.

INÍCIO DAS ATIVIDADES – Com 90 anos de atividade no mundo, a Magneti Marelli, que deu início aos seus negócios com a produção de aparelhos de TV e rádio, nos anos 60 e 70, é hoje um grande conglomerado industrial controlado pelo Grupo Fiat, que atua nas áreas de powertrain, iluminação, automotiva, sistemas eletrônicos, sistemas de suspensão e amortecedores, sistemas de escapamentos, reposição, peças e serviços, componentes e módulos plásticos. ■

As melhores soluções em transportes estão aqui !

Sider:

- > Total Sider
- > Lona Anti-Vandalismo
- > Teto Retrátil
- > Portas "Roll-up"
- > Easy Slider (entrega urbana)



Comunicação Visual:

- > Adesivação
- > Pintura de Lona
- > Flash Graphics (lona sobre o baú)



Frigoríficos:

- > Sider Frigorífico
- > Divisórias Térmicas (separação de carga)
- > Revestimento isotérmico de Vans e Baús



Parabrisa antiembaçante para veículos comerciais

Além de ter o primeiro protótipo de novo parabrisa antiembaçante em teste por uma fabricante de ônibus, a Saint Gobain Sekurit está negociando o fornecimento do produto a uma montadora de caminhões

PARA VENCER A BARREIRA DA EXPORTAÇÃO e ampliar a presença no mercado brasileiro, a Saint Gobain Sekurit, subsidiária da fabricante francesa de vidros automotivos, está oferecendo para o mercado brasileiro o parabrisa antiembaçante para veículos comerciais. Além de estar com o primeiro protótipo em teste por uma fabricante de ônibus, a empresa também negocia o novo produto com uma montadora de caminhão. No automóvel o lançamento do parabrisa antiembaçante está programado para este ano no País. "O projeto do vidro antiembaçante foi desenvolvido aqui no Brasil, com tecnologia da Sekurit da Europa", afirma Manuel Corrêa, diretor geral da Saint Gobain Sekurit do Brasil.

Para colocar o novo parabrisa em produção, a Saint Gobain antecipou os investimentos na sua fábrica de Mauá, no ABC paulista, com a instalação do mais moderno forno. "A empresa já está capacitada para fabricar o novo modelo de vidro", disse o diretor geral da empresa.

Segundo Corrêa, a nova linha de vidros automotivos representa "o estado da arte em produção de parabrisas, o que permite à empresa acompanhar as tendências da indústria automobilística, que passaram a usar vidros cada vez maiores, mais complexos e com formas esféricas para harmonizar com o avanço do design automotivo".

Segundo o diretor geral da Saint Gobain Sekurit, a nova linha tem nível tecnológico e capacidade similares aos das fábricas do gru-

po instaladas na Europa e na Ásia e faz parte do programa permanente de investimentos da empresa. "O desenvolvimento do projeto, com 18 meses de duração, envolveu a construção, montagem dos equipamentos e testes preliminares", informa Corrêa.

Os equipamentos para a produção dos novos parabrisas são importados da Europa, mas o projeto e a instalação foram executados pela equipe brasileira da Saint-Gobain Sekurit. A fábrica de Mauá já produz parabrisas para a maioria dos automóveis brasileiros e está adequada para atender aos projetos em desenvolvimento pelas montadoras e os respectivos lançamentos em 2009 e 2010.

A Saint-Gobain Sekurit faz parte do grupo Saint-Gobain que, além de vidros automotivos e para as mais diversas aplicações, forma um conglomerado com atuação mundial nos setores de materiais para construção, cerâmicos, plásticos, abrasivos e canalização. A divisão de vidros automotivos (Saint-Gobain Sekurit) possui sete fábricas no Brasil, com a principal unidade instalada no município de Mauá, na Grande São Paulo, onde produz parabrisas e vidros temperados e laminados para todos os veículos. Em São Caetano do Sul, na mesma região, possui uma unidade dedicada à aplicação de complementos (extrusão, encapsulamento e pré-montagem) dos vidros automotivos de acordo com o modelo de veículo ao qual se destina. Completam a base industrial da em-

presa as unidades modulares avançadas para atendimento just in time em Taubaté, no interior de São Paulo, São José dos Pinhais (PR), Gravataí (RS) e Betim (MG), além de uma fábrica de vidros temperados para ônibus em Botucatu, interior paulista. Em todas essas unidades a empresa reúne mais de mil funcionários.

Segundo Corrêa, de todos os segmentos do setor automotivo, o de reposição foi menos abalado pela forte crise internacional. "Dos 28 milhões de carros que compõem a frota brasileira, 4% destes modelos têm parabrisa com problemas que precisam ser reparados", comenta o diretor geral da Saint Gobain. Ele diz também que no acumulado de janeiro a maio as vendas de caminhões caíram 19%. "Vamos tentar preencher a queda na demanda para as montadoras de caminhões com a venda para o mercado de reposição no Brasil e no exterior", acrescenta Corrêa.

EXPORTAÇÃO—Além de ampliar sua presença no mercado brasileiro, onde detém 55% participação, concorrendo diretamente com a fabricante inglesa Pilkington, que fica com o restante, a Saint Gobain Sekurit pretende também expandir seus negócios no mercado de reposição da América do Sul. "Na Argentina, após a abertura de um centro de distribuição em maio de 2008, conseguimos ampliar de 5% para 15% a participação na reposição em todo o setor automotivo", afirma. ■

valorize sua frota

Decoração e envelopamento

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

Ouvidoria
fale

ouvidoria@neoband.com.br



A NeoBand foi premiada pela revista Transporte Moderno, na categoria de melhor comunicação visual e pintura de frota.



www.neoband.com.br | Tel: (11) 2199-1200

Eaton inova em controle de poluentes

Fabricante americana apresenta novo sistema de tratamentos dos gases de escape que dispensa o uso de ureia, além de tecnologias híbridas para veículos comerciais

A EATON, FABRICANTE AMERICANA DE componentes automotivos, acaba de desenvolver um moderno sistema de tratamento dos gases de escape para veículos comerciais que dispensa o uso de ureia para a redução de óxido de nitrogênio (NOx) e a instalação de tanques reservatórios. O processo que funciona como um catalisador foi projetado para atender às mais rigorosas normas internacionais de controle de emissões de poluentes.

Enquanto a maioria dos sistemas SRC (selective catalytic reduction) utiliza a ureia como fonte de obtenção de amônia necessária para catalisar o óxido de nitrogênio (NOx), o novo sistema de tratamento de gases da Eaton gera naturalmente a amônia para esse processo. "De 10 a 15 minutos eliminamos todo o enxofre", disse Vishal Sing, engenheiro chefe da Eaton nos Estados Unidos, responsável pelo desenvolvimento desta tecnologia.

Sing, que veio a São Paulo apresentar a nova tecnologia para os jornalistas brasileiros, disse que, para assegurar a eficácia do sistema, a Eaton se empenhou num cuidadoso processo de desenvolvimento e testes que foram realizados por um período de sete anos. "Os mercados potenciais para a aplicação desta tecnologia são a Europa, Estados Unidos e Japão", destacou o engenheiro. "Mas a empresa vê oportunidades para novos negócios também na China, Índia e Mercosul", afirmou. "Entretanto, para que essa tecnologia seja viável no Brasil é preciso que se reduza de

500 para 50 partes por milhão (ppm) o teor de enxofre na composição do diesel".

Sing afirmou que o novo sistema de tratamento de gases de escape da Eaton já está sendo testado por fabricantes globais de motores e caminhões.

"A estratégia principal da empresa é aplicar esta tecnologia em veículos urbanos, rodoviários e fora-de-estrada, com foco em modelos leves, médios, pesados, de uso em construção, agricultura e trabalho florestal". No Brasil a empresa planeja trabalhar com as montadoras e fabricantes de motores no desenvolvimento de protótipos.

SISTEMAS HÍBRIDOS — Outras tecnologias apresentadas pelos engenheiros da Eaton foram os sistemas híbridos elétricos e híbridos hidráulicos para veículos comerciais. Esses componentes estão disponíveis na América do Norte desde 2007 e equipam os veículos das principais montadoras americanas como a Navistar, Paccar e Daimler Trucks.

Além da economia de combustível, o sistema híbrido também melhora a funcionalidade e o desempenho do veículo, assegurando uma operação silenciosa. Para as fabricantes de caminhões a Eaton já ofe-



rece um sistema completo e integrado, incluindo embreagem automatizada, motor gerador elétrico, controlador inversor do motor elétrico, baterias, transmissão automatizada e um módulo integrado de controle e supervisão do sistema. A tecnologia híbrida está disponi-

vel para aplicação em veículos de manutenção, telecomunicações, frotas municipais e caminhões médios para entregas urbanas.

Sing afirmou que a Eaton tem uma parceria com a Peterbilt Motors para fornecer o sistema HLA (Hydraulic Load Assist) que equipará o caminhão 320, modelo para uso em coleta de lixo. A empresa planeja lançar este produto na América do Norte no final de 2009.

O primeiro veículo equipado com sistema híbrido hidráulico foi desenvolvido pela Eaton em parceria com a Agência de Proteção Ambiental (EPA), United Parcel Service (UPS), International Trucks and Engine Corporation e o Exército americano. Segundo Vishal Sing, este sistema proporciona uma redução de 60% a 70% no consumo de combustível e de 40% no índice de emissões de dióxido de carbono em comparação com os veículos convencionais.

O engenheiro destacou que nos Estados Unidos a UPS, que já tem 50 veículos equipados com o sistema híbrido hidráulico da Eaton desde 2007, adquiriu em outubro de 2008 mais sete veículos equipados com este sistema que entrarão em operação em 2009 e 2010. Em maio do ano passado a empresa também adquiriu 200 vans de entrega equipadas com esta tecnologia.

No ano passado a Navistar e a American Electric Power anunciaram a fabricação de 18 caminhões para aplicação em reparos elétricos equipados com sistema híbrido hidráulico da Eaton. A Coca-Cola também adquiriu veículos equipados com este sistema da Eaton. Ao todo são 327 unidades que estão em operação desde 2004.

Em sua recente visita ao Brasil Alexander M. Cutler, diretor-presidente e executivo-chefe da Eaton Corporation, afirmou que

“apesar de a companhia ter sentido a crise mundial, os investimentos em novas tecnologias que ajudarão a reduzir o consumo de combustível e de energia vão continuar”.

Mundialmente a Eaton investe US\$ 450 milhões por ano em pesquisa e desenvolvimento (P&D), valor que representa 3% do faturamento global, que atingiu US\$ 15,4 bilhões em 2008.

Cutler destacou que no campo de desenvolvimento a Eaton é líder mundial no fornecimento de componentes híbridos para caminhões e ônibus. “Este produto garante uma redução no consumo de combustível e emissão de gases poluentes”, ressaltou.

Dentro da estratégia de busca pela inovação o Brasil tem grande importância para a Eaton, segundo Cutler, já que aqui a companhia, onde está presente há 52

anos, tem seu centro de desenvolvimento com engenheiros capacitados para criar produtos ou fazer adaptações de acordo com as necessidades do mercado local.

ATUAÇÃO MUNDIAL – A Eaton Corporation é uma companhia diversificada. Produz tecnologia de componentes e sistemas elétricos para qualidade, controle e distribuição de energia. Também faz componentes hidráulicos, sistemas e serviços para equipamentos industriais e de mobilidade; sistemas aeroespaciais, hidráulicos e pneumáticos para uso comercial e militar; sistemas de transmissão para veículos comerciais e automotivos projetados para desempenho, economia de combustível e segurança. No mundo emprega aproximadamente 75 mil pessoas e vende seus produtos em mais de 150 países.



Revestimento



Revestimento térmico para vans

Transformação



Adaptação de baús e semi reboques secos para isotérmicos (refrigeríficos)



A solução para transporte de produtos que necessitam de temperatura controlada.

Consulte-nos sobre equipamentos de refrigeração

Atendendo os padrões da nova legislação de transportes de medicamentos.

www.universalkit.com.br

Estrada dos Crisântemos, 02 | Recanto das Rosas
Osasco, SP | Tel: 55 11 3592 3274
universalkit@universalkit.com.br

Michelin prioriza investimento em tecnologia

Fabricante mantém uma operação verticalizada na sua unidade industrial de Campo Grande, no Rio de Janeiro, abastecendo com materiais próprios toda a sua linha de produção

PARA ACOMPANHAR A EVOLUÇÃO dos veículos e garantir a qualidade dos seus produtos em cada etapa de fabricação, a Michelin tem como prioridade o investimento em novas tecnologias nas suas fábricas do Brasil. "Além do design moderno, o pneu tem que se integrar ao novo veículo, sem perder a qualidade, a performance e a segurança", afirmou Paulino Padilha, gerente de marketing-produto de pneus de carga para a Michelin do Brasil.

Na sua fábrica de Campo Grande (RJ), onde são produzidos os pneus de carga, agrícola e para aplicação em veículos que operam em construção civil, a Michelin mantém uma operação verticalizada, abastecendo com materiais próprios toda a sua linha de produção. "Tudo é feito em casa, desde a plantação das seringueiras de onde se extrai o látex para a produção da borracha, passando pela trefilação do aço até chegar à concepção do pneu", comentou o gerente. "Para ter uma boa definição do produto o desenvolvimento mundial de um pneu pode demorar até cinco anos, mas a Michelin pretende reduzir esse prazo em até três anos".

Desde a criação de um protótipo até chegar ao produto final exige-se muita



Fábrica no Rio produz 30 a 35 modelos diferentes de pneus de carga

integração da equipe de engenharia da Michelin com a das fabricantes de veículos. "É preciso acompanhar o desenvolvimento dos novos caminhões e ônibus para decidir que tipo de pneu será o mais adequado ao novo veículo", disse Padilha.

Segundo Maria Luiza de Carvalho, diretora de marketing de pneus de carga para a Michelin América do Sul, no complexo industrial de Campo Grande, no Rio de Janeiro, são produzidos de 30 a 35

modelos diferentes de pneus de carga. Desse total, 19 unidades são para aplicação em ônibus e o restante para caminhões. Incluindo a borracha e os fios metálicos, são mais de 200 tipos de materiais utilizados na confecção de um pneu. "A complexidade de produção é enorme e o controle de qualidade muito rigoroso, pois para cada aplicação do veículo o pneu tem que ter um desenho específico que garante a segurança, conforto e o melhor custo-benefício", disse Padilha.

