



transporte

Todos os modais

MODERNO



www.revistatransportemoderno.com.br

Ano 48 - nº 444 - R\$ 18,00

AS MULHERES CRESCEM NA DIREÇÃO

Logística dá suporte
à indústria da moda

Scania fecha
pacote com a Vale

Agrale lança
cavalo-mecânico leve

Constellation
ganha novo leito

Prêmio das Melhores
mobiliza transporte

INDÚSTRIA DE CAMINHÃO PREVÊ NOVO ANO DE FARTURA

Um caminho inovador

prêmio eco
Amcham e Valor Econômico 2010

Respeite a sinalização de trânsito.

Economia Verde



O melhor caminho para os clientes e o meio ambiente

SAF – Serviço de Atendimento à Frota: mais de 4 milhões de pneus analisados



Mais de 120 mil motoristas e borracheiros treinados



O programa Economia Verde DPaschoal reduz os custos e diminui o impacto no meio ambiente. Esse modelo de gestão recebeu o Prêmio ECO de Inovação Sustentável da Amcham (Câmara Americana de Comércio) e Jornal Valor Econômico.

DPASCHOAL

Medir e testar antes de trocar

Algo no ar além de aviões de carreira?

O problema no Brasil não é falta de dinheiro para investir, mas, sim, de incapacidade de gestão para tirar projetos do papel.

Temos um exemplo pronto e acabado nesta edição de TM. Na página 62 o leitor observa a extrema agilidade com que o Porto Itapoá, no litoral catarinense, saiu do papel. E por quê? Ora, porque o empreendimento é privado. E investidor quer retorno rápido. A iniciativa privada sabe como ninguém que dinheiro não aceita desaforo nem corpo mole.

Vira e mexe a aviação brasileira passa por abalos. Tempos atrás o caos foi provocado pela insatisfação da ala militar dos controladores de voos, situação que provocou enorme barafunda nos aeroportos. Controlada a inquietação, o setor aéreo, ainda que crescendo três vezes acima do PIB, tem atendido à demanda dentro de relativa normalidade.

Neste final de 2010 o caos voltou a ser anunciado como iminente. De novo sobrevém a suspeição de que há algo no ar além dos aviões de carreira. E o que seria dessa vez? O governo Dilma Rousseff pretendia unificar as administrações dos portos e aeroportos num único ministério.

Lembrem-se que no governo Lula foi criada a Secretaria Especial dos Portos (SEP) com status de ministério. Ligada diretamente à presidência da República, a SEP deu mais agilidade aos temas portuários. Uma gestão pública com menos entraves parece ter aliviado os portos da condição de principais responsáveis pelos apagões logísticos.

O fato é que a Infraero, que administra 67 aeroportos no País, tem sido frequentemente apontada como incapaz de gerir a atividade. Nos oito anos de gestão Lula a estatal Empresa Brasileira de Infraestrutura Aeroportuária, seu nome completo, teve um total de R\$ 2,65 bilhões para investir. Conseguiu executar 40%. O restante, 60%, não saiu do papel.

Há um mundaréu de razões para a apatia da Infraero. O fulcro certamente está no fato de ser uma estatal cercada de limitações de todos os lados.

O fato é que pelo menos por ora o plano de dar mais autonomia à Infraero foi postergado. A presidente Dilma preferiu deixar a estatal na esfera do Ministério da Defesa.

SUMÁRIO

CAMINHÕES

O mercado de caminhões encerra 2010 com cerca de 160 mil unidades emplacadas, um novo recorde e 45% acima do total de 2009 e 32% a mais que o volume registrado em 2008 6

INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA

O Brasil já é o quarto maior mercado automotivo do mundo e, para 2011, a indústria prevê uma ligeira expansão de 5,2%, para 3,64 milhões de veículos 9

RECURSOS HUMANOS

As transportadoras descobriram vantagens em dar oportunidade para as mulheres ocuparem o volante de caminhões, derrubando preconceitos 12

