



ACESSE
www.transportemidia.com.br,
o portal de notícias da OTM

OTM
EDITORA

transporte 50 ANOS



Todos os modais

MODERNO

www.otmeditora.com.br Ano 50 - n° 458 - R\$ 18,00



Volvo lança edição especial para celebrar 85 anos da marca

Setor de defesa e segurança atrai empresas estrangeiras

Congresso UITP: Genebra debate futuro da mobilidade urbana

Fabricantes de autopeças investem em aumento de capacidade

Linhas aéreas antevêm setor com menos participantes

Gargalos nos portos impulsionam share das ferrovias no transporte



Unimog, Econic e Arocs, os caminhões da Mercedes para aplicações especiais

IVECO DIVERSIFICA LINHA DE PRODUTOS E INGRESSA EM NOVOS SEGMENTOS

Agende-se
3, 4 e 5
julho

SEMINÁRIO NACIONAL **NTU**
2013
& TRANSPÚBLICO
MOBILIDADE SUSTENTÁVEL
PARA UM BRASIL COMPETITIVO

FORUM DE GESTÃO
E EFICIÊNCIA DE FROTAS
23 E 24 DE SETEMBRO
ANCHAM SÃO PAULO | SP



Velocidade e álcool: combinação fatal.

Segurança. Nosso princípio, nosso futuro.



2013

Mais inovações em segurança a caminho.



2001

ESP, controle eletrônico de estabilidade para caminhões e ônibus.



1991

Volvo Care Cab, eleita a cabine mais segura em equipamentos de construção.



1976

Crash test em caminhões é introduzido pela Volvo.



1959

Volvo desenvolve o cinto de segurança de três pontos.

1927

"Segurança é nosso valor fundamental." - Gustav Larson, fundador da Volvo.



Volvo. Líder absoluta em segurança.

Defesa e portos, temas importantes para os transportes

Ações para revitalizar indústria e dar competitividade aos terminais brasileiros avançam e já produzem resultados.

A modernização dos equipamentos das Forças Armadas e dos portos brasileiros são dois assuntos que mobilizam ações de vários segmentos da sociedade brasileira na busca de soluções que permitam ao País avançar em termos da indústria de defesa nacional e também da retomada da competitividade econômica nos terminais portuários.

Os dois temas também são de muito interesse ao setor de transporte por suas consequências estruturantes em várias cadeias produtivas.

Apesar de resistências setoriais ou da baixa capacidade de investimentos da União, tanto a Estratégia Nacional de Defesa (END) quanto à Medida Provisória 595/2012 em relação aos portos têm conseguido progressos.

O objetivo do END é fazer renascer a indústria da defesa – sucateada nos últimos anos pelo baixo investimento do governo e da iniciativa privada. A Lei de Fomento estabelece um marco regulatório, que institui novas regras para compras, contratações e o desenvolvimento de produtos e sistemas de defesa no Brasil.

A Medida Provisória relativa aos portos ainda envolve muitos debates para que seja bem compreendida e resulte em mudanças benéficas para a economia nacional. Uma das coisas que quer se evitar é a centralização, que comprometeria a competitividade.

Baseado na operação de grandes terminais mundo afora, uma das necessidades é o funcionamento em regime integral e ininterrupto de órgãos oficiais dentro dos portos, como a Anvisa, Receita Federal e o Ministério da Agricultura. Hoje, estes departamentos só operam em dias úteis e em horário comercial.

O Brasil precisa encontrar, junto com operadores públicos e privados e os trabalhadores, a melhor forma de conjugar o interesse nacional sem causar prejuízo aos que já estão estabelecidos e aos que querem investir futuramente.

IVECO Com produtos diferenciados como veículos militares e de combate a incêndios, além de ônibus urbanos e rodoviários, a Iveco dá os primeiros passos em novos segmentos	6
CAMINHÕES Mercedes-Benz apresenta, na Alemanha, o Unimog, um verdadeiro coringa que comporta até mil implementações, produzido na fábrica de Wörth	16
Lançado em 1998, o Econic, da Mercedes-Benz, chega à segunda geração para atender às especificações do Euro 6 no mercado europeu	18
Na feira de Bauma, em Munique, uma das maiores do mundo do setor de construção, a Mercedes-Benz mostrou o Arocs e o Atego, atualizados para o Euro 6	20
SÉRIE COMEMORATIVA Volvo lança série especial limitada FH Time Machine (Máquina do Tempo) para comemorar os 85 anos de criação de caminhões da marca sueca	24
EXTRAPESADOS A Mercedes-Benz lança o Actros com motor mais potente, indicado para grandes frotistas que precisam de melhor desempenho em grandes distâncias	28
SEGURANÇA RODOVIÁRIA Iveco firmou acordo com a FIA como patrocinadora da campanha da federação de automobilismo para reduzir drasticamente os acidentes nas estradas	30
PÓS-VENDA A Renault, por meio de seu braço financeiro, lança uma solução que prevê um pacote de serviços para gestão de frotas de pequenas empresas	32
FORA DE ESTRADA Scania vende 28 caminhões em configuração 10x4 para a mineradora Ferrous que vai utilizá-los em operação na mina de Viga, em Minas Gerais	33
UITP Especialistas, representantes de empresas e dirigentes de entidades debatem o futuro da mobilidade urbana no 60º Congresso Mundial da UITP em Genebra	34
DEFESA E SEGURANÇA Os mais recentes lançamentos da indústria bélica mundial foram exibidos nos quatro dias da LAAD 2013, que aconteceu no Rio de Janeiro	36
MODE CENTER Ford assume as funções da Randon após término da parceria entre as duas companhias para serviços de customização de caminhões	41
IMPLEMENTOS Após queda de 15,7% em receita no ano passado, Randon implementos rodoviários trabalha com a perspectiva de retomada do crescimento das vendas	42
AUTOPEÇAS Com programas de incentivo do governo federal, setor eleva investimentos em aumento de capacidade, apesar de projetar aumento das importações em 2013	44
EXPANSÃO BorgWarner inaugura sua nova fábrica de tubos e embreagens viscosas em Itatiba (SP), junto com um centro de pesquisa e desenvolvimento	49
CARGA AÉREA Queda da demanda europeia e maior custo do combustível preocupam as empresas do setor que já preveem menos companhias nos próximos anos	50
FUSÃO A união da TWO Aviation com a Flex Aero cria uma das maiores companhias de carga aérea do País, que nasce com uma frota de 18 aeronaves	54
FERROVIAS Gargalos nos portos evidenciam necessidade de ampliar a participação do modal ferroviário na matriz de transporte	56
Com atuação inicial na ligação entre Rio e São Paulo, MTO aposta na integração entre modais em serviços de cargas expressas	60
LOGÍSTICA Itautec e Metar unem-se para transportar peças para assistência técnica, utilizando bagageiros de ônibus	62
Rumo Logística avança em seu projeto de transportar açúcar por trilhos entre o interior paulista e o porto de Santos	64
Libra dá andamento a obras de infraestrutura portuárias para movimentação de cargas em geral e de contêineres	66
TECNOLOGIA Gefco oferece dois produtos de pós-produção desenvolvidos para atender às montadoras e concessionárias de veículos	68
OPERAÇÃO Solução para a Toyota é uma das novidades da Veloce, que espera este ano crescimento de 10% na receita em relação a 2012	69
MARÍTIMO E COMÉRCIO EXTERIOR Complexo portuário na região de Paris busca fortalecer laços com o Brasil para oferecer modelo de eficiência logística	72
Log-In inicia operação dos navios Log-In Tucunaré e Log-In Tambaqui, os dois graneleiros encomendados ao EISA	75
Com investimentos de R\$ 4,6 bilhões, grupo árabe DP World lança até o final do ano um grande parque logístico para atender Londres	76
Hamburg Süd colocará no Brasil, ainda neste ano, seis porta-contêineres idênticos com capacidade de 9.600 TEU	78
Complexo portuário de Suape aguarda aprovação da MP dos Portos para licitar três novos terminais	80
INDÚSTRIA O economista Luiz Moan assume a presidência da Anfavea com metas de ampliação do mercado interno, aumento da competitividade e das exportações	82
SEÇÕES	
Editorial	3
Novas	70
Custos	81

REDAÇÃO
DIRETOR
 Marcelo Ricardo Fontana
 marcelofontana@otmeditora.com.br

EDITOR
 Eduardo Alberto Chau Ribeiro
 escribeiro@otmeditora.com.br

COLABORADORES
 Amarillis Bertachini, Márcia Pinna Raspanti, Renata Passos, Sonia Moraes, Wagner de Oliveira Carla Gragnani (Transportemídia, portal de notícias)

EXECUTIVOS DE CONTAS
 Alcindo Fontana
 fontal@otmeditora.com.br

Carlos A. Crisculo
 carlos@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin
 gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto
 vito@otmeditora.com.br

FINANCEIRO
 Vidal Rodrigues
 vidal@otmeditora.com.br

EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING
 Maria Penha da Silva
 mariapenha@otmeditora.com.br

Vanessa Rodrigues
 vanessa@otmeditora.com.br

Glenda Pereira
 glenda@otmeditora.com.br

CURSOS CORPORATIVOS
 Ana Paula Duarte
 anapaula@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS
 Tânia Nascimento
 tania@otmeditora.com.br

PROJETO GRÁFICO
 Artworks Comunicação
 www.artworks.com.br

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

Tiragem
 11.000 exemplares

Auditado por: 

Impressão
 Neoband

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



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

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a:



Porto Seguro Transportes Monitorados.

A gente não perde
a sua carga de vista.



Informações realizadas. Consulte as Condições Gerais. CNPJ: 02.340.041/0001-52.



O Porto Seguro Transportes Monitorados é um serviço de gestão de riscos criado para minimizar prejuízos causados por roubos de cargas. Para isso, oferece vantagens e diferenciais, como equipamentos e tecnologia de última geração, central própria de monitoramento, estrutura de pronta resposta em todo Brasil e consultoria para elaboração de projetos. Além disso, possui Centro Técnico próprio com fácil acesso pela Marginal Tietê e Rodoanel e oficinas móveis nas regiões de São Paulo, Campinas, Rio de Janeiro e Curitiba, que realizam serviços como instalação, manutenção ou retirada de equipamentos de rastreamento.

Para saber mais, consulte seu Corretor, ligue (11) 3366-3410 - Grande São Paulo ou 0800 727-0343 - demais localidades, ou acesse www.portoseguro.com.br.

**Transportes
monitorados**



Iveco dá primeiros passos em novos segmentos do mercado brasileiro

Com veículos militares e de combate a incêndios, além de ônibus urbanos e rodoviários, a montadora vai ampliar sua atuação no Brasil, ingressando em novos segmentos de mercado

A IVECO QUER REPETIR NO BRASIL O SUCESSO alcançado na Europa onde detém uma forte participação em variados segmentos do mercado de veículos, como os de veículos militares, carros de combate a incêndios e ônibus urbanos e rodoviários. Em conjunto, essas linhas representam 22% do faturamento mundial do grupo.


No Brasil os passos iniciais para esse

objetivo já foram dados. Em contrato com a Infraero, veículos da Iveco Magirus chegarão ao Brasil, abrindo espaço para a fabricação nacional da consagrada marca alemã de combate a incêndios, que tem cerca de um século de meio de existência. A linha de produção deverá ser instalada na fábrica da Iveco em Sete Lagoas, em Minas Gerais.

Do alto de uma escada de 60 metros de comprimento, uma pessoa pode ter uma visão completa do ambiente ao seu redor. A bordo de veículos da Iveco Magirus dotados desse tipo de equipamento, o

panorama fica ainda mais claro e revela a estratégia da empresa para, com base em tecnologia e inovação, galgar novos degraus no mercado brasileiro. A moderna linha de veículos de combate a incêndios é apenas uma das próximas novidades que irão desembarcar no Brasil em breve. De olho em novas fatias do mercado nacional, a Iveco traz também as linhas de veículos de defesa e transporte de passageiros. É um processo de ampla diversificação de negócios.

“Nossa intenção é continuar surpreendendo positivamente o mercado brasileiro com produtos e tecnologias de ponta, assim como fazemos com nossa linha de veículos voltados para o transporte de carga. É a continuidade da estratégia que tornou



A Iveco fornecerá 86 blindados Guarani ao Exército Brasileiro, como prevê o primeiro contrato firmado

DIVERSIFICAÇÃO DE NEGÓCIOS

a Iveco a montadora com as maiores taxas de crescimento do mercado nos últimos anos”, explica o engenheiro Paolo Del Noce, diretor responsável pela linha de veículos que está prestes a chegar ao País.

As palavras do engenheiro são endossadas pelo histórico recente da Iveco. Nos últimos cinco anos, a Iveco cresceu, em média, um ponto de market share por ano, saindo de 3% para 9%. Ao mesmo tempo, a montadora dobrou sua rede de concessionárias, chegando a 109 revendas Iveco em todo o país.

O crescimento foi baseado em uma série de lançamentos importantes. Apenas no ano passado, a montadora apresentou ao mercado uma completa linha de produtos denominada Ecoline. Essa nova família representou a renovação de

toda a gama da montadora, agora preparada para a tecnologia Proconve P7 (Euro 5) e, segundo a empresa, com diferenciais tecnológicos que tornam os veículos ainda mais robustos, econômicos e com baixos custos de manutenção e serviços – atributos extremamente valorizados pelos compradores.

Com a presença consolidada no segmento de veículos comerciais, cenário econômico favorável e, sobretudo, detenção de know-how e de um mix de produtos prontos para atender as demandas dos

clientes no País, a Iveco prepara, então, a chegada de mais novidades sobre rodas – agora, em segmentos variados. Algumas delas já rodam em território nacional. Outras se preparam para desembarcar em breve e conseguir novos espaços para a montadora no mercado brasileiro.

MUITO ALÉM DAS ESCADAS – Escada Magirus é um termo que já se tornou sinônimo mundial dos instrumentos do gênero,



largamente utilizados por bombeiros. Não é para menos. A fama se deve a uma longa história, que começou em 1872, em Ulm, na Alemanha, carregando o sobrenome do seu criador, Conrad Dietrich Magirus, que patenteou uma nova escada estendida para auxiliar no combate a incêndios.

A empresa foi uma das cinco marcas que, unidas, formaram a Iveco em 1975, tornando-se, com o passar dos anos, a líder mundial no segmento de escadas giratórias, com vendas em mais de 100 países.

Mas a história não para aí. Ao longo do tempo, a Iveco Magirus formou uma linha

completa de produtos e veículos, que incluem caminhões de combate ao fogo em floresta, veículos de resgate e linhas de todos os portes de caminhões com bombas d'água – os chamados pumpers. “São veículos submetidos a testes rígidos, que garantem que nossa linha de veículos de combate a incêndios está preparada para todo tipo de desafio, dos mais simples aos mais complexos, como é o caso dos caminhões utilizados pelos bombeiros em aeroportos”, diz Del Noce.

É justamente essa linha que chega ao Brasil. Isso porque a Iveco Magirus venceu uma concorrência para fornecer seus caminhões à Infraero, para auxiliar na segurança dos aeroportos nacionais. O contrato, que soma R\$ 141 milhões, prevê a aquisição de 80 unidades dos veículos da



Se tem alguém que sabe
vencer distâncias no nosso
Brasil, é a Scania.



Cabine Scania.

Mais conforto,
segurança
e visibilidade.
A melhor cabine
da categoria.



facebook.com/ScaniaBrasil



Desempenho, segurança e conforto. Os caminhões Scania reúnem tudo para que os seus negócios estejam sempre em movimento. Veículos que fazem a diferença em todas as estradas, com todo tipo de carga, entregando melhores resultados com maior economia de combustível.

ILINO.COM



Driver Support.

Sistema de apoio que faz leituras sobre o modo como o veículo é conduzido e fornece sugestões ao motorista, visando melhorar o desempenho e aumentar a economia.



Serviços Scania.

A Scania oferece uma série de soluções em serviços, com mão de obra qualificada para prestar o suporte adequado a cada ocasião e mais de 100 Casas Scania em todo o Brasil.

Faz diferença ser Scania.



SCANIA

www.scania.com.br

DIVERSIFICAÇÃO DE NEGÓCIOS



Modelo da linha ARFF utilizado em resgate e combate a incêndios em aeroportos

linha ARFF (Resgate e Combate a Incêndios em Aeroportos) de alta tecnologia. Distribuídas em 27 campos de pousos e decolagens, os caminhões são parte das exigências para a realização da Copa do Mundo de 2014 no País.

O evento da Fifa será realizado de 12 de junho a 13 de julho do ano que vem. Mas os planos da Iveco Magirus no Brasil não têm prazo para terminar. Ao contrário, os veículos encomendados pela Infraero, neste que é um dos maiores projetos na história da marca, serão inicialmente fabricados na Alemanha e trazidos para solo nacional. A ideia, contudo, é transferir essa produção gradativamente para a fábrica da Iveco em Sete Lagoas.

“Os planos do governo brasileiro incluem a abertura de dezenas de aeroportos, sobretudo no interior do País, e a ampliação de várias unidades já existentes hoje. Trata-se de um mercado potencial gigante, uma vez que todos esses

locais precisarão de uma frota preparada para atuar em caso de necessidade. A Iveco Magirus está pronta para atender essa demanda. Analisaremos o mercado e, conforme as oportunidades se confirmem, não temos porque não nacionalizar a fabricação desses veículos”, explica Del Noce.

VEÍCULOS DE DEFESA – A exemplo da linha Magirus, os veículos de defesa da Iveco são uma força consolidada mundialmente e que têm no mercado brasileiro um ponto-chave para a ampliação dos negócios mundiais da marca. Dois importantes passos nesse sentido já foram tomados. O primeiro é a construção da unidade produtiva dessa linha de veículos em Sete Lagoas, Minas Gerais, que já se encontra em fase final. A segunda é a parceria com o Exército Brasileiro, que resultou na fabricação dos primeiros blindados Guarani, cujo desenvolvimento envolveu o aporte de R\$ 55 milhões



– incluindo a construção da própria fábrica.

As cinco unidades já produzidas fazem parte de um contrato para o fornecimento de 86 veículos às Forças Armadas. A expectativa é que a unidade produtiva de Sete Lagoas fabrique 100 veículos por ano. A produção seriada teve início no final de 2012, com índice de conteúdos locais superior a 60%, incluindo motor, transmissão e chassi. “Temos uma história que começa em 1937, com a fábrica da Lancia em Bolzano, no norte da Itália. Desde então, temos investido fortemente para utilizar a inovação como forma de conquistar clientes de dezenas de países”, afirma Del Noce.

O Brasil integra um quadro de quase



A Iveco Magirus é líder mundial no segmento de escadas giratórias

50 nações utilizam a linha de veículos de defesa da Iveco – como Argentina, França, Portugal e Noruega. Para atender seus clientes, os investimentos da montadora têm crescido de forma exponencial ao longo dos anos. Em conjunto com clientes, a Iveco investiu um total de 10,3 milhões de euros em pesquisa e desenvolvimento de sua linha de produtos em 2003. Em 2011, esse valor já alcançou 43,7 milhões de euros – avanço superior a 300%.

Os produtos estão basicamente divididos em três linhas: blindados, caminhões e veículos multifuncionais. Todos eles já encontram representantes em solo nacional. Muitos são derivações da frota já existente da Iveco, como o Daily e Tector,



Patenteada em 1872, a escada Magirus tem versões de até 60 metros de comprimento

DIVERSIFICAÇÃO DE NEGÓCIOS



Na Europa, a Iveco atua com a marca Irisbus, uma das líderes do mercado de ônibus

turismo e rodoviários. “Temos uma história já consolidada na Europa, onde somos líderes de vendas em vários países com nossas opções para transporte de passageiros. Certamente são produtos prontos para encantar também o consumidor brasileiro”, afirma Paolo del Noce.

De fato, em solo europeu, a divisão de ônibus da Iveco atua com a marca Irisbus, que está entre as líderes de segmentos como ônibus municipais, intermunicipais e miniônibus – além de ser referência em tecnologia com propulsores movidos a combustíveis alternativos, sobretudo GNV e modelos híbridos, informa a empresa. Isso se deve a uma estrutura sólida, que inclui três unidades produtivas e uma igual quantidade de centros de pesquisa e desenvolvimento. Incluindo África e Oriente Médio, a Irisbus conta com mais de 130 concessionárias e 731 pontos de atendimento – cenário que o mercado brasileiro, com suas demandas crescentes, poderá ajudar a tornar ainda mais forte.

GRUPO IVECO – A Iveco, uma empresa do Grupo Fiat Industrial, projeta, produz e comercializa uma ampla linha de caminhões leves, médios e pesados, veículos comerciais e fora de estrada, ônibus urbanos e interurbanos, bem como veículos para aplicações militares e defesa civil. A Iveco emprega cerca de 25.000 pessoas em 11 países do mundo. Além da Europa, a empresa opera na China, Rússia, Austrália e América Latina. Sediado em Turim, Itália, o grupo mantém na cidade o Fiat Industrial Village, uma estrutura muito grande dedicada à exposição dos produtos de diversas marcas e às inovações tecnológicas, além de uma galeria história que conta a evolução dos veículos comerciais. ■

contando com inovações e modificações que os tornam aptos a cumprir o papel a que se destinam. “O Guarani é um exemplo dessa série de tecnologias, que incluem soldas especiais e blindagem, por exemplo. É um produto brasileiro que temos orgulho de expor ao mundo. Assim como traremos produtos já consagrados no mundo e que terão o mesmo êxito no Brasil”, conclui o engenheiro. A Iveco está estudando a fabricação de protótipos do veículo militar Guarani com aço balístico produzido e já testado em laboratório pela Usiminas.

TRANSPORTE DE PASSAGEIROS – Outra clara demanda tem surgido com a aproximação da Copa do Mundo de 2014 no Brasil. Se a linha Magirus irá ajudar os turistas a desembarcar com segurança nos aeroportos, a Iveco também está pronta para transportá-lo com conforto nas cidades brasileiras. Esse é um fenômeno que também não se esgota ao término do evento futebolístico, visto que as demandas das

cidades brasileiras por transporte público são cada vez maiores. Sem falar também em mercados como o transporte intermunicipal, escolar e fretamentos diversos.

O ingresso comercial da Iveco no segmento do transporte de passageiros ocorreu em 2012 e tende a se consolidar nos próximos anos. Os investimentos da montadora no desenvolvimento de ônibus no Brasil fazem parte do pacote global de 1 bilhão de euros, que sustenta os projetos da marca no ciclo 2010-2014. Hoje, a linha Iveco em solo nacional já conta com o CityClass, nas versões fretamento, turismo/executivo e escolar – um sucesso de vendas no programa Caminho da Escola, do governo federal –, e com o Daily Minibus.

A meta da montadora é também produzir e vender o chassi de ônibus S170 nas configurações urbana e fretamento/intermunicipal. Para os próximos anos, os planos incluem também a fabricação de chassis com motor traseiro para aplicações em BRT, além de modelos para

23 E 24
setembro
2013
AMCHAM | SP



FÓRUM DE GESTÃO E EFICIÊNCIA DE FROTAS

Novas tecnologias e processos impostos pela rapidez do mundo digital mudam rapidamente parâmetros e conceitos, deixando velho o que há pouco tempo era novidade.

Só as mentalidades abertas a essas mudanças devem sobreviver em um novo ambiente de negócios impessoal e bastante profissionalizado, onde as novas gerações vão ditar os padrões de comportamento. Na área da gestão de frotas, as empresas têm de mudar a maneira no treinamento de seus motoristas, melhorar o planejamento a fim de resolver grandes gargalos da infraestrutura, permitindo assim que as frotas e as mercadorias cheguem cada vez mais rápido ao destino,

com o menor custo operacional e maior produtividade, sem esquecer com a preocupação que envolve o meio ambiente.

É com este objetivo que OTM Editora apresenta a sua sétima edição, do **Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas**, conscientizando os profissionais da importância do gerenciamento humano e o acompanhamento dos avanços tecnológicos.

Estimamos um público de 400 executivos do setor de transportes e logísticas, que terão a oportunidade de promover a troca de conhecimentos e experiências em um ambiente de integração e network profissional.

11 5096-8104



gestaodefrotas@otmeditora.com.br



www.otmeditora.com.br



Realização:



Organização:



Apoio editorial:



ANUÁRIO DE
Gestão defrotas
TREINAMENTO & PÓS-VENDAS



Veículo especial, Unimog pode ser vendido no Brasil

Mercedes-Benz discute parcerias com implementadores nacionais para oferecer máquina multiuso a grandes empreiteiras

■ WAGNER OLIVEIRA

A LENDA É A SEGUINTE: DEIXARAM UM trator e um caminhão à noite numa garagem. Da mistura, nasceu, no dia seguinte, o Unimog. Fabricado pela divisão de veículos especiais da Daimler na fábrica de Wörth, na Alemanha, o modelo da marca Mercedes-Benz é mesmo um bicho estranho – misto de caminhão, trator e até... Locomotiva? É verdade: ele também pode trafegar sobre os trilhos e puxar uma composição de até 140 vagões.

Com essa capacidade de múltiplas funções, o Unimog comporta até 1.000

implementações – praticamente tudo o que uma máquina sobre rodas pode desempenhar em diversos segmentos. Esse verdadeiro coringa pode ter muita utilidade em um país como o Brasil, que planeja destravar sua enferrujada infraestrutura.

O Unimog pode encarar qualquer atividade em um canteiro de obras – seja ela em portos, rodovias, terminais aéreos e redes elétricas. Não é à toa que os executivos responsáveis pela venda do Unimog ao redor do mundo já estão prospectando negócios no Brasil, país de onde,

coincidentemente, são fabricadas 150 peças utilizadas no multicaminhão.

“Temos a missão de apresentar e vender o Unimog no Brasil”, disse o alemão Michael Dietz, executivo da Mercedes-Benz que participou do lançamento mundial da nova geração na recepção da fábrica de Wörth. Segundo Dietz, o desafio da montadora é encontrar parceiros que façam as implementações, além de definir quais as aplicações mais ideais para o veículo aqui. “Sabemos que são muitas as atividades que o Unimog pode desempenhar para ajudar os brasileiros a modernizarem a sua infraestrutura”, afirmou.

Enquanto o Brasil nem conhece o Unimog, no mercado europeu ele já chega a sua segunda geração – o primeiro Unimog foi lançado em 2000. Para apresentar sua nova façanha em termos de alta engenharia de veículos, a Daimler reuniu em Wörth (cidade alemã onde está localizada uma das maiores fábricas da Mercedes-Benz em todo o mundo), jornalistas de várias países para apresentar o modelo atualizado, já em conformidade com a tecnologia Euro 6.

Com design atualizado, a família Unimog está mais forte. Para começar, a gama ganhou as versões de entrada U216 e U218, que, além do U318 e U423, são equipados com motores de quatro cilindros. Já as versões U427, U430 e U527 apresentam propulsores de seis cilindros. Os novos veículos começam a sair da linha



Misto de caminhão e locomotiva, Unimog pode puxar composição de até 140 vagões



O Unimog reúne força extrema de um veículo off-road à de veículo rodoviário e atende aplicações de uso bastante rigoroso

para as ruas em setembro deste ano.

A Mercedes-Benz informou ter investido cerca de 135 milhões de euros em veículos especiais na linha BlueEfficiency. Com a nova geração, os propulsores de quatro e seis cilindros passam a apresentar potências que variam de 156 a 354 cavalos, combinando baixo consumo de combustível e emissão próxima de zero. A vida útil também está mais longa e os intervalos de manutenção maiores.

Apesar de sua característica de trabalho duro, as dimensões do Unimog são compactas. A distância entre eixos é de apenas 2.800 milímetros. Com capacidades de carga de 7,5 e 10 toneladas, as versões U216 e U218 podem lidar com uma grande variedade de tarefas e aplicativos.

A cabine panorâmica tem um design interessante. Lâmpadas de LED realçam o capô curto. Para melhorar a visibilidade, o limpador de para-brisas foi instalado no teto, ampliando o raio de visão para o condutor. O volante com botões de múltiplas

funções, coluna de direção ajustável e o sistema de ar-condicionado dão ao caminhão topa-tudo acabamento de passeio da marca Mercedes-Benz.

A tecnologia também é característica do veículo. O Unimog conta com uma série de controles para melhorar o rendimento. Um deles é o sistema de eletrônico pneumático (EPS, na sigla em inglês), que reduz o desgaste da embreagem e melhora o desempenho da máquina. O veículo também oferece a possibilidade de uso, dependendo da implementação, de um controle joystick.

Um dos destaques do Unimog é a nova unidade de tração hidrostática, que abre todo um novo leque de possibilidades para a utilização de novos implementos. A combinação de caixa hidrostática com a transmissão manual permite ao condutor mudar suavemente de um modo de tração para o outro enquanto dirige. Antes, era necessário parar o veículo para alterar os sistemas. As trocas podem ser feitas em velocidades de até 50 km/h.

A versatilidade de implemento do Unimog é garantida por três pontos de fixação para implementos – dianteira, traseira e entre os eixos – e espaço para a montagem de equipamentos no chassi. Os implementos e equipamentos podem ser operados com energia hidráulica, mecânica e elétrica.

A gama de usuários do Unimog inclui o setor energético, trabalhos florestais, logística agrícola, indústria de construção e operadores rododiferroviários. Se o caminhão está funcionando no aeroporto, limpeza de parques ou de neve nas montanhas, força bruta é o que não falta – característica que o torna único no mundo de veículos comerciais.