Nos micro-ônibus, ônibus articulados, biarticulados e para uso urbano ou rodoviário as dimensões e os desenhos dos pneus precisam ser diferentes, segundo o gerente de marketing da Michelin. "Não é possível utilizar nos ônibus rodoviários, que rodam com menor esforço, o mesmo pneu de um ônibus urbano, que tem muita frenagem diária, pois não se obtém uma boa performance", explica.

Além da qualidade dos seus produtos, a preocupação da Michelin, segundo Padilha, é também orientar os seus clientes quanto ao uso adequado dos pneus e como fazer a correta manutenção. "No pneu de carga o custo por quilômetro tem que ser o melhor possível, pois ainda passará por recapagem", frisa o gerente.

Para obter qualidade no serviço de recapagem, que é feito na fábrica de

Resende (RJ), a Michelin utiliza a MDT (Tecnologia de Durabilidade Michelin). Segundo Padilha, essa tecnologia torna a carga radial dos pneus sem câmara mais robusta, segura, resistente e durável, proporcionando aos clientes maior produtividade, com um rendimento por quilômetro de até 35%. Além disso, contribui com o meio ambiente, por garantir uma significativa redução do número de pneus descartados na natureza.



performance e que contribuem para a rentabilidade de seus clientes.

Os planos da Michelin são de ter, em cinco anos, esta tecnologia revolucionária presente na maioria dos pneus de carga fabricados pelo Grupo. Para atingir essa meta, a companhia irá investir 400 milhões de euros para produzir mais de 4 milhões de pneus novos e recapados até 2011.

NOVOS MODELOS DE PNEUS – Para aplicação em veículos destinados ao transporte urbano e regional de passageiros e cargas, a Michelin já disponibilizou no mercado brasileiro os pneus X In City XZU3. Este modelo proporciona mais economia para as empresas e pontualidade

no atendimento aos passageiros e na entrega de cargas. Isso é possível devido a um novo composto de borracha e um sistema blocante da banda de rodagem, que aumentam em até 35% o rendimento por quilômetro na primeira vida do pneu, e minimizam as paradas causadas por perfurações e danos na banda de rodagem.

Disponível nas dimensões 215/75 R 17.5, 275/80 R 22.5 e 295/80 R 22.5, voltadas para microônibus, ônibus e caminhões, a linha X InCity XZU3 também possui uma banda de rodagem mais larga e maior profundidade na escultura, que geram mais segurança, devido à maior área de contato com o solo, e mais quilometragem, segundo a Michelin. Para suportar as freadas, arrancadas, manobras e curvas comuns aos percursos urbanos, o pneu recebeu aro e talão com maior resistência.

11-5096.8104

São Paulo vai às compras e estimula o setor de ônibus

ligue e assine

TECHNI bus
TRANSPORTE COLETIVO E TRÂNSITO

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

EXCELbr

FRAUDES!

DESPERDÍCIOS!

Todo mundo **vai navegar** com a sua empresa.

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

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

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

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

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

Orbus
Acessórios para Ônibus



Geração 7 antecipa o futuro

A nova geração de ônibus rodoviários da Marcopolo começa a ser produzida em agosto com a tecnologia mais moderna da indústria mundial de veículos de transporte coletivo de passageiros

■ SONIA CRESPO

PRESTES A COMPLETAR 60 ANOS, EM agosto, a encarroçadora gaúcha Marcopolo mostra, mais uma vez, que introduzir novos conceitos em carrocerias de ônibus é, de fato, sua praia. A nova geração de ônibus rodoviários G7, lançada em junho, não inova apenas no design, mas principalmente em suas características técnicas, dispositivos e acessórios – os mais modernos de toda a indústria mundial do setor. Preservando a robustez que, ao longo dos anos, traduziu a qualidade dos ônibus da encarroçadora, o imponente visual e a estrutura reforçada dos quatro veículos apresentados da Geração 7 – novas versões para os modelos Paradiso 1200, e

Viaggio 1050 e os lançamentos Paradiso 1050 e Viaggio 900 – consumiram três anos de pesquisas para desenvolver o projeto. O resultado, bastante democrático, agrada tanto a gregos quanto a troianos, no caso, operadores e passageiros. Nos modelos Paradiso 1050 e Viaggio 900, por exemplo, uma das maiores vantagens dos veículos é seu peso, 500 kg mais leve, que permite transportar seis passageiros a mais, além de favorecer uma economia de combustível de até 10% em relação aos modelos convencionais. Outro destaque do ônibus é o conforto ampliado, tanto para viajantes como para o motorista. Os investimentos, de R\$ 30 milhões, certamente

terão retorno. A produção está prevista para ter início em agosto próximo, na fábrica da empresa em Caxias do Sul (RS).

Os dirigentes da encarroçadora salientam que os objetivos da Geração 7 de ônibus rodoviários são essencialmente valorizar o prazer de viajar de ônibus, independente do percurso ou duração, e proporcionar ganhos operacionais para os empresários. Ao longo de seis décadas de produção de ônibus, o estágio de excelência a que chegaram os produtos da Marcopolo é, segundo o diretor-geral da encarroçadora, Rubens de La Rosa, resultado de muita seriedade e dedicação. "Se isto acontece numa empresa é porque cer-

tamente ela preservou os princípios de trabalho, que nasceram com a companhia. Só com este pré-requisito se torna possível alcançar o resultado de qualidade apresentado pela Geração 7, que estabelece novos padrões de segurança, conforto e economia", diz o executivo.

A Marcopolo fechou o ano de 2008 com uma receita líquida de R\$ 791 milhões, cerca de 13% a mais que os R\$ 704 milhões alcançados em 2007. O crescimento na produção de ônibus rodoviários chegou a 13%, saltando de 4.341 para 4.972 unidades. Apenas no segmento rodoviário, em 2008, a encarregadora alcançou market share de 56% no mercado doméstico e chegou aos 44% no mercado internacional.

"Chegamos ao projeto final do novo produto focando, primeiramente, o usuário. Também consideramos a opinião dos motoristas, assim como dos operadores do setor", relata de La Rosa. Os novos ônibus da geração G7 impactam pelo seu conjunto óptico arrojado, grade dianteira e área envidraçada sem saliências, que se integram à fluidez das linhas dos espelhos externos e do arrojado parachoque traseiro. A aerodinâmica do conjunto permite obter, em testes práticos realizados pelo Centro Tecnológico Aeroespacial (CTA) em túnel de vento, um dos menores coeficientes aerodinâmicos já alcançados por um ônibus, de 0,42, índice próximo aos alcançados por veículos de passeio. Este coeficiente está diretamente relacionado à redução do consumo de combustível.

A Geração 7 da Marcopolo inaugura em seus ônibus uma vasta série de diferenciais. Desse total, 35 itens foram patenteados pela encarregadora. A primeira impressão ao avistar os novos ônibus transmite, de imediato, a forte personalidade da marca. Um dos aspectos que destaca a originalidade de desenho da Geração 7 é a integração da parte superior da frente e do teto, com linhas aerodinâmicas e em formato de gota. Este novo design reduz o arrasto e permite que o equipamento de

ar-condicionado fique embutido, constituindo-se em um dos maiores ganhos aerodinâmicos e de redução de consumo. Os espelhos externos, que também possuem papel aerodinâmico importante, tiveram sua forma otimizada, ficando mais integrados à carroceria, com melhorias em sua fixação e visibilidade para o motorista. A traseira dos novos ônibus também inova na configuração, com faróis e sinaleiras em leds, que ampliam a luminosidade da função, além de demonstrarem ser um conjunto mais resistente e robusto. De La Rosa comenta que o ônibus foi desenvolvido com um conjunto de matérias-primas e peças recicláveis.

Outro detalhe externo que se destaca no ônibus são as tampas e os puxadores dos bagageiros: as portas estão mais leves e com maior vão-livre de abertura, facilitando as operações de colocação e retirada de bagagens e permitem maior acesso ao compartimento. Os novos puxadores, com padrão automobilístico, têm melhor empunhadura e acionamento mais suave.

CONFORTO DE VERDADE — Dois novos modelos não disponíveis na geração anterior, o Viaggio 900 e Paradiso 1050, que foram concebidos com saias laterais mais baixas (menor bagageiro), levam vantagem em relação aos concorrentes por proporcionarem redução de peso e custo operacional mais baixo, além de aumentarem a capacidade para transportar até seis passageiros a mais. "Os dois veículos ampliam as opções da linha de rodoviários e nasceram com o mesmo foco dos demais modelos da Geração 7: atender às novas características do transporte de passageiros — menor volume de bagagens no compartimento inferior — e proporcionar vantagens operacionais para os frotistas. O Viaggio 900 tem como aplicação o fretamento e o Paradiso 1050, o transporte rodoviário", salienta Rubens de la Rosa.

O interior dos novos Marcopolo Paradiso e Viaggio modifica os paradigmas existen-

tes até então com relação a aliar conforto e funcionalidade. Para chegar ao estágio de desenvolvimento dos detalhes internos, a Marcopolo teve como ponto de partida uma pesquisa etnográfica, que colocou a segurança e o conforto dos passageiros e do motorista como prioridades. "Elaboramos um amplo levantamento, com cerca de 500 usuários de ônibus rodoviários, no Brasil e no exterior, para alcançar esse resultado", explica de La Rosa. O diferencial desta pesquisa, enfatiza o executivo, é que não foi encomendada, mas realizada pelos próprios projetistas, engenheiros e designers da encarregadora, além de profissionais de marketing da empresa, durante as viagens e em contato direto com os passageiros e motoristas.

Uma das modificações mais significativas é o novo salão principal do ônibus, que acomoda largas poltronas, confortáveis e acolchegantes, agora com tecido mais macio. O apoio para a cabeça e pescoço está reforçado com recheio de espuma especial (viscoelástico). O projeto também apresenta novos apoios de pernas e pés, além de apoios de braço mais largos e macios.

"A pesquisa nos possibilitou definir novos parâmetros para superar as expectativas e os desejos dos passageiros, em itens como tamanho e formato das poltronas, espaçamento entre as mesmas, iluminação, textura dos materiais e espaço para bagagens de mão, entre outros", comenta Edson Mainieri, diretor de Engenharia da Marcopolo. "Com a pesquisa, pudemos constatar que os passageiros estão usando bagagens menores e acomodando os volumes no salão de passageiros, não no bagageiro tradicional. Por este motivo, foi ampliada a área de acesso nas escadas, a abertura da porta da parede de separação e a altura e profundidade do porta-pacotes", diz. Ao entrar nos novos modelos da Geração 7, o passageiro encontrará uma escada mais larga, ampla e segura, que facilita o acesso por meio de pontos de apoio bem localizados. ■

A bola da vez

Seminário da NTU mostrará que os sistemas de transporte público coletivo urbano das capitais que receberão os jogos na Copa do Mundo de 2014 poderão ganhar um serviço mais bem estruturado, barato e funcional

■ SONIA CRESPO

A COPA DO MUNDO DE 2014, QUE acontecerá no Brasil, trará um alento de conforto para milhões de brasileiros que se locomovem nas grandes capitais brasileiras utilizando diariamente ônibus urbanos e interurbanos. A expectativa geral é de que o evento proporcione melhorias substanciais nos sistemas de transporte em, pelo menos, doze capitais que sediarão o grande acontecimento – São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Curitiba, Porto Alegre, Brasília, Cuiabá, Fortaleza, Manaus, Salvador, Natal e Recife –, uma vez que se fará imprescindível criar novos sistemas de transporte, mais rápidos e eficientes, que deem conta do volume de passageiros que invadirá essas localidades. Preocupados com a questão, os dirigentes da Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU), centrarão os debates de seu seminário nacional, que acontecerá em julho próximo no Transamérica Expocenter, em São Paulo (SP), no tema "Transporte Público na Copa do Mundo".

De acordo com a NTU, com a divulgação das cidades-sede, o próximo passo dos órgãos governamentais será a definição do volume de investimentos para cada uma delas, de que maneira e onde essa verba será aplicada. Para os dirigentes da NTU, este é o momento e



TRANSPORTE PÚBLICO NA COPA DO MUNDO

SEMINÁRIO NACIONAL NTU
FEIRA TRANSPÚBLICO 2009

SÃO PAULO 14 A 16 DE JULHO

TRANSAMÉRICA EXPO CENTER

Informações - Site www.ntu.org.br - Telefone: (51) 2133-9293

ORGANIZAÇÃO



REALIZAÇÃO



oportunidade para discutir a funcionalidade de diversas modalidades estruturantes de transporte coletivo urbano que atendem à população dessas localidades.

Este ano o Seminário Nacional da NTU terá a parceria da Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus), que está completando 50 anos, e o apoio da Feira

Transpúblico, que mostrará aos empresários do setor e visitantes uma série de novidades.

Na edição de 2008, o Seminário Nacional NTU teve como tema "Mobilidade nas Cidades Urbanas" e contou com 384 participantes inscritos, 36 representantes da imprensa, 114 empresas associadas, 43 órgãos públicos de 22 estados. O evento abordou temas sobre "A Crise da Mobilidade Urbana" e "Novas Soluções para Sistemas Inteligentes de Transportes", entre outros.

Para 2009, a expectativa é de superar a marca de 450 participantes para o encontro. As atividades do seminário assim como a abertura da Feira Transpúblico terão início no dia 14 de julho próximo, terça-feira, no pavilhão de exposições do Transamérica ExpoCenter, no bairro de Santo Amaro, na capital paulista, a partir das 12 horas. No dia da abertura do evento, será realizada uma cerimônia comemorativa dos 50 anos da Fabus, onde estarão presentes dirigentes da entidade e representantes das oito associadas, Induscar-Caio, Marcopolo, Busscar, Comil, Ciferal, Irizar, Neobus e Mascarello, além de autoridades e representantes de entidades coligadas ao setor.