ENTREVISTA

Mário Luft, controlador do grupo Luft, do setor de transporte de cargas, conta por que comprou a Viação Garcia, empresa paranaense de ônibus 18

LOGÍSTICA TÊXTIL

A LOG Fashion aproveita o aquecimento da economia e a demanda por logística especializada para ampliar a prestação de serviços ao setor da moda 24

ASLOG

Conferência da entidade de logística analisa os maiores desafios do setor bem como as perspectivas de mercado e apresenta cases de sucesso 26

PESADOS

A Scania fecha acordo de fornecimento de veículos completos, compostos por chassis e implementos, além peças e outras soluções para a Vale nos próximos três anos 28

MAN LATIN AMERICA

Montadora redesenha interior do Constellation e amplia a largura da cama na cabine leito dessa família de caminhões pesados Volkswagen 30

NICHO DE MERCADO

A Agrale lança o modelo 8500 TR, cavalo-mecânico de 8 toneladas destinado principalmente ao uso pelas auto-escolas para formar condutores de caminhão 32

COMPONENTES

Chega ao Brasil o Supercharger TVS da Eaton que otimiza o desempenho do motor dos veículos, reduzindo o consumo de combustível e as emissões 34

MEIO AMBIENTE

A Jamef desenvolve ações para estimular o aproveitamento racional de recursos naturais e diminuir o uso de substâncias que prejudicam o meio ambiente 35

COMBUSTÍVEIS ALTERNATIVOS

Para reduzir gradativamente o utilização de combustíveis fósseis no transporte público, a prefeitura de São Paulo vai adquirir ônibus Scania movidos a etanol 36

AÉREO

A Azul já transportou mais de 6 milhões de passageiros desde sua fundação há dois anos e faz atualmente cerca de 200 voos diários ara 28 destinos 38

Emirates SkyCargo cria nova rota de carga aérea entre São Paulo e Dubai e quer dobrar sua capacidade de transporte de carga 40

MAIORES E MELHORES 2010

Cerca de 700 convidados reuniram-se em São Paulo no final de novembro para a premiação das melhores empresas do setor de transporte e logística 42

INFRAESTRUTURA

Estudo encomendada pela Confederação Nacional da Indústria indica as obras prioritárias para reduzir os gargalos logísticos na Amazônia Legal 48

IMPLEMENTOS

Setor fecha o ano com faturamento de R\$ 6,8 bilhões e comercialização de 172 mil equipamentos, um dos melhores resultados de sua história 52

MEIOS DE PAGAMENTO

Com a perspectiva do fim da carta-frete, o Bradesco amplia os serviços de pagamento eletrônico para o setor de transporte de cargas 56

EMPRESAS

A Apisul, grupo gaúcho de gerenciamento de risco, inaugura edifício com investimentos pesados em tecnologia da informação 57

MARÍTIMO E COMÉRCIO EXTERIOR

A Santos-Brasil foi escolhida pela Mercedes-Benz do Brasil para realizar o gerenciamento logísticos de autopeças importadas pela montadora 58

Libra vai unificar seus terminais no Porto de Santos com investimentos de R\$ 550 milhões, dobrando a capacidade operacional 60

O terminal portuário de Itapoá, no litoral catarinense, começou a operar em dezembro e estima movimentar até 140 mil contêineres no primeiro ano 62

RIO DE JANEIRO

O inédito sistema de teleférico vai transportar 30 mil passageiros em uma rota de 3,5 km de extensão com seis estações no Complexo do Alemão 64

INOVAÇÃO EMPRESARIAL

O Sindicamp apresentou os melhores 'cases' de inovação empresarial decorrentes de parcerias entre transportadores e fornecedores que produziram resultados econômicos concretos 67

FETRANSRIO 2010

A tradicional feira de ônibus promovida pela Fetranpor no Rio de Janeiro teve paralelamente um simpósio que debateu o futuro do transporte urbano 72

CARROCERIAS

A produção brasileira de carrocerias de ônibus cresceu 32% para 32.600 unidades em 2010, mas o setor espera um ligeiro declínio para 2011 76