Por suas atribuições que reúnem força extrema de veículo off-road à de veículo rodoviário, o Unimog tem baixa produção. No ano passado, foram fabricadas 3,4 mil unidades. Os preços, na Europa, variam de 150 mil a 250 mil euros – um veículo caro, mesmo para os padrões europeus. O veículo é vendido em mais de 130 países – na América do Sul, existem unidades em operação no Chile. ■

Parece de luxo, mas Econic é usado para lixo

Modelo que compartilha peças com o Atego é renovado para melhorar a acessibilidade e conforto na condução

■ WAGNER OLIVEIRA

Olhando mais de perto, o Econic tem a cabine muito semelhante à de um ônibus em razão de sua grande área envidraçada. Mas o diferencial do caminhão fabricado pela divisão de veículos especiais da Mercedes-Benz em Wörth, Alemanha, é seu piso e entrada baixos – cerca de 40 centímetros em relação ao solo. Embora a Mercedes-Benz tenha dois veículos em testes na América Latina, seu uso no Brasil parece quase impossível diante do piso

irregular que temos na maioria das cidades e estradas – valetas, buracos e desníveis iriam comprometer bastante a operação, sem falar do excesso de peso que no Brasil não tem fiscalização em centros urbanos.

Lançado em 1998, o Econic chega à sua segunda geração para atender às especificações do Euro 6 nos principais mercados da Europa – existem regiões do Velho Continente que ainda usam Euro 5. Para se adaptar à tecnologia de redução na



Econic se destaca pela cabine com grande área envidraçada e piso baixo, que facilita a operação em jornadas diárias

emissão de gases, o modelo passou por várias modificações. As alterações tecnológicas deixaram, segundo a Mercedes-Benz, o caminhão mais econômico e robusto.

Para o operador, a principal vantagem é que o novo Econic alonga os intervalos de manutenção – menos paradas significam maior rentabilidade. Nos países europeus, o Econic é bastante requisitado para o serviço de coleta de lixo, já que a legislação de muitas cidades exige veículos com piso baixo para facilitar as operações de coleta.

Introduzido em 1998, o Econic já vendeu cerca de 12.500 unidades. Sua cabine ampla e espaçosa é seu maior apelo de vendas, pois favorece melhoria nas condições de trabalho, onde condutor e passageiros têm que sair da cabine com frequência para apanhar o lixo que está nas ruas.

Em sua atual geração, o Econic é equipado com versões de motores seis cilindros, que variam de 299 a 354 cavalos de potência. Mesmo com o maior peso do

equipamento que faz a recirculação de gases na tecnologia Euro 6 – muito mais eficiente que o Euro 5, cujos primeiros passos estão sendo dados no Brasil –, a Mercedes-Benz afirmou ter conseguido a proeza de tornar o modelo mais eficiente no consumo de combustível, com uma redução de 4% em relação à geração anterior.

O sistema de controle de estabilidade (ESP), integrado ao freio pneumático eletrônico, faz com que o novo Econic seja mais confiável para quem o conduz. O conjunto de segurança é complementado por freios ABS e controle de deslizamento (ASR), que juntos desempenham um papel central no conceito de segurança ativa.

Outro grande desafio para a engenharia da montadora alemã foi melhorar a performance da transmissão, bastante exigida nas operações de para-e-anda, principalmente, em cidades de relevo acidentado, como na região dos Alpes. A transmissão automática de seis velocidades Allison ganhou o sistema Eco-software, que, além

de proporcionar maior robustez ao trem de força, ainda ajuda na economia do combustível.

Na Europa, o Econic começa a ser vendido a partir de setembro nas configurações 4x2, 6x4 e 6x2/4, que permitem peso bruto de 18 a 26 toneladas. Existe também a possibilidade de implementação especial, de acordo com a necessidade do cliente. As versões dois e três eixos também estão disponíveis com várias distâncias entre-eixos – de 3.450 mm até 5.700 milímetros. A cabine também está disponível em duas alturas diferentes: alta (1.745 mm de altura interior) e baixa (1.295 mm).

Pensando na sustentabilidade, a Mercedes-Benz desenvolve um modelo para rodar com gás na fase do Euro 6. Desde 2002, cerca de mil modelos movidos a gás do Econic NGT vem operando com sucesso em diversos países. Com a possibilidade de ser alimentado por biogás regenerativo no padrão Euro 6, o Econic atenderá aos novos padrões de emissão obrigatórios pelo Euro 6. ■

Novos Arocs e Atego mostram força no off-road

Modelos de caminhões atualizados para o Euro 6 são exibidos na feira Bauma, em Munique, Alemanha, maior evento do setor de construção civil

■ WAGNER OLIVEIRA



Implementado para trabalho off-road, novo Arocs Euro 6 apresenta umdos visuais mais bonitos já desenvolvidos pela Mercedes-Benz

RECONSTRUÍDA APÓS VÁRIAS GUERRAS, a Alemanha é um dos países que mais detém expertise em obras pesadas. Não é por acaso que os motoristas se sentem na Disneylandia quando dirigem em suas autotobans, de asfalto perfeito e sem controle de velocidade. Com tanta infraestrutura, é natural que uma das maiores feiras de construção do mundo seja realizada a cada três anos em Munique. Conhecida como

Bauma, a feira reúne todo o conhecimento humano na tarefa da construção civil.

Em uma área com cerca de 550 mil metros quadrados, expositores do mundo inteiro recebem cerca de 600 mil visitantes – muitos deles brasileiros interessados em conhecer e comprar novas tecnologias em vários setores da construção pesada, como caminhões, veículos da linha amarela e guindastes, entre outros equipamentos,

cujos preços ultrapassam até a cifra de milhões de dólares.

Foi durante a feira que a Mercedes-Benz apresentou em primeira mão a seus clientes o Arocs, pesado que tem aplicações no off-road e no rodoviário. Já adaptado à norma Euro 6 de emissões, o modelo acaba de ter suas vendas lançadas na Europa. Com seu design intrigante, o Arocs deixa uma impressão positiva no primeiro

PARA MERCEDES, NEGÓCIO DE CAMINHÕES ENVOLVE OSCILAÇÃO DE VENDAS

olhar. Sua grade frontal lembra muito a de um automóvel da marca da estrela de três pontas – tão admirada e desejada por todos aqueles que têm bom gosto.

Concebido dentro da nova estratégia global de veículos da Mercedes-Benz, que busca estrutura modular para compartilhar peças e estruturas entre as famílias de veículos pelo globo afora, o modelo oferece 14 possibilidades de variação de cabines, 16 níveis de potência e um completo sistema de segurança.

No off-road, suas implementações vão desde basculante a betoneiras. Os eixos são independentes e flexíveis para aguentar as manobras nos pisos irregulares nos canteiros de obras ou no trabalho duro de uma pedreira, por exemplo. A sua arquitetura faz com que o veículo suporte condições climáticas extremas – como o calor da África ou o frio da Sibéria. Os caminhões-chassis e os cavalos-mecânicos estão disponíveis em modelos de dois, três ou quatro eixos, com um design distinto e sete opções de cabines.

Os motores BlueTec 6 do Arocs estão disponíveis em quatro versões (de 7,7 a 15,6 litros) e permitem que o veículo vá de 238 cavalos a 625 cv de potência. A Mercedes-Benz utiliza a transmissão automatizada Mercedes PowerShift 3. A transmissão manual com tecnologia de cabo Bowden está disponível como opcional.

A sua cabine impressiona pelas dimensões, tanto interna quanto externa. O acabamento ganha sofisticação com o volante multifuncional, como nos veículos de passeio da marca Mercedes-Benz.

Também na Bauma estava exposto o novo Atego, que ganhou alterações em relação ao modelo vendido no Brasil, mas não é um veículo totalmente novo – ele ainda compartilha estrutura da versão nacional. As duas versões do Atego exposta na Bauma tinham peso bruto total (PBT) de 6,5 e 16 toneladas direcionadas para o transporte na construção civil.

O novo Atego vendido no mercado

O negócio de caminhão normalmente está vinculado a picos de vendas – para o alto quando a economia está mais aquecida e para baixo quando há menor atividade econômica. Para compensar o sobe-e-desce, a Mercedes-Benz busca compensar a oscilação atuando de maneira global – a queda de uma determinada região é compensada pela alta de outros mercados.

Essa visão ajudou a empresa a superar as flutuações globais em 2012, ano em que muitas companhias da indústria automobilística amargaram quedas acentuadas, principalmente em razão da crise econômica que assombra o Velho Mundo. A Mercedes-Benz foi uma das poucas que não caíram no mercado alemão, o maior da Europa.

No seu país de origem, a Mercedes-Benz vendeu 31 mil unidades no ano passado, mesma cifra obtida em 2011. Mas na Europa suas vendas recuaram 6% – passou de 61 mil para 51 mil unidades. Outras marcas também tradicionais apresentaram quedas muito mais significativas, de até 40%, resultando em diminuição de postos de trabalhos em muitas unidades industriais.

Na América Latina, onde o Brasil tem um papel central, as vendas da Mercedes-Benz recuaram 25% – passando de 62 mil, em 2011, para 46 mil no ano passado. A queda aqui foi compensada pela alta na região do Nafta, que apresentou alta de 18%. Também tiveram vendas positivas a Rússia (+33%) e a Ásia como um todo (+21%).

De acordo com Jorg Radtke, gerente sênior de marketing e estratégia de vendas de caminhões, a estratégia global de uma empresa como a Mercedes-Benz

passa por desenvolver plataformas de caminhões que possam ser compartilhados por diferentes mercados. Com uma maior escala, a empresa busca diminuir custos ao desenvolver a partir de agora plataformas modulares, que compartilhem o maior uso comum de peças possíveis.

O problema, segundo Radtke, é que a estratégia acaba esbarrando em legislações específicas de cada país, obrigando os construtores a buscarem medidas pontuais de adaptações. O custo tecnológico também pesa – a Europa já está no Euro 6 enquanto o Brasil está entrando no Euro 5. “Seria bom se pudéssemos desenvolver um caminhão que pudesse atender a todos os mercados indistintamente, mas não é assim que esse negócio funciona”, disse.

Radtke cita, como exemplo, o caso das restrições de veículos comerciais em cidades como São Paulo, que obrigam os construtores a apresentarem soluções que satisfaçam as demandas dos operadores nessa cidade.

O executivo de marketing da Mercedes-Benz do Brasil afirmou que a marca alemã vislumbra muitas possibilidades de negócio com a expansão da construção civil no País. Os modelos Atego, Atron, Axor e Actros têm versões para atender ao trabalho mais pesado.

Na visão de Radtke, a construção civil está em constante crescimento no Brasil. Passou de R\$ 67 bilhões, em 2002, para R\$ 213 bilhões, em 2012. As obras do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) também merecem a atenção da empresa, de olho na modelagem de caminhões para pedidos específicos.

européu está disponível em 42 modelos de fábrica, com quatro versões de cabine, três comprimentos e diversas opções de entre-eixos. Os motores BlueEfficiency Power Euro 6, com quatro ou seis cilindros, cobrem um amplo espectro de sete versões de potência, entre 156 e 299 cavalos de força.

Além do novo Atego, a marca aproveitou a grande vitrine que é a Bauma para mostrar seu portfólio de utilitários, como a van Mercedes-Benz Sprinter, dois modelos da linha Vito e três da família Citan, que parece um carro de passeio, mas são voltados para o trabalho – estranho ver



Na Europa, o Atego, que já tem um novo design, também é usado em aplicações para a construção civil

uma utilitário com o símbolo da Mercedes-Benz, marca no Brasil mais vinculado ao luxo em termos de carros.

Destaque do novo Atego, as novas versões de tração em todas as rodas – permanente ou selecionável – são indicadas para aplicações especiais do setor da construção civil, bem como para utilização em serviços municipais e uso fora de estrada. A

Mercedes-Benz informa que o consumo de combustível do Atego está até 5% abaixo de seu antecessor. A redução dos custos operacionais ocorre por meio de intervalos de manutenção de até 120 quilômetros, dependendo da aplicação.

Outro destaque do estande da Mercedes-Benz era o caminhão Zetros, um ícone entre os veículos fora de estrada para

uso com equipamentos pesados em canteiros de obras de difícil acesso, bem como para operação em mineração a céu aberto. Embora apresentasse na feira a versão antiga do Zetros, a Mercedes-Benz mostrou a nova geração que começa a ser vendida em maio para um grupo de jornalistas em sua fábrica de Wörth. Portanto, os consumidores ainda não tiveram contato com o novo Zetros.

Além da Mercedes-Benz, todas as grandes marcas europeias – e atuantes no mercado brasileiro – estavam com estandes na feira. Uma versão Scania para tracionar 250 toneladas de carga era a principal atração no estande da marca. A Volvo apresentou o novo FMX já nos padrões de motorização Euro 6.

Já a MAN apresentou a nova família TG, com nova identidade visual. A figura do leão que identifica a marca ganhou uma posição de maior destaque na grade frontal cromada para reforçar a identidade da marca. O TG oferece a possibilidade da configuração 4x4.

Na Iveco, além dos vários modelos de caminhões pesados, chamou a atenção dos jornalistas brasileiros uma versão da Daily com um chassi preparado para o off-road.



Bauma reúne fabricantes e compradores de máquinas e caminhões para obras do mundo todo



MAIS QUILÔMETROS, MAIS ECONOMIA.

Linha Shell Evolux. Sua frota precisa desta performance.

- Economia de até 3% no consumo de combustível
- Menores custos de manutenção
- Maior potência e melhor performance do motor

Abasteça e aproveite os benefícios exclusivos* de Shell Evolux Diesel, disponível nas versões S-10, S-500 e S-1800. Saiba mais em www.shell.com.br e conheça também Shell Evolux Arla 32.
Central de Atendimento: 0800 728 1616.



A marca Shell é licenciada para Raizen, uma joint venture entre Shell e Cosan. *Esses benefícios resumem resultados de testes realizados pela Shell em motores a diesel de caminhões e ônibus com o Shell Evolux Diesel quando comparados ao diesel comum, podendo variar com o tipo de veículo.

Caminhão Volvo ao longo de 85 anos

A série especial do caminhão FH batizada de Time Machine (Máquina do Tempo) está sendo lançada para comemorar 85 anos desde o início da marca Volvo em 1928

A MONTADORA SUECA VOLVO COMPLETA 85 anos de existência. Em 1928 a montadora produziu seu primeiro caminhão e desde essa época manteve-se sempre na vanguarda da evolução tecnológica que a indústria de veículos comerciais fomentou ao longo dos tempos. Já no início da produção a Volvo se preocupava em desenvolver produtos robustos que também garantissem a segurança do condutor.

Desde 1928, a Volvo sistematicamente investiu em tecnologias, tornando-se referência no transporte comercial e no lançamento de novas soluções que proporcionaram mais segurança para o motorista e para a operação, além de maior produtividade para o transportador.

Enquanto os caminhões naquela época tinham sistemas de transmissão por correntes e pneus de borracha sólida e os condutores estavam expostos ao clima e às variações de temperatura, os veículos da Volvo eram equipados com transmissão por eixo, pneumáticos e cabine do motorista totalmente fechada.

Nos anos 30, a Volvo começou a produzir caminhões com motores a diesel, com sistemas de freios hidráulicos, equipando-os com rodas de aro de aço em vez de raio de madeira, como era comum então. O período foi marcado principalmente pelo desenvolvimento de caminhões militares para o exército sueco. Esta experiência foi aproveitada no desenvolvimento de veículos fora de estrada, que mais tarde viriam a ser usados com grande sucesso em outras aplicações.

Nos anos 50, rudimentares motores a gasolina e a diesel com câmaras de pré-combustão foram substituídos por eficientes propulsores diesel com injeção direta. A Volvo foi pioneira no motor com turbocompressão, contribuindo para o início do uso de composições maiores de caminhões e aumento da capacidade de carga. É também desta época a introdução de cabine-leito e da direção assistida hidráulicamente, mudanças que proporcionaram mais conforto aos motoristas.

Nos anos 60, década em que a

infraestrutura rodoviária melhorou e aumentou na maioria dos países, a Volvo continuou investindo pesadamente no avanço dos caminhões. Os veículos ganharam cabines com sistemas de suspensão de borracha, assentos do motorista com suspensão e maior visibilidade externa.

Na década de 70 surgiu uma série inovadora de caminhões Volvo que definiu tendências em design de caminhões para os anos seguintes: o F10 e o F12. Os demais fabricantes passaram a equipar caminhões com cabines basculantes (a Volvo havia sido pioneira em 1962) e com motores turbocomprimidos (que a Volvo adotou em 1954), informa a montadora sueca.

Os caminhões ficaram mais sofisticados na década de 80, com motores melhores e mais potentes e mais ecológicos. E com o aumento do uso de sistemas de suspensão a ar, os motoristas ganharam mais conforto, assim como as empresas tiveram melhores condições de transporte para mercadorias.

Nos anos 90 a Volvo começa a integrar



Série 1 de 1928



Volvo LV 82-83 de 1935



Volvo L495 Titan de 1959



Ram Menen, vice-presidente sênior da Emirates Sky Cargo

A série especial Time Machine tem opções com motorização 460 cv e 540 cv, as mais procuradas pelos transportadores brasileiros

soluções de TI (Tecnologia da Informação), que fornecem às transportadoras e motoristas ferramentas para aumentar a eficiência e a segurança nas viagens. Com menos emissões de gases e ruídos, os motores

ficaram mais avançados, com a introdução do propulsor D12.

O NL10EDC e o NL12EDC ganham versões mais sofisticadas dos motores Volvo de 10 e 12 litros, já com o EDC (Electronic

Diesel Control), um sistema de regulação eletrônica da bomba injetora de combustível que tem menos emissões de poluentes, menos ruídos e melhor dirigibilidade.

Nos anos seguintes, os caminhões



Volvo N88 de 1965



Volvo F12



Volvo FH12

ficaram ainda mais potentes, eficientes e confortáveis, além de mais seguros e ambientalmente limpos. As novas linhas FH, FM e FMX oferecem soluções eficientes de transporte. Atualmente, os caminhões Volvo são os veículos comerciais mais seguros do mercado, de acordo com a fabricante.

EVOLUÇÃO PERMANENTE – Para celebrar os 85 anos da marca de caminhões Volvo, a montadora de Curitiba lançou uma série especial de caminhões FH pesados. “Esta série especial marca o grande sucesso dos caminhões Volvo, atualmente líder no mercado brasileiro de veículos comerciais pesados”, declara Roger Alm, presidente do Grupo Volvo América Latina. O Time Machine pode ser vendido com as opções de motorização 460 cv e 540 cv, as mais procuradas pelos transportadores brasileiros.

Externamente, a série tem adesivos estilizados nas laterais, o emblema Time Machine, o letreiro superior da cabine Globetrotter com a assinatura Time Machine e defletores de sujeira. Internamente, os bancos são de couro e os descansos para braços são bordados, com detalhes em laranja. O banco do motorista tem memória para três posições, ajustes elétricos de distância, aquecimento e ventilação e ajuste pneumático e lombar. As portas são revestidas em couro e bordadas com as mesmas características dos adesivos externos. O volante é revestido em couro, com bordados em laranja, e a alça de acesso à cabine

é revestida em couro laranja.

O veículo vem equipado com a caixa de câmbio eletrônica I-Shift, com a qual o motorista não precisa se preocupar em trocar as marchas e o transportador consegue economizar em até 5% no consumo de combustível, segundo a Volvo. Sem pedal de embreagem, a caixa de câmbio da Volvo facilita bastante o trabalho do motorista. O manuseio é extremamente fácil e um amplo e bem posicionado visor no painel mostra em que marcha o veículo está.

A série especial vem também com equipamentos de segurança: o LKS (Lane Keeping System, ou monitoramento das faixas da rodovia), um dispositivo que alerta o motorista caso o veículo saia da faixa de rodagem em virtude de um descuido ou desatenção; o DAS, ou Detector de Nível de Atenção, acionado automaticamente quando o condutor apresenta um estilo de condução irregular, ziguezagueando o caminhão na pista, que é um comportamento característico de fadiga e sonolência ao dirigir; o LCS (Lane Change Support, ou sensor de ponto cego), um mecanismo com um radar que informa se há um objeto na lateral direita do caminhão, quando o veículo está trocando de faixa.

O Time Machine chega também com o VEB500 (Volvo Engine Brake, ou Freio Motor Volvo), com 500cv de potência, a maior



Design do caminhão do futuro na visão dos engenheiros da Volvo

do mercado. Este equipamento proporciona menor custo operacional, melhor dirigibilidade e mais segurança. Com potência de frenagem maior e freios mais eficientes, o motorista pode trafegar com mais segurança em velocidades médias maiores, mesmo em trechos com topografia em declives. Outra grande vantagem é que, poupando o freio de serviço, o VEB500 possibilita menor desgaste de lonas/pastilhas e tambores, e ainda contribui na economia de pneus e numa menor utilização do compressor de ar. “O VEB garante uma viagem mais tranquila, auxiliando na diminuição do esforço do motorista”, diz Álvaro Menoncin, gerente de engenharia de vendas.

Outro dispositivo de segurança ativa presente é o farol de conversão. Ativado quando o farol está ligado e a uma velocidade de até 40 quilômetros por hora, ele ilumina o lado para o qual o veículo fará a conversão. Na cor exclusiva Branco Time Machine, o veículo tem também airbag e freios ABS. Rádio com CD Player, MP3, Bluetooth, controles no volante e entrada USB, rodas de alumínio polido, tanques de alumínio D-Shape e de Arla de 60 litros, ar-condicionado com controle de temperatura, geladeira, mesa e cofre são outros itens da série.



Família FH da década de 2000



O FH16 da atual linha de caminhões

IV Encontro de Ferrovias ANTF

7 e 8 | Agosto | 2013

UFES - Universidade Federal do Espírito Santo

Vitória|ES

SISTEMA FERROVIÁRIO: Produtividade e Segurança Operacional

As empresas de transporte ferroviário de cargas no Brasil, desde o processo de concessão das malhas à iniciativa privada, a partir de 1996, investem fortemente no desenvolvimento das ferrovias brasileiras.

Para atender de forma eficiente às demandas, as concessionárias investem na implantação e desenvolvimento de tecnologia de ponta. Tanto que hoje as locomotivas são potentes e dotadas de sistemas de controles confiáveis e modernos. O resultado disso é um transporte mais eficiente, o que garante o aumento da segurança operacional. Mas não é só isso. As empresas também apostam em modelos de gestão focados na produtividade do transporte e na qualificação dos profissionais em busca de competitividade, eficiência, economia e sustentabilidade.

O resultado do trabalho e dos investimentos das concessionárias é visível e pode ser comprovado pelo crescimento dos seus indicadores de desempenho. É o caso da prestação do serviço, que cresceu 117%, subindo de 137,2 bilhões de tone-

ladas quilômetro útil (TKU) em 1997 para 297,8 bilhões em 2012. Além disso, a iniciativa privada gerou um crescimento de 171% em empregos diretos e indiretos, ao se comparar o ano de 1997 com o de 2012. A gestão e os investimentos da iniciativa privada também geraram uma redução de 82,8% no índice de acidentes. Outro exemplo de desempenho positivo é a evolução da frota de material rodante das malhas concedidas com um crescimento de 116,5% no mesmo período.

O principal objetivo do evento a ser realizado é promover um intercâmbio de conhecimento sobre as Ferrovias Brasileiras, mediante divulgação e debates de trabalhos técnicos e científicos desenvolvidos nas concessionárias, na indústria ferroviária e no meio acadêmico. No evento serão apresentados trabalhos selecionados por um comitê técnico, composto por representantes das Ferrovias organizadoras do evento. Além dos trabalhos, o evento também contará com duas sessões plenárias onde serão discutidos os desafios das ferrovias brasileiras.

A produtividade, segurança operacional e outros assuntos do sistema ferroviário serão discutidos no **IV ENCONTRO DE FERROVIAS ANTF**, entre os dias 07 e 08 de agosto de 2013, em Vitória (ES). Garanta já a sua presença. É uma excelente oportunidade para a troca de ideias, sugestões, conhecimentos e experiências.

Realização:



Apoio:

Organização:



Mercedes-Benz lança o Actros com motor mais potente

Estratégia da montadora é aumentar sua participação no segmento de extrapesados, que vem tendo uma expressiva representatividade no mercado de caminhões

■ SONIA MORAES

CONFIANTE NO AVANÇO DO SEGMENTO de caminhões, a Mercedes-Benz acrescenta mais um modelo no seu portfólio de extrapesados, o Actros 2655 6x4 com motor mais potente, o V8 de 551 cv. Produzido na fábrica de Juiz de Fora (MG), o novo cavalo-mecânico chega ao mercado brasileiro com a proposta de oferecer maior produtividade e rentabilidade ao transportador. "É um produto indicado para grandes frotistas, pois traz muita tecnologia e

alta profissionalização", afirma Tânia Silvestri, diretora de vendas e marketing de caminhão da Mercedes-Benz do Brasil.

A diretora acrescenta que, além do maior desempenho nas viagens de longa distância, o novo Actros traz também um elevado padrão de conforto e segurança e muita tecnologia embarcada que auxilia o condutor a reduzir os custos operacionais. "Com esse novo caminhão, asseguramos eficiência e rentabilidade para os nossos

clientes", diz.

Silvestri afirma que o Actros 2655 6x4 é ideal para os operadores logísticos que utilizam bitreção de 9 eixos ou rodotrem de 9 eixos, com PBTC de 74 toneladas e semirreboques do tipo carga seca aberta, graneleiro ou tanque. "Estes transportadores desejam alta potência para alcançar velocidades médias mais elevadas e reduzir o tempo das viagens, aumentando a produtividade do caminhão", comenta.

O novo Actros vem equipado com o câmbio PowerShift2 G-330 de 12 marchas, totalmente automatizado e sem pedal de embreagem. Além de tornar a seleção de marchas mais precisa e os engates mais rápidos, este câmbio vem equipado com sensor de inclinação da via, que auxilia o sistema a escolher a marcha mais adequada de condução do caminhão de acordo com o relevo da pista.

Este caminhão traz de série freio-motor top brake, bloqueio de deslocamento para partidas em rampa e freios a disco em todas as rodas, com gerenciamento eletrônico, sistema ABS e ASR.

Na cabine tem vidros elétricos nas duas portas, alarme de ré, imobilizador eletrônico, amplos retrovisores e espelhos de rampa. Além disso, é equipado com sensor de chuva e acionamento automático dos faróis. Tem ainda computador de bordo que indica o consumo e a manutenção.

Os extrapesados Actros saem de fábrica preparados para a instalação do fleetboard, sistema de gestão de frota da Mercedes-Benz que analisa o comportamento do motorista ao volante, fornecendo dados que o auxiliam a alcançar uma condução econômica, preventiva e com melhor desempenho. Entre vários benefícios, essa ferramenta propicia uma redução de até 15% nos custos operacionais. "É uma tecnologia igual ao da Fórmula 1, que dá maior visibilidade para a operação", afirma

Carlos Roberto dos Santos, analista de marketing fleetboard.

Como é um produto novo em produção em Juiz de Fora, o novo Actros ainda tem um índice de nacionalização muito baixo, com 30% de conteúdo de peças nacionais. Mas a Mercedes já trabalha para aumentar a quantidade de peças fabricadas no Brasil e tem como meta chegar a 60% de componentes nacionais em dois anos. Este é o índice necessário para que o veículo possa ser adquirido por meio da linha de crédito do Finame.

MERCADO – Com as vendas de caminhões da marca em abril 32% superiores às do mesmo mês de 2012, a diretora de vendas e marketing da Mercedes-Benz avalia que o ano de 2013 está alinhado com as estratégias da empresa. "A expectativa de crescimento do PIB brasileiro e as condições estáveis para o financiamento, com taxas de juros pré-definidas, ajudarão no crescimento do mercado de caminhões", analisa Tânia Silvestri. "Outro fato importante está no agronegócio, que terá safra recorde e isso movimentará o mercado de caminhões."

Dentro do mercado de caminhões o segmento de extrapesado, que há dez anos tinha 15% de representatividade, fechou 2012 com 35% de participação e a previsão da diretora de vendas e marketing da Mercedes-Benz é que em 2013 os extrapesados tenham um crescimento entre

12% a 13%. De janeiro a abril já representam 41% das vendas totais de caminhão. Os modelos rodoviários representam 80% das vendas e os fora de estrada (modelos para uso em mineração e construção civil) representam 20%. Neste mercado a Mercedes-Benz tem 21% de participação.

"Este é o segundo melhor ano para o segmento de extrapesados", comenta Tânia Silvestri. "Com a mudança na infraestrutura do País o caminhão extrapesado ganhou extrema importância por causa do avanço tecnológico."

A estimativa da diretora da Mercedes-Benz é que o mercado de caminhões feche 2013 com a venda de 143 mil veículos (incluindo todos os modelos). Deste total, 53 mil serão de modelos extrapesados, 38 mil de modelos leves, 10 mil de médios e o restante de semipesados. "Em todo o País a região de maior representatividade nas vendas dos extrapesados é o sul e o centro-oeste. Na região sudeste, principalmente em São Paulo, o maior volume são dos modelos 4x2, para uso na distribuição de produtos", comenta Silvestri.

Com a estratégia de aumentar a sua participação no segmento de extrapesado, a Mercedes-Benz vai estender o seu programa de demonstração de produto ao cliente até o final deste ano, que receberá mais 30 modelos extrapesados.

Para este programa, a empresa liberou para a sua rede de concessionários 1.000 caminhões, sendo 300 modelos extrapesados. "Foi uma estratégia vencedora", disse Tânia Silvestri. "Seria para 12 meses, mas decidimos estender o programa porque a demanda foi muito grande."

Para Claudio Gasparelli, gerente de vendas e marketing da Mercedes-Benz, a tendência do segmento de extrapesado é crescente e tem sido motivada pelo mercado, que exige que se leve mais carga pagando o mesmo valor do frete. "O cliente está investindo mais no extrapesado como forma de enfrentar o custo do frete e a lei do descanso", afirma Gasparelli. ■

COBERTURA DA MERCEDES NOS EXTRAPESADOS

Dentro da categoria de modelos 4x2, que representam 20% do mercado total de caminhão, 50% dos veículos têm motor de até 330 cv de potência (nesta faixa a Mercedes oferece o Axor 1933) e 40% dos modelos vão de 331 cv a 410 cv de potência (nesta categoria a Mercedes tem o Axor 2036, 2041 e 1635).