BOA EXPECTATIVA — O presidente da NTU, Otávio Vieira da Cunha Filho, explica que com a definição dos estados e municípios que receberão os jogos da Copa do Mundo 2014 já é possível se iniciar a definição dos investimentos e obras públicas que serão feitos nas cidades-sede do Mundial. "A NTU entende que essas decisões não devem se restringir às facilidades para a Copa do Mundo. Pelo contrário, devem tornar-se um legado para a população de cada cidade que poderá usufruir a longo prazo", comenta. Cunha argumenta que a mobilidade urbana é um dos principais destinos desses recursos. "A entidade defende que a priorização do transporte público seja a

forma mais eficiente de garantir o deslocamento durante o Mundial de futebol e no dia-a-dia da população", acrescenta.

Com a atual política pública nacional de incentivo aos transportes individuais, o presidente da NTU lamenta que as grandes cidades estejam cada vez mais sufocadas e sem opções, declinando a qualidade de vida das pessoas. "Os investimentos no transporte público por ônibus em vias exclusivas têm se mostrado bastante eficientes em diversas cidades do mundo face aos baixos custos e aos prazos curtos para conclusão dos projetos", defende. Ele acrescenta que os debates que serão apresentados durante o Seminário Nacional 2009 só irão somar informações importantes para promover debates entre especialistas sobre as melhores opções de mobilidade que possam atender bem as pessoas tanto no período da Copa do Mundo quanto no seu cotidiano.

PROGRAMAÇÃO DIVERSIFICADA — No Seminário Nacional da NTU 2009, que terá início no dia 15 de julho, o primeiro painel a ser apresentado versará sobre "Investimentos em Transporte Público para a Copa do Mundo", e terá como debatedores o arquiteto e urbanista Jaime Lerner, o engenheiro Wagner Colombini Martins e o empresário e presidente da NTU Otávio Cunha, amparados pelo moderador George Vidor, jornalista e comentarista econômico.

Ainda neste dia será apresentado o painel "Avaliação Comparativa de Modalidades de Transporte Público Coletivo Urbano", dentro do 19º Encontro do Colégio Técnico. O painel será exposto pelo arquiteto Jaime Lerner e debatido pelo empresário e diretor da NTU Alfredo José Bezerra Leite.

Outro importante painel do evento, "Projetos Estruturais de Ônibus para a Copa do Mundo", contará com os expositores João Tércio de Souza, que falará sobre o Corredor Norte-Sul de Recife, Ramon

Victor César, presidente da BHTrans, que apresentará o Projeto BRT em Belo Horizonte, Jonas Hagen, que mostrará alguns projetos em implantação no exterior e Gustavo Rossi Nogueira, que explanará sobre Tendências dos Sistemas BRT na América Latina. Ainda neste dia será realizada a cerimônia de entrega da Medalha do Mérito do Transporte Urbano Brasileiro 2009, que condecorará empresários do setor em três categorias: Empresário, Especial, e Post Mortem.

No dia 16 de julho, as atividades se concentrarão no 28º Encontro do Colégio de Advogados e no 4º Encontro do Colégio de Gestão Empresarial. Este ano, a realização de palestras nos encontros dos colegiados contará com a participação inédita da Associação Brasileira das Empresas de Transporte Rodoviário de Passageiros (Abrati), que realizará uma apresentação sobre a evolução do processo de licitação federal das linhas rodoviárias de transporte rodoviário de passageiros.

FEIRA SUPERA A CRISE — Mesmo diante de uma recessão econômica que impõe cautela, a Feira Transpúblico deste ano superou as expectativas iniciais e mostrará para o público visitante deste ano uma série de novidades e lançamentos para o setor de transporte público coletivo urbano. Depois do sucesso alcançado em 2007, a Feira Transpúblico volta a ser realizada no Transamérica Expo Center em parceria com o Seminário Nacional NTU. Em uma área de cerca de 8 mil metros quadrados, os visitantes terão acesso a cerca de 70 estandes de empresas fornecedoras de produtos e serviços para o setor, como carroçadoras, montadoras, distribuidoras de petróleo e derivados, desenvolvedores de sistemas de gestão e bilhetagem eletrônica, entre outros. O leitor terá todas as informações sobre os lançamentos já na próxima edição da revista Technibus, que apresentará detalhes de cada uma das novidades.

Volvo lança chassis com piso baixo total

Os modelos de ônibus articulado e biarticulado Volvo com piso baixo total, que circulam há alguns anos no sistema BRT de Santiago, no Chile, foram apresentados ao mercado brasileiro



Dois modelos montados sobre os novos chassis Volvo estão fazendo testes na cidade de São Paulo

A VOLVO APRESENTOU NO MERCADO BRASILEIRO os chassis B9Salf articulado e B9Salf biarticulado com piso baixo total e motor localizado entre os eixos, este último item é uma das exclusividades da montadora. O veículo articulado pode ser configurado em até 20 metros. Na configuração de 19,5 metros, pode transportar 139 passageiros, sendo 33 sentados e 106 em pé. Já o biarticulado, outra exclusividade da montadora sueca, tem capacidade para levar 51 passageiros sentados e 200 em pé na configuração de 27 metros. O chassis do biarticulado pode ser configurado com carroceria entre 24 e 27 metros. Os dois são equipados com motor D9B 360, de 9 litros e potência de 360 cv (1.600 nm de torque). A montadora já possui chassis para

ônibus articulado e biarticulado com piso baixo total em funcionamento em Santiago, capital do Chile, e em Gotemburgo, cidade-sede da empresa, na Suécia. Segundo a Volvo, a capital chilena tem o maior sistema Bus Rapid Transit (BRT) do mundo com 2.100 ônibus da montadora, sendo 1.200 articulados.

Segundo o presidente da Volvo Bus Latin America, Per Gabell, os novos chassis com piso baixo total possibilitam aumento de 20% no número de passageiros transportados com o mesmo custo operacional. A empresa Campo Belo, que opera linhas de transporte público de passageiros em São Paulo, testa dois modelos montados sobre os novos chassis da Volvo. Segundo Gabell, os modelos estão sendo inspecionados pela

São Paulo Transporte (SPTrans), que cuida do gerenciamento técnico e operacional do sistema de transporte público da capital paulista. De acordo com o presidente da Volvo Bus, os novos chassis foram projetados para atender a exigências da SPTrans em relação à colocação de portas na parte dianteira, dos dois lados do veículo, e também com um assento para pessoas obesas localizado na parte dianteira, antes da catraca. O alvo da montadora são os grandes centros urbanos com corredores de ônibus, como os BRT são mais familiarmente conhecidos pelos brasileiros.

Os novos chassis da Volvo saem de fábrica com câmbio automático, computador de bordo com 50 funções, como diagnóstico de falhas, consumo de combustível, nível do óleo e pastilhas de freio, além de ter avisos sonoros e visuais para o motorista e armazenar informações sobre a viagem. Os veículos possuem também freio a disco de série e sistema EBS5, compostos por ABS e controle de tração, sensores de desgaste das pastilhas, auxílio nas frenagens de emergência e sistema de freio de porta, que impedem as arrancadas quando as portas estão abertas e a abertura das mesmas quando o veículo está em movimento. A suspensão é automática com levantamento e rebaixamento totais e sistema de ajoelamento lateral que permite maior acessibilidade para passageiros em cadeiras de rodas ou restrições de mobilidade.

FENATRAN

17º Salão Internacional do Transporte

26 a 30 de
outubro
2009

Anhembi | São Paulo - SP

VOCÊ NA ROTA DOS
GRANDES NEGÓCIOS DO SETOR

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



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

www.fenatran.com.br

Ao fazer o credenciamento on-line, mencione o nome da revista.



Organização e Promoção:



Afiliada à:



Iniciativa:



Apoio Institucional:



Local:



Iniciativa privada acelera superporto

Com recursos privados, sem burocracia e abençoado pela natureza com calado de 16 metros, terminal abre Santa Catarina para navios gigantes já no próximo ano

■ ARIVERSON FELTRIN



NAS BATALHAS, A BOA LOGÍSTICA É FUNDAMENTAL para a vitória. Na guerra de mercado, a máxima também se aplica. Vence a competição quem melhor e mais em conta escoar, receber e distribuir a produção das riquezas.

Nesse sentido, Santa Catarina tem se preparado para ganhar a contenda na logística. Até 2011 (a contar de 2005), o estado espremido entre Paraná e Rio Grande do Sul simplesmente multiplicará por quatro a capacidade instalada de seus portos. Para chegar a 4,4 milhões por ano de TEU (unidade equivalente a contêiner de 20 pés) os portos catarinenses receberão pelo menos R\$ 2 bilhões de recursos.

Um dos portos do estado com obras aceleradas é Itapoá, que já a partir de 2010 será nova opção para o escoamento de cargas containerizadas. Com a vantagem de ser privado, menos sujeito a burocracia, o terminal tinha em meados do ano mais de 600 operários no canteiro e cerca de 30% das obras físicas concluídas. A aceleração do ritmo de construção foi assegurada por recursos de R\$ 330 milhões captados em junho.

O Porto de Itapoá, que no total vai exigir recursos acima de R\$ 450 milhões, está localizado na Baía da Babitonga, na divisa de Santa Catarina e Paraná. Na fase inicial terá capacidade instalada para movimentar mais de 300 mil

contêineres por ano e condições para operação de navios de grande porte por conta do calado natural de 16 metros e área retroportuária com possibilidade de ampliações.

Segundo porto privado de contêineres do País, Itapoá tem um calado como aliado da natureza para colocar Santa Catarina na rota de atracação dos supernavios de contêineres com capacidade de 9.000 TEU.

Na primeira fase, em 2010, o Porto de Itapoá contará com dois berços de atracação de 630 metros de extensão localizados a 230 metros da costa. Os berços são ligados ao pátio de contêineres por uma ponte de acesso. Estão assegurados equipamentos de última geração para que o terminal, além da natureza, conte com imprescindível tecnologia de ponta de movimentação para garantir alta produtividade e segurança, fatores que reduzem tempo de carga e descarga e custos.

O Porto de Itapoá, que vai gerar aproximadamente 3.000 empregos diretos e indiretos, exigiu acesso rodoviário pela SC-415, rodovia estadual. A estrada está em obras de retificação e pavimentação no valor de R\$ 33 milhões,

Um bom porto é um convite à instalação de empresas no entorno. Em paralelo à construção do terminal, a cidade de Itapoá aprovou plano diretor com área de 12 milhões de metros quadra-

dos para desenvolvimento de parque industrial e apoio à operação portuária e logística.

Um investimento puxa o outro. Para dar conta da energia a ser consumida pelo porto, a Celesc, a companhia catarinense de eletricidade, aprovou obra de extensão da linha de transmissão de 138 kW entre Garuva e Itapoá. O linhão, que deverá estar concluído antes de março de 2010, além de abastecer o terminal, vai fornecer energia para o município de Itapoá.

DADOS DO TECON — Batizado de Tecon Santa Catarina, Itapoá é um terminal portuário exclusivo para movimentação de contêineres que tem como acionistas a Port-invest Participações (Grupo Battistella e Logística Brasil — Fundo de Investimento e Participações

Em meados do ano mais de 600 operários trabalhavam no canteiro do terminal portuário e cerca de 30% das obras físicas tinham sido concluídas



gerido pela BRZ Investimentos) e a Aliança Navegação e Logística (Hamburg Süd). O conglomerado Battistella tem ori-

gem no segmento rodoviário — é um dos maiores concessionários Scania do País.

O Tecon Santa Catarina terá um festival de superequipamentos, com destaques para quatro guindastes de carga super post Panamax (portêineres) e 11 guindastes de pátio tipo RTG (transtêineres).



Não resistimos!

Dalçoquio, vencedora do "Kraft Páscoa é Lacta 2009".

Mordemos o Prêmio.

A Transportes Dalçoquio foi eleita a melhor transportadora do Brasil na "Operação Kraft Páscoa é Lacta 2009". O prêmio coroa o desempenho da nossa equipe durante a operação páscoa, evento onde o prazo de entrega e a integridade das cargas são fundamentais. A transportadora que comete menos erros vence.

Bom, nós vencemos! E agora vamos saborear por inteiro essa conquista que nos estimula a seguir em frente, sempre focados na perfeição do nosso trabalho.



TRANSPORTES
DALÇOQUIO

www.dalcoquio.com.br

Cabotagem cresce no Tecon Imbituba

Com a entrada dos navios da Mercosul Line, o terminal catarinense atingirá a movimentação mensal de 2.000 contêineres

RENATA PASSOS

DEPOIS DE ANUNCIAR EM ABRIL AS PRIMEIRAS operações de serviços de cabotagem de navios da Aliança, agora o Tecon Imbituba (empresa localizada no porto de mesmo nome, pertencente à Santos Brasil Participações) começa a atender a Mercosul Line, companhia de navegação costeira do grupo A.P. Moller Maersk. De acordo com o diretor-administrativo da Santos Brasil, Caio Morel Correa, com essa atividade, a movimentação mensal saltará de aproximadamente 1.300 contêineres para 2.000 unidades.

"Desta maneira, devemos operar cerca de 24 mil contêineres neste ano. Em 2008, foram aproximadamente 11 mil, mas as atividades foram iniciadas em maio", justifica o executivo, destacando que o Tecon Imbituba operava anteriormente com navegação de longo curso – dois serviços da CSAV (Compañía Sud Americana de Vapores).

Correa diz que o terminal está com um volume crescente e a crise não afetou os negócios. Para 2010, a expectativa é que ocorra um novo aumento na movimentação e atinja cerca de 200 mil contêineres. "Quando metade das unidades deverã oriundas da cabotagem", prevê.

O novo serviço da Mercosul Line é composto de três operações mensais realizadas pelas embarcações Mercosul Santos, Mercosul Suape – ambas com 2500 TEU de capacidade – e Nedlloyd de Liefde, que operam também nos portos de Salvador (BA), Suape (PE), Pecém (CE) e Manaus (AM).

Para viabilizar o crescimento das operações, o terminal tem recebido uma série de investimentos. Além dos R\$ 120 milhões



pagos pela Santos Brasil quando venceu a licitação do Tecon Imbituba em 2008, a holding está aplicando outros R\$ R\$ 283 milhões em obras de expansão e renovação do terminal e aquisições de equipamentos. O plano já iniciado contempla a ampliação do cais acostável e a construção de mais um berço para atracação. Aliado ao berço público já existente, a obra elevará a capacidade de movimentação do terminal para cerca de 900.000 TEU por ano.