METROFERROVIÁRIO

A indústria ferroviária deverá faturar mais de R\$ 3 bilhões em 2010, cerca de 43% acima da receita de 2009, com base na carteira de pedidos já confirmados 78

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br

SECRETÁRIA EXECUTIVA

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com.br

MARKETING

Samantha Soares
samanta.soares@otmeditora.com.br

REDAÇÃO

Editor

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com.br

Colaboradores

Ariverson Feltrin

Márcia Pinna Rapanti
marcia.pinna@otmeditora.com.br

Renata Passos
renata.passos@otmeditora.com.br

Wagner Oliveira

Projeto Gráfico

Artworks Comunicação
www.artworks.com.br

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto
vito@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin
gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Alcindo Fontana
fontal@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

Gilberto A. Paulin
João Batista A. Silva
Tel.: (41) 3027-5565
spala@spalamkt.com.br

Tiragem e distribuição
10.000 exemplares

Auditado por



Assinatura Anual: R\$ 160,00
(seis edições e quatro Anuários).
Pagamento à vista: através de boleto bancário,
depósito em conta-corrente, cartão
de crédito Visa ou cheque nominal
à OTM Editora Ltda.
Em estoque apenas as últimas edições.

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



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

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a:



Circula no mês subsequente ao de capa

CARTÃO TRANSPORTES BRADESCO VISA CARGO. FRETE, COMBUSTÍVEL E PEDÁGIO EM UM ÚNICO CARTÃO.

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

Para saber mais, acesse bradescocartoes.com.br



Montadoras aguardam novo ano espetacular

Manutenção do crescimento econômico, prorrogação da isenção de IPI e esperada antecipação de compras para driblar o Euro 5 que chega em 2012 animam o setor de caminhões

■ ARIVERSON FELTRIN

NEM BEM ACABOU E 2010 JÁ TRAZ BOAS recordações para a indústria automobilística brasileira, especialmente a de caminhões. Afinal, o ano termina com cerca de 160 mil veículos de carga emplacados — 45% a mais do que em 2009 ou 30% superior ao volume registrado de 2008, até então o ano que ostentava o recorde de todos os tempos.

Se 2010 foi um espetáculo de vendas, 2011 oferece condições para, no mínimo, repetir a dose. “Nossa expectativa é de um mercado semelhante ao de 2010”, diz Gilson Mansur, diretor de vendas de veículos comerciais da Mercedes-Benz do Brasil.

A marca da estrela, que termina como segunda colocada, atrás da MAN-VW, espera em 2011 avançar e tomar a liderança. “Em vez de 28%, vamos buscar uma participação entre 29% e 30%”, ressalta Mansur.

O diretor de vendas da Mercedes-Benz entende que o mercado de caminhões em 2011 será composto de três fases. A inicial, durante o primeiro trimestre, terá ritmo aquecido. “Teremos uma antecipação de compras já que o Finame PSI, linha que oferece condições muito favoráveis de financiamento, tem prazo previsto para expirar em março”. A fase seguinte, a partir do segundo trimestre e até setembro, será de acomodação de mercado. “Nesse período haverá disponibilidade de produto”, prevê Mansur. A terceira parte do ano, no último trimestre, será marcada por novo aquecimento, dessa vez determinado pela oportunidade de encomendar caminhões ainda com a tecnologia antecessora à



norma Euro 5, que começa a vigorar nos veículos fabricados a partir de 2012.

Se marcas tradicionais no mercado brasileiro têm resultados auspiciosos, as novas aproveitam o embalo para avançar.

A Iveco, por exemplo, no acumulado de 2010 e 2011 programa vender em torno de 30 mil veículos (a contar de 2,8 toneladas de peso bruto). “Antes, para vender 30 mil unidades chegamos a demorar três anos (2007 a 2009) ou até 10 anos (1997 a 2006)”, compara Antonio Dadalti, vice-presidente comercial da Iveco Latin America.