No segmento 6x2, que representa 40% do mercado de rodoviários, 30% são modelos de 331 cv a 410 cv de potência

(nesta categoria a Mercedes tem o Axor 2536 e 2541) e 60% são veículos de 410 cv a 460 cv de potência (a Mercedes tem o Axor 2544 e o Actros 2546).

No segmento 6x4, que representa 40% das vendas totais, 60% são modelos de 410 cv a 460 cv de potência (a Mercedes oferece o Axor 2644 e o Actros 2646). Os modelos de 460 cv representam 35% (e nesta faixa a Mercedes tem o Actros 2595).

Iveco apoia ação da FIA para reduzir acidentes nas estradas

Montadora e Federação Internacional de Automobilismo firmaram parceria para lançar campanha destinada a diminuir o número de mortes nas estradas



A IVECO ANUNCIOU EM EVENTO REALIZADO no centro Fiat Industrial Village em Turim, Itália, seu apoio à campanha “Ação para a Segurança nas Estradas” da Federação Internacional de Automobilismo (FIA), que se estende até 2020 para com o objetivo de primeiro estabilizar e depois reduzir o número de mortes nas rodovias do mundo. A Iveco é o primeiro grupo do setor de veículos a apoiar essa iniciativa da FIA.

Durante décadas a FIA vem trabalhando

para aumentar tanto a segurança nas estradas públicas como nos circuitos de automobilismo. Para a entidade de automobilismo, é inaceitável que 1,3 milhão de vidas se percam nas estradas do mundo todos os anos. Esse número chocante de mortes em acidentes nas estradas pode ser traduzido em mais de 3.500 casos por dia, e tragicamente uma grande proporção deles é de crianças e jovens. Os acidentes nas estradas tornaram-se a principal causa de morte de pessoas com idade entre 15 e 29

anos. Para a FIA isso precisa acabar.

A campanha da FIA – em apoio à ação semelhante das Nações Unidas, denominada Década de Ação que tem por meta salvar cinco milhões de vidas durante a atual década – visa obter a adesão de todos os clubes filiados ao seu ambicioso projeto de conscientizar as pessoas sobre questões de segurança nas estradas por meio de educação e treinamento e também com o desenvolvimento de tecnologias automotivas e de trânsito. A

FIA é uma organização sem fins lucrativos que contam os 228 clubes de automobilismo e associações nacionais de esporte motorizado em 132 países que representam 60 milhões de motoristas. "Ninguém melhor do que nós para desempenhar um papel ativo na Década de Ação. Nossa campanha visa levar os clubes de automobilismo associados e federações esportivas nacionais a identificar os principais problemas de segurança viária em seus respectivos países", afirmou Jean Todt, presidente da FIA.

O compromisso da Iveco com a FIA consiste em patrocinar a campanha Ação para a Segurança nas Estradas para dar mais exposição à iniciativa nos locais dos eventos do Campeonato Mundial de Carros de Turismo (WTCC) bem como através dos canais de negócio e redes online da fabricante de veículos.

A Iveco vai colaborar com a Fia para propagar a mensagem de segurança de sua campanha e focalizará em grupos de distribuidores e motoristas de caminhões e veículos comerciais. No seu papel de patrocinadora dessa iniciativa, a Iveco vai agir para garantir a visibilidade da campanha da FIA em todos os eventos do WTCC em 2013, adotar uma campanha comum de comunicação, fornecer nos canais online da empresa para divulgação da inicia, informar via internet aos funcionários da fabricante sobre



Um caminhão Stralis especialmente equipado abrirá as corridas do campeonato WTCC

a importância das medidas de segurança nas estradas e suprir à Fia dados e estudos sobre acidentes de caminhões e segurança viária.

Durante as corridas do WTCC, o principal campeonato mundial para carros de turismo, a Iveco apresentará seu primeiro Safety Truck: um Stralis especialmente equipado para desempenhar o papel de

Leading Truck, que vai abrir as corridas, dando uma volta no circuito e se posicionar à frente da linha de largada antes do Pace Car. Além disso, um veículo Iveco de hospitalidade estará presente dentro da zona de segurança da área do paddock para servir de local de encontro com informações de segurança rodoviária para veículos comerciais.

Soluções eficientes em logística ferroviária.

Efficient solutions in railway logistics.

A Locofer atua com o aluguel de locomotivas e vagões, impulsionando o desenvolvimento do transporte ferroviário.

Locofer works with locomotives and wagons rental deals, promoting railroad transportation development.



LOCOFER

Locofer - Comércio e Serviços de Equipamentos Ferroviários S/A
Filial Tubarão/SC | Rua Silvío Cargnin | +55 (48) 3301-7000
locofer@locofer.com.br | www.locofer.com.br

Pequenas empresas contam com serviço de gestão da Renault

O sistema, que já funciona no mercado europeu, prevê uma série de serviços ligados à gestão de frotas, inclusive aquelas formadas por um só veículo

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

A RENAULT, POR MEIO DE SEU BRAÇO financeiro, o RCI Banque Brasil, lança no mercado a Solução Renault Pro+, um produto destinado à pessoa jurídica e desenvolvido para os pequenos frotistas. Empresas como lavanderias, floriculturas, pet shops e outras poderão utilizar o sistema. Válida para toda a gama Renault, a solução prevê um pacote de serviços que inclui, além da locação dos veículos, manutenção preventiva, seguro, documentação completa (IPVA, licenciamento e emplacamento), assistência 24 horas, gestão de multas, entre outros.

Com planos que variam de 24 a 48 meses, o sistema foi idealizado para que os pequenos empresários não precisem se preocupar com a gestão da frota (mesmo que ela seja de apenas um veículo), podendo se dedicar exclusivamente aos seus negócios. O potencial cliente do produto tem, em média, três veículos. “Nosso objetivo é atender este público que, até então, tinha que adquirir sua frota como pessoa física, já que o foco das locadoras de veículos costuma ser os frotistas médios e grandes”, afirma Fausto Filho, gerente executivo de vendas da RCI Brasil.

Após uma avaliação feita na própria concessionária para estabelecer a quantidade de quilômetros que a frota irá percorrer todos os meses, o cliente passa a pagar um valor fixo e mensal. Caso seja ultrapassada essa projeção de quilometragem, será cobrado um valor adicional. “O empresário pode se planejar melhor, pois já sabe quais serão os seus gastos”, diz Fausto Filho.

A Solução Renault Pro+ também oferece diferenciais competitivos, como a manutenção garantida por meio da revisão programada. Também são oferecidas as principais coberturas de seguro, incluindo um carro reserva por até 15 dias em caso de sinistro parcial e por até 30 dias corridos em caso de indenização integral. Existe ainda o serviço de gestão de sinistros.

Em caso de acidente, é feito o acompanhamento da tramitação de todo o processo, acionando os mecanismos de apoio ao condutor e informando ao usuário todas as diversas fases do processo até a sua conclusão. A gestão de infração de trânsito também está incluída. O cliente fica informado, por exemplo, sobre notificações de infração recebidas dentro do prazo para providências de identificação do condutor às autoridades competentes.

De acordo com a Renault, entre as principais vantagens do sistema estão: redução de custos, gestão de seguro, previsibilidade de gastos com a frota como documentação, revisão e eliminação de riscos relacionados à desvalorização do veículo na revenda. Existe a possibilidade de o cliente adquirir o veículo ao final do contrato, mas não é este o foco do produto. “Pode ser feito. O valor será o de mercado na época da venda”, diz Filho.

Neste primeiro momento, não há como adquirir o pacote de serviços independentemente da locação do veículo. “Com a evolução do produto, será possível que o empresário compre apenas os serviços para a sua frota, futuramente”, diz Filho.



Fausto Filho: com o serviço, o empresário pode se planejar melhor

CRESCIMENTO – A Renault também se prepara para intensificar a atuação do Consórcio Renault, que existe desde 1999. “Apesar de já estar no mercado há alguns anos, o consórcio estava ‘adormecido’. Agora, queremos ampliar sua participação”, informa Cláudio Bovo, gerente de Marketing da RCI Brasil. Segundo Bovo, no mercado brasileiro, 8% dos emplacamentos de automóveis e comerciais leves são realizados com consórcio, enquanto que na Renault, apenas 2,5% utilizam a modalidade.

O Consórcio Renault conta com a parceria do Consórcio Nacional Embrakon, empresa referência neste setor, oitava empresa do mercado nacional. Dados da ABAC (Associação Brasileira de Administradoras de Consórcio) apontam que as vendas de consórcio de automóveis e comerciais leves aumentaram 5,2% no primeiro trimestre deste ano em relação ao mesmo período de 2012.

Scania vende 28 caminhões em configuração pioneira 10x4

Frota será utilizada pela mineradora Ferrous em mina de Viga na cidade de Congonhas, Minas Gerais, em aplicação intensa e severa

■ AMARILIS BERTACHINI



A SCANIA VENDEU PARA A MINERADORA Ferrous 28 caminhões G 470 10x4*6 para operação na mina de Viga, em Congonhas (MG). Especial, este tipo de veículo é utilizado para aplicação super severa fora de estrada, o que faz de sua compra um negócio que envolve muito dinheiro e estudos técnicos para se saber qual o melhor produto que desempenhe o trabalho com a melhor produtividade e rentabilidade ao operador.

De acordo com a Scania, a montadora foi pioneira na venda da configuração 10x4 no Brasil, quando em 2007 atendeu a um pedido da Vale. No negócio com a Ferrous, a mineradora também avaliou a possibilidade do uso de extrapesados fora de estrada de 70 a 80 toneladas de outras marcas.

A opção pela Scania se deu porque o

caminhão G 470 10x4 mostrou-se capaz de transportar maior volume de material em relação a veículos concorrentes ao garantir redução do número de viagens e, consequentemente, dos gastos operacionais – diesel e pneus, por exemplo. Além disso, os estudos indicaram o uso de caminhões que conseguem tracionar 50 toneladas, configuração que no Brasil é oferecida apenas pela Scania.

“Trata-se de uma venda estratégica. Especialmente porque o cliente fez uma comparação entre produtos. Saber que o conjunto 10x4 foi a melhor escolha comprova que desenvolvemos veículos que atendem às necessidades do segmento”, afirma Silvio Renan Souza, gerente de vendas e veículos off-road da Scania do Brasil.

“Durante o processo de negociação, todas as solicitações e dúvidas técnicas

levantadas pela equipe da Ferrous foram esclarecidas pelo corpo técnico da Casa Scania Itaipu e da própria Scania”, afirma Thiago Ozorio, gerente de operação da mina de Viga. “Dessa forma, garantimos que a aquisição da nova frota nos ofereça a melhor performance dos equipamentos.”

Para tornar possível a configuração 10x4 foi instalado no veículo 8x4 um quinto eixo direcional, que faz sua capacidade líquida ser aumentada para até 50 toneladas. Os 28 modelos G470 10x4*6 adquiridos pela Ferrous foram montados com a caçamba Rossetti de 22,5 metros cúbicos de capacidade.

Todos os veículos trabalham no regime 24 horas em três turnos, com 20 caminhões diretos na mina de Viga e oito no atendimento à movimentação interna de produtos. Cada veículo roda cerca de 150 quilômetros por dia.

O modelo de caminhão G 470 10x4*6, que possui 10 pontos de apoio (quatro de tração e seis direcionais), tem capacidade máxima de tração (CMT) de 150 toneladas. O modelo é equipado com motor de 13 litros que oferece 470 cavalos de potência e desenvolve torque de 2.400 Nm. O veículo possui caixa automatizada de marchas Scania Opticruise, controle de tração, freios ABS e sistema de frenagem auxiliar Scania Retarder.

Com os caminhões de tração 10x4, a Ferrous almeja extrair da mina de Viga em 2013 mais do que o dobro do minério obtido em 2012, quando foram movimentados 3,5 milhões de toneladas. “Para 2013, fazemos a projeção de retirada de 7,6 milhões de toneladas de minério. Os caminhões deverão, ainda, transferir 4 milhões de toneladas na planta”, afirma Ozorio.



Futuro da mobilidade urbana será definido em Genebra

Dirigentes de entidades e de empresas bem como especialistas vão convergir em Genebra para compartilhar ideias e debater futuros modelos de negócios para ajudar a mobilidade urbana

COM O TEMA PRINCIPAL “I-MOVE 2.0 – O modelo de negócios do amanhã”, a União Internacional de Transporte Público (UITP), prestes a completar 128 anos, realiza seu 60º Congresso Mundial e Exposição de Mobilidade Urbana entre os dias 26 e 30 de maio em Genebra, na Suíça. Os quatro dias do congresso contarão com 150 palestrantes de mais de 30 países que debaterão diversos temas relacionados ao futuro da mobilidade urbana.

“Para a mobilidade urbana ser uma atividade duradoura, ela precisa se tornar

autosustentável e reduzir sua dependência nos recursos públicos, ao mesmo tempo em que continua acessível em termos de custo”, declarou o secretário-geral da UITP, Alain Flausch. “Esta revolução requer organização cuidadosa e o congresso destacará as soluções para a concretização desse objetivo.”

Dentro do 60º mundial, a UITP América Latina terá uma sessão especial que abordará o tema “Como melhorar os serviços na era 2.)”, no dia 28 de maio. Esse assunto vem no contexto da atual mudança econômica e do aquecimento do mercado no

continente latino-americano. Nos últimos 16 anos, a população que pertencia à classe média estimada em 56 milhões deu um salto para 128 milhões nas principais cidades do continente. Isso permitiu aos cidadãos o acesso a mais serviços e à compra de bens duráveis. Para discutir essa nova realidade, cinco palestrantes apresentarão os principais pontos, cada um dentro do seu mercado, sobre como melhorar os serviços, atrair mais passageiros e atender à demanda no transporte público. A delegação da América Latina para o congresso



superou 90 inscritos provenientes de oito países da região.

Entre os palestrantes brasileiros estará Alexandre Sansão Fontes, subsecretário-executivo da Secretaria Municipal de Transportes do Rio de Janeiro, que se encarregará da palestra “O que está fazendo o serviço de ônibus do Rio ser especial”, que apresenta todos os detalhes do sistema BRS carioca aos participantes do evento da UITP.

Durante o congresso haverá a entrega do Prêmio Crescendo com o Transporte Público, nas categorias regional e mundial. Entre os 11 finalistas selecionados para receber o prêmio regional da América Latina estão três projetos brasileiros: os da Fetranspor (“Sistema BRS do Rio de Janeiro”), Empresa 1 (“Expansão do transporte

público com a eliminação de uso fraudulento” e da Prodata Mobility (“Projeto MAIS AFC”). A Fetranspor concorrerá à categoria de premiação mundial como representante do continente.

Além do congresso, o evento internacional da UITP abrigará cerca de 300 expositores que vão apresentar as soluções mais recentes e modernas de transporte, incluindo várias estreias mundiais. Em uma área de 30 mil metros quadrados, a exposição deverá atrair 10 mil visitantes – pessoas responsáveis por decisões políticas, operacionais, técnicas e comerciais. Junto com a feira haverá também uma série de Expo Fórum onde os próprios expositores vão detalhar as mais avançadas tecnologias e compartilharão seus conhecimentos

e inovações em transporte público.

No decorrer de três dias, 15 fóruns serão realizados, incluindo sessões sobre ônibus elétricos, aumento de capacidade do transporte ferroviário, pagamento integrado e sistemas de informações aos usuários e os desafios da implementação de novas infraestruturas.

“O Congresso Mundial e Exposição de Mobilidade Urbana UITP 2103”, acontece em um momento crítico”, afirmou o secretário-geral da UITP, Alain Flausch. “Com um número crescente de cidades ao redor do mundo que sofrem os efeitos do congestionamento e da poluição, a feira mostrará as mais avançadas soluções de mobilidade urbana que ajudarão a criar um modelo sustentável para as cidades do futuro.”

LAAD 2013 consolida a força do mercado bélico

A maior feira do setor de defesa e segurança da América Latina foi palco dos mais recentes lançamentos da indústria bélica mundial, incluindo veículos, aeronaves e embarcações militares

■ CARLOS ALBERTO GUIMARÃES

“Braço forte, mão amiga”, diz o conhecido lema do Exército Brasileiro. E é neste bordão em que se apoia grande parte dos 694 expositores que estiveram presentes à LAAD Defence & Security 2013 – a maior e mais importante feira do setor de defesa e segurança da América Latina, realizada entre os dias 9 e 12 de abril no Riocentro, Rio de Janeiro. Ocupando três pavilhões do centro de exposições carioca com armamentos,

veículos e até aeronaves, as empresas participantes esperam que o braço armado do País estenda sua mão amiga neste momento de mercado interno aquecido pela renovação de equipamentos militares. Há também a expectativa de expansão para o mercado exterior, uma vez que 128 delegações estrangeiras de 61 países visitaram esta nona edição da feira.

Além da exibição dos mais recentes lançamentos da indústria bélica mundial, também foram assinados vários negócios nos quatro dias de evento. Só a Embraer,



Embraer vendeu aviões Super Tucano à Guatemala e ao Senegal

por exemplo, fechou dois contratos internacionais no âmbito da feira – sem revelar os valores envolvidos. O primeiro deles prevê a implementação de um sistema de vigilância e proteção das florestas da Guatemala, a partir da aquisição de seis aviões A-29 Super Tucano, três radares e um sistema de comando e controle. O pedido inclui ainda apoio logístico às operações aéreas e treinamento para pilotos e mecânicos guatemaltecos. O segundo contrato foi firmado com a Força Aérea do Senegal, que adquiriu três unidades do Super Tucano, além do sistema de treinamento para pilotos e mecânicos.

Com a Força Aérea Brasileira (FAB), a Embraer fechou acordo para fornecimento

de apoio logístico e serviços para a frota atual de 92 aeronaves Super Tucano. E até a Esquadrilha da Fumaça saiu beneficiada da feira. Contrato no valor de R\$ 16 milhões prevê a prestação de serviços aeronáuticos como engenharia, pintura e reconfiguração de 12 aviões usados nos shows de acrobacia aérea.

Outra empresa que comemorou bons números foi a Man Latin America. Até o fim

de 2013, a montadora vai atingir a marca de 4 mil caminhões vendidos às Forças Armadas no Brasil. Boa parte desse volume está inserida nos investimentos do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) para Equipamentos, do governo federal. Na avaliação de Vinicius Arantes, gerente de Marketing do Produto da Man, as vendas a partir de agora deverão se concentrar no caminhão 6x6 baseado no modelo Volkswagen Constellation 31320, com capacidade para até 10 toneladas de carga útil. “O novo chassi foi desenvolvido em nossa fábrica em Resende e testado ali perto pela Academia Militar das Agulhas Negras (Aman)”, revelou Arantes, acrescentando que o veículo apresentou resultados acima do esperado pelos clientes. Em setembro, 120 unidades do Constellation serão entregues ao Exército Brasileiro.

Estreante na LAAD, a Rossetti Equipamentos Rodoviários expôs duas carrocerias



LMV da Iveco (veículo leve multifuncional usado pelos exércitos da Itália, Grã-Bretanha, Bélgica e Croácia)



Marruá, da Agrale, exportado para a Argentina, Equador, Namíbia e Nigéria

para transporte de tropas. Montadas sobre caminhões 4x4 (um Mercedes-Benz Atego 1725 e um Volkswagen Worker 15.210), as carrocerias foram feitas "sob medida" para o Exército Brasileiro, que em 2012 encomendou 2 mil unidades da Mercedes e 346 caminhões Volkswagen. A empresa de Guarulhos (SP) aposta na estabilidade do mercado nos próximos anos para tentar conquistar o mercado externo. "Acredito que divulgando nosso fornecimento para as Forças Armadas no Brasil, outros países vão conhecer nossa estrutura capaz de atender esse perfil de demanda, que tem requisitos muito particulares", explicou o gerente de Marketing Daniel Rossetti. Várias delegações estrangeiras passaram pelo estande da Rossetti durante os quatro dias de exibição, abrindo possibilidades para futuros negócios. "Militares de países da América do Sul e até da África vieram perguntar sobre nossos produtos", completou o executivo.

De olho no mercado externo também está a Agrale. Veterana no evento, em sua quinta participação, a companhia sediada em Caxias do Sul

(RS) já exporta veículos militares para países como Argentina, Equador, Namíbia e Nigéria. Ancorada no sucesso da linha Marruá, iniciada em 2005, a divisão de equipamentos militares já responde por quase 25% do faturamento anual da empresa. "Nosso objetivo é crescer ainda mais, consolidando nossa posição nesse setor", informou o diretor comercial Alvo-nir Anderle. No espaço reservado à Agrale, o destaque foi o lançamento do Marruá AM 41, um robusto utilitário de 2,5 toneladas para transporte de equipamento, carga e pessoal em qualquer terreno. Também nos estandes da Marinha do Brasil e da OTT Blindados a Agrale se fez presente com a família Marruá.

A Iveco participou do evento apresentando três modelos desenvolvidos para operações militares. A estrela da companhia é o brasileiro Guarani, um blindado anfíbio de tração 6x6. Para a fabricação no Brasil, a montadora e o Departamento de Ciência e Tecnologia do Exército assinaram um contrato para a produção de 86 unidades até 2014. O Guarani dividiu os holofotes do estande com os europeus LMV (veículo leve multifuncional usado pelos exércitos da Itália, Grã-Bretanha, Bélgica e Croácia) e o Trakker Off-Road (semelhante ao guiado pela equipe Iveco no rali Dakar

2013, porém com cabine de aço balístico e outras adaptações específicas para o setor bélico).



KM420, da KIA motors, veículo de uso padrão das forças armadas coreanas

Veículos robustos para transporte de tropas e cargas também estavam presentes no estande da Tricar, a importadora que representa no Brasil a Divisão Militar da Kia Motors. Diferentemente de outros fabricantes que adaptam seus produtos civis para uso militar, a montadora coreana desenvolve uma linha exclusiva para fins militares. Nesta edição da feira, o destaque ficou por conta do jipe KM420, veículo de uso padrão das forças armadas coreanas desde 1997. Ao lado dele a Tricar apresentou a picape cabine dupla da montadora SsangYong, também coreana e igualmente representada pela importadora no mercado nacional. A New Actyon Sports, uma 4x4 movida a diesel, recebeu modificações para operar como veículo militar. "Já temos venda garantida para essa picape, a ser entregue no ano que vem", afirmou Carlos Simal, diretor comercial da Tricar, que não quis revelar o cliente nem a quantidade de unidades encomendadas.

Não foram apenas os carros de guerra que chamaram a atenção na LAAD 2013. A Volare, tradicional empresa gaúcha ligada ao Grupo Marcopolo, apresentou o primeiro miniônibus brasileiro desenvolvido para o combate a incêndios. O protótipo recebeu elogios de várias delegações do Corpo de Bombeiros. Com dimensões menores em relação a um caminhão convencional, o Volare Fire é definido como Auto Bomba Tanque Resgate (ABTR), tem motor Cummins ISF 3.8 Euro 5 e vem com diversas inovações tecnológicas que proporcionam ganhos de rapidez e praticidade aos bombeiros. O modelo reúne todos os equipamentos necessários para qualquer atendimento, como resgate em altura, aquático, aéreo, locais confinados e pessoas presas em ferragens. No mesmo espaço estava à mostra o Volare V5 Ambulância, uma configuração especial com equipamentos médicos (desfibrilador, máscara nebulizadora e macas) que já vem sendo usado pelo sistema de saúde do governo federal.

Bom momento do Brasil atrai empresas estrangeiras



Yakovlev Yak-130, avião de treinamento da Rússia poderá ser co-produzido no Brasil

De olho no aquecido mercado brasileiro e apostando na conquista de novas fronteiras (sobretudo na América Latina e na África), centenas de empresas estrangeiras exibiram suas novidades nos quatro dias da LAAD. Este ano, a participação de autoridades e delegações estrangeiras foi a mais expressiva entre todas as nove edições da feira. Compareceram ao evento 15 ministros de Defesa de países como Reino Unido, Bélgica, África do Sul, Angola, Chile e Argentina. O RioCentro recebeu cerca de 300 delegados oficiais, representando 61 países. Além das tradicionais potências do setor, como EUA, França e Rússia, marcaram presença também alguns novatos da indústria bélica, como Emirados Árabes Unidos, Paquistão e Turquia.

Com um estande de proporções comparáveis ao seu poderio militar, a China se fez presente através da Secretaria Nacional de Ciência, Tecnologia e Indústria para Defesa

Nacional, trazendo ao Rio de Janeiro seis grandes empresas, com destaque para a Norinco, estatal criada em 1980 e voltada para a fabricação de blindados e sistemas de lançamento de mísseis. No mesmo pavilhão, dois estaleiros chineses exibiam maquetes de seus produtos: o grupo China Shipbuilding and Offshore Corporation (CSOC) e o China Shipbuilding Trading Company (CSTC). Ambos produzem navios de guerra e embarcações auxiliares como fragatas, torpedeiros e lanchas de patrulha, podendo desenhá-los e armá-los ao estilo chinês ou ocidental. “Estamos preparados para atender a qualquer pedido do cliente”, afirmou Henrique Tse, diretor-assistente da CSTC. Sem revelar maiores detalhes, o executivo informou que há previsão de assinatura de pelo menos um contrato no Brasil até o fim do ano.

Outro pavilhão de grande porte foi o da África do Sul, que agregou 22 empresas

de diferentes áreas de atuação – desde comunicações até blindados, passando por uniformes à prova de bala e construção de tendas de lona. Embora menor que as concorrentes de outros países, a indústria bélica sul-africana cresceu exponencialmente nos últimos anos, tendo criado empreendimentos conjuntos e parcerias internacionais em mais de 20 países em todos os continentes. Uma das expositoras, a OTT Blindados, com sede em Pretória, fabrica em parceria com a gaúcha Agrale alguns veículos da linha Marruá exi-

bidos na feira.

Potência militar no Oriente Médio, Israel também mostrou sua expertise no evento. Entre as várias empresas de tecnologia de informação e eletrônica apresentadas pelo país, destacou-se a Israel Aerospace Industries (IAI), cuja presença no Brasil é marcante no estado do Mato Grosso. Na capital, Cuiabá, foi implantado no início do ano um sistema de comando, controle e comunicações que servirá à Secretaria Estadual de Segurança como ferramenta de gerenciamento de dados, sobretudo durante a Copa do Mundo de 2014. O sistema analisa dados recebidos de várias fontes e produz alertas em tempo real, podendo ser usado para gerenciamento de crises ou rotinas, em sintonia com outros órgãos municipais e federais.

Do Oriente Médio também vieram seis empresas dos Emirados Árabes Unidos, entre elas a Tawazun – firma de

investimentos estratégicos voltada para a área de Defesa. Em visita à feira, o CEO da companhia, Saif Mohamed Al Hajeri, afirmou que o Brasil é um parceiro econômico vital para seu país e “pode potencialmente tornar-se um dos mercados mais importantes” para seus produtos.

Estreante na LAAD, o Paquistão montou estande a partir da Global Industrial and Defence Solutions (GIDS), o maior conglomerado estatal de defesa do país. Em seu portfólio, figuram desde barcos de patrulha a sofisticados instrumentos de defesa aérea. Veículos aéreos não tripulados (chamados de Vants ou drones) de pequeno e médio portes são desenvolvidos pela indústria bélica paquistanesa. Remotamente controlados, os miniaviões são capazes de realizar missões de vigilância, monitoramento e pesquisa, sem a necessidade de pilotos a bordo.

Com 10 empresas expositoras, a Turquia participou da feira sob a coordenação de sua Subsecretaria de Indústrias de Defesa. Fabricantes de munição, desenvolvedoras de software e um estaleiro estavam entre as firmas turcas. “O Brasil, como o primeiro dos BRIC, é um valor em ascensão em sua área”, pontuou o vice-ministro da Defesa da Turquia, Hasan Kemal Yardimci. “Gostaríamos de unir nossas forças nas áreas de cooperação industrial e exportação de produtos de defesa”, acrescentou.

Nem só de emergentes em busca de visibilidade internacional foi composta a feira. Gigantes como Estados Unidos e Rússia também mostraram sua força. Logo no primeiro dia da LAAD, a Boeing anunciou que implantará seu centro brasileiro de pesquisa e tecnologia no Parque Tecnológico de São José dos Campos (SP). O novo centro – o sexto fora dos EUA – será inaugurado ainda este ano e trará uma dúzia de pesquisadores e cientistas da Boeing para desenvolver projetos de tecnologia aeroespacial em parceria com instituições do governo brasileiro, universidades e até

SIMULADORES DE MANOBRAS: REALIDADE VIRTUAL, MERCADO REAL

Conduzir um navio-patrulha pela Baía de Guanabara, deslizando pelas ondas num belo dia de verão carioca. A sensação, até então restrita a poucos marinheiros, pôde ser experimentada – pelo menos virtualmente – por vários visitantes da LAAD. No estande da Marinha do Brasil foi montado um simulador da ponte de comando do navio Macaé, da esquadra nacional, no qual o visitante podia realizar diversas manobras num cenário virtual do Rio de Janeiro projetado em tela côncava de 180 graus. A fila de interessados era enorme nos quatro dias de evento. Outra ponte de comando em exibição era a Synapsis, desenvolvida pela alemã Raytheon Anschutz. De tamanho mais reduzido, o modelo é ideal para navios tipo OPV (Ocean Patrol Vessel), embarcações menores da Marinha e da Guarda Costeira, que não necessitam de um centro de informação de combate.

Simuladores de voo também fizeram sucesso com o público. Tendo como alvo o bilionário mercado real, dois dos três fabricantes de caças supersônicos que concorrem na licitação para a renovação da Força Aérea Brasileira (FAB) trouxeram equipamentos de simulação que permitem pilotar virtualmente os novos aviões: a americana Boeing e a sueca Saab. O consórcio liderado pela francesa Dassault, que fabrica os caças Rafale, apresentou o jato apenas em vídeo no seu estande.