A fase final do projeto prevê o surgimento de uma nova infraestrutura com 660 metros de cais acostável, 250 mil metros quadrados de retroárea operacional, 3.000 metros quadrados de armazém coberto, quatro portêineres Twin Pick Super Post Panamax, com 60 metros de alcance e capacidade para 65 toneladas, dois guindastes móveis Post Panamax, com 48 metros de alcance e 34 toneladas de capacidade. Hoje o calado no terminal é de 11,5 metros, conforme Correa. "No entanto, o porto já consta no PND (Plano Nacional de Dragagem), da Secretaria Especial de Portos.

INTERMODALIDADE – A chegada da Mercosul Line ao Tecon Imbituba também marca a retomada do transporte de con-

têineres pela FTC (Ferrovia Tereza Cristina) no porto catarinense. A companhia marítima contratou a FTC, que reiniciou suas atividades no segmento de contêineres com o transporte de cerâmica e arroz até esse porto.

Para as empresas da região, a operação intermodal agiliza as operações de embarque dos produtos nos navios e reduz custos de armazenagem e transporte. Os contêineres partem do CTI (Criciúma Terminal Intermodal), localizado junto ao polo cerâmico.

De acordo com o gerente da Divisão Comercial da FTC, Carlos Augusto Menezes, a indústria necessita de alternativas logísticas para escoar seus produtos e torná-los competitivos. "A intermodalidade que a região possui oferece agilidade no transporte, segurança, liberação das cargas a partir do terminal, além de possibilitar que o cliente acompanhe de perto o processo", destaca.

Para a retomada do transporte de contêineres, houve um investimento na frota de vagões da FTC. "Já estamos estudando novas melhorias e investimentos na ampliação da capacidade de carga de todos os vagões, visando atender à demanda que surgirá com o transporte de cabotagem", destaca o gerente da Divisão de Manutenção da FTC, Abel Passagnolo.

Como calcular preços rentáveis para o transporte.

15 de agosto de 2009



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

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

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

O INSTRUTOR



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

OS TÓPICOS ABORDADOS

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

A AGENDA

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

O LOCAL



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

PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 360,00

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

INFORMAÇÕES GERAIS

Inclusos:

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

Formas de Pagamento:

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

do número do seu cartão).

Cheque Nominal:
no Local do evento.

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

Substituição:

O Titular da inscrição poderá

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

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

Dados do Realizador:

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

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

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

e-mail:
sabrina@otmeditora.com.br

Comercialização e Organização:



Apoio:



INFORMAÇÕES:

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

Grupo Arara Azul investe R\$ 185 milhões em terminal

As operações no terminal privativo que o grupo está construindo na Baía da Vitória, Espírito Santo, terão início até o primeiro trimestre de 2011

O GRUPO ARARA AZUL, COM FORTE atuação na revenda de combustíveis no Espírito Santo, anuncia o início da construção do seu terminal privativo na Baía de Vitória, no Espírito Santo, batizado de Porto Nova Holanda.

O empreendimento, que deve receber investimentos de R\$ 185 milhões, já conta com Licença Prévia e nos próximos dias deve sair a Licença de Instalação para as obras serem iniciadas. As operações no porto devem ter início entre o de final 2010 e o começo de 2011. O objetivo do negócio é dar suporte às operações de prospecção e exploração offshore na Bacia do Espírito Santo e de Campsos, assim como armazenamento de granéis líquidos.

Com um total de 90.000 metros quadrados de área, a empresa Nova Holanda Terminais Portuários estará dotada de uma estrutura de tancagem para aproximadamente 50 milhões de litros de granéis líquidos (diesel, álcool e gasolina). Além disso, o terminal contará com 530 metros lineares de cais, o que possibilita a atracação de mais de 10 embarcações simultaneamente, e estará instalado em um ponto que tem 11 metros de calado natural.

O projeto faz parte do Plano Econômico Sustentável de Vila Velha e do governo do



Com 90.000 m² de área, o terminal terá uma estrutura de tancagem para 50 milhões de litros de granéis líquidos

Estado do Espírito Santo, além de gerar divisas para o estado, o empreendimento deve criar 500 empregos diretos e indiretos.

Em fase de estruturação do negócio, a holding contratou o Itaú Fusões e Incorporações como assessor financeiro do projeto. Além da própria equipe da Arara Azul e do Itaú, o projeto está sendo assessorado por um escritório de advocacia.

O Grupo Arara Azul é composto por cinco empresas: Rede de Postos Arara Azul, Anel Gás, Box 10 Auto-Center, Nova Holanda Terminais Portuários e Ancobrax Marine Services. Elas estão ligadas a empreendimentos nos setores de logística, petróleo, gás, varejo, portos e embarcações de pequeno e médio portes.



O terminal permitirá a atracação de mais de 10 embarcações simultaneamente

X CONGRESSO NACIONAL INTERMODAL DOS TRANSPORTADORES DE CARGAS

18, 19 e 20 | Agosto | 2009 Rio de Janeiro - RJ



O Rio de Janeiro receberá, de braços abertos, os transportadores de todo o Brasil.



ABTC 2009

Associação Brasileira de Logística e Transporte de Carga

Inscrições gratuitas

Informações: www.abtc.org.br • Tels.: 61 3321.7172 ou 61 3322.4321
e-mail: abtc@abtc.org.br

REALIZAÇÃO:



Associação Brasileira de Logística e Transporte de Carga

APOIO INSTITUCIONAL:



FEDERAÇÃO DO TRANSPORTE DE CARGAS DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO



FENAVEGA



Confederação Nacional do Transporte



Serviço Brasileiro de Apoio às Empresas e ao Desenvolvimento de Transportes

ORGANIZAÇÃO:



MINISTÉRIO DA FAZENDA

APOIO EDITORIAL:



CNT

Descaso brasileiro com as hidrovias



SAMIR KEEDI
Economista e professor
da Aduanas em temas
relacionados ao
Comércio Exterior

É estranho que num país com cerca de 42.000 quilômetros de rios, sua utilização seja tão irrisória e marginal. Vide que o fluvial é o transporte mais barato que temos. Portanto, é incompreensível seu quase abandono e falta de utilização intensiva.

Pelo que se sabe apenas cerca de 16.000 são hidrovias e somente 8.000 são utilizadas. Esse fato é, no mínimo, um no-rsese, considerando que temos rios que cortam todo o país, através dos quais era possível ter uma extraordinária rede de navegação interior.

Somente o sistema Tietê-Paraná e Paraguai apresenta uma vasta rede com cerca de 7.000 quilômetros de rios, quase equivalente à costa marítima brasileira, que está situada na melhor região econômica do País e da América do Sul. Hoje, o Tietê, junto aos rios Paraná e Paraguai, forma a Hidrovia do Mercosul, pela qual vários países do cone sul de nosso continente são favorecidos. E praticamente todo ele é navegável com as eclusas do Tietê, restando apenas Itaipu, onde há um desnível de 120 metros, sem eclusa, que obriga a transferência temporária de carga, por 37 quilômetros, da a a rodovia.

O sistema amazônico também é uma via fluvial de pouca utilização, o que é pena.

Apenas "algum transporte" tem sido realizado pelas hidrovias brasileiras, graças de uma consideração maior do governo, que poderia fazer muito mais pela logística brasileira.

Como a ferrovia, a hidrovia também pode ser um canal de desenvolvimento de um país que necessita muito recuperar o tempo perdido de quase três décadas de desenvolvimento bem abaixo da média mundial, e de sua própria média histórica do século 20. Transportar parte de nossas mercadorias por essa via é permitir que elas cheguem às prateleiras de nossos varejistas a preços menores, idealizando o círculo de menor preço, mais consumo, mais produção, mais emprego etc.

Como muitos especialistas acreditam (ouso me incluir nesse meio como aprendiz de feiticeiro), a logística é um calcanhar-de-aquiles do Brasil. Isso torna ainda mais incompreensível a falta de um olhar mais generoso a esse modo de transporte, com to-

dos os privilégios com que o País foi agraciado pela mãe-natureza. Nossa distribuição física de mercadorias precisa do transporte fluvial.

É só ver o que ocorre no exterior, onde os rios europeus são de vital importância para relevantes portos, como Roterdã e Antuérpia. Sem contar a França, onde o modo fluvial é tão importante, que nos arredores de Paris há um porto fluvial com as dimensões do porto de Santos (cerca de 12 quilômetros).

Nos Estados Unidos, eles são o motivo de o custo logístico da soja ser mais baixo do que no Brasil, invertendo uma situação desfavorável em relação à sua produção quando comparada a de nosso país. Nós produzimos mais barato, mas a colocamos no navio mais caro. E a explicação é simples. Enquanto 70% da nossa produção são levados aos portos pelas rodovias, a do Tio Sam segue para o porto pelas hidrovias, nas quais os rios Mississipi, Missouri e Ohio têm papéis fundamentais na sua economia.

Essa situação pode ser comprovada por uma tabela de custos divulgada pelo jornal Folha de São Paulo em 1997 (que voltou a ser publicada ao final de 2005), que mostra que o transporte da soja de São São, em Goiás, para o porto de Santos, via rodoviária, custa US\$ 35,00 a tonelada. Já quando feito por via fluvial até Pedreiras no interior de São Paulo, sendo posteriormente colocada na ferrovia para ser transportada até o porto de Santos, custa US\$ 12,00.

Sendo assim, é necessário "descobrir", obviamente, o que todo mundo já sabe: que um processo logístico mal desenvolvido e utilizado pode ser mortal para a competitividade, sobretudo em um país como o Brasil, onde o desenvolvimento é mister. Também ao analisar o mapa-mundi é possível constatar que por uma questão geográfica nós nos escondemos. Com exceção de poucos países e num continente pobre como o nosso, todos os grandes compradores e fornecedores do Brasil estão muito distantes. E, pior, estão perto dos países mais desenvolvidos ou em desenvolvimento efetivo, como é o caso dos continentes europeu e asiático e do subcontinente norte-americano.

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

MERCEDES-BENZ | VOLKSWAGEN | SCANIA | VOLVO | PETROBRAS | BOSCH | ZF | VOITH | REAL AUTO ÔNIBUS

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

3^o SEMINÁRIO NACIONAL DE GESTÃO DE FROTAS



28 E 29 | SETEMBRO | 2009 SÃO PAULO - SP

ABCR | TEGMA | AGUIA BRANCA | POSITRON PST | RÁPIDO 900 | ITAMARACÁ | MARTIN BROWER

Grandes empresas que se destacam pela eficiência no transporte de carga e passageiros ou pela prestação de serviços de gestão terceirizados apresentarão casos exemplares de negócio. Ao final de cada painel será realizada uma consultoria ao vivo, quando os palestrantes responderão às questões dos participantes

Imagens do 2º Seminário

PROGRAME-SE: LIGUE **11 5096-8104**
OU PEÇA MAIS INFORMAÇÕES PELO E-MAIL
sabrina@otmeditora.com.br



O SEMINÁRIO contará com a participação de:

- MONTADORAS • GESTORA / ABASTECEDORAS • FABRICANTES E REFORMADORAS DE PNEUS • EMPRESAS DE COMUNICAÇÃO DE DADOS E INFORMAÇÕES (TI)
- além de temas atuais como:
- MEIO AMBIENTE • QUALIDADE NA GESTÃO • CAPACITAÇÃO E ORIENTAÇÃO PROFISSIONAL • LOGISTICA DE OPERAÇÕES • TRÂNSITO • RODOVIAS NACIONAIS

REALIZAÇÃO:



ORGANIZAÇÃO:



Os tambores voltam a tocar na aldeia

Após passar meses de incertezas, cancelamento de pedidos e apreensão, os fabricantes não conseguiram evitar queda de 37% na produção entre janeiro e maio; a redução do IPI a zero trouxe ânimo, mas a reação apareceu no final do prazo do benefício

■ GUILHERME ARRUDA

NÃO FOI NADA FÁCIL PARA OS FABRICANTES de equipamentos para carga rodoviária atravessar os primeiros meses deste ano. Todos sabiam das dificuldades, mas não imaginavam o tamanho do problema. O somatório de fatores, como retração da atividade econômica interna, seletividade do crédito e queda do dólar, responsável por frear as exportações brasileiras — parece que o mundo está consumindo menos — contribuiu para o recuo de 37% da produção de implementos entre janeiro e maio deste ano em relação a igual período do ano passado, cuja base de comparação é alta. Foram 16.019 unidades em

2009, ante 25.486 no ano passado.

Os sinais de que está havendo reação apareceram somente em junho. Há uma boa explicação para isso: junho marca o final do período de 90 dias concedido pelo governo do benefício de redução da alíquota do IPI — de 5% para zero. A proximidade da extinção desta vantagem fez apressar as retiradas dentro do mês antes do retorno da condição anterior. E põe vantagem nisso: considerando um equipamento que custa em torno de R\$ 80 mil, a economia com o benefício fica em R\$ 4 mil.

A Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir) fez a

sua parte e protocolou ofício junto aos ministros reivindicando a prorrogação do benefício por mais 90 dias. E um dos pontos de argumentação é pleitear uma espécie de "isonomia de prazo" com o segmento de veículos que foi beneficiado com 180 dias divididos em dois períodos de 90. Até o fechamento desta edição, no entanto, a presidência da República não havia tomado nenhuma decisão ou acenado com alguma possibilidade.

Fabricar equipamentos para o transporte de carga é ficar conectado com todos os segmentos industriais que agem sobre o PIB, e não menosprezar detalhes que possam fazer a diferença para os clientes. Há uma ligação iônica entre o desempenho de implementos e o sobe e desce da economia. Por esta razão, a manutenção do benefício viria em boa hora, pois se sabe

OS NÚMEROS DO SETOR

Nos primeiros cinco meses de 2009 as vendas globais de implementos tiveram queda de 22,39% em relação ao mesmo período de 2008. No período foram emplacadas 40.146 unidades, ante 51.727 em igual período do ano passado.

Linha Pesada



O mercado de implementos pesados (reboques e semirreboques) teve recuo de 33,91%: foram 15.008 unidades comercializadas de janeiro a maio de 2009, ante as 22.708 unidades adquiridas nos primeiros cinco meses de 2008.