Mercado em alta favorece todas as marcas, sobretudo as novas, que precisam

conquistar clientes. “E, agora, com produtos lançados em todas as faixas do mercado, na condição de full liner, temos espaço para crescer”, comemora Dadalti. A ampliação do mercado também abre campo para consolidar a rede. “Vamos atingir 100 revendedores em 2011 e aumentar para 130 concessionárias em 2012.”

Com essas e outras, a Iveco antevê anos melhores à frente. Em 2015, por exemplo, quer ocupar 15% do mercado brasileiro de caminhões. Isto significa, em cinco anos, dobrar o atual market share já que atingiu no acumulado janeiro a novembro de 2010 uma participação de 7,5% nos

emplacamentos de caminhões a partir de 3,5 toneladas brutas. Cada ponto percentual na indústria de caminhões representa algo em torno de R\$ 250 milhões.

“Com 15% estaremos entre as três maiores marcas”, diz Dadalti, que acredita em recuo das montadoras com participação na casa de 30%. “Nos países maduros, as líderes têm participações mais modestas, o que deverá acontecer aqui também com o surgimento de novos competidores”.

Evidentemente, a Mercedes-Benz, no time de cima, não pretende perder participação. “Quando temos produtos disponíveis, avançamos”, diz Mansur, que cita o exemplo do ocorrido em novembro quando, pela primeira vez no ano, a marca da estrela superou a MAN-VW – fez, no atacado, 30% de participação, 5% acima da conterrânea alemã, embora no placar dos 11 meses a vitória seja da MAN por 29,4% a 27,3%.

Para crescer, Gilson contará, a partir de 2011, além da bem azeitada fábrica de São Bernardo do Campo, no ABC paulista, com a revitalizada unidade mineira de Juiz de Fora, que passará a montar o caminhão pesado Actros.

Com a nacionalização, o Actros estará credenciado a receber financiamento da favorável linha Finame, gerida pelo BNDES e que só cobre produtos a partir de 60% de conteúdo local.

Com o Actros nacionalizado, vai esquentar a disputa pelos pesados, faixa que de janeiro a novembro teve 49.506 unidades vendidas no atacado – nada menos que 73,6% de expansão sobre o volume do mesmo período do ano passado. Nos pesados, a liderança coube à Scania, 28,3% de participação seguida pela Mercedes, 25,5% e Volvo, 21,8%. Do trio, o melhor desempenho foi da Scania, que cresceu 3% em relação a mesmo período de 2009, enquanto a Mercedes empatou em participação e a Volvo recuou um ponto percentual.

NA CASA DE 50 MIL – Pelas previsões feitas por Mansur, espera-se que a ▶

Preocupação é com 2012

Retranca na compra por conta do provável reajuste de preços nos caminhões com a nova tecnologia de emissões poderá interromper trajetória de crescimento do mercado

A MAN Latin America entra em 2011, quando completa 30 anos de estreia no Brasil de sua marca Volkswagen, disposta a quebrar o recorde de 2010 e a manter a liderança de vendas de caminhões nacionais que tirou da Mercedes-Benz há sete anos, desde 2004.

Vai ser uma parada dura até porque a marca da estrela está disposta a quebrar a escrita e impedir que a MAN-VW consiga manter a dianteira em 2011 nas vendas de caminhões nacionais (ver matéria ao lado).

“Queremos manter, não comprar liderança. Pode parecer um jargão, mas liderança não pode vir a qualquer custo. É assim que pensamos e agimos”, garante Ricardo Alouche, diretor de vendas da MAN Latin America.

A MAN-VW termina 2010 com vendas internas de 48 mil caminhões acima de 3,5 toneladas brutas – 40% mais do que 2009 ou 30% acima do seu até então melhor resultado, em 2008. Para 2011 quer vender no mínimo 50 mil caminhões. Caso a meta se realize terminará com mais de 31% de participação, já que prevê um mercado total de 160 mil unidades – mesmo tamanho de 2010.

“Imaginávamos que 2010 seria bom, mas não tão bom quanto se mostrou”, diz Alouche, que atribui o desempenho do mercado basicamente à união de três fatores: demanda aquecida, crédito farto e barato da linha Finame e isenção do IPI para caminhões.