No espaço da Boeing, o simulador do jato F18 Super Hornet atraía a atenção de quem passava perto. A cabine, com dois lugares (um à frente do outro) reproduzia quase todas as manobras e ações da aeronave, com alta dose de realismo. Até mísseis podiam ser disparados contra alvos que surgiam no telão de 180 graus. Já no estande da Saab, a atração era o

simulador do Gripen-NG, que também disputa a concorrência aberta pela FAB. No cockpit do simulador havia lugar para apenas um “piloto”, que podia testar sua destreza no comando da aeronave sueca em missões de combate ou vigilância.

Algo além dos aviões de guerra cruzava os céus virtuais da LAAD. Diante da crescente demanda por helicópteros e pilotos, insuflada em grande parte pela ampliação da indústria de óleo e gás, fabricantes e cursos de pilotagem também se fizeram presentes à feira. A empresa paulista e-Fly, que há 13 anos desenvolve treinamento eletrônico de pilotos, montou um simulador do helicóptero Robinson 22, criado em parceria com a também paulista MarcNamara. Além da cabine do helicóptero, diferentes aeroportos do País foram recriados em detalhes por programas de computador, a fim de que o aluno possa treinar pousos e decolagens num ambiente o mais próximo possível da realidade.

Visando à formação e ao treinamento de técnicos de helicópteros no Brasil, a gigante americana Sikorsky Aerospace Services e o Instituto Tecnológico da Aeronáutica (ITA) anunciaram durante a LAAD a assinatura de uma carta de interesse prevendo estreita colaboração nos próximos anos. A Sikorsky fornecerá orientação para ajudar nas aulas dos níveis de graduação e pós-graduação, apoiando a aquisição de hard-ware e software na área de pesquisa de helicópteros. Assim, o ITA poderá aumentar seu programa de engenharia aeroespacial para oferecer currículo relacionado a helicópteros, incluindo pessoal experiente para ensinar a nova disciplina.

No penúltimo dia da feira, a Helibras – subsidiária do grupo Eurocopter e única



Helicóptero de ataque Mi-35M, de fabricação russa, utilizado pela FAB na região amazônica

fabricante de helicópteros da América Latina – lançou a pedra fundamental de seu Centro de Treinamento e Simuladores, que será construído no Recreio dos Bandeirantes, Zona Oeste do Rio de Janeiro. Ali serão treinados os futuros pilotos do EC725 e do EC225, modelos recém-saídos da fábrica em Itajubá (MG). Três aparelhos EC725 foram exibidos na área externa do Riocentro, nas cores cinza (Marinha), verde escuro (Exército) e verde claro (Aeronáutica). Enquanto este modelo se destina para uso militar (50 unidades já foram vendidas para o Ministério da Defesa, que distribuirá 16 delas para cada força, sendo que duas serão usadas pela Presidência da República), a versão EC225 tem aplicação civil, principalmente para operações de transporte de pessoas para plataformas em alto-mar.

Ainda no âmbito da LAAD, a Helibras e o Corpo de Bombeiros do Estado do Rio de Janeiro assinaram contrato para a venda de um novo helicóptero AS350 B2. Este será o terceiro modelo Esquilo a operar na corporação. Com o governo do Pará, a empresa assinou a venda de outros dois helicópteros Esquilo,

a serem entregues em maio de 2014. As aeronaves foram adquiridas para compor o planejamento de segurança em razão da demanda prevista pela implantação da Usina Hidrelétrica de Belo Monte, que está sendo construída no Rio Xingu. O Pará é o primeiro estado brasileiro a contratar operação de crédito junto ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), que permite financiar a aquisição de bens de capital em condições diferenciadas.

Novos helicópteros da Rússia também reforçarão a segurança da Amazônia em breve. Em visita ao Riocentro, o chefe do Serviço Federal russo de cooperação técnico-militar, Alexander Fomin, informou que no segundo semestre chegarão mais três helicópteros Mi-35M encomendados pelo Ministério da Defesa. As três aeronaves estão passando por testes finais antes do envio ao Brasil. O contrato de compra fechado em 2008 previa a entrega de 12 helicópteros de ataque russos, no valor de US\$ 150 milhões. Até agora, nove aparelhos foram fornecidos e estão sendo usados pela FAB na região amazônica.

com a Embraer. Os trabalhos serão concentrados na pesquisa de biocombustíveis sustentáveis para aviação, gestão avançada de tráfego aéreo e novas tecnologias de suporte e serviços.

Outra parceria entre americanos e brasileiros firmada no âmbito da LAAD se deu entre a Insitu e a Santos Lab. Juntas, as empresas desenvolverão sistemas de aeronaves não tripuladas (Vants), ao estilo do Carcará, comercializado há mais de três anos pela empresa carioca para o Corpo de Fuzileiros Navais. “Ter um parceiro local que já está servindo às Forças Armadas brasileiras é uma grande vantagem estratégica”, comentou Juan Gomez, executivo para desenvolvimento de negócios da Insitu, subsidiária da Boeing com sede em Bingen, Washington.

Enquanto os EUA reforçam seus laços com o mercado e a comunidade científica nacional, da Rússia veio a intenção de conceder a licença ao Brasil para produção e comercialização na América Latina dos aviões de treinamento Yakolev Yak-130. Serguei Ladiguin, executivo da estatal Rosonboronexport presente à feira, disse que a Rússia sugeriu ao Brasil começar com a compra de um lote dessas aeronaves para, depois, criar uma linha de montagem de alguns componentes, com a opção posterior de co-produção do avião. A venda dos Yak-130 ainda está em fase de negociação com a Força Aérea Brasileira (FAB).

Equipamentos de defesa antiaérea russos também chamaram a atenção de militares brasileiros na LAAD. A Rússia é um dos poucos países capazes de produzir uma gama completa de sistemas de defesa antiaérea, desde mísseis portáteis até sistemas antiaéreos de longa distância. Além disso, as empresas russas se comprometem não somente a entregar o produto pronto como também a transferir tecnologia e desenvolver sistemas em parceria com os clientes, em qualquer continente.

Ford: nova fase do Mod Center

Depois de quase seis anos de parceria, termina o contrato entre a Ford e a Randon para customização de caminhões em São Bernardo do Campo

■ AMARLIS BERTACHINI



ESTE ANO A RANDON JÁ NÃO ESTÁ MAIS operando o Mod Center de customização de veículos dentro da fábrica da Ford de São Bernardo do Campo, em São Paulo. O contrato entre as duas empresas começou em março de 2007 e terminou em dezembro do ano passado, quando a Ford decidiu internalizar essa operação em sua linha de montagem.

“Quando a ideia nasceu dentro da Ford

era para ter um centro de transformação, de customização de veículos e na realidade isso andou por um tempo, mas, depois, parou e nós fazíamos quase que uma parte da produção da Ford. Assim, o Mod Center foi perdendo o sentido, mas nós fomos tocando em frente até que no ano passado eles incorporaram a atividade na linha de montagem deles”, explica Norberto J. Fabris, diretor corporativo da Randon.

MODIFICAÇÕES REALIZADAS PELO MOD CENTER DA FORD

Adequação de catálogos:

- pneus (radial com câmara/radial sem câmara/marca)
- eixo traseiro (relação)
- bancos (tecido x vinil)
- para-choque (cinza x cor da carroceria)

Acessórios:

- umidificador de cabine
- engate para reboque

- grade de proteção do radiador
- acionamento remoto da tomada de força

Redução de complexidade de produção:

- instalação de terceiro eixo 6x2 (média mensal de 450 unidades mês)
- instalação de terceiro eixo 6x4 (média mensal de 250 unidades mês)
- instalação de quinta roda no tractor (média mensal de 50 unidades mês)

De acordo com ele, a empresa mantém, em um espaço na unidade da Ford, um grupo com cerca de 25 funcionários, que recebiam os componentes, faziam a administração, montagem e devolviam o produto para a Ford.

“Ambas as partes decidiram, em comum, não renovar para 2013. Todo o equipamento utilizado no Mod Center é de propriedade da Ford. Os funcionários da Randon foram realocados de acordo com as necessidades da empresa à qual são contratados”, declara Marcel Bueno, supervisor de marketing e vendas da Ford Caminhões.

Segundo Bueno, o Mod Center continua em atividade normalmente, ao lado da fábrica de caminhões da Ford em São Bernardo do Campo, atendendo às necessidades de customização dos clientes. “Os funcionários da Ford que assumiram essa operação foram treinados e estão preparados para manter a qualidade dos serviços de customização dos caminhões Cargo”, complementa. Atualmente, o Mod Center da Ford trabalha, em média, com o volume de 750 modificações por mês. As adaptações envolvem adequações de catálogos, instalação de acessórios e reduções na complexidade de produção (ver quadro).

“Nossa relação com a Ford é muito boa, eles são um de nossos grandes clientes de autopeças”, diz Fabris. A Randon tem hoje uma operação semelhante em Juiz de Fora (MG), com a Mercedes-Benz. “O Mod Center de Juiz de Fora começou no ano passado, junto com a fábrica, e está acelerando ao mesmo tempo em que eles transferem mais produção de São Bernardo do Campo para lá. Está crescendo o número de caminhões e nós estamos andando junto com a Mercedes”, explica o diretor da Randon. ■

Fonte: Ford

Randon prevê retomada de crescimento

Após uma queda de 15,7% no faturamento do ano passado, a gigante de implementos rodoviários trabalha com a expectativa de recuperar seu crescimento, que nos últimos 15 anos avançou, em média, 15% ao ano

■ AMARILIS BERTACHINI

OS PRIMEIROS MESES DE 2013 REFORÇARAM as previsões que a Randon traçou para este ano: a volta de seus resultados para um patamar que deverá se fixar ainda um pouco abaixo dos números recordes de 2011, mas um pouco acima de 2010 e, certamente, maior do que o apurado em 2012. A receita líquida consolidada da fabricante de implementos rodoviários registrou em fevereiro último um crescimento próximo de 24% sobre o mesmo mês do ano passado, para R\$ 318,9 milhões. A receita líquida consolidada do primeiro bimestre somou um aumento de 53,2% sobre igual período de 2012, para R\$ 619,2 milhões.

“Podemos dizer que o ano de 2013 iniciou bastante ativo em praticamente todos os segmentos dos nossos negócios”, disse o diretor corporativo de relações com investidores e institucionais da empresa, Astor Schmitt, ao anunciar os resultados da empresa no exercício de 2012 e antecipar as perspectivas para 2013. A expectativa é de que a esperada alta nas vendas de caminhões neste ano gere um consequente aumento de vendas de implementos.

Parte desse incremento de negócios tem origem na safra recorde, em volumes e em preços, de produtos como arroz, soja e cana, aquecendo não só a atividade no Brasil, mas também em países vizinhos, como no Paraguai e na Argentina. “A indústria de caminhões



A indústria trabalha com uma expectativa de 60 mil unidades para 2013, segundo a Randon

prevê crescimento entre 20% e 25%, algo como 170 mil a 175 mil caminhões a serem produzidos. Em implementos rodoviários a indústria trabalha com uma expectativa de 60 mil unidades para este ano”, avaliou.

Schmitt destacou que alguns negócios especiais decorrentes do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) – Equipamentos vão se materializar em receita em 2013, como o lote de 775 retroescavadeiras que a Randon tem encomendadas para entregar para o governo brasileiro, em diversas regiões do país. Ele ressaltou que este ano tem também a favor a estabilidade nas regras de

financiamento e incentivos fiscais, ao contrário de 2012 que passou por diversas alterações nas taxas de financiamento. Já foi divulgado que o Programa de Sustentação do Investimento (PSI) ficará fixado em 3% no primeiro semestre e 4% no segundo semestre.

David Abrão Randon, diretor-presidente da empresa, destacou que nos últimos 15 anos, a companhia manteve uma taxa média anual de crescimento de 15,6%, mesmo em anos de crise. Ele ponderou que todas as cerca de 150 indústrias concorrentes da área de implementos rodoviários tiveram grandes dificuldades no ano passado, mas afirmou que



Alexandre Randon: a empresa já está com 80% de sua capacidade ocupada

este ano o mercado está bem melhor e que a empresa já está com 80% de sua capacidade ocupada. “2013 se inicia em intensa atividade. Safra recorde, mais investimentos públicos e elevação dos investimentos privados serão vetores importantes à elevação da demanda por veículos comerciais no ano”, declarou.

“Estamos expandindo e aproveitando o momento de crescimento do País e estamos preparados tecnicamente. No ano passado os investimentos foram muito maiores do que a geração de caixa, não se esperava que o ano fosse tão ruim, foi uma falha de planejamento, mas podemos colher bons frutos agora e crescer, o que é muito bom para os acionistas e para toda a cadeia produtiva”, declarou.

No ano passado a empresa investiu R\$ 276,9 milhões, 11,5% mais que no ano anterior, e o previsto para este ano soma R\$ 130 milhões que devem ser aplicados na continuidade de ações iniciadas no ano passado, como a caldeiraria da unidade de Guarulhos, em São Paulo, e a finalização da fábrica de sua filiada Suspensys em Resende (RJ), inaugurada em maio. Na unidade de Chapecó a empresa também iniciou no ano passado um plano de expansão que terá continuidade de este ano.

No final de 2012 foi anunciado o projeto de uma nova planta em Araraquara (SP). Esta nova planta, porém, ainda não deverá absorver muitos recursos este ano porque está ainda em fase de projeto e estudos de solo. As obras físicas devem começar somente em 2014.

“2012 foi um ano de muita dificuldade, o pior dos nossos últimos dez ou 11 anos, mas se olharmos a médio prazo a Randon continua firme em sua trajetória de crescimento. Pretendemos continuar com nível de crescimento acima de 10% nos próximos anos”, declarou Alexandre Randon, diretor vice-presidente da empresa. A previsão para 2013 é de um crescimento de 17% na receita líquida consolidada, algo em torno de R\$ 4,1 bilhões. As exportações devem chegar a US\$ 300 milhões e em conjunto com as receitas geradas no exterior poderão beirar os US\$ 400 milhões.

NÚMEROS NEGATIVOS - No ano passado a empresa amargou queda na maioria dos itens de seu balanço financeiro. A receita líquida consolidada diminuiu 15,7%, para R\$ 3,5 bilhões, o lucro líquido despencou 84,2%, para R\$ 42,6 milhões e as exportações encolheram 10,3%, para US\$ 264 milhões.



Astor Schmitt: mercado de implementos acompanhará alta das vendas de caminhões

Entre as ocorrências que motivaram os números negativos, está o início de vigência da nova lei de emissão de poluentes que obrigou a troca de motores Euro 3 para Euro 5, o que causou antecipação de compras de veículos no final de 2011, refletindo em baixos volumes de venda em 2012.

Mas, na avaliação de Schmitt, mesmo diante dos números negativos o sistema financeiro e o mercado de capitais entenderam que a empresa passou por um momento conjuntural desfavorável, mas conseguiu manter a saúde e a credibilidade de seus negócios. “O melhor indicador disso é a performance da liquidez dos nossos papéis no mercado de capitais, que continuou crescendo, e o market cap (valor de mercado) da companhia que durante o ano cresceu 43%. Passamos a valer algo como R\$ 2,4 bilhões comparados a R\$ 1,9 bilhão no início do ano passado”, ressaltou.

Ele disse também que, apesar do desempenho fraco, a empresa registrou avanço significativo em alguns segmentos, como a área de negócios que está relacionada aos serviços públicos e a compras do governo. “Fomos, sem dúvida, beneficiários do PAC Equipamentos, que foi fator positivo e alavancador de negócios, tanto que nosso segmento de veículos especiais teve desempenho altamente positivo. Nosso processo de internacionalização, instalando progressivamente e investindo em localização de manufatura e em unidades fora do País, em mercados estrategicamente importantes, está dando resposta. As receitas geradas pelas empresas lá fora, principalmente nos Estados Unidos, na China e na Argentina, estão assumindo papel progressivamente relevante”, declarou.

Da receita líquida total da Randon no ano passado, 52,8% foram gerados pelo segmento de veículos e implementos, 44,9% por autopeças e 2,3% pelos serviços financeiros.



Empresas ampliam produção no Brasil

Fabricantes investem em modernas instalações para atender o aumento da demanda do setor automotivo e ampliar o índice de nacionalização dos componentes que equipam os novos veículos produzidos no País

■ SONIA MORAES

CONFIANTE NO DESEMPENHO POSITIVO do mercado automotivo brasileiro, principalmente do setor de reposição, as fabricantes de autopeças ampliam suas instalações no País com modernas

fábricas e centros de desenvolvimento para reforçar a sua linha de produtos que ajudarão a atender o crescimento da demanda e ampliar o índice de nacionalização dos componentes que equipam os

novos veículos produzidos.

A TMD Friction, fabricante de lonas e pastilhas de freio da marca Cobreq, vai investir 12 milhões de euros (R\$ 31,3 milhões) nos próximos três anos na sua



fábrica de Indaiatuba (SP). A maior parte será aplicada na linha de produtos destinados ao o mercado brasileiro de reposição. "Com este investimento vamos dar maior flexibilidade para a linha de produção", disse Feres Macul Neto, diretor geral da empresa no Brasil, durante a 11ª edição da Automec (Feira Internacional de Autopeças) realizada em São Paulo.

Nos últimos cinco anos a TMD destinou 15 milhões de euros (R\$ 39,2 milhões) para a unidade brasileira, que foram aplicados na melhoria do processo produtivo e modernização do seu centro de pesquisa e desenvolvimento para

atender as montadoras e a reposição. "Em 2012 a empresa cresceu muito e no primeiro trimestre deste ano a expansão no mercado de reposição foi ainda maior", disse Macul Neto. "Esperávamos um avanço de 7% a 10% na reposição e crescemos 20% no setor de pesados". Com o aumento de volume em vários projetos a empresa atingiu o crescimento esperado de 30% nas vendas diretas para as montadoras.

Diante de um cenário favorável, a TMD que trabalha em três turnos, duplicou a capacidade produtiva de 3,5 milhões para 7 milhões de peças por ano nos

últimos cinco anos e já prepara um novo programa de expansão. "Ainda não definimos a data e o montante necessário", declarou o diretor. Além suprir o mercado local, a TMD também exporta lonas de caminhões e ônibus para o mercado de reposição na Europa.

A Sabó, que fornece sistemas de vedação (juntas e retentores) para a indústria automobilística, já definiu o investimento de US\$ 10 milhões para os próximos quatro anos na sua fábrica de Mogi Mirim, no interior de São Paulo. A quantia será aplicada no desenvolvimento de produto e em automação para acelerar o processo, o que aumentará em cinco vezes o ciclo produtivo.

Depois de superar a fase difícil que pegou de surpresa a companhia por causa da crise nos Estados Unidos no período de 2008 e 2009, a Sabó muda suas estratégias, terceiriza a produção de juntas de papel e passa a fabricar produtos de alto valor agregado. "Hoje a empresa está totalmente saudável", afirmou Lourenço Oricchio, diretor-geral da Sabó para as Américas. "Conseguimos superar as dificuldades trabalhando fortemente para aumentar a competitividade, agregando valor ao nosso produto e garantindo maior rentabilidade."

Dentro do seu programa de internacionalização a Sabó cresceu no mercado mundial instalando fábricas na Inglaterra, França, Alemanha, Áustria, Hungria, China, Japão, Estados Unidos e Argentina. No Brasil a sua unidade produtiva está em São Paulo (no bairro da Lapa) e em Mogi Mirim, interior paulista. Os seus produtos, sistemas de vedação, equipam os veículos das principais montadoras do Brasil e do mundo. No segmento de veículos pesados os seus componentes estão nos caminhões da Iveco, MAN, Ford, Mercedes-Benz e representam atualmente 30% do faturamento da empresa.

Linha de filtros para ônibus e caminhões da Sogefi



A estimativa da Sabó, segundo o diretor-geral para as Américas, é que o faturamento global alcance US\$ 400 milhões em 2013. Deste total, US\$ 220 milhões serão no Brasil, sendo US\$ 30 milhões provenientes de exportações. Em 2012 o Grupo Sabó faturou US\$ 385 milhões em todo o mundo.

Por parte do Grupo Sogefi, fabricante de filtros automotivos, o investimento para os próximos três anos totalizará R\$ 18 milhões. A quantia será aplicada na ampliação da linha de filtros e na atualização de seus equipamentos.

Na Automec a empresa lançou a sua nova linha de filtros para o mercado de reposição de caminhões e ônibus, o Sogefi Pro, marca que foi lançada na Europa no final de 2012. "Vamos transferir para o aftermarket toda a experiência que temos com a linha pesada", disse Eugênio Marianno, presidente diretor geral da Sogefi Filtros do Brasil.

Com esta nova linha dedicada aos

veículos pesados, a Sogefi pretende dobrar a sua participação no segmento de reposição, de 15% para 30% em cinco anos, mercado que considera ter muitas oportunidades, já que cada caminhão utiliza 11 tipos de filtros e troca seis itens por ano. "Nas vendas diretas para as montadoras a nossa meta é manter os 50% de participação", antecipou o presidente da empresa.

No Brasil, onde mantém quatro fábricas – em São Bernardo do Campo (SP), Mateus Leme (MG) e Gravataí (RS) que produzem filtros automotivos e em Mogi Mirim (SP) que faz componentes de suspensão –, a Sofegi faturou R\$ 358 milhões em 2012.

Já o resultado financeiro de todo o grupo foi de 1,32 bilhão de euros. Dos 6.700 funcionários que o grupo emprega no mundo, cerca de 900 estão no Brasil.

A Honeywell Transportation Systems-América Latina irá aplicar US\$ 10 milhões nos próximos três anos no Brasil. Do total, US\$ 7,5 milhões serão destinados ao desenvolvimento de novos turbos para veículos comerciais e para os motores a gasolina e flex (gasolina e etanol) em atendimento ao programa Inovar-Auto, além de ampliar o portfólio de produtos para o mercado de reposição. Os US\$ 2,5 milhões restantes serão destinados para a divisão de materiais de fricção, unidade que fica em Sorocaba (SP) e que fabrica pastilhas de freios da marca Bendix e Jurid. O aporte é para aumentar a capacidade de produção, modernizar a linha de montagem e para o lançamento de novos produtos na América do Sul como pastilhas, fluidos de freios

Feres Macul Neto,
da TMD Friction: crescimento maior no mercado de reposição

e sapatas para freios traseiros de automóveis, comerciais leves e veículos pesados.

Segundo José Rubens Vicari, diretor-geral da Honeywell Transportation Systems América Latina, o investimento deverá proporcionar um aumento de 30% de capacidade produtiva da fábrica de Sorocaba. "Nossa previsão é elevar as vendas acima dos 4% anunciados para a produção de veículos", afirmou Vicari.

Na Automec a Honeywell Friction Materials anunciou a inclusão no seu portfólio de lonas com a marca Jurid voltado para o mercado de reposição de veículos pesados, componente que foi retirado da sua lista de produtos em 2004. "Estamos voltando ao mercado brasileiro com o objetivo de reposicionar a marca com um produto superior", disse Marcelo Ferreira, gerente de vendas para os mercados de reposição da América do Sul.



As lonas que a Honeywell Friction Materials irá comercializar no mercado brasileiro de reposição são produzidas na Colômbia, onde a empresa mantém uma parceria com um fabricante local. Este projeto tem a cooperação técnica da equipe de engenharia do Brasil e dos Estados Unidos. A estratégia da empresa, segundo Ferreira, é avaliar a receptividade do mercado brasileiro que se mostra muito promissor, para decidir se será viável produzir lonas para caminhões e ônibus na fábrica de Sorocaba. "Nosso objetivo é ter 5% de participação no mercado brasileiro em dois anos", disse o gerente.

Com as lonas importadas da Colômbia a Honeywell pretende cobrir 95% do mercado nacional de caminhões, ônibus e carretas por meio dos 150 distribuidores que representam a marca Bendix e os

da Honeywell divisão de turbos. Neste mercado a empresa irá concorrer com a Fras-le, Cobreq, Duraline e TRW. "Já temos estrutura na fábrica de Sorocaba e não será difícil incluir as lonas para veículos pesados na linha que atualmente é dedicada a pastilhas de freios para automóveis", explicou Ferreira. A unidade de Sorocaba cumpre a jornada de trabalho em dois turnos.

O grupo alemão Knorr-Bremse, que tem a sua sede instalada em Munique (Alemanha), e possui mais de 100 anos de experiência em tecnologia de frenagem também escolheu o Brasil para fazer novos investimentos. Com aporte de R\$ 100 milhões inaugurou recentemente uma fábrica em Itupeva, no interior de São Paulo, para produzir freios para veículos pesados e ferroviários. O montante faz parte de um plano de investimento

**Eugênio Marianno,
da Sogefi Filtros:
meta de alcançar 50%
de share nas vendas
às montadoras**



Cometa CATARINENSE



ENCOMENDAS EXPRESSAS

REDE METAR LOGÍSTICA

- **6.000 partidas diárias**
- **735 municípios**
- **135 agências**

Estados atendidos:

MG	RJ	SP
PR	SC	RS

- **Coleta e Entrega**
- **Rastreamento via web**
- **Cotação de preços**



www.metarlogistica.com.br - (11) 2633 8100 | 0800 345 1001



Nova fábrica da Knorr-Bremse em Itupeva garante expansão conforme a demanda

de mais de 250 milhões de euros que o grupo já definiu para os mercados globais no período de 2011 a 2014.

A fábrica de Itupeva, que está localizada

em uma área de 153 mil m², com 31.500 m² construídos, também recebeu aporte de R\$ 11 milhões em equipamentos, o que garantirá sua expansão de acordo com a demanda do mercado. “Hoje temos 40% a mais de capacidade de produção, além da possibilidade de aumentar as instalações em mais 30%”, disse Oliver Erxleben, presidente da Knorr-Bremse para o Brasil e América Latina.

Segundo Erxleben, nos últimos 10 anos a operação do Grupo Knorr-Bremse no Brasil quadruplicou de tamanho. “O crescimento do mercado local e a entrada de novas tecnologias como o freio a disco para caminhões, além da recente introdução do sistema ABS foram decisivos para o desenvolvimento da empresa, que é a única do mercado que oferece sistemas completos para freios pneumáticos e aplicações eletrônicas (ABS)”.

Marcelo Ferreira, da Honeywell Friction: retorno ao mercado brasileiro com um produto superior



Oliver Erxleben, da Knorr-Bremse: operação brasileira quadruplicou de tamanho em dez anos

afirma o presidente. A empresa também atende todo sistema ferroviário de transportes metropolitanos – passageiros e cargas –, montadoras de ônibus e caminhões, além do mercado de reposição e do segmento agrícola.

Para manter-se competitiva no segmento em que atua e garantir um faturamento de R\$ 400 milhões em 2013 e de R\$ 500 milhões em 2014, a Knorr-Bremse importa componentes de países que têm baixo custo de produção. Atualmente o setor automotivo responde por 70% do faturamento do grupo no Brasil e o ferroviário por 30%. Além do Brasil, a filial nacional também fornece aos mercados da América Latina, exportando cerca de 10% de sua produção.

Entre os clientes da Knorr-Bremse no Brasil estão a Mercedes-Benz, MAN, Scania e Ford. No setor ferroviário o grupo atende a empresa espanhola Construção e Auxiliar de Ferrovias (CAF), a Alstom, a Companhia Paulista de Trens Metropolitanos e a Companhia do Metrô de São Paulo (Metrô).

BorgWarner inaugura fábrica em Itatiba

O novo complexo industrial da fabricante no interior paulista passa a contar com um moderno centro de pesquisa e desenvolvimento

■ SONIA MORAES

A BORGWARNER AMPLIA SUAS ATIVIDADES no Brasil e inaugura em Itatiba (SP) a sua nova fábrica de turbos e embreagens viscosas, para a qual transferiu toda a produção da sua antiga unidade de Campinas (SP), que tinha limitações de expansão por estar localizada em área residencial. No novo empreendimento a empresa investiu R\$ 70 milhões.

Junto com a nova fábrica, que tem 20 mil metros quadrados de área construída – o dobro do antigo prédio –, a empresa inaugurou também um centro de pesquisa e desenvolvimento, com quatro salas de testes para motores, área de montagem de protótipos e outros equipamentos de criação. “Com este centro de pesquisa vamos ganhar agilidade no desenvolvimento dos produtos, pois conseguiremos acelerar os testes de validação por vários meses”, disse Arnaldo Iezzi Jr., diretor geral da BorgWarner do Brasil. Antes os testes eram feitos na Alemanha e nos Estados Unidos.

A decisão de ampliar o complexo industrial no Brasil, segundo Pete B. Kohler, vice-presidente da BorgWarner Inc. e gerente geral da divisão Thermal, ocorreu devido à necessidade de aumentar a produção para atender a demanda do mercado brasileiro e da América do Sul. “De um único cliente, a Daimler, que a empresa tinha em 1975 quando iniciou as atividades em Campinas, a empresa cresceu muito nos últimos dez anos e hoje tem 55% do mercado brasileiro”, afirmou Kohler.

Arnaldo Iezzi Jr., diretor geral da BorgWarner do Brasil

Para James Verrier, CEO e presidente mundial da BorgWarner, as novas instalações vão servir de base para a expansão da empresa na América do Sul para atender a demanda crescente dos seus clientes. “Hoje estamos inaugurando a primeira fase que reúne um centro técnico de nível mundial e pretendemos aumentar o número de funcionários”, disse Verrier. Durante o processo de mudança de Campinas para Itatiba a BorgWarner não interrompeu as operações e nem o atendimento ao cliente e ainda manteve 100% de cerca de 500 empregados.