Linha Basculante



O segmento basculante apresentou diminuição de 31,83% em relação às 2.240 unidades adquiridas em igual período de 2008.

Linha Granelero



As vendas de granelero/carga seca ficaram 41,34% abaixo das 8.501 unidades vendidas de janeiro a maio do ano passado.

que o horizonte está repleto de sinais positivos, como a retomada, ainda que moderado, do ritmo de crescimento econômico no plano interno, embalado pelo corte da taxa de juros, bússola para a movimentação da linha branca e de eletroeletrônicos entre outros bens manufaturados.

A promessa de aceleração das obras incluídas no âmbito do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), com destaque para logística (melhorias de estradas, hidrovias e portos) e energia (construção de hidrelétricas) combinado com a aprovação de projetos habitacionais e também as boas perspectivas com relação à safra de grãos 2009-2010 dão, igualmente, novo ânimo aos empresários. Em breve virão as obras preparatórias para a Copa do Mundo de 2014.

Ninguém no setor de implementos se ilude com o canto da sereia. Mesmo considerando este conjunto de ações, a previsão é encerrar o ano de 2009 com um volume próximo de 40 mil reboques e semirreboques, produção 27% menor em relação às mágicas 54,4 mil unidades fabricadas em 2008. "A roda vai voltar a girar", comenta o diretor executivo da Anfir, Mário Rinaldi, lembrando que o ciclo atual deverá terminar e quando o ritmo voltar à normalidade o setor estará bem preparado para atender a demanda.

Mão-de-obra, por exemplo. Os fabricantes atravessaram o primeiro semestre sem patrocinar manchetes nos jornais de demissões em massa. Obviamente, ajustes

O RETORNO DA RECRUSUL

A Recrusul, fabricante de implementos rodoviários na cidade de Sapucaia do Sul, na Grande Porto Alegre, inaugura em 2009 um novo ciclo de vida sob nova direção e começa o ano com o lançamento de um bitrem feito em aço-carbono para o transporte de combustíveis, ampliando o leque de oportunidades. O produto alia robustez, leveza, praticidade de operação e custo operacional, com foco direcionado aos distribuidores de combustíveis.

"O bitrem é responsável por uma fatia importante da produção da Recrusul", conta Anselmo Rocha, executivo comercial e de marketing. A empresa faz semirreboques tanques em aço-carbono, aço inoxidável e alumínio para o transporte de líquidos com características especiais, tais como ácidos e alimentos. A



linha se completa com semirreboques frigoríficos, semirreboques silos rígidos e basculantes para transporte de cimento, polímeros e demais produtos transportados a granel.

Fundada em 1954, a empresa é reconhecida por seu pioneirismo e inovação, tendo fabricado a primeira carroceria frigorífica em 1966. O parque fabril ocupa uma área de 110 mil m² e está direcionado para atender as futuras demandas, não apenas do mercado interno como também do externo, onde está se estruturando. "Temos outros projetos na prancheta", avisa Rocha.

foram feitos, mas dentro de parâmetros absolutamente normais. Para segurar os empregados foram utilizados diversos mecanismos como adoção de férias coletivas e individuais, corte de carga horária e dimi-

nuição de salário. O empresário sabe que um soldador de alumínio ou aço inóx leva cerca de dois anos para ser treinado. "Hoje o mundo não se mexe, mas ele vai se mexer", diz convicto o executivo.

Linha Canaveira



Os canaveiros registraram retração de 26,09% em comparação aos 2.901 implementos absorvidos pelo mercado nos primeiros cinco meses de 2008.

Linha Leve



O volume de carrocerias sobre chassis registrou queda nas vendas de 13,37% nos cinco primeiros meses de 2009. De janeiro a maio deste ano, as fábricas comercializaram 25.138 unidades, contra 29.019 unidades no mesmo período do ano passado.

Exportações

De janeiro a abril de 2009 as exportações somaram 828 unidades, resultado 64,31% abaixo das 2.320 unidades exportadas em igual período de 2008, com 7.230 unidades no ano todo.

E O PAC NÃO ACELERA?

Na ótica do governo, o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) está cumprindo a sua função de promover o desenvolvimento do País. Aos olhos do setor privado a velocidade das obras está longe de ser tachada de "aceleração".

De um total de 2,4 mil ações protocoladas apenas 335 foram concluídas até abril deste ano, de acordo com balanço divulgado em maio. Ou seja, em dois anos, o programa avançou somente 14% do total. É bom lembrar que o término do PAC acontece em 2010. De uma projeção inicial de R\$ 1,1 trilhão de investimentos até 2010, as obras finalizadas e entregues até o momento demandaram recursos da ordem de R\$

62,9 bilhões efetivamente pagos.

O balanço divulgado em maio mostra que 77% das ações estão com obras em execução, 7% receberam sinal de atenção e 2% a situação é preocupante e aqui entram as questões com licitações (burocracia) e projetos aguardando licenciamientos.

No orçamento deste ano o governo destinou R\$ 20,5 bilhões e deste montante já empenhou R\$ 7,7 bilhões até maio, 75% maior quando comparado com o mesmo período de 2008, de R\$ 4,4 bilhões. É bom lembrar também que os investimentos direcionados para áreas de logística e energia, preveem no projeto original do PAC, respectivamente, R\$ 132 bilhões e R\$ 759 bilhões.

Líder do segmento, a Randon, de Caxias do Sul, fechou 2008 com uma participação de 33% de share. Em seis meses de 2009 recuperou 5% de participação de mercado e tem a firme intenção de terminar o ano atingindo a marca de 40%. "Olhando a história, 40% sempre foi o patamar da empresa", ressalta o diretor da Randon Implementos, Norberto Fabris, acrescentando que os índices mencionados são mensurados pela empresa.

E se alguém ganhou espaço, outro alguém perdeu. Fabris concorda e faz questão de elogiar o esforço da sua equipe de venda. "O setor canavieiro, que é a segunda linha mais importante, andou bem devagar no início de ano, mas nós felizmente conseguimos participar negociando pacotes maiores com eles", assinala o executivo. Por causa de restrições da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) a Randon está impedida de revelar números, mas Fabris dá uma pista: o recuo previsto para o primeiro semestre será um pouco menor que o índice esperado para todo setor. "O Brasil já está retomando o ritmo de acelera-

ção. É possível perceber isso de forma quase que generalizada", observa. "O granel voltará a aumentar no final do ano", prevê.

Rodmar Cardinali, diretor geral da Guerra, também de Caxias do Sul, diz que lançou mão de hora-extra nas unidades de Guarulhos (SP) e de Farroupilha (RS) para acelerar a montagem das carretas no mês de junho. Em Caxias do Sul, onde conta com duas unidades, a medida deverá ser adotada em julho e, mesmo assim, em alguns setores. "Estamos utilizando 60% da nossa capacidade", informa o executivo, que trabalha com carteira de pedidos para cerca de 40 dias.

A Confederação Nacional das Revendas Ambev e das Empresas de Logística da Distribuição (Confenar), fechou parceria com a Facchini para aquisição de carrocerias. Até a segunda quinzena de junho as negociações estavam em andamento. O acordo prevê a compra de semirreboques furgão lonado para 28 paletes, carroceria plana, carroceria plana para seis, oito, dez e 12 paletes, carroceria rebaixada para oito, dez e 12 paletes,


MELHORAS NO CAMPO

O governo federal vem trabalhando na elaboração de um projeto de melhorias das condições dos trabalhadores no campo. Um dos pontos é a montagem de caminhões dormitórios e de caminhões refeitórios para atuar diretamente nas áreas rurais. O setor de cana de açúcar já está saindo na frente.

O Compromisso Nacional para o Aperfeiçoamento das Condições de Trabalho na Cana-de-Açúcar, pacto previsto para ser assinado pelo presidente da República, e firmado entre o governo federal, os empresários e trabalhadores do setor sucroenergético brasileiro, é um avanço histórico que vai consagrar as melhores práticas trabalhistas.

De acordo com o presidente da Única – União da Indústria de Cana-de-Açúcar, Marcos Jank, o que foi acertado é um compromisso que estabelece vários padrões acima daqueles definidos por lei, e não há dúvidas que a maior parte do setor está habilitada para aderir. A Única é a entidade representativa das principais produtoras de açúcar, etanol (álcool combustível) e bioeletricidade da região Centro-Sul do Brasil.

As 124 usinas associadas são responsáveis por mais de 50% da produção nacional de cana e 60% da produção de etanol. Na safra 2008-2009, o Brasil produziu 565 milhões de toneladas de cana, matéria-prima utilizada para a produção de 31,3 milhões de toneladas de açúcar e 25,7 bilhões de litros de etanol. O compromisso terá adesão voluntária e as empresas serão reconhecidas com um selo.

carroceria lonada para seis, oito, dez e 12 paletes e carroceria carga seca. Criada em 2003, a Conefar é a maior rede de distribuição de bebidas e tem uma das maiores frotas de veículos do País. 

PLATAFORMAS ALFA. A MENOR DISTÂNCIA ENTRE A CARGA E O LUCRO.



PLATAFORMAS
ELEVATÓRIAS DE
CARGA PARA
CAMINHÕES

CAPACIDADES
DE 500 A 2.500 kg

TODAS AS LINHAS
DE VEÍCULOS

Qualidade, praticidade, rapidez e segurança são ítems que as plataformas Alfa carregam há muito tempo. Projetos modernos e desenvolvimento inteligente fazem com que os mais diversos tipos de carga sejam elevados com o menor consumo eletro-mecânico. Eleve os lucros do que você carrega. Consulte a gente hoje mesmo.

www.alfaplataformas.com.br

12
ANOS

ALFA
MOVIMENTAÇÃO DE CARGAS

11 | 2241.3380

EMPRESA	DIRETORIA	SOBRE CHASSI	REBOQUE	SEMI-REBOQUE	OUTROS	PRINCIPAIS CLIENTES
A. Guerra S.A. Implementos Rodoviários BR 116, km 146,4 - Mariland CEP 95059-520, Caxias do Sul, RS Tel.:(54) 3218-3500 - Fax:(54) 3218-3546 guerra@guerra.com.br www.guerra.com.br	Rodmar Cardinali (diretor geral), Marcos Guerra (diretor com. e marketing), Mauro Guerra (diretor adm. e finan.), Valmor Zanandrea (diretor ind.), Mário Pezzi (ger. finan.), Pedro Bolzoni (ger. de vendas)	-	1	-	-	Transp. Giovanelia
Boreal Ind. Com. Imp. Exp. Furgões Ltda. Br 116, km 5, s/n, Acesso Norte. Cx. P. 96, Menino Deus, CEP 83420-000, Quatro Barras, PR Tel.:(41) 3671-8000 - Fax: (41) 3672-1100 comercial@borealbr.com.br www.borealbr.com.br	Rafael Wolf Campos (dir. executivo.), Carlos Eduardo (superv. com. região sul) Enrico Farina (superv. com. sudeste e centro-oeste).	5, 6, 15, 16, 18, 22, 24, 25	5, 6, 15, 16, 18, 22, 24, 25	5, 6, 15, 16, 18, 22, 24, 25	-	Transzilli, Hernandez, Transcordeiro, Transardo, Catto Transportes
Carrocerias Linshalm Ltda. Rua Rui Barbosa, 336, Centro CEP 89120-000, Timbó, SC Tel.:(47) 3312-4500 - Fax: (47) 33820502 vendas@linshalm.com.br www.linshalm.com.br	Unirio Nestor Dalpiaz (ger. com.)	15, 18, 22	15, 18, 22	15, 18, 22	-	Trans-Iguaçu, Transvaile, Tozzo & Cia.
Facchini S.A. Av. Emílio Arroyo Hernandez, 1950, Parque Industrial, CEP 15503-027, Votuporanga, SP Tel.:(17) 3426-2000 - Fax: (17) 3426-2072 facchini@facchini.com.br - www.facchini.com.br	Rubens Facchini (pres.), Euclides Facchini Filho (dir. com.)	2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 14, 15, 16, 17, 18, 21, 22, 24, 25, 26, 28	2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 14, 15, 16, 17, 18, 21, 22, 24, 25, 26, 28	2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 14, 15, 16, 17, 18, 21, 22, 24, 25, 26, 28	30, 31, 32, 34	Asperbras Nordeste Chibatão Navegação Transport. Binotto Cocal Cereais Ltda Friboi Ltda
Fibrasil Ind. e Com. de Carr. Ltda. Rua Concretex, 526, (antigo 350), Cumbica, CEP 07232-050, Guarulhos, SP Tel.:(11) 3488-9900 - Fax:(11) 3488-9943 comercial@fibrasilcarrocerias.com.br www.fibrasilcarrocerias.com.br	Rosmari Ghelery (diretor), Adolfo Ghelery (diretor), André Allodi (diretor), Emilio Medeiros (gerente)	16, 18	16, 18	16, 18	-	Unilever, Nestlé, Marfrig, Mafita, Bom Peixe
Goydo Implementos Rodoviários Ltda. Rod. Assis Chateaubriand, km 465, Aeroporto, CEP 19053-680, Presidente Prudente, SP Telefax.:(18) 2101-4333 goydo@goydo.com.br www.goydo.com.br	Ângelo Ermelindo Marcarini (dir. fin.), Vasco Giani (dir. ind.), Danilo Zago (dir. com.), Dilor Giani (dir. téc.), Wagner Baptista (ger. de proj.)	2, 4, 5, 9, 10, 17, 26	2, 4, 5, 9, 10, 17, 27	2, 4, 5, 9, 10, 17, 26	30, 32	Usina Alto Alegre, Usina Alvorada, Grupo Caiua, J.H. Ribas Transportes, Agro Pecuaria Agua Doce, Grupo Cosan, Delarco & Delarco, Delarco Agricola, Santini Transportes
Indústria Metalúrgica Pastre Ltda. Rod. Régis Bittencourt, s/n, km 80, Cx. P. 07, Colônia Maria José, CEP 83420-000, Quatro Barras, PR Tel.:(41) 3672-1216 - Fax: (41) 3672-2390 pastre@pastre.com.br www.pastre.com.br	Heraldo Pastre (dir. superint.), Lauro Pastre Junior (dir. ind.), Alcione Pastre (dir. com.), Lausane Pastre (dir. fin.)	2, 4	2, 17, 30	2, 4, 10, 17, 21, 22, 26, 28, 30	28, 30, 31	Jaguar Logística, MR Transportes, Betinardi Terrapl., Transprimo, CR Almeida, Transp. Boa Viagem
Kabi Indústria e Comércio S.A. Av. Pastor Martin Luther King Jr., 5205, Vicente de Carvalho, CEP 21370-541, Rio de Janeiro, RJ Tel.:(21) 3301-9090 - Fax:(21) 2481-2713 kabi@kabi.com.br www.kabi.com.br	Iara Neves Accioli (pres.), Eduardo Simas dos Santos (vice-pres.), Walter Gratz Júnior (dir. com.), Edson B. Gondin Filho (dir. contábil)	10, 13	8	-	-	Júlio Simões, Cavo, Vale, Viação Pégaso, Ouro Verde
Kronorte S.A. Implementos Rodoviários Br 101 Sul, km 18, Prazeres CEP 54335-000, Jaboatão dos Guararapes, PE Tel.:(81) 3366-2288 - Fax: (81) 3366-2260 kronorte@kronorte.com.br www.kronorte.com.br	Moacyr Marcon (dir.), Etiane Marcon (ger. com.)	4, 18, 23, 24, 25	4, 9, 10, 17, 18, 23, 24, 25	4, 9, 17, 18, 24, 25	30, 31, 32	Construtora Queiroz Galvão, Empresa de Transportes Cesari, Rodoviário Morada do Sol, Transportes Dalçoquio