Para 2011 ele conta com a estreia da marca que terá dois extrapesados, TGX e



Ricardo Alouche:
“Queremos manter, não comprar a liderança”

o TGS. Ambos chegarão ao mercado no segundo semestre, primeiro o TGX com cabine mais espaçosa.

“Nosso esforço é no sentido de ter o máximo de conteúdo local para permitir que o caminhão seja ‘finimizável’”, diz o diretor comercial.

Alouche não conta, em 2011, com a mesma vitalidade apresentada no ano anterior pelos caminhões pesados. ▶

- ▶ “Houve muita antecipação de compras pelos grandes clientes. Tenho a impressão de que a participação dos pesados, pouco acima de 30% nas vendas totais em 2010, caia para 25%”.

De qualquer forma, o mercado brasileiro de caminhões continuará apetitoso, o que leva Alouche a considerar a chegada de novos competidores. “Até 2015 poderemos ter quatro concorrentes novos”. Participações como da MAN e da Mercedes-Benz, na casa de 30% do mercado de caminhões, tendem a cair, como em países maduros? “Isso deve acontecer, mas só a médio e longo prazo até porque não se firma neste negócio da noite para o dia”, assinala o diretor da MAN. Um dos grandes desafios é montar e estruturar uma rede de vendas num país continental.

Se a nova concorrência pelo menos por ora não é uma grande ameaça, há um incômodo para o mercado quando 2012 chegar. “As vendas devem cair para 140 mil caminhões por conta da nova tecnologia Euro 5 que trará inevitável aumento de preços”, avalia Alouche, para acrescentar: “Afinal, estamos mexendo no coração do caminhão, o motor, e quando isso acontece, os custos aumentam”. O difícil será convencer o comprador até porque o embarcador não paga mais frete porque um veículo está ambientalmente correto. “A vantagem é que o novo jogo começa em janeiro de 2012 e as regras são válidas para todas as montadoras”, acentua Alouche.

Depois desse provável solução — “principalmente no primeiro trimestre de 2012, quando o impacto da mudança será maior — o mercado a partir de 2013 voltará a crescer a um ritmo de 5% ano, indicam as projeções de Alouche. “Na nossa avaliação por volta de 2018 o mercado interno chegará a 200 mil caminhões”.



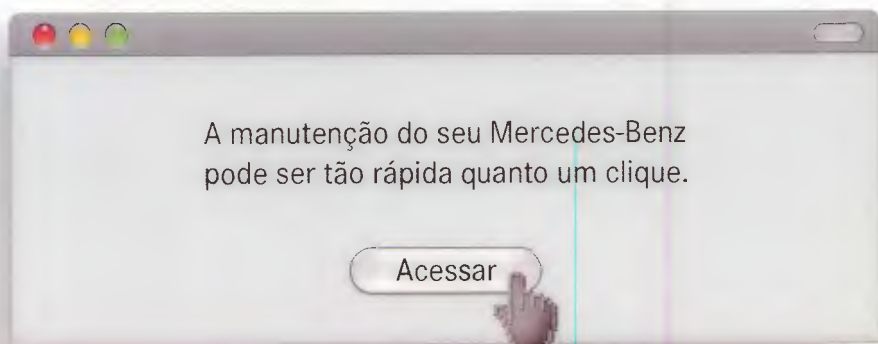
Antonio Dadalti: “O que o taxista tem que o caminhoneiro não tem?”

- ▶ Mercedes-Benz feche 2011 com vendas perto de 50 mil caminhões — ante 44 mil unidades em 2010. “Vamos buscar a liderança”, diz o diretor comercial da marca da estrela, que salienta. “Há um mercado consistente, principalmente em alguns segmentos, como cana, madeira e construção civil”, diz, para emendar: “E a prorrogação da isenção de IPI para caminhões até dezembro de 2011 é mais uma contribuição para as boas expectativas”. Antonio Dadalti, da Iveco, lembra que o decreto 7.394 que esticou o benefício de IPI é de grande relevância para ativar o mercado. Afinal, tiram-se 5% sobre um bem com valor médio unitário de R\$ 200 mil.