Iezzi destacou que as novas instalações marcam uma das mais importantes etapas para a BorgWarner no Brasil, principalmente no momento em que o País implanta o programa Inovar-Auto para melhorar a competitividade da indústria brasileira. “O Inovar-Auto está aí e os nossos produtos serão de

grande importância para o programa na redução de emissões de poluentes e na melhoria da eficiência energética”, observou o diretor geral da BorgWarner do Brasil.

A BorgWarner que tem tradição no mercado de veículos pesados e utilitários leves pretende, com o Inovar-Auto (que exige maior eficiência energética dos veículos), entrar fortemente no segmento de automóveis, fornecendo turbos para manter a potência dos motores que terão seu tamanho reduzido com o novo conceito downsizing. A meta da empresa é, a partir de 2015, lançar no mercado brasileiro os novos turbos para motores menores. “Temos a crença de que o Brasil seguirá a tendência para a inovação (ampliando o uso de turbos em motores pequenos) e estamos prevendo o crescimento local, por isso, temos que ter estrutura e estar preparado para suportar este crescimento”, disse Verrier.

No ano passado a BorgWarner produziu 350 mil turbos na fábrica de Campinas. Para 2013, a previsão é de aumentar o volume entre 10% a 15%. Com as novas instalações, a empresa ampliou a capacidade produtiva para 500 mil unidades de turbos e 500 mil unidades de embreagens viscosas e ainda tem espaço para crescer mais.

Depois de uma fase difícil, com a mudança da legislação de emissões para os motores diesel – de Euro 3 para Euro 5 –, a BorgWarner já percebe uma recuperação do mercado de veículos comerciais no Brasil. “Já estamos vendo um cenário melhor, com um primeiro trimestre mais forte”, comentou Iezzi.





Empresas buscam alternativas para atravessar turbulência

Queda da demanda europeia e aumento do custo do combustível são as maiores preocupações das empresas, que preveem menos companhias nos próximos anos

■ RENATA PASSOS

AS COMPANHIAS AÉREAS QUE TRANSPORTAM cargas precisam ser cada dia mais criativas para superar a atual turbulência mundial. Diversificar mercados e investir nos serviços diferenciados são algumas das ações para tentar minimizar os resultados mundiais. No ano passado, o transporte de carga aérea apresentou queda de 1,5% em relação ao resultado de 2011. De acordo com a IATA (Associação de Transporte Aéreo Internacional), essa redução marcou o segundo ano consecutivo de declínio do setor, já que em 2011 apresentou uma retração de 0,6%. Vale lembrar que em 2010 essas empresas estavam se recuperando da crise de 2008 e desde o começo do milênio têm enfrentado problemas em função dos atentados de 11 de setembro.

Em 2012, por exemplo, a taxa de ocupação de carga foi de 45,2%. “Esse índice

ilustra o extremo cuidado com que as companhias aéreas necessitam ter na capacidade de gerenciar os negócios. Com uma margem de lucro líquido de apenas 1%, a indústria está apenas mantendo sua cabeça acima da água”, disse o diretor geral e CEO da IATA, Tony Tyler. Segundo o executivo, o setor está sob a pressão de uma desaceleração do crescimento do comércio mundial e mudanças no mix de mercadorias de carga. A expansão das economias emergentes tem impulsionado a demanda por itens transportados por via marítima, enquanto a frágil economia no Ocidente reduziu a demanda por bens de consumo de alto valor geralmente transportados por via aérea.

A portuguesa TAP Cargo, que pertence ao governo português e deve ser privatizada, é uma das empresas que buscam alternativas para manter os negócios sustentáveis. Em 2012, a companhia faturou com o transporte de carga e correio cerca de € 127 milhões, queda de apenas 2,6% em relação ao resultado de 2011, que

ultrapassou € 130 milhões, que foi um recorde histórico de receita para a empresa. Portanto, levando em conta a conjuntura da carga aérea no mundo, a companhia obteve um bom resultado.

Segundo o gerente de carga da TAP Cargo, Pedro Mendes, a TAP é a empresa de aeronaves de passageiros (ou seja, mistas) com maior presença no Brasil e ocupa hoje o terceiro lugar no ranking de exportação, atrás apenas ABSA/LAN e da Lufthansa. “No primeiro bimestre deste ano, a empresa apresentou um crescimento de 30% na rota Brasil-Europa. O início do ano costumava ter um volume mais baixo, mas a movimentação foi praticamente a mesma de outros meses, o que torna o movimento bastante linear ao longo do ano. Foram 900 toneladas transportadas por mês (janeiro e fevereiro) e em março foi cerca de 1000 toneladas.”

DIVERSIFICAÇÃO – Um dos segredos para esse desempenho é a diversificação de



mercados. A TAP Cargo é a companhia europeia que atende o maior número de cidades e oferece a ligação diária entre o Brasil e o Velho Continente a partir de dez municípios brasileiros: Belo Horizonte, Brasília, Campinas, Fortaleza, Natal, Porto Alegre, Recife, Rio de Janeiro, Salvador e São Paulo, ou seja, conta com 70 frequências semanais entre Brasil e Portugal, com conexões imediatas a 49 cidades na Europa.

A companhia, que opera aeronaves Airbus A330 e A340 e irá utilizar o modelo A350 em 2015, consegue explorar melhor os mercados com essa estratégia. Como tem voos nas principais capitais nordestinas, a TAP Cargo transporta as frutas de Juazeiro (BA) e Petrolina (PE) para a Europa. "Estamos mais perto do produtor. Por isso, o nosso índice de ocupação de exportação no Nordeste é de 90%. No Rio de Janeiro está em torno de 70% e em São Paulo o índice é de menos de 60%. Com isso, hoje a região Nordeste responde por 60% do volume na rota Brasil-Europa. Antes São Paulo era o nosso carro-chefe, mas hoje a concorrência é mais acirrada no estado, onde chegam as aeronaves cargueiras", detalha o executivo.

Mendes diz que a empresa estuda operar nas cidades de Belém (PA) e Manaus (AM), o que depende da adequação da frota. "Manaus seria mais forte na importação, assim como Brasília é hoje. A capital federal tem ocupação de 100% no sentido Europa-Brasil em função da indústria química e farmacêutica."

O executivo lembra, no entanto, que o mercado europeu continua estagnado pela crise. "Por isso, não vemos em curto prazo um aumento significativo no volume. Hoje o mercado português é comprador de perecíveis. Antes, eram transportadas autopeças. Contudo, o modal aéreo deixou de ser atrativo para esse segmento, pois o marítimo é mais barato. Por isso, para manter um volume de cargas, precisamos fazer um sacrifício em termos de preço e todo o setor

Ram Menen: preço do combustível corresponde a 50% dos custos

reduziu os fretes entre 20% e 30%, pois, de outra forma, não seria sustentável."

Para possibilitar um melhor atendimento, a TAP Cargo apresentou neste mês um aplicativo para celulares smartphones. De acordo com o vice-presidente de carga, José dos Anjos, o aplicativo, desenvolvido internamente na TAP, está disponível nas plataformas Android e iOS e nos idiomas português e inglês. Ele permite fazer o rastreamento da carga on-line e dá acesso a outras informações como horários de voos, perguntas frequentes, notícias e contatos para reservas na TAP Cargo em todo o mundo.

SERVIÇO – A companhia árabe Emirates SkyCargo também aposta no nível de serviço. "Como uma das maiores transportadoras de carga aérea do mundo, continuamos investindo na nossa frota e expandindo nossas rotas, o que nos permite oferecer mais flexibilidade e novas frequências aos nossos clientes", diz o vice-presidente sênior da empresa, Ram Menen.

De acordo com o executivo, a companhia ampliou em 16% a movimentação na primeira metade do ano fiscal 2012-2013 na América do Sul. "Nossa proposta é estreitar o relacionamento com os nossos clientes e oferecer uma operação sustentável, sem abrir mão do nível de serviço", explica Menen. Ele diz, no entanto, que as empresas estão com dificuldades em função do valor do barril de combustível que está em torno de US\$ 125, o equivale um pouco mais de 50% dos custos das empresas aéreas.

Hoje, a companhia está em fase de consolidação das operações no aeroporto de Viracopos, em Campinas (SP), como hub para a América do Sul. "Lá temos mais eficiência na movimentação de carga. E também podemos ter mais oportunidades em virtude das mudanças e melhorias no sistema de administração dos aeroportos."



Ao mesmo tempo, a companhia árabe também aposta na diversificação de destinos. Apenas no ano passado foram 15 novas cidades. Hoje são 129 cidades na malha aérea.

Com essas estratégias de nível de serviço e capilaridade, a companhia, que iniciou a operação de cargueiros em 2006 e conta com três frequências semanais em Viracopos (além das operações em aeronaves mistas em outros aeroportos), já conta com 10% de participação no transporte de carga no mercado brasileiro. "Por enquanto, não vamos aumentar as frequências na rota brasileira", informa o executivo.

No ano fiscal 2011-2012, a empresa movimentou cerca de 28 mil toneladas nas rotas para a América do Sul. As exportações a partir da América do Sul incluem peças automotivas, equipamentos de perfuração, produtos perecíveis e farmacêuticos. Já as importações são compostas por equipamentos médicos, peças de aeronaves, eletrônicos, farmacêuticos e móveis.. "Não há demanda ainda para isso, mas no futuro é uma medida a ser avaliada, justamente pelo potencial que há na região", completou.

CRESCIMENTO E FUSÃO – Apesar do delicado momento, a Lufthansa Cargo espera um crescimento de cerca de 25% no volume total do mercado de carga



AÉREO



Para manter o volume de cargas, a Tap Cargo precisou reduzir o preço do frete

transportada no aéreo do Brasil para a Europa nos próximos cinco anos, passando das atuais 80 mil toneladas ao ano para mais de 100 mil toneladas, patamar já atingido em 2008. A previsão foi anunciada pelo membro do Conselho Executivo da Lufthansa Cargo na Alemanha, Andreas Otto.

Ele informou ainda que dois dos cinco Boeing 777F encomendados começam a chegar no segundo semestre deste ano.

Contudo, elas não devem operar no Brasil em curto prazo. Com as novas aeronaves, a capacidade por voo passaria das atuais 85 toneladas do MD11 para 105 toneladas do B777F.

O Brasil representa hoje 44% da receita referente à importação e exportação de carga transportada pela Lufthansa Cargo na América Latina e 18% da receita da empresa está relacionada com a América Latina.

“O grande desafio é planejar os voos para amenizar o impacto do desequilíbrio existente entre importação e exportação”, disse o diretor regional da Lufthansa Cargo, responsável pelos mercados da América Latina e Caribe, Daniel Bleckmann. Isso porque a demanda é muito maior do exterior para o País do que na direção contrária. Segundo ele, é por isso que a malha aérea contempla, entre as nove frequências cargueiras semanais, voos diretos entre Brasil e Europa e outros com escala em Manaus e Curitiba, em território brasileiro, ou extensão para Uruguai, Argentina, Equador e Colômbia.

Em uma ampla análise do mercado mundial de carga aérea, Otto explicou que operar com rentabilidade é o maior desafio do segmento que vive uma pesada crise global. Tanto que nos últimos dez anos, ele viu empresas chegarem e desaparecerem do ranking das maiores. “Nosso esforço é para estarmos sempre entre as três maiores do mundo, mas nos preocupamos mais com rentabilidade do que com market share. Neste cenário, acreditamos que o número de companhias aéreas deve diminuir 50% nos próximos anos em função de fusões e aquisições”, conclui o executivo. ■



Andreas Otto, espera um crescimento de cerca de 25% no volume total do mercado de carga aérea transportada do Brasil para a Europa nos próximos cinco anos

FENATRAN

19º SALÃO INTERNACIONAL DO TRANSPORTE

É COM PRAZER
QUE CARREGAMOS
ESSA GRANDE
RESPONSABILIDADE.

A Fenatran é o evento referência na área de produtos e serviços destinados aos transportadores de cargas e operadores logísticos. Promove a realização de negócios e a exposição dinâmica de lançamentos globais para milhares de profissionais do setor interessados em conhecer as tendências do segmento.



FAÇA REVISÕES EM SEU VEÍCULO REGULARMENTE.



SUCESSO
TOTAL NA
EDIÇÃO 2011

A Feira atraiu 57.321 visitantes que puderam conferir os lançamentos de 365 expositores distribuídos em um espaço de 100 mil m².



II FENATRAN
EXPERIENCE

Coloque seus produtos a toda prova diretamente nas mãos dos compradores. Participe do test drive de caminhões no Sambódromo do Anhembi.



GRANDES
EXPOSITORES
DO SETOR

"É a primeira vez que visito a feira e estou gostando bastante. Tudo ficou muito além das minhas expectativas, especialmente o encontro com os fornecedores e clientes."

Adriano da Silva, da Fogão Ibiraporã.

GARANTA (11) 3060-4905 / 3060-4981
SEU ESPAÇO feirastecnicas@reedalcantara.com.br

f fenatran
@fenatran

WWW.FENATRAN.COM.BR

28 DE OUTUBRO A
01 DE NOVEMBRO DE 2013
ANHEMBI | SÃO PAULO | SP

Iniciativa



Apoio Institucional



Local



Organização e Promoção



agenciaklm.com.br



Nasce a empresa de táxi aéreo Two-Flex

Com a fusão da Two Aviation com a Flex Aero, a nova companhia passa a contar com 18 aeronaves de pequeno e médio porte e 11 bases de operação

■ RENATA PASSOS

A TWO AVIATION – QUE INTEGRA O GRUPO Jad – e a Flex Aero, empresas de táxi-aéreo especializadas no transporte expresso de cargas, acabam de unir suas operações e criaram uma das maiores empresas de carga aérea do País: a Two-Flex. O negócio nasce com um faturamento de R\$ 75 milhões em 2013, uma frota de 18 aeronaves, 160 funcionários e 11 bases de operação estrategicamente distribuídas nas principais capitais brasileiras.

Com foco no transporte aéreo regional de cargas, a Two-Flex conta com 18 aeronaves monomotores turbohélices Caravan da fabricante americana Cessna (nove vindas de cada uma das empresas), mas já

prepara a expansão da frota. Ainda este ano, estão previstos investimentos de US\$ 30 milhões na aquisição de 12 aeronaves Caravan e duas aeronaves da fabricante ATR, o que totalizará 32 aeronaves. “Os aviões – que serão usados – chegarão ainda neste ano”, informa o sócio Rui Thomaz de Aquino. Segundo ele, cerca de 50% dos dos voos são por contrato e os outros 50% são de operações spot.

Com capacidade de 1,5 tonelada ou 13 metros cúbicos, as atuais aeronaves transportam, em média, 7,5 mil toneladas por ano, volume que deverá ser ampliado com o aumento da frota e atingir 10 mil toneladas ainda neste ano. Já as aeronaves do

fabricante franco-italiana ATR contam com uma capacidade de cinco toneladas ou 24 metros cúbicos.

OTIMIZAÇÃO – A Two Aviation já era uma das maiores do setor em faturamento, e com esta associação, a nova Two-Flex deverá deter cerca de 60% do mercado de carga aérea. Os sócios da nova companhia são os empresários Anderson Davo e Breno Bitencourt Jorge, da Two, e Luiz Eduardo Falco e Rui Thomaz de Aquino, da Flex – 25% de cada sócio. Davo e Aquino estarão à frente da operação.

“Unimos forças de duas empresas sólidas, com o objetivo de oferecer aos nossos



**Rui Thomaz de Aquino (à esq.)
e Anderson Davo (à dir.) estarão
no comando da nova empresa**

clientes bases de operação em todo o País, com um serviço customizado e ágil, e cujo foco são as aeronaves de pequeno e médio porte”, diz o executivo Anderson Davo.

A Two tem uma atuação forte no centro e sul do País e a Flex, na região norte. Com a integração, a Two-Flex terá uma rota desde Belém (PA) até Porto Alegre (RS), com bases nessas cidades e ainda no Rio de Janeiro (RJ), em Curitiba (PR), Belo Horizonte (MG), Brasília (DF) Palmas (TO), Manaus (AM) e Recife (PE), além de Jundiá, no interior de São Paulo – cujo hangar no aeroporto é a base principal da companhia.

Outro ponto forte da união das duas empresas é o fato de operarem com aviões de pequeno e médio porte, considerados os melhores para o atual perfil do mercado. “As linhas aéreas e o transporte regional

atendem apenas 130 dos mais de 5.500 municípios do País, e a Two-Flex será opção face aos problemas atuais de infraestrutura nacional”, observa Aquino, que já presidiu a TAM Táxi Aéreo e a Abag (Associação Brasileira de Aviação Geral).

Cientes como os Correios, por exemplo, poderão se beneficiar dessa integração dos serviços das companhias. A nova companhia já nasce tendo em sua carteira, empresas do setor de transporte de valores, autopeças, laboratórios, carga expressa fracionada e diversas companhias que atuam no e-commerce, um dos segmentos de maior potencial de crescimento nos próximos anos.

A fusão também traz benefícios em termos de sinergia das operações, com a maximização dos recursos e ativos, e o fortalecimento da estrutura financeira e de

operações. “Entre os benefícios dessa otimização podemos destacar o consumo de combustível, o estoque de peças e a manutenção, pois as empresas utilizam o mesmo tipo de aeronave, e a utilização de um único hangar. Com isso, buscamos reduzir, no mínimo, 10% dos nossos gastos”, detalha Aquino, ao informar que o prazo para fusão é entre 60 e 90 dias.

“A Two-Flex terá um ganho de escala e estará preparada para a evolução do mercado de carga expressa nos próximos cinco anos”, destaca Anderson Davo, ao ressaltar que, em um ambiente de pressões de custos de combustíveis e tarifas, entre outras questões, é fundamental ter uma operação que reúna confiabilidade e sustentabilidade no longo prazo. “Estamos felizes porque já temos o equivalente a 10% da frota da FedEx”, brinca Aquino. ■



Uma luz no fim do túnel

Gargalos nos portos evidenciam a necessidade de ampliar rapidamente a participação da ferrovia na matriz de transporte e empresários de logística começam a demandar isso

■ RENATA PASSOS

MESMO COM O MODESTO CRESCIMENTO da economia brasileira no ano passado, as concessionárias de ferrovias mantiveram o nível de investimentos e aplicaram mais de R\$ 4,9 bilhões no sistema ferroviário – valor 6,6% superior ao aplicado em 2011. Desde que o programa de concessões das malhas da rede ferroviária brasileira foi iniciado, em 1997, os investimentos em novas tecnologias, capacitação profissional, compra e reforma de locomotivas e vagões, melhoria das operações ferroviárias e recuperação da malha totalizam R\$ 34,88 bilhões. Destes, R\$ 1,48 bilhão foi aplicado pela União e R\$ 33,40 bilhões pelas concessionárias, o que demonstra o papel da iniciativa privada no desenvolvimento ocorrido nos últimos anos. Contudo, agora, em virtude dos gargalos logísticos, todos começam a ver que é preciso ampliar, e rapidamente, a participação da ferrovia na matriz de transporte, que hoje está em torno de 19,5%, segundo o Instituto de Logística e Supply Chain (Ilos).

Segundo o presidente-executivo da Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários (ANTF), Rodrigo Vilaça, a expectativa é que as empresas do setor invistam um total de R\$ 16 bilhões até 2015, divididos entre R\$ 5 bilhões neste ano, R\$ 6 bilhões em 2014 e R\$ 5 bilhões em 2015.

AMPLIAÇÃO DA MALHA – Apesar dos investimentos, a malha ferroviária brasileira de transporte de cargas operada pela iniciativa privada ainda é pequena frente ao tamanho do País e possui 28.366 quilômetros, sendo 22.822 quilômetros em operação. Ao todo, são 11 concessões sob a responsabilidade de 10 concessionárias da iniciativa privada.

“O governo federal deve investir R\$ 91 bilhões até 2020 no segmento. Não falávamos de ferrovias há cinco anos, mas hoje o Brasil precisa dos trens. Em 2020, o modal movimentará mais de 800 milhões de toneladas, o que vai representar 34,35% de todo o movimento de carga do País”, destacou Vilaça.

De acordo com o superintendente de Infraestrutura e Serviços de Transporte Ferroviário de Cargas da ANTT (Agência Nacional de Transportes Terrestres), Marcello Kolanian, com o novo modelo de concessão, serão três atores nos nove lotes: uma empresa responsável pela construção da via, uma outra pela concessão da malha e outras pela operação. “Serão licitados 12 lotes. Com a tomada de sugestões nas audiências públicas, deve ser publicado no segundo semestre o edital para o leilão do gestor da estrutura”, detalha o executivo, ao acrescentar que os novos operadores de ferrovia precisarão de um registro para obtenção de uma autorização de direito de uso.

Enquanto não sai do papel o novo modelo, as indústrias demandam iniciativas do governo, pois o valor pago pelas concessionárias é alto. Além dos investimentos na melhoria da infraestrutura para a prestação dos serviços, em 2012 as ferrovias recolheram aos cofres públicos R\$ 1,58 bilhão, sendo R\$ 639,3 milhões referentes ao pagamento de parcelas das concessões e arrendamento da malha, e R\$ 637,4 milhões ao pagamento da Cide (Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico) sobre as operações ferroviárias.

De 1997 a 2012, o setor público arrecadou R\$ 16,83 bilhões com o pagamento de tributos federais, estaduais e municipais, das parcelas de concessão e da CIDE. Isso demonstra que a desestatização da malha foi um bom negócio, na opinião do presidente-executivo da ANTF. “A RFFSA gerava um déficit de R\$ 300 milhões por ano. Em 1997, quando as malhas ferroviárias começaram a ser concessionadas, o passivo da rede já ultrapassava os R\$ 2,2 bilhões”, lembra.

Além da diminuição da dívida, o índice de acidentes nas ferrovias brasileiras é menor a cada ano, desde a desestatização da malha. Com o resultado de 2012, o índice de acidentes das ferrovias chegou aos patamares dos níveis de referência internacional, que variam de 8 a 13 ocorrências por milhão de



Rodrigo Vilaça: as ferrovias transportarão em 2020 um terço das cargas do País

trens.km. Além de mais seguro, o transporte ferroviário de cargas é mais econômico e ambientalmente correto, promovendo benefícios socioeconômicos, como aumento na produtividade do transporte nacional de forma sustentável. Como exemplo, a movimentação de 481 milhões de TEU realizada pelas concessionárias nas ferrovias gera a redução de aproximadamente 33 mil caminhões por dia nas estradas.

PRODUTIVIDADE – Os aportes da iniciativa privada no setor refletem diretamente na produção ferroviária, com aumento da eficiência operacional das malhas concedidas.

Em 2012, a prestação do serviço de transporte ferroviário de cargas por quilômetro útil subiu para 297,7 bilhões de TKU (tonelada por quilômetro), índice 2,5% maior do que em 2011, quando foi de 290,5 bilhões de TKU.

Considerando que a produção ferroviária foi de 137 bilhões de TKU em 1997, o crescimento até o ano passado foi de 117%. Nos últimos 16 anos, a produção das ferrovias aumentou mais que o dobro PIB no período (55%).

Nesse período, a produção ferroviária da carga geral foi de 176,9% e do minério de ferro e carvão mineral atingiu 102,8%. Com esses resultados, o Brasil é o sétimo país do mundo no ranking de produtividade das ferrovias.

Segundo Vilaça, a expectativa de crescimento da produção ferroviária é de 21,9% entre os anos de 2012 e 2015.



Antônio Carlos Sepúlveda: solução para o gargalo portuário é o uso do transporte ferroviário

faltam incentivos fiscais para a construção de terminais multimodais e melhoria das condições de acesso ferroviário aos portos, além da efetiva implementação do conhecimento de transporte eletrônico (CTe). No ano passado, o setor ferroviário transportou 240.854 TEU, uma queda de mais de 15% em relação ao ano anterior (287.458 TEU). “Estamos com diversas ações, como a utilização de vagões double stack (para dois contêineres empilhados), o que possibilitará o aumento do volume movimentado na atual malha”, comenta Vilaça.

Para o diretor-presidente do terminal Santos Brasil, Antônio Carlos Sepúlveda, a solução para o gargalo portuário seria ampliar o uso do transporte ferroviário. De acordo com o executivo, hoje cerca de 5% dos contêineres são movimentados pelo modal e o ideal seria aumentar este índice para 30%.

Para este ano, a expectativa é que sejam transportados 300.000 TEU. “Para o próximo ano, estimamos 350.000 TEU e outros 400.000 TEU para 2005. Com isso, o setor obterá um crescimento de 66% entre 2012 e 2015”, prevê.

INDÚSTRIA – O desempenho das ferrovias de cargas também tem gerado um impacto direto na indústria de equipamentos ferroviários. Nos 16 anos de concessão, a frota de locomotivas e vagões em operação nas ferrovias cresceu 116,5%. Em 1997, havia 1.154 locomotivas e 43.816 vagões em atividade. Em 2012, a quantidade de locomotivas subiu para 3.102 e a de vagões para 94.271.

Para acompanhar a evolução dos serviços prestados pelas concessionárias, a idade média da frota de vagões tem sido reduzida. Na década de 1990, era de 42 anos, hoje, é de 25 anos. Além disso, atualmente são utilizados materiais ecologicamente sustentáveis para fabricação das locomotivas e vagões. A evolução tecnológica

também merece destaque. “As locomotivas atuais são equipadas com computador de bordo, rastreador via satélite, alarmes de alerta e sistema de comunicação por meio de rádio, e Sistema de Posicionamento Global (GPS)”, revela Vilaça.

A Abifer (Associação Brasileira da Indústria Ferroviária) apurou que o setor industrial produziu 2.918 vagões, 207 carros de passageiros e 70 locomotivas em 2012 e atingiu um faturamento total de R\$ 4,3 bilhões. Em 2013, as projeções apontam para a produção de 3.000 vagões, 350 a 400 carros de passageiros e 100 locomotivas, com faturamento de aproximadamente R\$ 4,9 bilhões. Para os próximos anos, a ampliação da malha ferroviária de cargas, a continuidade dos investimentos no setor metroferroviário e a efetivação do projeto do Trem de Alta Velocidade deverão demandar mais serviços para a indústria ferroviária instalada.

Para atingir esse resultado, de acordo com o presidente da Abifer, Vicente Abate, os investimentos da indústria ferroviária somaram R\$ 1,5 bilhão entre 2003 e 2013, o que contempla ampliação e modernização de instalações fabris existentes, novas fábricas e novas tecnologias. “Hoje, a capacidade de produção da indústria é para 12.000 vagões, 1.000 carros de passageiros e 250 locomotivas. No geral, são produzidas 100 locomotivas e 100 são restauradas”, detalha Abate, ao informar que hoje os vagões têm menor tara e maior resistência, além de maior capacidade de carga. “As locomotivas são mais velozes e consomem menos combustível”, acrescenta.

Abate explica que ainda não há demanda suficiente para instalação de indústria de trilho, o que implica a importação de países asiáticos, como Japão e China. “Os investimentos em infraestrutura para transportes representam menos de 1% do nosso PIB. Temos que atingir o índice dos anos 70, que era de 2%, e buscar se aproximar de dois membros do Bric, Índia e Rússia, que aplicam 5%”, diz Abate. ■

GARANTA SUA META DE VENDAS PARA 2013

Transp Sul

15ª Feira e Congresso
de Transporte e Logística

plus

3 a 5 de julho de 2013
Centro de Eventos da FIERGS
Porto Alegre - RS



INCLUA SUA EMPRESA ENTRE AS GRANDES MARCAS
DO TRANSPORTE E LOGÍSTICA

www.transposul.com

ORGANIZAÇÃO



MASTER



Mercedes-Benz



Dipesul

PREMIUM



PLUS





MTO aposta na integração entre modais

Com atuação inicial na ligação entre Rio de Janeiro e São Paulo, a empresa irá oferecer um serviço de cargas expressas para mercadorias de alto valor agregado

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

A MTO É UMA EMPRESA ESPECIALMENTE criada, em fevereiro deste ano, para atender a demanda de transporte de produtos de alto valor agregado, entre os maiores centros comerciais e industriais do País: São Paulo e Rio de Janeiro. A companhia vai oferecer serviços de entrega de mercadorias porta a porta, com a utilização integrada dos modais ferroviário e rodoviário. O transporte das mercadorias será feito em trens expressos e diários, utilizando 400 quilômetros de ferrovia da MRS Logística, concessionária responsável pela linha que liga os dois estados e parceira estratégica da operação. Já o serviço de coleta e distribuição nos clientes será feito em veículos adaptados às restrições de circulação das grandes cidades.