1 - Aberta de madeira, 2 - Aberta metálica, 3 - Aberta mista, 4 - Basculante, 5 - Bebidas (aberta), 6 - Bebidas (fechada), 7 - Betoneira, 8 - Busca e salvamento, 9 - Canavieiro, 10 - Carrega tudo, 11 - Carroforte, 12 - Carro oficina, 13 - Cegonha, 14 - Coletor e compactador de lixo, 15 - Furgão, 16 - Frigorífica, 17 - Granelero para sólidos, 18 - Isotérmica, 19 - Militar, 20 - Motor-home e trailer, 21 - Porta-bobinas, 22 - Sider, 23 - Tanque (GLP), 24 - Tanque Combustível, 25 - Tanque (líquidos em geral), 26 - Transportadora de Animais, 27 - Caçamba para picape, 28 - Contêiner, 29 - Defletores de ar, 30 - Dolly, 31 - Terceiro Eixo, 32 - Quinta Roda, 33 - Plataforma de manutenção, 34 - Plataforma de elevação

EMPRESA	DIRETORIA	SOBRE CHASSI	REBOQUE	SEMI-REBOQUE	OUTROS	PRINCIPAIS CLIENTES
Librelato Implementos Agrícolas e Rodoviários Ltda. Rodovia SC 438 - Km 01, nº 69, Samuel Sandrini, CEP 88870-000, Orleans, SC Tel.: (48) 3466-6000 - Fax: (48) 3466-6006 librelato@librelato.com.br www.librelato.com	José Carlos Librelato (dir.- pres.), José Carlos Spricigo (dir. adm.-fin.), Pedro V. Mazzucco (dir. com.), Thayni da Silva Librelato (dir. de marketing e jurídico)	4, 9, 12, 14, 17	4, 9, 12, 14, 17	4, 9, 12, 14, 17	30, 31	Carbonifera Belluno, Expresso Flexa de Prata, Thermo Shara, Folle, Expresso Sudoeste
Mambrini Equip. Rodoviários Ltda. Rod. Gov. Mario Covas, Br 101, km 294,5, Setor Norte, São Joaquim CEP 24800-000, Itaboraí, RJ Tel.: (21) 2635-9000 - Fax: (21) 2635-9205 vendas@mambrini.com.br www.mambrini.com.br	Mário Toledo (dir. geral), Eduardo Toledo (dir. com.)	1, 2, 3, 4, 5, 6, 16, 17, 18, 19, 26	16	1, 2, 3, 4, 5, 6, 16, 17, 18, 19, 27	28, 31, 32, 34	J.V.P. Const. e Empreend., Compel Constr. Mont. Proj. Elétricos, Construtora Queiroz Galvão, Soter, Vilarejo de Macaé Mat. de Construção
Metalesp. - Met. de Proj. Especiais Rio Branco Ltda. Rod. BR 92, km 33, Cx. P. 35, Papanduva, CEP 83540-000, Rio Branco do Sul, PR Tel.: (41) 3652-1419 metalesp@metalesp.com.br www.metalesp.com.br	Manuel Isalino Cardoso (dir.), João Manuel de Carvalho Cardoso (ger. de marketing e vendas), Maria do Rosário Cardoso (ger. de gestão), Ana Luisa Malgueiro (ger. de gestão de suprím.)	1, 2, 3, 17, 24, 25, 35	1, 2, 3, 10, 17, 24, 25, 35	1, 2, 3, 10, 17, 24, 25, 28, 35	Porta-contêineres para terminais portuários	Cesa Logística, Rodolattina, LogMix, CBA, Ultracargo
Noma do Brasil S.A. Rod. BR 376, km 415, 336, Industrial CEP 87111-010, PR Tel.: (44) 3264-8000 - Fax: (44) 3264-804 noma@noma.com.br www.noma.com.br	João Noma (diretor presidente), Marcos Noma (superint. ind.), Marcelo Noma (superint. com.), José Carlos Borges (ger. grandes negócios), Kimio Mori (ger. marketing)	2, 3, 4, 9, 15, 22	1, 2, 3, 4, 9, 14, 15, 22	1, 2, 3, 9, 10, 15, 17, 21, 22, 24, 25	30, 31	Supricel Logística, TFR Transportes e Logística, Chibatão Navegação, Vanguarda do Brasil, Mandacari e Villar
Randon S.A. Implementos e Participações Av. Abramo Randon, 770, Interlagos CEP 95055-010, Caxias do Sul, RS Tel.: (54) 3209-2000 - Fax: (54) 3209-2188 neide@randon.com.br www.randon.com.br	Raul Anselmo Randon (pres.), Norberto José Fabris (dir. exec.), Cesar Pissetti (dir. com.)	4, 6, 15, 22	9, 15, 16, 18, 22	4, 6, 9, 10, 15, 16, 17, 18, 21, 22, 23, 24, 25	28, 30	-
Recrusul S.A. Av. Luiz Pasteur, 1020 - Três Portos CEP 93212-360, Sapucaia do Sul, RS Tel.: (51) 3474-5100 - Fax: (51) 3474-5210 comercial@recrusul.com.br www.recrusul.com.br	Ricardo Mottin (dir. pres.), Bernardo Flores (dir. fin.), Fernando Venzon (ger. com.), Anselmo Rocha (ger. marketing), Rasso Lamprecht (dir. ind.)	16, 18, 24, 25	16, 18, 24, 25	16, 18, 24, 25	-	Perdigão, Sadia, Matsuda, Jaloto, Bertin
Rodo Linea Implementos para Transporte Ltda. Av. Juscelino K. de Oliveira, 12285, CIC, CEP 81450-904, Curitiba, PR Tel.: (41) 2105-7000 - Fax: (41) 2105-7001 rodolinea@rodolinea.com www.rodolinea.com	Nelson Roberto Hübner (pres.), Fernando Real (ger. de vendas), Sérgio Correa (ger. da engenharia), Jefferson Kohler (coord. de marketing)	4, 9	9	4, 9, 10, 15, 16, 17, 21, 22, 25, 26, 28	30	-
Rodotécnica Ind. e Com. de Impl. Rod. Ltda. RST 470, km 207, São Valentim, CEP 95700-000, B. Gonçalves, RS Telefax.: (54) 3458-1667 rodotecnica@rodotecnica.com.br www.rodotecnica.com.br	Valeri Antônio Pertile (engenheiro dir.)	2, 3, 24, 25	23, 24, 25	23, 24, 25	-	Henrique Stefani, Tropical, Ipiranga, Ital Transportes TransLíquidos, Transpedrosa

1 - Aberta de madeira, 2 - Aberta metálica, 3 - Aberta mista, 4 - Basculante, 5 - Bebidas (aberta), 6 - Bebidas (fechada), 7 - Betoneira, 8 - Busca e salvamento, 9 - Canavieiro, 10 - Carrega tudo, 11 - Carroforte, 12 - Carro oficina, 13 - Cegonha, 14 - Coletor e compactador de lixo, 15 - Furgão, 16 - Frigorífica, 17 - Granelero para sólidos, 18 - Isotérmica, 19 - Militar, 20 - Motor-home e trailer, 21 - Porta-bobinas, 22 - Sider, 23 - Tanque (GLP), 24 - Tanque Combustível, 25 - Tanque (líquidos em geral), 26 - Transportadora de Animais, 27 - Caçamba para picape, 28 - Contêiner, 29 - Defletores de ar, 30 - Dolly, 31 - Terceiro Eixo, 32 - Quinta Roda, 33 - Plataforma de manutenção, 34 - Plataforma de elevação



Biodiesel B5 será antecipado para o próximo ano

Crescimento do mercado consumidor e da produção de biodiesel deu condições ao Ministério de Minas e Energia antecipar a mistura de 4% a partir de julho e o próximo passo será a adição de 5%

O CRESCIMENTO DO MERCADO E DA produção de biodiesel deverá antecipar o percentual do óleo de fontes renováveis de 5% (B5) na mistura do diesel brasileiro. Previsto para 2013 pelo Programa Na-

cional de Produção e Uso de Biodiesel (PNPB), o B5 poderá entrar em vigor já no próximo ano. Desde janeiro do ano passado, quando começou a adição de óleos de fontes renováveis de origem vegetal cu-

animal ao diesel brasileiro, o percentual da mistura passou de 2% para 3% em julho de 2008 e, a partir de 1º de julho, os veículos passarão a rodar com 4%, índice que estava previsto para 2010. Com a re-

tomada do mercado de diesel, afetado pelos efeitos da crise financeira internacional desde o final do ano passado, e a maior oferta por parte dos produtores de óleo de fonte renovável, o Ministério de Minas e Energia resolveu antecipar o aumento do percentual de 4%.

BOA EXPECTATIVA – De acordo com informações do coordenador-geral de desenvolvimento da produção e do mercado de combustíveis renováveis do ministério, Rogério Gomide, o último leilão de biodiesel, realizado no dia 29 de maio, teve um volume de compra de 460 milhões de litros de óleos de fontes renováveis, ao custo de R\$ 1,1 bilhão, o que representa um aumento de 46% na produção. Segundo ele, o volume movimentado representa a demanda do mercado brasileiro para o terceiro trimestre deste ano. A maior parte do aumento registrado no volume leilado (33%) é referente à mudança no percentual de adição de óleos de fontes renováveis ao diesel de origem fóssil e os 13% restantes são por conta da previsão da Petrobras na retomada do mercado de diesel nos próximos três meses.

Segundo Gomide, a capacidade industrial das usinas produtoras de óleos e a matéria-prima para a produção garantem o fornecimento para a futura demanda com o novo índice de 4%. "Quando da aprovação da Lei 11.097 de 2005 (que instituiu o programa do biodiesel), a grande preocupação do governo e do setor produtivo era se teríamos condições suficientes para atender à demanda de B2 em 2008. Hoje, pouco tempo depois, temos absoluta tranquilidade para B4 e já se fala em B5.", afirma Gomide.

Do último leilão participaram 38 usinas, sendo que 92,6% delas possuem o Selo Combustível Social, que garante a compra da matéria-prima produzida pelo sistema de agricultura familiar. No leilão, o preço médio foi de R\$ 2,309 por litro, já com os tributos federais, mas ain-

da sem o valor referente ao ICMS, imposto cobrado pelos governos estaduais, e os custos de frete. O deságio em relação ao preço inicial (R\$ 2,360) foi de 2,16%.

O coordenador aponta que o programa de biodiesel, além das vantagens de usar uma fonte renovável, também é uma contribuição importante para diminuir a dependência brasileira ao diesel importado. De acordo com Gomide, no ano passado o volume de diesel importado foi de 5,8 bilhões de litros e teria atingido 6 bilhões se não fosse a adição de óleo de fonte renovável ao combustível brasileiro. "O consumo de 1,2 bilhão de litros de biodiesel evitou esse crescimento ainda maior na importação de diesel e representou uma economia de US\$ 1,1 bilhão nas contas externas do País", afirma. A estimativa de produção para 2009 é de 1,6 bilhão de litros de biodiesel, o que vai elevar o volume adicionado ao combustível de origem fóssil em relação ao ano passado, mas o impacto na balança comercial dos combustíveis deverá ficar abaixo da economia apontada pelo ministério em 2008 em virtude do declínio do preço do petróleo.

Na avaliação de Gomide, o setor privado fez, de forma louvável, sua parte no programa implantado pelo governo federal. "O setor privado acreditou no biodiesel e realizou grandes investimentos em usinas. O resultado disso tudo é que o Brasil conseguiu rapidamente alcançar e ultrapassar países que já estavam com biodiesel há bem mais tempo. Os resultados são muito positivos, contudo, claro, que há muito a se fazer ainda, os desafios são grandes. O biodiesel precisa, por exemplo, crescer em produtividade e isso depende essencialmente, do desenvolvimento científico e tecnológico em novas variedades de oleaginosas e, numa segunda etapa, da aplicação dessas novas variedades em escala comercial", afirma Gomide.

BOA EXPECTATIVA – Além do Ministério de Minas e Energia, participam também do programa de biodiesel o Ministério de Ciência e Tecnologia, com a coordenação da rede de tecnologia que envolve universidades, laboratórios e centros de pesquisas, o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), vinculada ao ministério da Agricultura, o Ministério do Desenvolvimento Agrário, a Petrobras, por meio de seu centro de pesquisas, o Cenpes, e outras entidades e organismos estatais e privados.