Nessa linha, Dadalti não entende as razões que excluem os caminhões de 2,8 toneladas da isenção do IPI. “As cidades restringem mais a entrada de caminhões. Com isso abre-se um campo de 30 mil caminhões na faixa de 2,8 toneladas. É uma realidade e não vejo motivo para tal veículo ser excluído do benefício.”

O vice-presidente da Iveco, com quase meio século de estrada no mercado de caminhões, entende que além de incluir veículos acima de 2,8 toneladas de pbt, o IPI zero deveria ser perenizado. “Chega a ser contra-senso um veículo de trabalho ter de pagar imposto para ser fabricado”, diz para defender outro tema recorrente no setor. “O novo governo que assume poderia pensar num plano de substituição de frota para implantar num prazo, digamos, de cinco anos. Seria um plano de longo alcance social, que beneficiaria os hoje excluídos caminhoneiros. Seria uma incoerência um programa de emissões como o Euro 5 conviver com o ‘euro zero’. As vantagens ao meio ambiente de uma tecnologia de ponta são anuladas”.

Dadalti chama à reflexão quando toca num ponto: “Veja como os taxistas de há anos têm um programa de redução de tributos federais e estaduais. Com isso, estes profissionais constantemente renovam seus carros. O que o taxista tem a mais que o caminhoneiro?”



A manutenção do seu Mercedes-Benz
pode ser tão rápida quanto um clique.

Acessar

Brasil, o quarto maior mercado do mundo

Para 2011 a Anfavea prevê ligeira expansão de 5,2% passando para 3,64 milhões de veículos e mantendo a quarta posição no ranking mundial, enquanto as exportações deverão sofrer uma pequena queda

A ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS FABRICANTES de Veículos Automotores (Anfavea) foi comedida nas suas previsões para 2011. Para a entidade, o mercado interno de automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus deverá crescer 5,2% no ano que vem, passando de 3,450 milhões de unidades, em 2010, para 3,640 milhões.

Para caminhões, 2010 será um ano difícil de esquecer. O segmento de pesados estabeleceu um novo recorde tanto de produção como de vendas. Com crescimento de 44,5% entre janeiro e novembro nos 11 meses do ano, registrou a venda de 140,2 mil unidades, ante 97,1 mil caminhões vendidos no mesmo período de 2009 – ano de crise, segundo os números da Anfavea. Em 2008, no mesmo período, os números tinham sido melhores, com 114 mil unidades comercializadas. A projeção para o final do ano indica que o segmento deverá ultrapassar as 160 mil unidades no mercado interno.

De acordo com o presidente da Anfavea, Cleodorvino Belini, a projeção feita com “bola de cristal” leva em conta, principalmente, a previsão de alta do PIB (Produto Interno Bruto) para 2011. Neste contexto mais “conservador”, a produção nacional terá uma pequena alta de 1,1%, alcançando algo em torno de 3,68 milhões de unidades no ano que vem.

Se no mercado interno, o crescimento será baixo, no externo as coisas serão bem piores quando se compara 2011 com 2010. Para a Anfavea, as exportações vão enfrentar queda de 5% – passará de um volume de 510 mil unidades para 485 mil. Entretanto, a receita tende a crescer na medida em que as transações vão envolver veículos mais sofisticados e caminhões, de valor

mais elevado. Assim, o faturamento passará de US\$ 12,8 bilhões para US\$ 13,1 bilhões – alta de 2,3% em relação a 2010.

Além de uma base mais forte em 2010, a projeção tímida para 2011 já leva em consideração a decisão do Banco Central de retirar cerca de R\$ 60 bilhões da economia ao mudar a política para financiamentos, fazendo com que os bancos aumentem o compulsório recolhido. Para Belini, a política é “transitória” e não terá efeito de longo prazo. “Assim que a meta de inflação for alcançada, os empréstimos devem se normalizar. Por isso, vemos essa decisão como passageira”, disse.