A MTO planeja um investimento de R\$

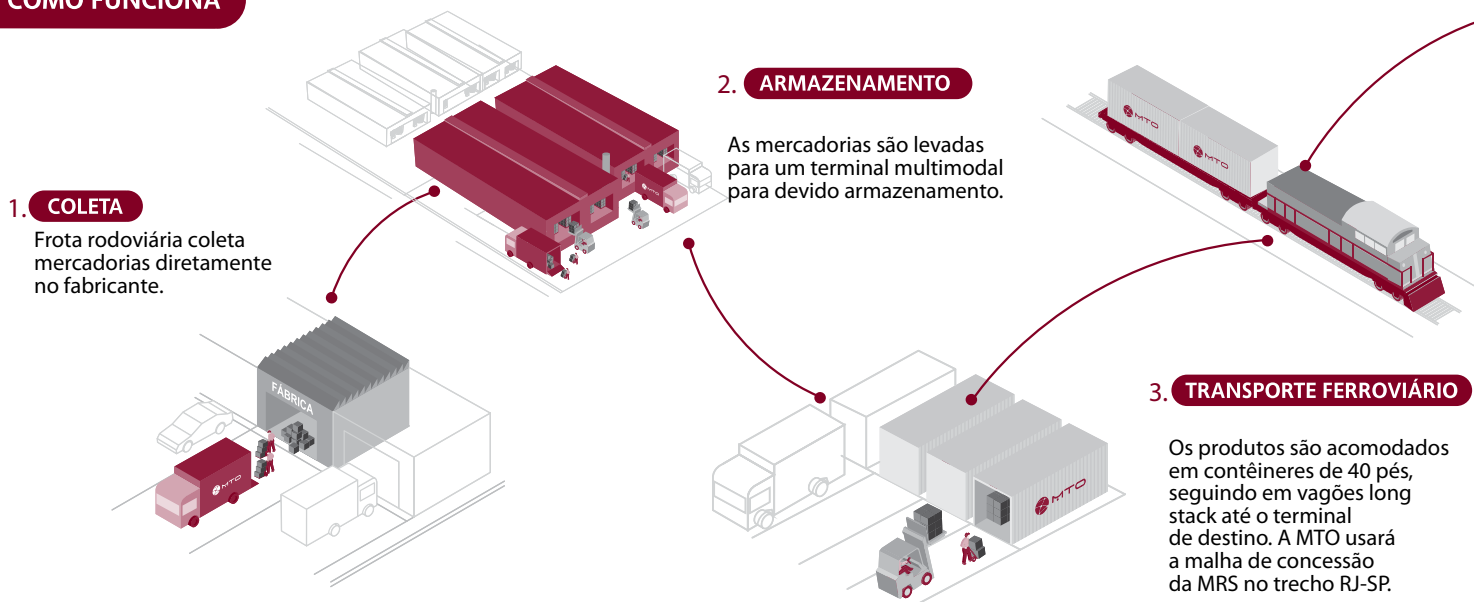
330 milhões até 2020. A empresa irá construir terminais multimodais em Mogi das Cruzes, em São Paulo, e Queimados, no Rio de Janeiro. Com 400 mil metros quadrados e 300 mil metros quadrados, respectivamente, os terrenos estão estrategicamente próximos ao Rodoanel, em São Paulo, e ao Arco Metropolitano, no Rio. Nessas unidades, a empresa também vai oferecer serviço de armazenagem. As operações da MTO estão previstas para começar no primeiro trimestre de 2015. “Os terrenos já foram adquiridos e são muito bem localizados, com acessos às principais rodovias da região e à ferrovia”, informa André Chiarini, CEO da companhia.

Os recursos são, em parte, próprios e também provenientes de financiamentos de bancos privados. A aquisição dos

terrenos, a compra dos equipamentos e contêineres, e a construção dos galpões devem consumir cerca de 40% dos aportes financeiros. “Há um grande investimento nos primeiros dois anos, principalmente com a compra dos terrenos, que foram escolhidos após muita pesquisa, e com as intervenções básicas para que a operação tenha início”, explica Chiarini.

Devido à proximidade com a ferrovia, não serão necessárias grandes obras para que o projeto seja viabilizado. “Serão feitos alguns ramais e desvios, mas a estrutura ferroviária já está pronta, o que facilita a implantação da empresa. Ou seja, não é um projeto que demorará anos para sair do papel porque depende de grandes obras. Ao contrário, já temos quase tudo pronto”, diz Chiarini.

COMO FUNCIONA



O projeto foi elaborado em conjunto com a MRS que fará uma série de melhorias no trecho ferroviário entre Rio e São Paulo. Nos terminais multimodais, serão construídos, além dos galpões e depósitos, condomínios logísticos de alta segurança e instalações modernas. “As empresas que ocuparão os condomínios logísticos podem utilizar os serviços de transportes da MTO ou não. Mas, os terminais de carga serão nossos, o que é um atrativo muito forte para os clientes”, destaca Chiarini.

SEGURANÇA – A preocupação com a segurança das operações se justifica, já que a MTO vai transportar e armazenar mercadorias valiosas, como produtos ligados à indústria de óleo e gás, bebidas, cosméticos e medicamentos, eletroeletrônicos, alimentos, produtos químicos, têxteis e ligados ao setor automobilístico, eletrodomésticos. “Estamos de olho principalmente no setor de petróleo e gás, que deve crescer muito nos próximos anos, mas existe uma gama enorme de produtos que poderão se beneficiar das vantagens oferecidas pela MTO”, diz o CEO da MTO.

A meta é utilizar até 88 contêineres, com dois trens por dia. “Futuramente, como temos ligação com os principais portos (Santos, Rio de Janeiro e Sepetiba) do

País, pretendemos atender também o mercado externo”, afirma Chiarini. Em 2018, a empresa espera atingir um volume de 1 milhão de toneladas ao ano e operar com uma frota de 150 a 200 veículos (comerciais leves e VUCs) para a distribuição de mercadorias nos centros urbanos. “A frota será terceirizada. Pretendemos trabalhar com as transportadoras que atuam na região”, revela.

As restrições à circulação de caminhões nos centros das grandes cidades são aspectos importantes para a operação da MTO. “Rio e São Paulo possuem uma legislação que restringe o uso de veículos mais pesados, por isso, a frota será composta de veículos de carga menores, que proporcionarão grande capilaridade na distribuição de mercadorias. Também oferecemos flexibilidade quanto aos horários e datas de entrega, já que trabalhamos com grandes áreas de armazenamento”, explica Chiarini.

Os produtos serão levados dos fabricantes pela frota terceirizada até um dos terminais multimodais. Os armazéns da MTO serão bastante amplos, com 12 metros de pé direito, especialmente projetados para acomodar diversos tipos de cargas. Então, a mercadoria será acomodada em contêineres de 40 pés para seguir em vagões long stack até o outro terminal. A carga pode ficar armazenada no terminal ou ser entregue em seu destino. “O cliente pode preferir que o produto fique em nossos armazéns para ser entregue na data que ele determinar. A operação vai ajudar os clientes no planejamento e gestão de seus estoques”, acredita Chiarini.

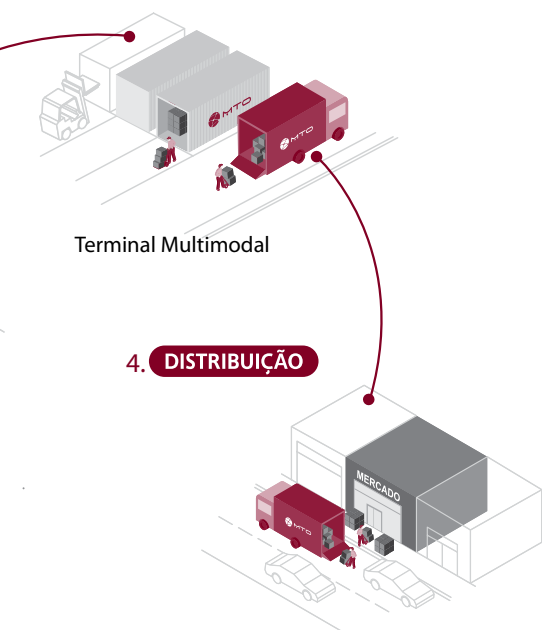
Segundo Chiarini, a demanda por serviços de carga expressa entre Rio e São Paulo é bastante significativa, principalmente quando se trata de uma alternativa que evita as rodovias. “Já tivemos contatos com várias empresas de diferentes segmentos que se mostraram muito interessadas nos serviços que a MTO vai oferecer. Os condomínios logísticos também têm um

forte atrativo devido à localização e à qualidade das instalações. Acreditamos que o projeto será um sucesso e pretendemos oferecer os serviços da MTO em outras regiões do País, futuramente”, diz.

DIFERENCIAL – Uma das vantagens da operação que será oferecida pela MTO é a redução de custos, que deverão ser, em média, 10% menores que na utilização exclusiva do modal rodoviário para transporte de cargas entre Rio e São Paulo. A ferrovia também traz menos impactos ambientais que os caminhões, já que a emissão de CO² é 70% inferior. “A segurança também é maior, porque o índice de acidentes no modal ferroviário é muito baixo. No Brasil, 60% do transporte de cargas são feitos por rodovias, enquanto nos Estados Unidos esse número é de 29%, com uma melhor distribuição entre os diferentes modais. Nós estamos em um momento de crescimento econômico e nossas rodovias já estão saturadas”, afirma Chiarini.

De acordo com o presidente da MTO, a ferrovia se tornou, nos últimos anos, um meio de transporte de cargas bastante competitivo. “Com a nova lei dos motoristas, os custos para as transportadoras que utilizam caminhões aumentaram significativamente. Temos ainda o preço do diesel que deve continuar a subir. Nas nossas operações, a carga é levada por trens que fazem o trajeto sem nenhuma parada. Além de ser mais econômico, acaba sendo mais rápido, devido aos congestionamentos nas estradas. Os trens serão exclusivos e expressos”, afirma. Os trens não passarão por áreas com intensa ocupação urbana, o que ajuda a evitar acidentes, na avaliação da empresa.

Com sede no Rio de Janeiro, a empresa é controlada pela GranEnergia, holding de logística, óleo e gás do grupo GranInvestimentos, e tem como acionista a Infra Participações, holding dos sócios da consultoria Infra Partners, especializada em seleção e estruturação de negócios no setor.



Parceria de sucesso

Itautec e Metar se unem para transportar peças para assistência técnica nas regiões sul e sudeste do Brasil, utilizando bagageiros de ônibus de passageiros; o sistema tem se mostrado vantajoso para os dois lados

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI



A Metar faz 6,2 mil entregas por mês de peças de reposição da Itautec no Sul e no Sudeste

A ITAUTEC OFERECE SERVIÇOS NOS SEGMENTOS de computação, automação comercial, automação bancária e telecom. Nestes setores, é necessário que o atendimento de assistência técnica funcione perfeitamente e as peças de reposição estejam disponíveis em poucas horas. Para proporcionar um serviço eficiente e rápido, a Itautec passou a trabalhar com a Metar Logística, empresa de encomendas expressas do Grupo JCA, para transportar as peças em bagageiros de ônibus de passageiros. Desta forma, são atendidos mais de 750 municípios das regiões sul e sudeste. O índice de entregas realizadas dentro do prazo é de 99,2%, de acordo com a Metar.

A operação teve início em abril do ano

passado, após três meses de planejamento, e utiliza os ônibus da Viação Cometa, 1001 e Catarinense. São 6,2 mil entregas por mês, com um total de aproximadamente 10 mil peças (60% envios e 40% coleta). “As coletas são realizadas nas dependências da Itautec e os ônibus carregados nas garagens do grupo ou rodoviárias. Os ônibus atendem ao transporte de passageiros e encomendas expressas. Fazemos o transporte de peças entre filiais da Itautec e técnicos, e, retorno de peças defeituosas para reparo no menor prazo de tempo possível”, explica César Cela, gerente nacional de logística da Itautec. A empresa possui cerca de dois mil técnicos espalhados pelo Brasil, sendo que metade está

nas regiões atendidas pela parceria com a Metar.

Segundo Cela, este tipo de operação tem uma série de peculiaridades. “Além dos atendimentos de garantia dos produtos fabricados pela própria Itautec, ela atende também a contratos de manutenção firmados com prazos muito agressivos devido aos segmentos em que atua, por exemplo: atendimentos a caixas eletrônicos, check-outs de supermercados, servidores de grandes empresas. Nestas condições a logística dos recursos necessários para o atendimento técnico deve ser quase perfeita. Ela deve sincronizar a chegada do técnico e das peças dentro dos prazos determinados. Para que não exista a perda do prazo e perda para os clientes, diretos ou indiretos, a logística de peças não pode falhar”, diz.

Nesse contexto, a Metar oferece capilaridade e confiabilidade nas entregas, já que os ônibus de passageiros costumam cumprir seus prazos e horários. “A parceria com a Metar garante o atendimento em praticamente todas as localidades em que atua na região sudeste e grande parte da região sul com baixo custo e alta confiabilidade. Este processo trouxe ganhos significativos para ambos os lados – a conta é muito simples – aproveitamento da capacidade instalada do transportador diluindo seus custos fixos e baixando os preços, o que a torna mais competitiva no mercado e um serviço muito confiável aproveitando a pontualidade e segurança dos ônibus. O resultado é baixo custo e alta qualidade, garantindo a satisfação dos clientes. O índice de sinistros nesta modalidade é

baixíssimo se comparado às demais modalidades”, afirma Cela.

CUSTOS – Nos setores envolvidos na operação, o não cumprimento de prazos resulta em multas pesadas para a Itaotec. Na ocasião do contrato, é determinado um índice de tolerância de atrasos na assistência técnica, e caso este número seja extrapolado, a Itaotec é multada. “Há prazos rigorosos, pois os equipamentos não podem ficar parados, já que são considerados de utilidade pública. Somos penalizados com multas no caso de haver problemas em virtude de falta de peças ou de técnicos. Um índice alto de multas significa prejuízo, portanto é muito importante sermos eficientes nesse processo”, diz Cela.

Em comparação com o envio de encomendas pelas empresas de cargas expressas que utilizam o modal aéreo, os custos do transporte de peças por ônibus são cerca de 50% mais baixos, na avaliação da Itaotec. “É a melhor opção para distâncias curtas e cargas pequenas. Se compararmos com as transportadoras com frota de caminhões, o problema é a falta de rapidez. O caminhão só segue viagem se estiver cheio, ao contrário do ônibus. Como o volume de peças é relativamente pequeno, corremos o risco de haver demora se utilizarmos caminhões”, compara Cela.

A utilização do bagageiro de ônibus de passageiros não é uma novidade no mercado, mas o projeto desenvolvido pela Itaotec e pela Metar é diferenciado. “Para este segmento e modelo de parceria a Itaotec foi inovadora. Todos os problemas foram e são discutidos em conjunto sempre com a visão de que seu cliente é meu cliente. Desde a implantação deste modelo, os pontos de entrega foram discutidos um a um, definindo as melhores práticas e métodos de retirada e de entrega”, relata Cela. A empresa já transportava peças nos bagageiros da Cometa e da Catarinense, mas há cerca de um ano, foi criado um novo sistema, especialmente desenvolvido para a operação.



Marcelo Antunes: a Metar se especializou em entregas e distribuição de itens críticos

INOVAÇÃO – O modelo é aplicado às entregas partindo de filiais da Itaotec (São Paulo, Ribeirão Preto, Rio de Janeiro, Curitiba, Belo Horizonte, Joinville e Porto Alegre), para seus técnicos em campo, bem como para as entregas interestaduais entre as filiais da Itaotec. “A parceria vem crescendo e estamos em negociação para outras regiões do País. O sistema continua em processo de melhoria. Estamos testando alterações na forma de coleta, evitando o transbordo de mercadorias nos depósitos da Metar, buscando maior rapidez nas entregas”, conta Cela.

Nos escritórios da Itaotec com maior demanda de envios, a Metar possui postos avançados com funcionários próprios que realizam a triagem das peças por destino, emitem os conhecimentos de transportes, impressão de etiquetas térmicas de controle acompanhamento de todo o embarque, gerando relatórios de gestão. “Em São Paulo, por exemplo, são quatro coletas diárias realizadas em horários distintos com o objetivo de realizar os embarques e as entregas nos primeiros horários da manhã do dia seguinte. Uma equipe especial composta por sete colaboradores operando 24 horas por dia, na célula de atendimento a

clientes, realiza o rastreamento de cada nota fiscal transportada com o objetivo de cumprir os prazos pré-estabelecidos”, explica Marcelo Antunes, presidente da Metar Logística e diretor do Grupo JCA.

Os ônibus possuem um bagageiro dedicado ao transporte de encomendas, que é lacrado no momento da partida. “Temos também três bases operacionais em São Paulo, com depósitos voltados às ações de logística. Os bagageiros recebem as cargas nas garagens ou nas rodoviárias. Ao chegar ao destino, o produto fica no centro de distribuição para ser retirado pelo técnico da Itaotec ou fazemos a entrega no local, com frota terceirizada”, informa Antunes. No caso da parceria com a Itaotec, a Metar gerencia também outras empresas de ônibus, que atuam em regiões onde a empresa não tem rota. “Cuidamos da logística do serviço, gerenciando a atuação de outras empresas, inclusive”, diz.

ESPECIALIZAÇÃO – Segundo Antunes, a Metar se tornou especialista em entregas e distribuição de itens críticos do segmento de assistência técnica, nos setores de eletroeletrônicos, informática e serviços bancários, atuando fortemente no mercado corporativo. “Oferecemos capilaridade, excelente frequência de partidas diárias e tarifas competitivas; possibilitamos a chegada das peças para reparo de equipamentos em menor espaço de tempo. São peças para reparo imediato de caixas eletrônicos, caixas de bancos, entre outros. Com o índice de cumprimento do prazo de entrega no patamar de 99,2%, as cargas são rastreadas através de controle visual e sistêmico, o que garante à Itaotec um serviço constante e contínuo com baixíssimo índice de extravio”, diz.

A Metar foi criada em 2010 com o objetivo de integrar todas as operações da logística de encomendas do Grupo JCA. A empresa transporta diferentes tipos de cargas com até 30 quilos, com seis mil partidas de ônibus por dia.



Rumo movimentará açúcar com mais trem e menos caminhão

Braço do Grupo Cosan, empresa estrutura um grande projeto para escoar açúcar produzido do Centro-Sul via porto de Santos

■ WAGNER OLIVEIRA



A operadora consegue fazer o desembarque da carga com o trem em movimento em apenas 1 minuto

A RUMO LOGÍSTICA, BRAÇO DO GRUPO Cosan, desenvolve um grande projeto intermodal para fazer a exportação de açúcar com maior uso das ferrovias. De acordo com o presidente da Rumo Logística, Júlio Fontana, o objetivo é diminuir a participação do caminhão no trajeto até o porto de Santos, onde a grupo amplia e moderniza terminais fortalecer a operação de desembarque da commodity com o auxílio de vagões de última geração. “É um projeto grandioso no qual estamos investindo R\$ 1,5 bilhão”, disse.

Chamado de “transformacional”, o programa, segundo Fontana, é a melhor solução logística para a exportação do açúcar

brasileiro, pois dá vantagens competitivas ao embarcador-produtor. Pelo projeto, o açúcar é retirado das usinas com auxílio de transportadoras parceiras. Depois disso, o produto é armazenado em terminais de transbordo às margens da ferrovia e próximo às principais rodovias e usinas do Estado de São Paulo.

Depois da armazenagem no interior paulista, o açúcar é transportado por trens – cujas composições podem chegar a 120 vagões. Para conseguir competitividade no modal, a Rumo Logística fez um contrato de longo prazo com a America Latina Logística (ALL), no qual oferece garantias de performance ao embarcador.

O trem para em seu terminal no porto santista, onde a Rumo afirma possuir o maior terminal exportador de açúcar a granel do mundo. No porto, a operação contempla a retirada e movimentação do açúcar por esteiras até o shiploader, onde é finalmente embarcado nos navios.

Segundo Fontana, a solução intermodal é a melhor alternativa para os clientes, pois tem preços competitivos em relação às alternativas atuais. Outra vantagem seria a maior flexibilidade e confiabilidade, com garantia de atendimento de performance, além do sistema logístico completo (armazenagem, transporte e embarque).

A Rumo Logística também aponta como diferencial a estocagem (cerca de 1 milhão de capacidade estática, com armazéns no interior e em Santos). Além disso, a empresa oferece aos embarcadores soluções completas e integradas, como o one-stop shop da usina ao navio, equipe especializada na logística da exportação de commodities agrícolas e eficiência no transporte entre a usina e o navio.

De acordo com dados oficiais, 88% do açúcar brasileiro são exportados por terminais portuários do Sudeste – o Norte e Nordeste ficam com o restante. Só o terminal santista é responsável pela movimentação de 70% do açúcar exportado – que correspondem a 16,8 milhões de toneladas. Paranaguá, no Paraná, exporta 18% do açúcar brasileiro, o que representa 4,6

milhões de toneladas.

De acordo com o presidente da Rumo Logística, no passado, 80% do açúcar exportado saíam das usinas de caminhão diretamente para o porto. Atualmente, 44% chegam por caminhão e 56% já têm a participação do trem, onde o rodoviário perde espaço. No futuro, no entendimento da empresa, 80% do açúcar vendido ao exterior serão levados até Santos por ferrovia.

Para fazer emplacar o seu grande empreendimento, a Rumo Logística investe R\$ 250 milhões em novas locomotivas. Fabricadas pela GE Transportation, são do modelo AC 44i, com potência de 4.400 hp.

A Rumo também procurou desenvolver novos vagões, pois os usados anteriormente eram inadequados, com perda do produto durante a viagem e lento na operação de embarque e desembarque. Com vagões de última geração, sem perda nenhuma do produto, a Rumo Logística consegue fazer o desembarque, com o trem em movimento, em apenas 1 minuto, ante 45 minutos do equipamento do passado, sujeito à perda de parte do produto em razão da ineficiência do vagão. A Rumo informa que investiu R\$ 200 milhões na compra de 929 unidades com capacidade de 90 toneladas cada um dos vagões do modelo HPT, fabricados pela Amsted Maxion e Randon.

Para garantir a eficiência do transporte, a Rumo também está fazendo investimentos na malha ferroviária entre o interior e o litoral de São Paulo. A empresa já adequou os trilhos no trecho entre Itirapina e Campinas, além de fazer melhorias em outros pontos que ligam a malha da ALL até o porto de Santos. No Litoral Sul, amplia a ponte do Casqueiro.

O complexo de seus armazéns no



Júlio Fontana: a solução intermodal é a melhor solução para os clientes

em pontos estratégicos, perto das principais rodovias e ferrovias de São Paulo. Pela região, principal via de escoamento do Centro-Sul para o porto de Santos, são transportados 61% da produção brasileira de açúcar. A capacidade estática dos terminais é de 1 milhão de toneladas.

Já existem terminais em Jaú (60 mil toneladas de capacidade), Sumaré (300 mil toneladas), Barretos (120 mil toneladas), Pradópolis (60 mil), Fernandópolis (45 mil) e Itirapina (100 mil).

A infraestrutura do terminal de Itirapina contempla moega e armazém, pera ferroviária, moega rodoviária, tulha ferroviária e carregamento de vagão. A infraestrutura do terminal de Itirapina contempla moega e armazém, pera ferroviária, moega rodoviária, tulha ferroviária e carregamento de vagão.

Os terminais de desembarque ganharam cobertura para evitar paralisação da operação em dias de chuva. A estrutura também está sendo renovada para obter maior capacidade de armazenagem. Um novo shiploader no terminal sul tem condições de movimentar 2 mil toneladas por hora. Também está sendo construída uma linha de alimentação do shiploader com capacidade de 2.000 toneladas/hora.

Em parceria com a Copersucar, a Rumo moderniza um moegão. O investimento em parceria entre as duas empresas é de R\$ 60 milhões. Com isso, haverá capacidade para o descarregamento de 18 vagões por hora simultaneamente. A descarga do trem pode ser feita em movimento com uma capacidade para escoar 3.800 toneladas por hora, dando assim condições de alimentar rapidamente os terminais da Rumo e da Copersucar.

Segundo Júlio Fontana, os pontos de transbordo de açúcar estão localizados

em pontos estratégicos, perto das principais rodovias e ferrovias de São Paulo. Pela região, principal via de escoamento do Centro-Sul para o porto de Santos, são transportados 61% da produção brasileira de açúcar. A capacidade estática dos terminais é de 1 milhão de toneladas.

Fontana afirmou que a infraestrutura criada pela Rumo já garante o aumento de produtividade. Em 2010, a relação de tonelada/empregado era de 56 toneladas por pessoa. Em 2011, passou para 156 toneladas por empregado. No ano passado, atingiu 210 toneladas por funcionário.

De acordo com a Rumo, existe um potencial de 320 usinas na região Centro-Sul para escoar a produção. O serviço é porta a porta. A Rumo já é o maior operador logístico do açúcar a granel, com 50% da movimentação em Santos.

Fontana disse que a empresa estuda um projeto para transportar outros tipos de produto na volta do vagão de Santos. Segundo o executivo, entre os planos da Rumo está o de ser operador de ferrovias, dentro do novo marco regulatório que o governo discute para o setor ferroviário. Ele, no entanto, descarta a participação da empresa na construção de estradas de ferro.



Grupo Libra investe pesado em infraestrutura

Uma das principais companhias de operação portuária e logística de comércio exterior do mercado se prepara para o crescimento da movimentação de contêineres e cargas em geral no Brasil

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

O GRUPO LIBRA DESENVOLVEU UM PLANO de investimentos em infraestrutura para fortalecer as operações integradas e multimodais. As iniciativas envolvem melhorias em terminais portuários, aeroportos e ampliação de áreas de armazenagem. Os recursos são privados e provenientes de financiamentos do BNDES. Para atender ao aumento da demanda de contêineres no mercado brasileiro, a Libra Terminais

realiza intervenções no Porto de Santos – a primeira etapa da expansão do terminal de contêineres está em fase de conclusão.

A obra de expansão da retroárea, na etapa final de execução, vai elevar a sua capacidade de armazenagem em 15%, passando dos atuais 11,5 mil TEU para 15 mil TEU. Serão mais 55 mil metros quadrados de armazém, com um investimento de R\$ 700 milhões nos próximos cinco anos.

Em 2012, a Libra registrou um aumento de produtividade nos seus terminais do porto de Santos em 30%, em relação ao ano anterior.

Outras intervenções estão programadas para aumentar mais ainda a produtividade dos terminais. “Existem outras obras a serem feitas, mas estas ainda dependem da renovação de contrato. Estão previstas ainda a retirada da linha férrea da área (T3) e

a unificação dos três terminais, formando um superberço de 1,5 quilômetro”, diretor presidente da Libra Terminais, Wagner Biasoli. Hoje, a empresa pode movimentar na instalação 500 mil contêineres por ano; após a conclusão da totalidade das obras, o número poderá expandir em até 80%.

O terminal do porto do Rio de Janeiro também receberá investimentos da ordem de R\$ 380 milhões em obras e equipamentos, nos próximos quatro anos. A companhia pretende expandir o pátio, construir um novo armazém e estender o cais para receber navios maiores. “Com mais de 170 metros de cais, vamos poder receber navios maiores de até 8,5 mil TEU de capacidade. São poucos portos em que essas embarcações podem atracar no País”, disse Biasoli.

A capacidade de armazenagem do terminal do Rio de Janeiro vai dobrar, com um acréscimo de 40 mil metros quadrados de retroárea. A capacidade atual de armazenagem do terminal é de 180 mil contêineres e a meta é atingir os 350 mil contêineres. Segundo a companhia, serão implantados sistemas de ponta para modernização dos sistemas de gestão operacional, além de novos equipamentos para atender os maiores navios que começam a operar nos portos brasileiros.

A Libra Terminais também tem interesse em investir no porto de Suape, em Pernambuco. “Estamos preparados para participar das concorrências e licitações dos novos terminais em Suape. Temos foco em aquisições para aumentar o nosso portfólio de serviços”, diz Biasoli. O complexo pernambucano deverá abrir a licitação para mais três terminais, sendo um deles voltado para a movimentação de contêineres. As empresas interessadas aguardam a publicação do edital, que depende da aprovação do novo marco regulatório dos portos – a MP 595/12, que revoga as principais normas do setor, mas mantém o modelo de concessão da exploração portuária à

iniciativa privada: o arrendamento, mediante licitação; e a autorização, por meio de contrato de adesão.

AÉREO – O modal aéreo tem importância estratégica nas operações da Libra. A Libra Aeroportos foi criada em 2011 com o objetivo de atuar nesse modal de forma integrada às suas outras operações. O diretor geral da empresa, Pedro Orsini, revela que R\$ 90 milhões serão destinados a melhorias no aeroporto internacional de Cabo Frio, no Rio de Janeiro, até o final de 2014. O aeroporto abriga a quarta maior pista de pouso do Brasil e a segunda maior do estado, contando ainda com uma capacidade para operar armazenagem alfandegada e geral de carga aérea ou marítima, com um terminal de cargas de 78 mil metros quadrados e todos os regimes aduaneiros.

A empresa irá expandir o pátio de helicópteros, o terminal de passageiros e a área de armazenagem, além de construir uma nova torre de controle. “O terminal tem capacidade para 17 helicópteros de grande porte, que somam cerca de 35 voos por dia. Com os investimentos vamos triplicar este número. Vamos melhorar bastante a infraestrutura para os operadores”, diz Orsini. O aeroporto realiza dois voos por semana para os Estados Unidos e um para a Bélgica.

Segundo Orsini, o foco principal do terminal aéreo de Cabo Frio é o setor de petróleo e gás, mas os segmentos de eletrônicos e produtos farmacêuticos também utilizam o local. O terminal recebe cerca de 1,2 mil passageiros por dia, principalmente do segmento offshore. A Libra detém 60% das ações das operações do aeroporto de Cabo Frio. Já no aeroporto de Angra dos Reis, também no Rio de Janeiro, que é voltado para o turismo local e transporte de executivos, a empresa possui 33% das ações.

Além dos projetos na expansão em terminais aeroportuários e portuários, a Libra

também procura ampliar sua atuação na área de logística para atender outras empresas. A Braskem, indústria do setor químico e petroquímico, utiliza os serviços da Libra Logística para gerir todo o processo de exportação de polietileno e polipropileno das plantas de São Paulo pelo porto de Santos. A empresa conseguiu reduzir, desta forma, 28% dos custos logísticos totais.

Em novembro de 2012, a Eldorado Papel e Celulose, contratou a Libra Logística para realizar a exportação de 1,5 milhão de toneladas de celulose por ano, com a utilização de transporte ferroviário e rodoviário. “Com o uso dos dois modais, movimentamos grandes volumes e ainda poupamos o meio ambiente, reduzindo as emissões de CO²”, afirma Marcelo Araújo, presidente do Grupo Libra. A companhia tem ainda como clientes, empresas como a BRF (Brasil Foods), Mitsubishi, Ferrero Rocher, Cebrace e Unilever.

De acordo com a companhia, a integração é o modelo viabilizador para driblar os gargalos logísticos e as ineficiências do sistema, trazendo redução nos custos extras e custos ocultos da operação. “O Grupo Libra tem comprovado na prática a eficiência da integração. Os custos operacionais diminuem e os clientes têm mais controle sobre toda a operação. Essa decisão fez com que a Libra Logística crescesse mais de 100% nos dois últimos anos” explica o presidente do Grupo Libra.