De acordo com informações da Embrapa, a entidade e a Petrobras assinaram acordos de cooperação com objetivo de desenvolver de pesquisas como a adequação de sistemas de cultivo de oleaginosas para a produção de biodiesel. O acordo também prevê a criação de um comitê gestor responsável pela tomada de decisões, a geração de novas ideias e por encaminhá-las às direções das empresas. O orçamento atual do Cenpes para investimento em pesquisas em biocombustíveis é R\$ 160 milhões. Para o chefe do Departamento de Pesquisa e Desenvolvimento da Embrapa, Carlos Eduardo Lazarini, a cooperação entre a Embrapa e a Petrobras é importante para o País por unir esforços com um objetivo comum, os biocombustíveis.

Atualmente, segundo a Embrapa, cerca de 90% dos óleos vegetais destinados à produção de biodiesel são provenientes da soja devido às pequenas áreas de produção de outras oleaginosas, como girassol, mamona, canola e dendê. Para a Embrapa, o Brasil tem condições para estimular a produção de outras oleaginosas além da soja e a diversificação agrícola é uma grande vulnerabilidade para o Programa do Biodiesel. O uso de outros vegetais também é uma das principais bases da utilização de agricultura familiar no programa.

O momento é de avaliar as melhores oportunidades e tomar decisões estratégicas.

Com certeza, participar da Expo.Logística é uma delas.



XV **Fórum**
Internacional de
Logística

Expo.Logística 2009
Feira de Produtos, Serviços e Soluções

Rio de Janeiro
14 a 16
de setembro de 2009
Hotel InterContinental

Confira por quê:

- › Uma feira estratégica, que oferece a um grupo seleto de expositores um ambiente exclusivo, ideal para networking e realização de negócios.
- › Reúne os principais gestores de Logística & Supply Chain: 90% dos visitantes são diretores e gerentes.
- › Feira integrada ao Fórum Internacional de Logística, o maior e mais conceituado evento de Logística do Brasil, realizado pelo Instituto ILOS.

ÚLTIMOS ESTANDES DISPONÍVEIS

GARANTA AGORA A SUA PARTICIPAÇÃO.

www.expologistica.com.br | expologistica@fagga.com.br

Informações e Reservas

(21) 3035-3100
(11) 3044-4410

Patrocínio



Realização



Promoção e
Organização





Randon lança modelo comemorativo na Transpo-Sul

A Randon participa da 11ª edição da Feira e do Congresso de Transporte e Logística (Transpo-Sul), que ocorre no começo de julho no Centro de Eventos da Federação das Indústrias do Rio Grande do Sul (Fiergs), em Porto Alegre (RS). NO evento a Randon faz o lançamento do Sider Série 60 Anos. A Transpo-Sul traz as principais novidades tecnológicas dos fabricantes de caminhões, pneus, distribuidores de combustíveis e de fornecedores do ramo de implementos do País, além de sistemas, equipamentos e serviços voltados para o setor de logística e para a multimodalidade. Em paralelo à feira, ocor-

rem debates e painéis relacionados o cenário econômico atual, impactos da crise e as estratégias de infraestrutura.

O Sider Série 60 Anos é fabricado pela Randon, em Guarulhos, na Grande São Paulo. O veículo possui pintura duratech, no chassi e no assoalho, que proporciona maior durabilidade e resistência à corrosão. Esta tecnologia já pode ser conferida na Linha Graneleira Série 60 Anos, disponível no mercado desde janeiro. O novo modelo também apresenta novas sinaleiras traseiras e paralamas em plástico injetado, além do selo criado em comemoração aos 60 anos da Randon.

Programa avalia ônibus da EMTU

A Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos de São Paulo (EMTU-SP) aprovou 80% dos veículos inspecionados nos seis primeiros meses de 2009 pelo Programa Conscientizar. Criado em agosto de 2008 para informar as operadoras sobre a necessidade de manter os motores dos ônibus regulados e reduzir assim a emissão de poluentes. A inspeção já foi feita em 1.900 ônibus (comuns, de fretamento e escolares) do sistema intermunicipal metropolitano, sendo que 80% desta frota foi aprovada.

Na Região Metropolitana de São Paulo foram inspecionados 708 veículos de janeiro a junho deste ano, com 75% de aprovação; na Região Metropolitana de Campinas, foram inspecionados 51 ônibus e 39 foram aprovados. O melhor resultado ocorreu na Região Metropolitana da Baixada Santista: dos 470 veículos que passaram pelo programa, 90% foram aprovados.

Em caso de constatação de irregularidade, a empresa tem sete dias a partir da data para se adequar ao nível de emissão permitido e passar por nova vistoria. Se o problema persistir, a empresa é multada e os veículos são impedidos de circular até a regularização. Até maio de 2009, todos os ônibus e micro-ônibus reprovados foram regularizados.



A inspeção é feita com o uso do opacímetro, um aparelho usado para medir a quantidade de material particulado (fumaça preta) emitida por veículos a diesel. A emissão acima dos níveis permitidos está diretamente associada à falta de manutenção do veículo ou à qualidade do combustível utilizado. Entre os problemas mais comuns estão a bomba injetora desregulada, bicos injetores danificados, filtros de ar e óleo com vida útil vencida e combustível adulterado.

O Programa Conscientizar recebeu o prêmio de Meio Ambiente da Associação Brasileira de Engenharia Automotiva (AEA) na categoria Responsabilidade Ambiental. A cerimônia de premiação ocorreu no dia 8 de junho, em São Paulo.

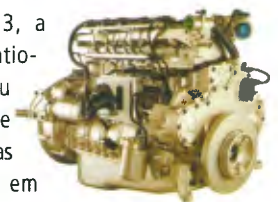
Fiesp homenageia Anip

A Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp) prestou uma homenagem à Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos (Anip) pela destinação ambientalmente adequada de 200 milhões de pneus inservíveis, o equivalente a um milhão de toneladas. A Reciclanip (entidade ligada à Anip) tem origem no Programa Nacional de Coleta e Destinação de Pneus Inservíveis, criado em 1999. A entidade conta com 374 pontos de coleta em 21 estados brasileiros. Os pneus são reutilizados como combustíveis alternativos para indústria de cimento (80%), fabricação de pó de borracha, artefatos e asfalto (15%), e ainda como matéria-prima para fabricar solado de sapato e dutos fluviais (5%).

MWM International chega a 3,6 milhões de motores

Desde 1953, a MWM International já produziu 3,6 milhões de motores em suas três plantas, em Santo Amaro (SP), Canoas (RS) e Jesús Maria, na Argentina. O primeiro motor fabricado pela companhia foi o modelo KD 12 para uso agrícola, industrial e marítimo. A marca histórica foi atingida em 10 de junho deste ano, com o modelo Sprint 4.08 TCE. A linha com maior produção da companhia é a MS, que totalizou 1,23 milhão de unidades nas versões três, quatro e seis cilindros.

Em 2008, a MWM International registrou dois recordes de produção: anual, com 143 mil propulsores; e mensal, em outubro, com 13,4 mil motores.



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



Este é um evento estrategicamente elaborado para receber os mais importantes profissionais do comércio internacional e logística das regiões Sul e Sudeste e do MERCOSUL. Na edição passada, o evento recebeu cerca de 7 mil profissionais e

empresários com poder de decisão de todo o sul do Brasil e ainda visitantes internacionais. Foram mais de 70 expositores em 8 mil m² e a expectativa é de superar estes números na edição de 2009. A Feira abrange todas as áreas do segmento e 100% da cadeia logística, com

serviços e produtos que auxiliam os negócios de importação e exportação. Paralelamente à feira, acontece o Fórum que compreende seminários, workshops e debates. Este é o elo que a sua cadeia de relacionamentos precisa.

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



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

Patrocínio:



Realização:



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



Trip recebe jatos Embraer

A Trip Linhas Aéreas — controlada pelos grupos Caprioli e Águia Branca, que tem a SkyWest como investidora — recebeu duas aeronaves Embraer 175, para 86 passageiros, de um total de cinco que serão entregues até o final do ano. Os novos jatos foram entregues no aeroporto de Viracopos, em Campinas (SP), e começaram a operar em 15 de junho. A Trip amplia sua malha aérea e passa a oferecer rotas exclusivas, atingindo 73 cidades brasileiras. As rotas permitem conexões com todas as regiões do País — algumas capitais são atingidas pela parceria da companhia com a TAM. O maior destaque são os novos voos que partem do aeroporto Santos Dumont, no Rio de Janeiro, que ligam a ca-



pital fluminense a 42 regiões do País.

A Trip tem mais de dez anos de atividades no mercado. A companhia americana SkyWest Inc., que possui uma frota de 450 aeronaves, comprou 20% de participação no capital da empresa.

Júlio Simões centraliza soluções em TI

Para gerenciar um quadro de funcionários de 12 mil funcionários e uma frota de 17 mil veículos (caminhões, automóveis, ônibus, máquinas para locação), o Grupo Júlio Simões decidiu implantar uma nova infraestrutura de rede em tecnologia da informação (TI). A FDM Network Consulting foi escolhida para a tarefa, que inclui a interligação das estruturas já existentes e a escolha de soluções adequadas. O projeto permite ao grupo alterar ou expandir sua rede sempre que houver necessidade. O sistema visa a um gerenciamento eficiente do ambiente de TI. Foi construído também um prédio anexo à sede da Júlio Simões, em Mogi das Cruzes (SP), para centralizar as atividades de áreas estratégicas da empresa. O grupo conta com 114 filiais, 35 postos de serviços, cinco lojas de seminovos, 23 concessionárias de veículos novos e um armazém alfandegado em Recife (PE).

Souza Cruz adquire veículos Daily da Iveco

O primeiro lote de caminhões leves Daily, equipados com freios ABS (antitravamento) e air-bag produzidos pela Iveco, foi comercializado. A Souza Cruz comprou 31 unidades do modelo Daily 355 14 Gran Furgone e treze do modelo Daily 55C16 Maxi Furgone, que serão utilizados nas operações de entrega nas centrais de abastecimento da empresa, distribuídas por todo o Brasil. Os freios ABS e os air-bags já estavam disponíveis para a linha Daily como itens opcionais desde o seu lan-

çamento no Brasil, mas a Souza Cruz fez um pedido específico à montadora para incluí-los no lote para aumentar a segurança dos motoristas. O Conselho Nacional de Trânsito (Contran) prevê um cronograma de instalação de air-bags duplo em automóveis e comerciais leves. Já os freios ABS passarão a ser obrigatórios a partir de 2014. Segundo a Iveco, o freio ABS reduz em até 30% a distância da frenagem em asfalto molhado, em comparação ao sistemas convencionais.



Consórcio chinês vai fornecer 30 trens para o Rio de Janeiro

O consórcio chinês liderado pela China National Machinery Import & Export Corporation venceu a licitação da Secretaria de Transportes do Estado do Rio de Janeiro e vai fornecer 30 trens. De acordo com informações da secretaria, o consórcio apresentou o preço de US\$ 165 milhões (US\$ 10,6 milhões abaixo do valor previsto pela secretaria). Os novos trens, num total de 120 carros, serão utilizados pela concessionária Supervia e terão capacidade para 1.200 passageiros. Os trens chineses são equipados com ar-condicionado, painéis eletrônicos, emissão automática de mensagens sobre estações e o lado do desembarque e câmaras de circuito interno. Também têm sistema de tração que possibilita economia de 60% em energia em relação aos trens utilizados atualmente.

Boeing faz teste de combustível com 787 Dreamliner



A Boeing começa a fazer os testes de desempenho de combustível em seu modelo 787 Dreamliner. Segundo informações da fabricante americana, seis aviões serão usados em testes específicos e este é o segundo a realizar voos. O 787 Dreamliner tem 865 encomendas de 56 empresas aéreas comerciais. O avião em teste já está com os desenhos da All Nippon Airways (ANA), do Japão.



Correções do Anuário de Carga



Ao publicar o Anuário do Transporte de Carga 2009, foi observado que ao longo do Guia de Transportadoras, que tem início na página 120, e do Guia de Fornecedores, que começa na página 166, ocorreram falhas de digitação final, assim como aparecem diversos campos em branco, que deveriam apresentar os dados fornecidos pelos participantes. Também detectamos um erro no Guia de Fornecedores do Anuário do Ônibus. As correções estarão disponíveis no site da editora: www.otmeditora.com.br, para conferência pelo leitor. A seguir, segue a lista das empresas e os respectivos erros.

No Guia de Transportadoras: BBC Transportes Ltda (percentual da frota incorreto); Bemex Logística (percentual da frota incorreto); Eco Logística Transporte de Carga Ltda. (deixou de constar no guia); Fantinati Logística e Transportes Ltda. (percentual da frota incorreto); GBC- General Bras Cargo Ltda. (percentual da frota incorreto); Rapidão Cometa Log. e Transp. S/A (percentual da frota incorreto); a partir da página 129 até a página 141, todas as 65 empresas relacionadas aparecem com erros na coluna de composição da frota; Transtap Transportes Ltda (deixou de constar no guia). No Guia de Fornecedores: Carrier Refrigeração Brasil Ltda (cargo de diretoria e principais produtos incorretos); Jost Brasil Sist. Automotivos Ltda (deixou de constar a diretoria da empresa); Kabí Indústria e Comércio S/A (nomes da diretoria incorretos); Kalf Plásticos Ltda (deixou de constar a diretoria da empresa). No Anuário do Ônibus, Guia de Fornecedores: Nutrimix Comércio e Alimentação Ltda (razão social incorreta).

Mira Transportes é uma das empresas que mais investe em TI

Pela segunda vez consecutiva, a Mira Transportes é apontada como uma das 100 empresas que mais investem em tecnologia da informação no Brasil. O ranking foi elaborado pela revista Info (Editora Abril) e publicado em sua edição de



junho. A pesquisa teve como base as respostas dadas pelos executivos de 1.583 empresas de todos os segmentos da economia sobre a utilização de Tecnologia da Informação (TI). Para determinar as cem empresas da lista, foram considerados critérios como: investimento em TI, novas tecnologias, ferramentas Web, serviços na nuvem, utilização de notebook, trabalho remoto, cobertura Wi-Fi, nota reciclagem, celulares e smartphones. "Nos segmentos de transporte de carga e logística, nossa companhia é uma das que mais investe em tecnologia. Por isso, estávamos ansiosos pelo resultado da pesquisa", comenta Roberto Mira, presidente da Mira Transportes. A empresa foi a única transportadora a figurar no ranking, ao lado de nomes de diversos setores da economia, como Alesat Combustíveis, Amil, Construtora Andrade Gutierrez, CSN, Ericsson, Furnas Centrais Elétricas, Gol Linhas Aéreas, Grupo Gerdau, Grupo

Ultra, Itaútec, Locaweb, Natura, Nossa Caixa, Petrobras Distribuidora, Rede Globo, Votorantim, Banco Itaú, Bradesco, Correios, Net Tecnologia, Pão de Açúcar, Roche, Telefônica e Networks.