Previsão feita para 2011, a Anfavea comemora os resultados de 2010. O Brasil vai fechar este ano com o quarto maior mercado mundial. A certeza veio com o novembro mais forte de toda a história dos 60 anos da indústria no País. As vendas e a produção apresentaram os melhores números em relação para um mês de novembro. Comparado a outubro, o licenciamento cresceu 8,3%, passando de 302,3 mil unidades para 328,5 mil.

No acumulado do ano, outro recorde absoluto. Entre janeiro e novembro, as vendas acumularam 3,134 milhões contra 2,848 milhões do mesmo período de 2009.

Com os bons números já cravados nos 11 meses do ano, a Anfavea reviu para



cima a projeção para 2010. O mercado interno crescerá 9,23%, atingindo 3,45 milhões de unidades. Na estimativa anterior, a entidade projetava crescimento de 8,5% para 2010. Será o quinto ano de recordes consecutivos alcançados pela indústria automobilística brasileira.

Desde 1991, o emprego na indústria automobilística também não tinha resultados tão expressivos. Só os fabricantes de automóveis empregam atualmente 135.254 trabalhadores. Apenas no mês de novembro, foram criados 659 novos postos de trabalho em montadoras de todo o país.

CENÁRIO GLOBAL – Em sua última reunião mensal do ano com a imprensa, a Anfavea convidou consultores da PriceWaterhouseCoopers (PWC) para traçar um perfil do mercado automobilístico brasileiro no contexto da indústria automobilística mundial. Dois especialistas falaram – um deles participou da conferência online, falando diretamente de seu escritório na China.

Segundo a PWC, a indústria automobilística mundial será puxada daqui para frente pelos países emergentes. São eles que, segundo a empresa de análise do mercado, vão concentrar boa parte dos investimentos. Com a força dos emergentes, a produção mundial saltará dos atuais 57 milhões de unidades para 95 milhões nos próximos cinco anos.

De acordo com a análise, os emergentes, representados fortemente pelos países que integram o Bric (Brasil, Rússia Índia e China), mais a Tailândia, vão concentrar a maior parte desta produção e superar os países desenvolvidos tanto em consumo quanto em produção, já que o eixo do consumo global está se deslocando rapidamente.

A dianteira da produção é e continuará a ser encabeçada pela China, país que vai expandir seu domínio na indústria com marcas próprias, tanto em seu mercado interno, como no exterior. Após fazer

parcerias com marcas globais, os fabricantes chineses ganharam musculatura e conhecimento para liderar, inclusive, a introdução de novas tecnologias dos carros do futuro. Na definição da PWC, “a China está se preparando para vencer dentro e fora de casa”, principalmente com investimentos em produtos e infraestrutura.

Ainda de acordo com PWC, a globalização da indústria automobilística seguirá, na próxima década, se reestruturando com base na regulamentação para redução de emissões, investimentos em segurança e novas tecnologias, como híbridos e elétricos, que vão deixar os veículos muito mais eficientes no consumo, interatividade e segurança ao consumidor.

Com a China à frente, 50% do crescimento da indústria serão garantidos pelo que a PWC chama de Ásia Desenvolvida. O Brasil contribuirá com cerca de 5% do crescimento mundial. Com populações mais envelhecidas, Estados Unidos e Europa terão sua importância, mas não mais para ditar o ritmo da indústria automobilística. Para os analistas, talvez nem em dez anos os Estados Unidos recuperem o mercado do começo da década, quando consumiam até 19 milhões de veículos por ano.

COMPETITIVIDADE – O presidente da Anfavea, Cleodorino Belini, afirmou que o maior desafio do Brasil nos próximos anos passará pela competitividade. Ele repetiu o discurso dele e de diversos outros dirigentes da Anfavea, que criticam a alta carga de impostos, deficiência na infraestrutura, escala de produção ainda baixa (são 42 marcas e 600 modelos e versões no mercado brasileiro), entre outros fatores, ainda prejudicam a indústria automobilística nacional diante de outros países, como a China, que têm políticas muito claras e eficientes para a disputar num mercado globalizado.