De acordo com Araújo, a demanda pela integração da gestão logística tem crescido significativamente no mercado brasileiro. A multimodalidade é oferecida por meio da gestão conjunta das três unidades que compõem o grupo: Libra Terminais (operação de terminais portuários em Santos e no Rio de Janeiro), Libra Logística (armazenagem, movimentação, transporte e distribuição de cargas) e Libra Aeroportos (base de helicópteros, apoio às plataformas offshore, armazenagem e terminal de passageiros).



Gefco investe em novos serviços

A empresa passa a oferecer ao mercado brasileiro dois produtos de pós-produção especialmente desenvolvidos para atender às montadoras e concessionárias de qualquer tipo de veículo

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

A operadora logística Gefco do Brasil pretende investir aproximadamente R\$ 8 milhões em serviços de pós-produção (PPO) e inspeção de pré-entrega (PDI). Desde que entrou no mercado brasileiro, em 1999, a empresa já investiu R\$ 1 milhão nesses serviços, os quais representam cerca de 6% do faturamento do grupo no País. Atualmente, Peugeot e Citroën já utilizam os novos serviços, adaptados às suas operações.

A proposta, porém, é ampliar as áreas de atuação. "Os serviços PPO e PDI podem ser utilizados por qualquer fabricante de veículos, caminhões, ônibus e até barcos. Na Europa, onde os produtos já são amplamente conhecidos, temos várias marcas de caminhões como clientes. Os produtos são bastante atraentes para diversos setores do mercado", diz André Bortolotto, diretor de Logística de Veículos.

O PDI é um serviço criado para que os veículos provenientes da fábrica cheguem à rede concessionária em perfeito estado, já que a Gefco se encarrega de fazer testes de controle de qualidade, lavagens e até pequenos concertos. "O veículo chega pronto para ser entregue ao cliente. O software não deixa o veículo ser liberado sem detectar os problemas e corrigi-los. Sempre há os riscos de avarias no transporte do fabricante até a concessionária. Os pequenos reparos são feitos no local", explica Bortolotto. O PDI permite que o concessionário reduza o custo e torne seu negócio mais rentável, focando apenas

na venda do veículo. Para a Citroën, por exemplo, 100% dos veículos fabricados já contam com o PDI da Gefco.

Já o PPO realiza a instalação de acessórios e opcionais, gravação de janelas e instalação de alarmes, rastreadores e sistemas de localização. "O veículo sai standard da fábrica, mas pode ser customizado de acordo com as necessidades do cliente. Recentemente, instalamos teto-solar em 1,2 mil veículos. É feita uma avaliação das possibilidades de fazermos as alterações pedidas, sem que haja comprometimento da garantia dos fabricantes", explica Bortolotto.

Ambos os serviços são realizados no centro de armazenamento, preparação e pós-produção da empresa em Porto Real, no Rio de Janeiro, que conta com 2,6 mil metros quadrados de área e é o maior entre os 80 centros do grupo no mundo que fornecem essas modalidades. "Teremos investimentos de R\$ 8 milhões a R\$ 10 milhões para que o centro se torne um atelier completo para recuperação de veículos, com possibilidade de realização de reparos na parte mecânica e estrutural, e pequenas intervenções, como pinturas", diz Bortolotto.

A companhia também lança no mercado brasileiro o ADD (Arrived and Destination), um sistema de informação, que registra em tempo real, o caminho de entrega dos veículos desde as fábricas até as concessionárias, por meio de interfaces portáteis, como telefones celulares e tablets.

Peugeot e Citroën já utilizam a ferramenta. A Gefco do Brasil investiu R\$ 140 mil no desenvolvimento e implantação do sistema que foi criado na Europa.

RESULTADOS – O Grupo Gefco divulgou um faturamento de € 3,6 bilhões, em 2012, um pouco a menos do que em 2011. O resultado operacional totalizou € 109 milhões, ou seja, 3% do faturamento. O grupo continuou sua expansão internacional nos mercados-alvo, pretendendo dar continuidade a este esforço em 2013. A receita derivada de importantes clientes internacionais continua aumentando. Em 2012, subiu para € 1,52 bilhão, ou seja, 42% do faturamento total (em comparação com 38%, em 2011). A Gefco está presente em 150 países, conta com 11,2 mil colaboradores e 300 instalações espalhadas por diversos continentes. Presente no País desde 1999, a Gefco Brasil possui 550 colaboradores e doze filiais no Rio de Janeiro, São Paulo, Minas Gerais e Paraná.

Um dos destaques do grupo são as plataformas internacionais próprias na China, México e França. As vantagens destas estruturas são maior rapidez e redução de custos, já que permitem que mercadorias que não ocupam a capacidade total dos contêineres ou são consideradas "cargas soltas", façam parte de um contêiner estufado. As cargas levam cerca de 48 horas para completar um contêiner, com garantia de expedição imediata. ■

Veloce transporta empilhadeiras para Toyota

Empresa espera faturar R\$ 240 milhões em 2013, um crescimento de 10% em relação ao ano passado, e a meta é passar de 22 para 28 clientes

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

A VELOCE LOGÍSTICA INICIOU O TRANSPORTE de empilhadeiras Toyota do porto de Santos para o Centro de Cargas de Diadema (CCD), localizado no ABC paulista. A operação também envolve a entrega das empilhadeiras na unidade do mesmo fabricante em Diadema. A Toyota importa 100% das empilhadeiras comercializadas no mercado brasileiro do Japão, Estados Unidos e China. "Com a proximidade entre a unidade da Toyota e o Centro de Cargas da Veloce em Diadema, o tempo de atendimento aos clientes da montadora foi reduzido, o que aumentou sua vantagem competitiva", diz Paulo Guedes, diretor presidente da Veloce.

De acordo com Guedes, além da localização estratégica do centro de cargas, as certificações ISO 9001 e 14001, e o Sistema de Gestão de Sustentabilidade também foram fatores importantes para a escolha pela Toyota como parceira no transporte das empilhadeiras.

O Centro de Cargas de Diadema possui 22 mil metros quadrados de área total, sendo que cerca de sete mil metros quadrados são dedicados para esta movimentação. Desde janeiro, a operadora transfere cerca de 50 contêineres por mês com as empilhadeiras. Inicialmente, o espaço destinado para as empilhadeiras da Toyota no CCD armazenava 433 unidades. Agora, com uma mudança de layout, são disponibilizadas 573 vagas.

De acordo com Guedes, a Veloce também iniciou no último mês outras duas operações com a Toyota: coleta programada (milk run) e distribuição de peças

automotivas para alimentação da fábricas da montadora. A empresa já realiza serviços de armazenagem e retrabalhos para a empresa Team Tex; armazenagem, distribuição de produtos e milk run para a Vale; logística outbound para a Goodyear; e transporte de peças entre as diversas unidades da Volkswagen.

PRODUTIVIDADE — As operações para a Toyota fazem parte do plano de expansão da empresa, que deve investir este ano R\$ 12 milhões, segundo Guedes. Os recursos serão aplicados na aquisição de softwares para gestão, no treinamento do quadro de funcionários e também na compra de implementos rodoviários. A Veloce está adquirindo carretas com 15 metros de comprimento. "Isto traz um aumento de produtividade, já que para cada 200 viagens realizadas com a carreta maior são economizadas 14 viagens com a menor", afirma Guedes.

Atualmente, a Veloce conta com 475 carretas do tipo sider no padrão Mercosul. Do total, 175 possuem 15 metros de comprimento (capacidade de 28 paletes) e as demais com 14 metros (30 paletes). "Não pretendemos substituir todas as carretas porque nos casos de cargas indivisíveis, a aplicação de implementos de 15 metros



Paulo Guedes: tempo de atendimento foi reduzido

não traz nenhuma vantagem, nem ganho de produtividade", diz Guedes.

A aquisição de carretas maiores trouxe ainda redução de 19% nas emissões de gases do efeito estufa (levando-se em conta a produtividade e não os volumes absolutos). "A medida também traz benefícios ao meio ambiente. Nossa meta para 2013 é reduzir as emissões desses gases em mais 7%", afirma Guedes.

CRESCIMENTO — A Veloce Logística planeja encerrar o

ano de 2013 com faturamento de R\$ 240 milhões, um volume cerca de 10% superior ao registrado no ano passado. De acordo com Guedes, a projeção de crescimento está amparada no plano de ampliação de serviços e na conquista de novos clientes. "Nossa meta é fechar com faturamento de R\$ 240 milhões e 28 clientes. Em 2012, faturamento atingiu R\$ 217 milhões, atendendo 22 companhias". Em 2011, a empresa chegou a faturar R\$ 184 milhões.

Recentemente adquirida pelo grupo japonês Mitsui, a empresa instalou cinco novas bases operacionais no Brasil e na Argentina em 2012, passando a contar com um total de 25 bases, além dos escritórios em Diadema e Buenos Aires, na Argentina. O número de clientes também saltou de 16 em 2011 para 22 em 2012. A Veloce possui atualmente 440 funcionários. ■



Caminhão VW Constellation divulga a cultura alemã pelo Brasil

A bordo do caminhão VW Constellation 19.390 a MAN vai divulgar a cultura alemã pelo Brasil. A caravana começou em maio pela cidade de São Paulo e percorrerá mais de 16 cidades, num total de 14 estados. Esta é uma iniciativa da KulturTour, turnê realizada pelo Ministério da Cultura (MinC) e pelo Goethe-Institut, instituto cultural da República Federal da Alemanha, que tem o patrocínio da montadora. O projeto é um dos destaques da "Temporada da Alemanha no Brasil 2013-2014 - Quando ideias se encontram".

A carreta vai transportar cultura em forma de cinema, livros, músicas, teatro, workshops e narração de histórias, entre muitas outras atividades. Em cada uma das cidades visitadas, pessoas de todas as idades vão conferir durante uma semana apresentações culturais itinerantes. O objetivo é cruzar o País para compartilhar as várias facetas da cultura alemã moderna em várias praças brasileiras.



Scania fornece 81 caminhões para a Colômbia

A Scania vendeu 81 caminhões para o consórcio Hidroituango formado pela Camargo Corrêa e pelas empresas colombianas Concreto e Coninsa Ramon, vencedor da licitação para a construção da usina hidrelétrica Ituango, considerada a maior do país. Com este negócio a empresa marca a sua estreia no mercado de caminhões naquele país onde tem participação significativa no segmento de ônibus urbanos e rodoviários.

Segundo a Scania, os caminhões P410 8x4, P360 6x4 e P410 6x4, começarão a operar a partir deste mês na construção da hidrelétrica Ituango, localizada a 180 quilômetros a norte da



cidade de Medellín. Equipados com caçamba Rossetti, os caminhões P410 e P360 têm câmbio Opticruise e sistema Retarder. "Essas tecnologias proporcionam economia de combustível e maior disponibilidade dos veículos", afirma Fábio Oliveira,

gerente da área de caminhões da Scania América Latina.

Além dos caminhões, a Scania vai disponibilizar uma equipe de técnicos especializados em manutenção e reparações, peças de reposição e treinamento para os motoristas.

Philipp Schiemer assumirá presidência da Mercedes-Benz do Brasil

O atual vice-presidente de marketing da Mercedes-Benz Automóveis, Philipp Schiemer (foto) assumirá a partir de junho próximo a presidência da Mercedes-Benz do Brasil. O executivo sucederá Jürgen Ziegler cujo contrato expira "como previsto", informou a empresa por meio de nota.

Schiemer é formado em economia pela University of Cooperative Education de Stuttgart, na Alemanha e atua há mais de 20 no setor automotivo. Possui 14 anos de experiência no mercado brasileiro onde trabalhou com todas as linhas de produtos (caminhões, ônibus, vans e automóveis). Ele terá a responsabilidade de



liderar as operações da empresa que conta atualmente com unidades de produção de veículos comerciais em São Bernardo do Campo (SP), Juiz de Fora (MG), e Campinas (SP).

Ziegler deixa o cargo com importantes realizações, como

o aumento da capacidade de produção da empresa, projeto de conversão da planta de Juiz de Fora para fabricação de caminhões e a renovação de todo o portfólio de veículos comerciais de marca.

"Acreditamos que o Brasil continuará crescendo nos próximos anos. Portanto, nosso lema é pisar no acelerador. Por essa razão, estamos muito felizes em ter Philipp Schiemer, comprovado especialista em sua área de atuação, e com vasta experiência internacional à bordo", afirmou Andreas Renschler, membro do conselho de administração do Grupo Daimler, responsável pela Daimler Trucks e Daimler Buses.

MAN aumenta em 50% as vendas para o setor sucroalcooleiro



A MAN Latin America aumentou em 50% suas vendas de veículos para operação sucroalcooleira. De pouco mais de 500 caminhões comercializados para a safra 2012-13, o volume saltou para cerca de 800 unidades para a safra 2013-14.

Diante da expectativa de uma safra 11% maior este ano, com volume que deve chegar a 654

milhões de toneladas de cana-de-açúcar, segundo a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), a MAN apresentou na Agrishow, em Ribeirão Preto (SP), o novo caminhão VW Canaviro.

Disponíveis nas versões VW Constellation 26.280 6x4, 31.280 6x4 e 31.330 6x4, os veículos foram desenvolvidos para as

diversas operações sucroalcooleiras, que vão desde o transbordo de cana picada na colheita ou de mudas no plantio, até o combate a incêndios como bombeiro.

Os veículos são equipados com motor MAN D08 de 280 cavalos e 6 cilindros, com tecnologia EGR que atende às normas de emissão de gases do Proconve P-7. Na versão de 330 cavalos, o motor é Cummins ISL de 6 cilindros com tecnologia SCR para a redução de emissões de gases.

Entre os vários itens específicos estão escapamento vertical, grade de proteção dianteira, engate traseiro, proteção contra palha no motor e câmbio, além de climatizador agrícola. Todos os modelos já saem da fábrica de Resende (RJ) prontos para receber o implemento.

Governo do Paraná compra 240 picapes VW Amarok

O governo do Estado do Paraná adquiriu 240 picapes Amarok da Volkswagen. O veículo, que foi adaptado para a utilização policial, teve como principal modificação a instalação de um compartimento para detidos na área da caçamba. Também receberam sinalizadores luminosos e sonoros, equipamento de radiocomunicação de acordo com as especificações utilizadas pela polícia paranaense. O interior do veículo recebeu forração especial, de alta resistência, e tapetes laváveis, para atender às exigências de uso em condições extremas. As picapes são baseadas na versão SE, com cabine dupla, equipada com motor diesel biturbo de 2 litros e 180 cv. Além de câmbio manual de seis marchas, têm freios ABS nas quatro rodas.



Meritor inaugura unidade industrial na fábrica da MAN no Rio

A Meritor, fabricante de eixos e sistemas para veículos comerciais, inaugurou a sua nova unidade no parque de fornecedores da MAN Latin America, em Resende (RJ). Nesta fábrica a empresa investiu R\$ 40 milhões, quantia que inclui a construção e o maquinário.

A nova unidade industrial vai

fornecer, com exclusividade, os eixos para os veículos da MAN, mantendo um funcionamento diferente do seu complexo industrial de Osasco (SP).

Segundo Heládio Cassa-guerra, gerente de industrialização da Meritor, as novidades deste complexo industrial são a linha flexível de montagem

de eixos por meio de paletas e o novo processo de pintura de peças, que será todo automatizado.

No Brasil, a Meritor conta com um centro de engenharia, fornece componentes ao mercado de reposição e mantém joint ventures com a Randon na Suspensys e Freios Master.

transporte
Todos os modais MODERNO

Visibilidade para seus produtos e serviços.

11-5096.8104

ABASTECIMENTO MONITORADO
GTfrota
Acabe com os desvios e desperdícios de combustível de sua frota.
Com o sistema GTfrota sua empresa ganha em economia e confiabilidade, além de melhorar o desempenho da frota.
Acesse www.excelbr.com.br e saiba mais.

DESPERDÍCIO!
FRAUDES!

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

EXCELbr

Haropa: um gigante francês

Exemplo de multimodalidade e eficiência logística, com soluções em transporte por via marítima, fluvial, ferroviária e rodoviária, o complexo portuário na região de Paris busca fortalecer laços com o Brasil

■ MARCIA PINNA RASPANTI



O complexo portuário Haropa oferece conexões com 16 portos brasileiros

OS PORTOS DE PARIS, SENA E DA NORMANDIA (Paris, Rouen e Le Havre) formam um complexo portuário, o Haropa, que gera um total de tráfego marinho e fluvial de 120 milhões de toneladas por ano (2,9 milhões de TEU), com 40 conexões ferroviárias e 120 fluviais por semana. O conjunto conta com acessos ferroviários e rodoviários, ligação rápida com aeroportos, o que facilita o escoamento das mercadorias. O Haropa, grupo de interesse econômico que representa os portos desde 2012, tem intensificado sua atuação no Brasil, para reforçar a oferta comercial do complexo portuário francês ao mercado brasileiro.

Atualmente, os portos do Haropa oferecem 40 partidas comerciais por semana para o Brasil e a América do Sul, além de disponibilizar conexões com 16 portos brasileiros. Entre os exemplos de transítos que ligam o Brasil ao complexo portuário, podem ser destacadas as ligações com os portos de Itajaí (dez dias) e Navegantes (20 dias), em Santa Catarina; Sepetiba, Rio de Janeiro (dez dias); Salvador, na Bahia (12 dias); Santos, litoral paulista (12 dias); Paranaguá, Paraná (15 dias); e Belém do Pará (19 dias). São mais de dez companhias marítimas que conectam o Brasil aos portos do Haropa.

Em 2012, mais de 65 mil TEU

transitaram entre os portos brasileiros e o conjunto portuário de Paris. Foram importados pelo Brasil: autopeças e automóveis, produtos químicos, manufaturados, perfumes, vinhos e destilados, produtos alimentícios e malte. O País exportou: café, produtos de madeira, papel e papelão, tabaco, autopeças e produtos alimentícios, como carne, peixe e frutas. Segundo o diretor comercial e de marketing do Haropa, Hervé Cornede, foram movimentados 50 mil TEU com destino aos terminais brasileiros e no fluxo contrário, foram 18 mil TEU.

No ano passado, foi registrado um crescimento importante no intercâmbio de mercadorias entre o Brasil e o porto de Le Havre: 19%, no fluxo de contêineres, do Brasil ao porto francês; 48%, na direção oposta; e de 100% nas exportações brasileiras de produtos alimentícios perecíveis, como frutas e vegetais frescos, para Le Havre.

LOGÍSTICA EFICIENTE — Jean-Pierre Bernard, representante do Haropa para o Mercosul e Chile, destaca a importância das relações comerciais entre Brasil e França — o comércio entre os dois países está crescendo três vezes (28%) mais rápido que a média do comércio internacional no restante do mundo (11,4%). Hoje, existem mais de 500 empresas francesas estabelecidas no Brasil, sendo que 65% delas estão em São Paulo. “Brasil e França já são parceiros tradicionais. O Haropa, com todas as vantagens logísticas que oferece, é uma alternativa atraente para

as empresas brasileiras, tanto para exportação quanto para importação”, acredita.

Bernard acredita que o Haropa pode servir de inspiração para outros portos e terminais de carga, no Brasil e em outras partes do mundo, principalmente no que se refere às soluções logísticas. O executivo francês, porém, preferiu não comentar as dificuldades que o Brasil enfrenta nesta área. “Não temos a pretensão de ensinar ninguém como resolver seus problemas de infraestrutura e logística, mas estamos abertos a mostrar as soluções implantadas, que estão funcionando muito bem. Recebemos e treinamos pessoas do mundo todo. A autoridade portuária também tem uma parceria com diversas universidades, reforçando ainda mais o intercâmbio de informações”, diz.

Le Havre é um porto de águas profundas (68 metros), que não possui desvios de canal, o que traz maior rapidez nas operações; Rouen é um dos maiores portos graneleiros da região e líder no comércio com a África (68 milhões de toneladas ao ano), além de ser um porto misto, marítimo e fluvial, com soluções especiais para cargas volumosas; Paris é o mais importante porto fluvial da França, com localização privilegiada. “A integração dos três portos e a sinergia nas operações trouxe aumento da produtividade de 20%. Com soluções logísticas eficientes, o Haropa se tornou um dos mais importantes conjuntos portuários do mundo”, diz Bernard.

Entre os atrativos do complexo portuário francês, que conta com 50 companhias marítimas, com 100 serviços, que conectam os portos o Haropa a 500 terminais em todo o mundo, estão os acessos ferroviários e rodoviários. “Temos duas rodovias que passam pela zona portuária, levando as mercadorias até a Inglaterra e até o sul da Alemanha, sem passar pelas regiões urbanas. Os caminhões não precisam parar em um semáforo sequer. Há ainda ligação direta com dois aeroportos



internacionais”, explica Hervé Conede. Com a criação do grupo Haropa, no ano passado, todos os terminais passaram a ser privados.

O Haropa opera 24 horas por dia, sete dias por semana, conta com 2,6 milhões de metros quadrados de entrepostos e dez terminais de contêineres. O complexo portuário gera 160 mil empregos, diretos e indiretos. Dentre as companhias marítimas presentes, estão incluídas 18 empresas que operam no Extremo Oriente, treze no sul asiático, 15 nas Américas Central e do Sul, bem como 21 nos Estados Unidos.

Além da integração entre os diferentes modais, o conjunto portuário também investe na desburocratização dos serviços. Para tornar as operações mais rápidas e eficientes, foi estabelecido o Guichê Único, reunindo em um só local os serviços fitossanitários, veterinários e alfandegários. A gestão unificada de dados que é interconectada ao guichê permite ainda o acompanhamento das operações. A liberação alfandegária é feita de forma rápida, em menos de seis minutos, e 98% das mercadorias são liberadas sem inspeção física. A alfândega oferece também serviços personalizados para

acompanhamento dos processos e soluções aduaneiras.

MEIO AMBIENTE – O Banco Mundial considerou o Haropa a operação portuária que gera o menor volume de papel. “Processos menos burocráticos, tornando todo o sistema mais ágil, sem falar do respeito ao meio ambiente que norteia todas as atividades”, diz Conede. Parte dos investimentos no complexo portuário – cerca de 7% - é destinada para ações ligadas à preservação ambiental.

A localização também é estratégica, no noroeste da Europa. A região de Paris representa o maior mercado consumidor da França e o segundo da União Europeia, com 12 milhões de consumidores. Em um raio de 200 quilômetros, o mercado chega a 25 milhões de consumidores; se ampliarmos para 600 quilômetros, são 200 milhões de consumidores. A proximidade com o aeroporto internacional Charles de Gaulle (Roissy).

O transporte fluvial harmoniza as preocupações ambientais e o conceito de multimodalidade do empreendimento. O impacto ambiental positivo é significativo, já que cada cinco mil toneladas

transportadas por vias fluviais equivalem a 250 caminhões a menos nas estradas. Este tipo de modal também gera quatro vezes menos CO² que o rodoviário. Quanto às vantagens econômicas, Conede afirma que depende muito da operação. “Costuma-se dizer que os custos equivalem à metade do transporte rodoviário. Digo que isso é um exagero, já que as distâncias são maiores quando se utiliza os rios. Porém, ainda é bastante vantajoso”, diz.

A operação fluvial do Haropa movimentou 290 mil TEU no ano passado, o que corresponde a um crescimento de 5% em relação ao ano anterior. São realizadas 120 conexões por semana, feitas por sete grandes armadores. O destaque fica por conta da distribuição dos produtos na região parisiense. Existem 13 terminais fluviais sobre o eixo do rio Sena. Nestes pontos, os contêineres são desembarcados das barcaças. Os produtos, então, passam a ser distribuídos por motocicletas, veículos leves e bicicletas. O transporte fluvial também é utilizado para abastecer a área com material de construção e retirar os entulhos e resíduos.

A via fluvial é uma alternativa para ‘cargas de projeto’ (cargas pesadas ou volumosas que não podem ser transportadas em contêineres convencionais), com 28 postos dedicados sobre o eixo do Sena e parcerias com outros portos. São levadas, em média, duas cargas de projeto ao dia pelo rio. O atendimento é específico para cada operação, sem necessidade de desconexão das mercadorias. “A segurança do transporte pelo rio é muito maior e temos oferecido opções vantajosas para processar cargas de projeto”, afirma Conede.

TERMINAIS DE CONTÊINERES – O Haropa tem capacidade para receber os maiores navios em operação. Em 2012, foram realizadas 300 escalas de porta-contêineres com capacidade superior a dez mil TEU no porto de Havre. A maior



Em 2012, o porto de Le Havre teve 300 escalas de porta-contêineres de mais de dez mil TEU

embarcação do tipo, o CMA Marco Polo, com capacidade para 16 mil TEU e 396 metros de comprimento fez sua escala em dezembro do ano passado. O complexo oferece uma malha de infraestruturas adaptadas, com mais de dez plataformas portuárias e terminais para contêineres.

Em 2012, foram processados cerca de 100 mil contêineres refrigerados (refeer). O Haropa, que é o primeiro centro francês para mercadorias sob temperaturas controladas, possui 500 metros cúbicos de capacidade de armazenagem em temperatura positiva ou negativa, além de um parque de armazenagem refrigerado, que integra os centros de controle veterinário, fitossanitário e alfandegário. O parque frio está localizado estrategicamente, em termos de logística, com fácil acesso aos terminais de contêineres e às rodovias. Há ainda uma ampla oferta marítima de carga parcial (LCL), com diversos operadores.

Com postos de inspeção de fronteira (PIF) e postos de entrada comunitária (PEC), o Haropa possui o primeiro centro francês de inspeção, com 17 mil contêineres refrigerados processados em 2012. A taxa de aceitação da mercadoria dos

refeers chegou a 99,6%, no ano passado. Existem ainda 20 hectares de área livre no parque frio, que podem ser utilizados para a construção de novos entrepostos.

Com 14 mil hectares de área portuária, 2,6 milhões de metros quadrados de armazéns para desenvolvimento de atividades industriais e logísticas, o Haropa investe continuamente na sua infraestrutura. Estão previstos, pelo plano plurianual do empreendimento, investimentos de 1,2 milhões de euros, que serão utilizados para intervenções como melhorias no terminal multimodal, aprofundamento do Canal de Rouen, construção de novos terminais portuários e cais. A MSC investiu 160 milhões de euros em seu terminal no porto de Le Havre, para os maiores navios da companhia (calado de 16 metros), obra concluída em fevereiro de 2012.

O Haropa possui oito unidades de negócios estratégicas, com serviços voltados para diferentes áreas: contêineres, produtos químicos, indústria automotiva, cargas de projeto, indústria pesada (siderurgia e metalurgia), logística, cereais e energia (carvão, petróleo e bicombustíveis).

Log-In inicia operação de navios graneleiros

As embarcações Log-In Tambaqui e Log-In Tucunaré serão dedicadas ao transporte de minério de bauxita no Pará sob o contrato com a Alunorte

■ RENATA PASSOS



Com 245 m de extensão e 40 m de largura, o Log-In Tambaqui transporta 75 mil t de carga

A LOG-IN LOGÍSTICA INTERMODAL DEU mais um importante passo para o seu crescimento neste quadrimestre e acabou de lançar ao mar o seu segundo navio graneleiro – o Log-In Tucunaré, logo após iniciar a operação do Log-In Tambaqui. Os dois graneleiros encomendados ao Eisa (Estaleiro Ilha S.A.) representam um investimento de R\$ 340 milhões.

As embarcações foram construídas para atender ao contrato de 25 anos com a Alunorte que prevê viagens entre o porto de Trombetas e o porto de Vila do Conde, ambos no estado do Pará, um percurso de nove dias para cada viagem.

Com capacidade de transportar 75 mil toneladas por viagem, os navios foram desenvolvidos levando em conta a natureza da carga a ser transportada e a região onde irá atuar. A operação movimentará em torno de 150 milhões de toneladas de

minério de bauxita a granel no período. O contrato prevê volume de 6 milhões de toneladas por ano, em condição de take or pay, com suas receitas dolarizadas e gatilho de gestão de oscilação das condições internacionais do preço do combustível.


Segundo o diretor comercial da Log-In, Fabio Siccherino, o contrato com a Alunorte foi firmado em 2010 e faz parte da estratégia da Log-In em desenvolver soluções especializadas para logística de cargas na cabotagem brasileira, mediante contratos de longo prazo. “A operação conjunta dos dois novos navios graneleiros propiciará grande eficiência logística na operação para a Alunorte. Vamos passar a utilizar dois navios próprios no lugar de três navios afretados, gerando eficiência em custos e otimização das viagens. Criamos uma solução logística para nosso cliente e não apenas serviços de fretes. A partir de 2014

iremos iniciar a consolidação de captura de valor do projeto”, complementa o diretor presidente da Log-In, Vital Jorge Lopes.

Para a construção de cada uma das embarcações foram utilizadas cerca de 13 mil toneladas de chapas de aço. Cada navio tem 80 mil toneladas de porte bruto, comprimento total de 245 m e largura de 40 m. Sua hidrodinâmica foi projetada para que tenha uma melhor navegabilidade, deslocando baixo volume de água com a finalidade de não prejudicar a população ribeirinha. Seu consumo de combustível e emissão de gases consideraram padrões superiores de eficiência.

Antes do Log-In Tambaqui, o último graneleiro construído no Brasil e que ficou sob bandeira brasileira foi o navio “Marcos Dias”, no início da década de 1990.