Segundo o vice-presidente da empresa, Carlos

Mira, a Mira Transportes sempre busca novas tecnologias que possam ser traduzidas em rapidez nas operações e segurança da informação aos clientes, sendo uma das primeiras do setor a implantar sistemas de comunicação.

Atualmente, a empresa conta com uma equipe de quase uma dezena de profissionais de TI, além de modernos equipamentos, como 350 desktops, 20 notebook e netbooks, 80 celulares e smartphones, e 25 servidores.

Mira Transportes é especializada em operações de cargas e encomendas para a região Centro-Oeste do País. Com 30 anos de atividades, a transportadora possui sede em São Paulo e 20 filiais em cidades das regiões Centro-Oeste, Sul e Sudeste, contando com uma frota de 450 veículos e cerca de mil funcionários. É uma das transportadoras com os maiores índices de crescimento nos últimos 15 anos, atingindo, em média, expansão de 25% ao ano.

Petrobras abre seu primeiro eletroposto

A Petrobras Distribuidora inaugura, no Rio de Janeiro, um posto que oferece recarga de veículos elétricos a partir da energia solar. O Eletroposto conta com tecnologia totalmente nacional e vem atender a uma demanda de veículos elétricos que registra um crescimento de 50% ao ano. Atualmente, as motos elétricas formam uma frota de 300 unidades no País, sendo que 180 delas estão no Rio de Janeiro, onde circulam ainda duas dezenas de carros movidos a eletricidade ou híbridos.

A energia solar é captada por um conjunto de

28 módulos reunidos em painéis fotovoltaicos que gera 184 volts em corrente contínua, com potência convertida por inversor em energia trifásica alternada de 220 volts. A energia resultante deste processo é oferecida nos pontos de recarga de motos e carros em tomadas de 110 ou 220 volts. Em caso de ausência de luz solar ou demanda de recarga acima da prevista, o inversor capta energia da rede externa. Em geral, uma recarga completa permite autonomia média de 40 quilômetros para motos e 60 quilômetros para carros, com consumo em torno de 1,2 kW.

Mais de 1.000 SOLUÇÕES para suas cargas

NOVINAT 2009

FEIRA DE LOGÍSTICA, MOVIMENTAÇÃO,
ARMAZENAGEM E EMBALAGEM DE MATERIAIS

4 a 7 de agosto

Credencie-se:
www.feiramovimat.com.br

Local:

**EXPO
CENTER NORTE**
CENTRO DE EXPOSIÇÕES E CONVENÇÕES

Eventos integrados:

SEMANA DA LOGÍSTICA

PRÊMIO
**TOP
Log** MARCAS
LÍDERES
dia 4 de agosto

Seminário
Intra Logística
TREINAMENTO COMPLETO EM 1 DIA
dia 5 de agosto

SEMINÁRIO
Logismat
a logística na prática
dias 6 e 7 de agosto

Promoção e Realização:

IMAM 30
FEIRAS E COMÉRCIO LTDA. anos

Enfim, o preço do diesel recua

Redução do diesel em até 8,5% pode "dar fôlego" ao setor de transporte

■ JORGE MIGUEL DOS SANTOS*

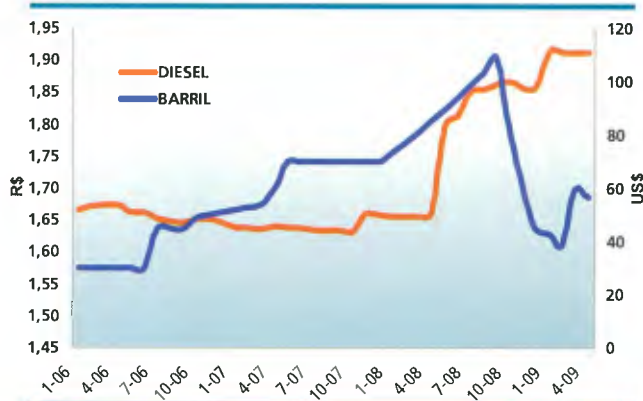
Petrobras anunciou a redução dos preços dos derivados (gasolina e diesel) nas refinarias, a vigorar a partir de zero hora do dia 9 de junho de 2009: redução de 4,5% para a gasolina e de 15% para o diesel.

Os preços da gasolina e do diesel sobre os quais incide o corte anunciado não incluem os tributos federais Cide e PIS/Cofins e o tributo estadual ICMS.

Essa redução de preços foi definida pela companhia levando em consideração os preços dos derivados vigentes no mercado internacional em uma perspectiva de médio e longo prazos, e estão alinhados com as premissas definidas no Plano Estratégico da Petrobras.

A redução do preço de óleo diesel normalmente não chega aos níveis anunciados, sempre existe uma questão comercial que pode interferir e, de fato, desta

EVOLUÇÃO: DIESEL X BARRIL PETRÓLEO



vez não foi diferente: a diminuição do preço para as empresas de transporte ficou em 7,0%, em média.

Este declínio já era esperado há muito tempo e, do ponto de vista dos empresários de transporte, chega tarde, pois poderia ter acontecido em dezembro quando o preço do barril de petróleo caiu para US\$ 45,00.

Diferente de outros setores produtivos

que receberam do governo federal reduções de impostos para incentivar as vendas, o setor de transporte responsável pela distribuição destes mesmos produtos e, por boa parte do transporte de passageiros, teve que amargar preços altos do seu principal insumo.

Uma das explicações para o avanço do preço do óleo combustível é o crescimento econômico registrado nos últimos anos em praticamente todo o mundo. A sede por petróleo aumentou mais do que a oferta e o preço subiu até chegar a inacreditáveis US\$ 110,00 (WTI) o barril.

No Brasil de novembro de 2006 até abril de 2008 a elevação do preço do óleo diesel ficou abaixo da elevação do barril de petróleo. É possível identificar a defasagem

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

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

gem no gráfico que apresenta duas curvas: uma indicando a evolução do preço do barril de petróleo WTI e o preço do óleo diesel.

Com o agravamento da crise financeira mundial a partir de setembro de 2008 a cotação do barril de petróleo WTI despenhou para abaixo de US\$ 40,00, mas o nosso diesel continuou nos mesmos valores, ou seja, já indicava a possibilidade de redução dos preços do combustível.

No gráfico de duas escalas, uma em real para marcar o preço do litro do óleo diesel e a outra em dólar para marcar o valor do barril de petróleo WTI, é possível comparar as duas curvas, identificar as elevações de preços e constatar que o preço do diesel já poderia ter baixado há mais tempo.

Também é possível notar que ainda cabe

mais redução, mesmo aplicando um reduções de 7%, o preço do óleo diesel está acima dos níveis apurados em março de 2008. Em média, é possível uma nova redução de 7,36%.

A redução chegou, mas não é nenhum favorecimento.

AGORA A PRESSÃO PARA REPASSAR –

A diminuição do preço do combustível chega em boa hora para aliviar o fluxo de caixa das empresas de transporte que nos últimos meses sentiram forte retração nos fluxos de carga e de passageiros, mas com a manutenção dos custos de operação.

Com tamanho desequilíbrio, menos produção com os mesmos custos, o capital de giro das empresas foi consumido e seu nível de endividamento no curto prazo aumentou. A redução sem dúvida dará "fôlego" às

empresas, mas as pressões dos clientes para baixarem o preço do frete serão enormes. Afinal, toda a economia quer participar deste grande e raro momento.

As transportadoras devem analisar seus custos criteriosamente visando identificar o real impacto em suas finanças e só então avaliar se será possível algum repasse. Outra pressão sobre os custos de operação de transporte que não deve ser esquecida é que maio e junho são os meses que acontecem as negociações salariais, que devem gerar aumentos nos custos de 6% a 7%.

As planilhas de custos operacionais foram calculadas considerando uma redução de 7% no combustível.

Esperamos mais.

* Economista especializado em transporte.

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

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

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

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

Mercado exigirá mais ética dos profissionais e das empresas

A atual e devastadora crise mundial, desencadeada pela quebra das instituições de crédito nos Estados Unidos, tem gravidade similar à Grande Depressão de 1929 e consequências comparáveis com os escândalos corporativos que eclodiram no início do novo milênio, que erodiram o patrimônio de milhões de investidores, fragilizaram empresas e abalaram a confiança nos negócios. Na recessão atual, houve ruptura dos compromissos éticos de importantes empresas e instituições financeiras que, entre outras falcatruas, inflaram ativos, maquiaram balanços, resultados e preços de ações e ajudaram a aquecer a compra e venda de valores sem lastro no mercado de capitais, levando o então presidente do Federal Reserve, Alan Greenspan, a classificar o momento como uma "exuberância irracional".

Nossa crise atual demorou para ser criada e foi anunciada durante mais de uma década. Foi consequência da total desregulamentação do governo Bush (que, em tese, esperava que os mercados se auto-regulassem), somada a flagrantes faltas morais (como o caso das empresas do ex-vice-presidente americano Richard Cheney, que faz a segurança privada do Iraque, além da incrível pirâmide financeira do ex-CEO da Nasdaq, entre outras) e exacerbada pelos juros baixos do próprio Greenspan. Um coquetel explosivo.

Só para elucidar um desses dilemas morais, o mercado aceitou negociar títulos hipotecários transformados em derivativos que aumentaram de forma artificial o balanço de grandes empresas, e, consequentemente, os rendimentos e bônus de altos executivos. Em outros casos, executivos das funções financeiras e do mercado de capi-

tais fizeram desastrosas apostas em operações com derivativos — incluindo mercados de moedas —, o que resultou em prejuízos para acionistas e para as próprias empresas.

As surpresas desagradáveis não se restringiram ao primeiro mundo. O Brasil, há décadas convivendo com falcatruas e escândalos em alguns setores, foi também surpreendido pela gravidade de práticas que denotam falta de ética, em algumas das melhores organizações que, aparentemente, estavam acima de qualquer suspeita.

Esses aspectos morais da crise levam a uma série de questionamentos. Será que executivos principalmente de áreas financeiras não têm preparo suficiente para lidar com riscos? Ou será que foram movidos pela ganância e pelo descaso com o dinheiro dos investidores? Até que ponto esses executivos tiveram autonomia ou o consentimento dos CEOs e dos conselhos de administração, para fazer jogadas arriscadas?

Com as perguntas, as respostas também podem ser várias. Certamente, alguns executivos devem ter cometido barbeiragens, intoxicados pelo clima de euforia e entorpecimento provocado pela forte expansão da economia mundial dos últimos anos. Em outros casos, certamente não agiram sozinho e tiveram o aval da alta direção.

Independente de qual quer julgamento, esses fatos levam a duas constatações. Primeiro, cada vez mais, e sobretudo em momentos de turbulência, as empresas precisam de executivos de excelente capacitação, com profundo conhecimento de negócios e mercados, capacidade para produzir análises precisas de curto, médio e longo prazos e com radar em sintonia afinado para as complexas, sofisticadas, e por

isso mesmo perigosas, engrenagens do mundo financeiro e do mercado de capitais.

As empresas, incluindo as brasileiras, têm excelentes profissionais, preparados para enfrentar diversos cenários, como o atual. Além disso, eles dispõem de tecnologia, avançadas técnicas de avaliação de riscos e tanta informação. Em resumo, os profissionais das áreas financeiras e de investimento em mercados de capitais, além de suas habilidades, agora somam mais experiência para evitar novos erros no futuro.

O que falta, e isso vem sendo colocado por economistas famosos, é mais ética por parte de executivos e de empresas. Na década de 90, o mercado financeiro da Inglaterra e da França criou a figura do deontologista, profissional encarregado de analisar todo possível conflito de interesse e prevenir a empresa da tomada de qualquer decisão considerada antiética (deontologia é um ramo da filosofia que estuda os princípios, os fundamentos e os sistemas de moral). Na época acreditava-se que a deontologia deveria se tornar no futuro uma ferramenta estratégica de gestão e de solução de conflitos. A julgar pelo desenrolar da crise atual, a coisa parece não ter dado certo, mas deveria ser retomada.

A segunda conclusão é que as empresas precisam aprimorar ainda mais seus mecanismos de controle interno para evitar que a autonomia concedida a seus executivos não seja passaporte para aumentar os riscos ou embutir desvios éticos. Mais do que nunca, as empresas devem ampliar o conceito das boas práticas de governança corporativa, para reduzir a possibilidade de fraudes e abusos e a volúpia com riscos sem limites. Só assim sinalizarão para a sociedade que são empresas confiáveis.

MARCELO MARIACA

é presidente da Mariaca, parceiro global para o Brasil da Lee Hecht Harrison e da InterSearch Worldwide Ltd., e professor do MBA da BBS — Brazilian Business School, associada à Universidade de Richmond.



Bosch Diesel Center.

Seu especialista em sistemas eletrônicos diesel.

Oferecemos a melhor solução para reparo dos sistemas diesel, em especial dos modernos sistemas eletrônicos Common Rail. Só uma oficina Bosch Diesel Center possui equipamentos adequados, infraestrutura e profissionais treinados pela Bosch para realizar a manutenção e serviços de garantia dos seus sistemas eletrônicos diesel, com qualidade e preços competitivos.

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



SAC Grande São Paulo
(11) 2126 1950

SAC Demais localidades
0800 70 45446

www.boschservice.com.br



RINO

Muita **potência**, melhor **desempenho** e maiores **vantagens**.

Força, potência, desempenho e economia. É a cultura Scania.
Gente, Produtos e Serviços trabalhando juntos para elevar os níveis
de **Produtividade** com o **Menor Custo de Operação**. Vá hoje mesmo
à Casa Scania e conheça tudo o que a Scania está fazendo por você.

Scania. Tudo por Você.



SCANIA

www.scania.com.br