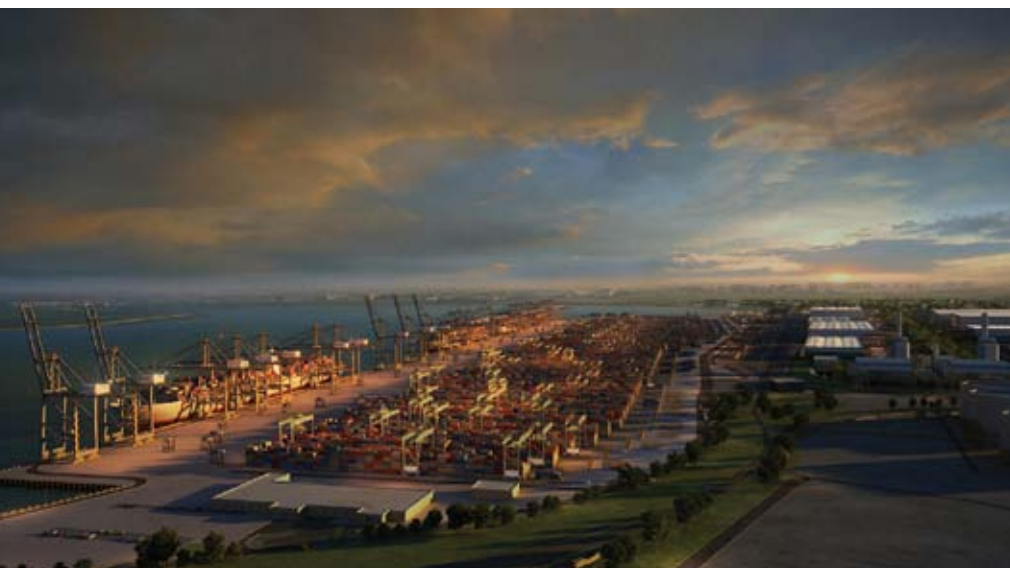
Em janeiro de 2010, a empresa iniciou a operação para a Alunorte com navios afretados, agora substituídos pelos graneleiros Log-In Tambaqui e o Log-In Tucunaré. No total, a Log-In encomendou sete navios do estaleiro Eisa, sendo cinco do tipo porta-contêiner e dois graneleiros. O investimento total da companhia em construção naval no Brasil é superior a R\$ 1 bilhão.

Todas as embarcações encomendadas pela Log-In ao EISA estão incluídas no PAC – Programa de Aceleração do Crescimento. “A cabotagem deve crescer de maneira expressiva no Brasil devido ao aumento que deve ocorrer no frete rodoviário, em função da nova lei dos motoristas. Isso é bom porque vai equilibrar a matriz de transportes no Brasil”, afirma o executivo. 

DP World inaugura porto em Londres

Com investimentos de R\$ 4,65 bilhões, o grupo árabe lança até o final deste ano um grande parque logístico para atender a região da capital inglesa

■ RENATA PASSOS



London Gateway, a 25 km de Londres vai acomodar mix de estruturas comerciais e logísticas

PARA ATENDER DE FORMA COMPETITIVA o mercado consumidor das 15 milhões de pessoas que residem na região metropolitana de Londres, na Inglaterra, o grupo árabe DP World vai inaugurar no quarto trimestre deste ano o mais novo complexo portuário da Europa: London Gateway (porta de entrada de Londres), que está recebendo investimentos de 1,5 bilhão de libras esterlinas, valor equivalente a R\$ 4,65 bilhões.

Segundo o gerente de negócios do London Gateway, Tabare Dominguez, a nova porta da entrada para Londres vai acomodar um mix de estruturas comerciais e logísticas. Localizado a apenas 25 km do centro de Londres, o London Gateway será instalado em Stanford-le-Hope, ao longo

da margem norte do rio Tâmis, e contará com estrutura portuária e um grande parque logístico.

O porto ocupará uma área de 1,75 milhão de metros quadrados e contará com um cais com 2.700 metros de comprimento (o equivalente a seis berços de atracação) e calado que chegará a 17 metros de profundidade. O porto terá capacidade de movimentar 3,5 milhões de TEU (medida equivalente a contêiner de 20 pés) ao ano, que serão movimentados por 24 guindastes ao longo do cais.

Parte desses equipamentos já foi entregue e os demais estão sendo fabricados pela ZPMC (Zhenhua Heavy Industries Company), de Xangai, na China. Com 2.000 toneladas cada e capazes de

levantar quatro contêineres de uma única vez, os novos equipamentos são mais altos que a London Eye (a roda-gigante londrina com 135 metros de altura), pois medem 138 metros, e são capazes de alcançar até a 25ª fileira de contêineres de um navio. De acordo com o CEO do London Gateway, Simon Moore, esses guindastes trarão inovação e eficiência para a indústria logística. “Não vai demorar muito para que os importadores e exportadores de todo o país sejam capazes de reduzir drasticamente os custos de suas cadeias de abastecimento, pois o London Gateway está muito mais perto de onde as mercadorias precisam ser destinadas”, afirma.

Já o parque logístico terá 2,27 milhões de mil m² composto por 860.000 m² de armazéns, o que possibilitará que empresas interessadas instalem unidades logísticas em áreas, de no mínimo, 1.000 m².

ESTRUTURA E BENEFÍCIOS – O novo complexo tem uma completa infraestrutura intermodal, pois é atendido por rodovia, ferrovia e hidrovia. “Nas duas linhas ferroviárias serão movimentados 12 trens. Segundo Dominguez, a empresa de logística de origem alemã DB Schenker, por exemplo, já definiu que irá operar quatro trens diários. Dentro do porto são 750 metros de linhas para embarque e desembarque das cargas. Moore acrescentou: “Nós estamos trabalhando em várias frentes: recrutando centenas de funcionários que irão operar os equipamentos; investindo milhões de libras em estradas locais, incluindo a A13 e a M25; e na criação de 20 quilômetros de novos trilhos para garantir que mais de 30% da carga seja movimentada pelo modal ferroviário.”

Com o aumento da eficiência na cadeia logística do Reino Unido, diminuirá a circulação diária de milhares de caminhões nas estradas. Estimativas da DP World apontam indicam que serão economizados mais de 60 milhões quilômetros de movimentos anuais de veículos pesados (o que equivale

a 148 mil toneladas de redução de CO² por ano). “Além disso, empresas do segmento de e-commerce estarão mais perto do mercado consumidor, o que permitirá a redução de estoque”, acrescenta o gerente de comunicações do London Gateway, Xavier Woodward.

“Ao movimentar as cargas do Londres para Birmingham e região Central ou Manchester e região Noroeste do Reino Unido é possível obter uma economia média no transporte de US\$ 96 por contêiner se comparado o trajeto do porto de Felixstowe. No caso dos produtos destinados à área metropolitana de Londres e região Sudeste, a média de economia é de US\$ 306 por contêiner”, exemplifica Dominguez, ao acrescentar que essa diferença pode ser uma grande vantagem competitiva aos exportadores brasileiros.

Além disso, o porto destaca-se pela facilidade para inspeção das cargas de importação no porto, cujo tempo de liberação pode ser o mesmo que de um aeroporto. Em relação ao porto de Tilbury, que é mais perto de Londres, mas numa área mais estreita do rio Tâmis, o Gateway London tem melhor acesso marítimo por estar em uma parte mais larga do rio e mais próximo do mar, além de ter calado mais profundo.

Para completar, o novo complexo contribuirá para a economia de Londres, pois criou 36 mil postos de trabalho no Reino Unido, 12 mil dos quais serão postos permanentes no porto e no parque logístico.

O presidente da Rede de Líderes de Logística, Peter Acton, comentou: “Como nós esperamos sair da recessão, é vital reequilibrar a nossa economia por meio do estímulo de importações e exportações. Este grande projeto de infraestrutura no London Gateway é a chave para alcançar este objetivo. Na minha opinião, ele vai ajudar a gerar crescimento e prosperidade no Reino Unido.”

BALANÇA COMERCIAL – Segundo a Secex (Secretaria de Comércio Exterior), o



No porto, 24 guindastes com 138 m de altura movimentarão os contêineres ao longo do cais

Reino Unido foi o 14º principal parceiro comercial brasileiro em 2012, sendo o 12º na exportação e o 14º na importação.

No ano passado, as exportações brasileiras para o Reino Unido atingiram US\$ 4,46 bilhões, crescimento de mais de 150% em relação ao resultado de 2002, quando as vendas externas ao país totalizaram US\$ 1,77 bilhão e cresceram mais de 150%. A pauta de produtos é diversificada por matérias-primas e semimanufaturados e os produtos manufaturados estão ganhando mais peso.

Entre os produtos mais exportados estão ouro, minérios, grãos, preparações de carnes, máquinas, açúcar, químicos, carnes e frutas, como papaia. Esses produtos de consumo direto devem ser operados no novo porto. Uma curiosidade é que ouro em barras foi o principal produto de exportação brasileiro para o Reino Unido em 2012, representando um quarto da pauta.

As importações brasileiras cresceram 87% nos mesmos dez anos e passaram de US\$ 1,34 bilhão em 2002 para US\$ 3,5 bilhões em 2012, quando destacou-se a compra de manufaturados e químicos.

Entre os produtos estão máquinas mecânicas (15%); automóveis (11%); produtos farmacêuticos; produtos diversos das indústrias químicas – sendo fungicida o principal produto importado daquele país –, além de combustíveis e máquinas elétricas.

Os planos para o projeto Gateway London foram iniciados em 2003 ainda pela P&O Maritime Services, que foi adquirida em 2006 pela DP World. As obras foram efetivamente iniciadas no início de 2010.

O grupo DP World, que também é sócio do Terminal Embraport (que será aberto em Santos), opera mais de 60 terminais em seis continentes e a atividade de operação de contêineres representa aproximadamente 80% de sua receita. No ano passado, a DP World movimentou mais de 56 milhões de TEU. Com seus projetos de expansão e desenvolvimento em mercados-chave que estão em crescimento, incluindo a Índia, China e Oriente Médio, a capacidade deverá subir para cerca de 103 milhões de TEU em 2020. O grupo DP World, que também atua na cadeia de granéis e outras cargas, conta com mais de 30 mil colaboradores no mundo.

Hamburg Süd colocará navios maiores no Brasil

A expectativa é que o armador adote seis porta-contêineres idênticos com capacidade de 9.600 TEU no decorrer deste ano

■ RENATA PASSOS



A EMPRESA DE ORIGEM ALEMÃ HAMBURG Süd, subsidiária do Grupo Oetker, anunciou em abril que incluirá nas operações da Costa Leste da América do Sul seis porta-contêineres idênticos com capacidade de 9.600 TEU (medida equivalente a um contêiner de 20 pés) ainda neste ano. Os navios, fabricados pelo estaleiro sul-coreano Hyundai Heavy Industries, contam com 1.700 tomadas para transportar carga refrigerada.

De acordo com o diretor-superintendente

da Hamburg Süd, Julian Thomas, os navios serão os maiores em operação na América Latina e vão ser utilizados no serviço da Ásia, que é o grande motor de crescimento no setor. "A primeira embarcação da série deve iniciar operação entre maio e julho deste ano. O emprego de navios de grande capacidade na costa brasileira está a pleno vapor, principalmente para acompanhar o crescimento do mercado mundial e atender a forte demanda do comércio exterior. Este investimento faz parte da nossa estratégia

de buscar ganho de escala", explica.

Conforme o executivo, portos como Rio Grande (RS), Itapoá (SC), Santos (SP) e Itaguaí (RJ) estão aptos a receber este tipo de embarcação. "Suape também poderia receber esses navios, mas não está no serviço", completa o executivo, ao informar que os maiores navios em operação no Brasil são de 7.200 TEU.

A empresa, que atua regularmente em 14 portos nacionais e opera 46 porta-contêineres nos serviços que atendem ao

Brasil, movimentou cerca de 900 mil TEU em 2012 todos os serviços e responde por quase 25% do market share. “Em 2013, assim como no ano passado, esperamos uma estabilidade – com crescimento de 3% – na exportação. Na importação, o índice de aumento deve ficar entre 5% e 8%”.

TECNOLOGIA – Segundo Thomas, os novos navios foram desenhados especialmente para operar em portos com limitações como os da costa brasileira. Ao mesmo tempo, a nova série de navios, denominada “Cap San”, foi construída com modernos conceitos de engenharia naval, com destaque para a tecnologia ambiental, projetada para uma velocidade de 21 nós, enquanto a maioria dos outros porta-contêineres com a mesma capacidade operam com velocidades maiores. Com a otimização dos motores principais, a potência é reduzida para 40.670 quilowatts, o que melhora o desempenho operacional e, conseqüentemente, tem efeito positivo no consumo de combustível.

Além disso, a Hamburg Süd melhorou a performance do casco dos navios com a utilização de métodos de cálculo e simulação do FutureShip, uma subsidiária da Germanischer (GL), o que resultou em uma significativa economia de energia, bem como a utilização de modernos métodos de tratamento de água de lastro, indo além de normas aplicáveis globalmente.

EMPRESA DE LOGÍSTICA – A Aliança Navegação e Logística, especializada em cabotagem e que também é subsidiária

Julian Thomas: serviços com custos competitivos, agilidade e pontualidade

do Grupo Oetker, passa a contar com a empresa ATM (Aliança Transporte Multimodal), que iniciará as atividades com a abertura de um terminal retroportuário localizado a quatro quilômetros do porto Itapoá, em Santa Catarina.

Com investimento de R\$ 27 milhões, a primeira fase, que será destinada apenas para contêineres vazios, começará a operar em meados de junho de 2013. Em uma área construída de 66 mil metros quadrados, o terminal retroportuário terá capacidade operacional para 7 mil TEU, sendo aproximadamente 900 TEU para carga refrigerada. O espaço também será dotado de um armazém de 10 mil metros quadrados. A previsão é que a primeira unidade da ATM esteja em plena operação em setembro. “Com a ATM Logística, teremos condições de oferecer serviços com custos competitivos, agilidade, pontualidade e foco no negócio do cliente, visando à demanda de transporte de cargas gerada com a abertura do porto Itapoá”, explica o diretor-superintendente da Aliança e da ATM Logística, Julian Thomas.

Segundo Thomas, no local será possível trabalhar com contêineres cheios, vazios e refrigerados. As principais cargas movimentadas são madeira, papel, produtos metalúrgicos, tabaco, arroz, bebidas, resinas e fibras. Entre os serviços oferecidos destacam-se armazenagem, transporte, ova e desova de contêineres, recebimento e preparação da carga para embarque. “Com uma localização estratégica próxima



ao complexo portuário, o terminal será um diferencial no atendimento aos clientes e ao mercado por estar preparado para o recebimento, armazenagem e expedição da carga, dispo de área coberta e balança rodoviária”, diz o executivo, ao acrescentar que a empresa atuará inicialmente com o transporte rodoviário e futuramente poderá trabalhar com o modal ferroviário.

A empresa já conta com uma frota de 30 veículos em Santos e 20 em Manaus. “Em Itapoá, trabalhamos com agregados”, detalha Thomas. A ATM Logística será gerenciada por Daniel Malta e Marcelo Reis.

Inicialmente, a ATM atenderá apenas ao mercado de Itapoá, mas já há ações e planos para ampliar a atuação para outras localidades. Segundo Thomas, já existe um projeto na Suframa (Superintendência da Zona Franca de Manaus). “Com atividades previstas para 2016, a unidade de Manaus terá um terreno de 100 mil metros quadrados para apoiar outras localidades com a movimentação de contêineres vazios. Também temos planos para a implantação de uma unidade em Suape”, comenta.

A nova série de navios, denominada “Cap San”, foi construída com modernos conceitos de engenharia naval



Suape terá mais três novos terminais

O porto aguarda a aprovação da MP dos Portos para a Antaq licitar as unidades de contêineres, de grãos e de minérios

■ RENATA PASSOS



A equipe do porto do Complexo Industrial Portuário de Suape, localizado no Estado de Pernambuco, aguarda a aprovação do congresso da Medida Provisória 595/2012, popularmente chamada de MP dos portos, para que a Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq) inicie a licitação de três terminais no porto: uma nova unidade para operação de contêineres, uma para grãos e uma terceira de minérios.

De acordo com o vice-presidente do Complexo, Caio Ramos, os processos já estavam em análise na agência reguladora para posterior licitação da autoridade portuária, o que não ocorrerá mais. Agora, pela MP enviada ao Congresso Nacional, as licitações serão concentradas na Antaq.

O fato é que os novos terminais contribuirão para a audaciosa meta de movimentação do porto de Suape. No ano passado, foram movimentadas 11,18 milhões

de toneladas, um decréscimo de 0,6% em relação a 2011 (11,25 milhões de toneladas). Segundo Ramos, a estimativa pelo Plano de Desenvolvimento de Zoneamento (PDZ) de 2010, é que o porto movimentará 30 milhões de toneladas de carga em 2014, 50 milhões em 2016, 60 milhões em 2020 e 90 milhões em 2030, o que significará quadruplicar o volume.

Uma parte desse volume deve ser do minério de ferro originado em Piauí, além de contêineres, açúcar e veículos. No ano passado, por exemplo, a empresa recebeu uma carga recorde de veículos – cerca de dois mil carros das montadoras General Motors e Volkswagen e há expectativas em virtude da nova unidade da Fiat, que está sendo instalada na cidade Goiana, norte do estado.

Ramos explica que o novo terminal de contêineres será instalado nos cais 6 e 7, com 771 metros de extensão e 15,5 metros

de calado, e terá capacidade de movimentar 700 mil TEU ao ano. “Serão R\$ 697 milhões de investimentos privados e R\$ 133 milhões de recursos públicos aplicados na dragagem”, detalha o executivo. Segundo ele, no ano passado, foram movimentados no porto 400.178 TEU, uma redução de 8% em relação ao ano anterior (434.905), quando tinha apurado crescimento de 33,3%. “Pelo PDZ, nossa expectativa é atingir 900 mil TEU em 2014, 1 milhão de TEU em 2016 e 1,5 milhão em 2020”.

O outro terminal vai movimentar grãos e funcionará nos cais 8 e 9, com 770 metros de extensão e 15,5 metros de profundidade. “Ainda está em negociação a capacidade estimada com a ferrovia Transnordestina, mas fala-se em 9 milhões de toneladas”, diz Ramos, ao acrescentar que o terminal deve receber R\$ 850 milhões de recursos privados.

O terceiro terminal já conta com licença prévia ambiental para ser instalado na Ilha de Cocaia e vai movimentar granéis sólidos, especialmente minério e coque. “A unidade contará com 750 mil metros quadrados e receberá R\$ 869 milhões de investimentos privados e R\$ 377 milhões de recursos públicos”, detalha Ramos. Segundo ele, nesses três projetos a iniciativa privada deve aplicar cerca de R\$ 3 bilhões e poder público cerca de R\$ 1 bilhão, incluindo R\$ 300 milhões em dragagem.

Atualmente, Suape possui cinco cais para atracação no porto interno e um molhe de pedras de proteção em “L”, que abriga três píeres de granéis líquidos, um cais de múltiplos usos e uma tancagem fluante de GLP, no porto externo.

Já são mais de 100 empresas em operação, responsáveis por mais de 25 mil empregos diretos, e outras 50 em implantação. Entre elas, indústrias de produtos químicos, metal-mecânica, naval e logística, que vão fortalecer os polos de geração de energia, granéis líquidos e gases, alimentos e energia eólica. Tudo isso somado supera os R\$ 50 bilhões em investimentos.

CUSTOS OPERACIONAIS

VEÍCULO FIAT MODELO UNO MILLE FIRE FLEX QUILÔMETRO/MÊS 2.500			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIAÇÃO	271,30	0,1085	18,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	193,81	0,0775	12,9
LICENCIAMENTO	74,92	0,0300	5,0
SEGUROS	177,02	0,0708	11,7
SALÁRIO DE MOTORISTA			
SUBTOTAL CF	717,05	0,2868	47,5
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	59,25	0,0237	3,9
PNEUS	41,00	0,0164	2,7
COMBUSTÍVEL	630,00	0,2520	41,8
LUBRICANTE DE MOTOR	10,75	0,0043	0,7
LUBRICANTE DE CÂMBIO	0,00	0,0000	0,0
LAVAGEM	50,00	0,0200	3,3
SUBTOTAL CV	791,00	0,3164	52,5
CUSTO TOTAL NO MÊS	1.508,05	0,6032	100,0

VEÍCULO VOLKSWAGEN MODELO 15.180 4X2 BAÚ QUILÔMETRO/MÊS 10.000			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIAÇÃO	711,57	0,0712	5,5
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1.100,64	0,1101	8,5
LICENCIAMENTO	221,32	0,0221	1,7
SEGUROS	681,62	0,0682	5,3
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.436,26	0,2436	18,8
SUBTOTAL CF	5.151,41	0,5151	39,7
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	1.492,00	0,1492	11,5
PNEUS	892,00	0,0892	6,9
COMBUSTÍVEL	4.537,00	0,4537	35,0
LUBRICANTE DE MOTOR	267,00	0,0267	2,1
LUBRICANTE DE CÂMBIO	43,00	0,0043	0,3
LAVAGEM	580,00	0,0580	4,5
SUBTOTAL CV	7.811,00	0,7811	60,3
CUSTO TOTAL NO MÊS	12.962,41	1,2962	100,0

VEÍCULO VW MODELO KOMBI FURGÃO FLEX QUILÔMETRO/MÊS 3.500			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIAÇÃO	477,41	0,1364	19,1
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	341,83	0,0977	13,7
LICENCIAMENTO	119,99	0,0343	4,8
SEGUROS	286,20	0,0818	11,4
SALÁRIO DE MOTORISTA	0,00	0,0000	0,0
SUBTOTAL CF	1.225,43	0,3501	49,0
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	145,95	0,0417	5,8
PNEUS	108,85	0,0311	4,3
COMBUSTÍVEL	945,00	0,2700	37,8
LUBRICANTE DE MOTOR	7,35	0,0021	0,3
LUBRICANTE DE CÂMBIO	0,00	0,0000	0,0
LAVAGEM	70,00	0,0200	2,8
SUBTOTAL CV	1.277,15	0,3649	51,0
CUSTO TOTAL NO MÊS	2.502,58	0,7150	100,0

VEÍCULO MERCEDES-BENZ MODELO ATEGO 1725 4X2 CS QUILÔMETRO/MÊS 10.000			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIAÇÃO	775,45	0,0775	5,5
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1.193,92	0,1194	8,5
LICENCIAMENTO	244,56	0,0245	1,7
SEGUROS	858,64	0,0859	6,1
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.436,26	0,2436	17,4
SUBTOTAL CF	5.508,83	0,5509	39,3
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	1.628,00	0,1628	11,6
PNEUS	858,00	0,0858	6,1
COMBUSTÍVEL	5.104,00	0,5104	36,4
LUBRICANTE DE MOTOR	267,00	0,0267	1,9
LUBRICANTE DE CÂMBIO	57,00	0,0057	0,4
LAVAGEM	580,00	0,0580	4,1
SUBTOTAL CV	8.494,00	0,8494	60,7
CUSTO TOTAL NO MÊS	14.002,83	1,4003	100,0

VEÍCULO FORD MODELO F-4000 BAÚ QUILÔMETRO/MÊS 5.000			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIAÇÃO	547,13	0,1094	7,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	881,87	0,1764	11,3
LICENCIAMENTO	195,09	0,0390	2,5
SEGUROS	494,71	0,0989	6,4
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.436,26	0,4873	31,3
SUBTOTAL CF	4.555,06	0,9110	58,6
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	635,00	0,127	8,2
PNEUS	272,00	0,0544	3,5
COMBUSTÍVEL	2.041,50	0,4083	26,3
LUBRICANTE DE MOTOR	87,50	0,0175	1,1
LUBRICANTE DE CÂMBIO	9,50	0,0019	0,1
LAVAGEM	175,00	0,0350	2,3
SUBTOTAL CV	3.220,50	0,6441	41,4
CUSTO TOTAL NO MÊS	7.775,56	1,5551	100

VEÍCULO SCANIA MODELO R-440 A 4X2 QUILÔMETRO/MÊS 15.000			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIAÇÃO	1.604,56	0,1070	6,3
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2.404,41	0,1603	9,4
LICENCIAMENTO	438,02	0,0292	1,7
SEGUROS	1.095,16	0,0730	4,3
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.436,26	0,1624	9,5
SUBTOTAL CF	7.978,41	0,5319	31,2
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	3.502,50	0,2335	13,7
PNEUS	1.393,50	0,0929	5,4
COMBUSTÍVEL	10.936,50	0,7291	42,7
LUBRICANTE DE MOTOR	400,50	0,0267	1,6
LUBRICANTE DE CÂMBIO	81,00	0,0054	0,3
LAVAGEM	1.305,00	0,0870	5,1
SUBTOTAL CV	17.619,00	1,1746	68,8
CUSTO TOTAL NO MÊS	25.597,41	1,7065	100,0

Mudança de comando

Economista Luiz Moan assume a presidência da entidade com a meta de aumentar exportações, mercado interno e a competitividade

■ WAGNER OLIVEIRA

Caminhões e ônibus vão ajudar a fortalecer a indústria automobilística no Brasil. Importante fonte de riquezas, emprego e renda, o segmento de veículos comerciais tem tanto importância para grandes fabricantes de veículos quanto para a economia brasileira, na medida em que é responsável pelo transporte de maioria das cargas e pessoas no Brasil. A opinião é do novo presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), Luiz Moan Yabiku Júnior, para quem o segmento deve continuar em ascensão no Brasil devido à demanda do mercado e grandes obras de infraestrutura que o País terá de executar. Para 2013, o novo dirigente da Anfavea acredita num crescimento de pelo menos 15% nas vendas de caminhões e ônibus, recuperando, em parte, a queda do ano passado.

Habilidoso negociador que nos últimos anos representou a General Motors nos bastidores do poder em Brasília, o economista Luiz Moan ao assumir a presidência da Anfavea, que reúne os fabricantes instalados no País, prometeu ações para o fortalecimento da indústria automobilística no Brasil. Entre as suas metas, estão a exportação de 1 milhão de veículos até o final do seu mandato, em 2017, incentivos à cadeia de suprimentos e a desoneração fiscal do setor.

Moan substituiu Cledorvino Belini, presidente que dividiu o comando da Fiat com o da Anfavea nos últimos três anos. A estratégia do novo dirigente da entidade é uma continuidade da estratégia alinhada por Belini com relativo sucesso no último triênio. Além de ter conseguido desoneração de Imposto sobre Produtos



Luiz Moan Yabiku Jr., o novo presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea)

Industrializados (IPI), Belini também ajudou a formatar o Inovar-Auto, programa que incentiva a produção interna e a modernização dos veículos diante do cumprimento de metas de inovação e eficiência energética.

A indústria automobilística não tem do que se queixar nos últimos anos no Brasil. Nos últimos nove anos, o mercado cresceu 166%. O objetivo da Anfavea é que, daqui para frente, a produção tenha um crescimento tão vigoroso quanto as vendas, que, desde 2008, vêm recebendo empurrões do governo em termos de renúncia fiscal para não deixar o mercado cair.

De acordo com Moan, estão previstos investimentos de R\$ 60 bilhões nos próximos cinco anos por parte dos fabricantes. Deste total, o executivo destaca a aplicação de até R\$ 13 bilhões anuais

em engenharia, área que recebia poucos recursos dos fabricantes em parte pelo fato de o desenvolvimento de veículos e motores estar condicionado à estratégia de matrizes fora do Brasil – país que não tem nenhuma marca nacional no setor. Ao reforçar os centros de desenvolvimentos locais, Moan acredita que o Brasil possa consolidar a retomada da competitividade da indústria nacional.

Os investimentos programados darão uma capacidade produtiva ao Brasil de 5,6 milhões de veículos em 2017, quando o mercado interno deverá estar na casa de 5,2 milhões. Com as exportações, a indústria espera gerar riquezas e empregos em toda a cadeia que envolve a indústria automobilística.

Para a Anfavea, a retomada da competitividade também depende da desoneração tributária, que atualmente reduz vendas ao exterior. De acordo com ele, enquanto a exportação caiu de 900 mil veículos, em 2005, para cerca de 420 mil, em 2012, a importação, no mesmo período, aumentou de cerca de 300 mil para um milhão de veículos. “Precisamos reverter isso ao retomar a competitividade”, afirma.

Só que parte desse contexto também se deve à estratégia global das marcas atuantes no Brasil ao promover intercâmbio de veículos com outros centros nos quais têm produção, como o México e Argentina, na América Latina, por exemplo. Moan disse que vai convencer o governo federal a adotar o “Exportar-Auto”, um programa que, a exemplo do Inovar-Auto, incentiva toda a cadeia da indústria automobilística a ter uma meta de exportar pelo menos um milhão de veículos nos próximos anos. ■

PARA ENFRENTAR OS DESAFIOS DA GESTÃO NAS SUAS OPERAÇÕES DE TRANSPORTE, CONTE COM AS INOVAÇÕES DA SASCAR.



A SASCAR É ESPECIALISTA EM OFERECER SOLUÇÕES INOVADORAS PARA GESTÃO DE OPERAÇÕES DE TRANSPORTES, PERMITINDO QUE AS EMPRESAS SE PREPAREM PARA ENFRENTAR DESAFIOS ASSOCIADOS À GESTÃO E AUMENTO DA PRODUTIVIDADE. ACOMPANHE O CONSUMO DE COMBUSTÍVEL, VELOCIDADE, DIRIGIBILIDADE, ROTAS, TRAJETOS E OUTRAS AÇÕES COM FERRAMENTAS INTUITIVAS E FÁCEIS DE USAR, PELA WEB OU SMARTPHONES, EM TEMPO REAL. REDUZA CUSTOS, AUMENTE SUA PRODUTIVIDADE E LUCRATIVIDADE COM AS SOLUÇÕES SASCAR, FEITAS SOB MEDIDA PARA SUA EMPRESA.

☎ 4002 6004 (GRANDES CENTROS)
☎ 0800 648 6004 (DEMAIS LOCALIDADES)
☎ 0300 789 6004 (TELEVENDAS)

🌐 SASCAR.COM.BR
📘 FACEBOOK.COM/SASCAROFICIAL
🐦 TWITTER.COM/SASCAROFICIAL

sascar
PAIXÃO PELA INOVAÇÃO