Para Belini, no entanto, o Brasil leva vantagem sobre outros integrantes do Bric por ter melhor tradição em engenharia, ter

os laboratórios mais sofisticados da indústria, além de ter acumulado conhecimento em 60 anos da indústria instalada no País. “Se tivermos uma política indústria clara, podemos levar a melhor sobre nossos competidores”, disse.

Para Belini, por conta das mazelas internas, o Brasil está perdendo a “batalha” do comércio exterior – este ano o setor deve representar déficit de US\$ 5 bilhões na balança comercial brasileira. De acordo com o presidente da Anfavea e também da Fiat, o País exportava 30,7% da produção no começo desta década. Já neste ano, as vendas externas vão representar apenas 16,3% do total de veículos de fabricação nacional.

Por outro lado, as importações fazem a curva ao contrário. Os carros importados representavam no início dos anos 2000 5,1% das vendas internas. Neste ano, terão 20,5% do mercado interno. As importações, segundo a Anfavea, crescem num ritmo de 2% por ano no Brasil. “Esse é o verdadeiro sinal amarelo. Essa questão é muito preocupante, já que expõe nossa fragilidade”, declarou.

EXPORTAÇÕES – Frente a 2009, as vendas externas brasileiras apresentaram recuperação. Mas ainda estão longe de atingir os níveis de 2008. O ano deve fechar com 510 mil unidades exportadas, ante 421,3 mil unidades em 2009. Só que, em 2008, o volume vendido ao exterior foi de 691 mil veículos.

Neste ano, segundo a Anfavea, o País passou a exportar muito mais modelos semidesmontados – os chamados CKDs. Assim, o volume, entre janeiro e novembro, passou para 716,2 mil unidades. Mas, como são mais baratos que os carros totalmente montados, o volume em valores não alcançou o verificado em 2008, quando a receita das vendas externas foi de US\$ 13,6 bilhões, de janeiro a novembro. Em 2010, no mesmo período, a soma atingiu US\$ 11,7 bilhões. ■

Acesse o novo Painel de Ofertas Mercedes-Benz e aproveite mais de 45.000 ofertas imperdíveis.

www.mercedes-benz.com.br/posvenda



Respeite a sinalização de trânsito.



Motor Compacto 352A
A3440103150
L1118/1317/1318/
1517/1518
R\$ 9.792,59



Motor 366LA Renov
A37601091500080
L1418/1718/L1218/
1418/L1620
R\$ 7.638,82



Turbina
A3760968799
OM 366LA
R\$ 1.225,86



Coroa e Pinhão 7x40
A3863500139
1215C/1218/1418K,
L1214/L1218
R\$ 1.118,78



Rolamento
A0029819005
1215C/1720/
L1618/L1620
R\$ 171,93



Lonas de Freio c/ Rebites
A6954231610
L1620/1720/ATEGO
R\$ 138,23



Chave de Seta Preta
A69554012455985
L1620
R\$ 144,89



Platô Renov
A69525071040080
L1620/1720
R\$ 374,69



Estrela
A4068100018
710
R\$ 21,45



Maçaneta
A0007601359
AXOR/ATEGO
R\$ 54,29



Ventilador
A0002006123
LS1938
R\$ 1.800,10



Filtro Secador
A0004300969
L1620/LS1938/1634/
1938S/AXOR/ATEGO
R\$ 118,68



Basic Service 710
12X R\$ 106,26*

Basic Service Atego 1418
12X R\$ 187,90**



Mercedes-Benz

Os preços das peças são unitários, válidos até 31/12/2010 e não incluem mão de obra nem outros serviços. Condições de pagamento à vista ou conforme condições do concessionário. Os preços de motores e embreagens RENOV, remanufaturados à base de troca, estão condicionados à aprovação total da "peça usada", conforme critérios de avaliação vigentes na rede. Confirme no concessionário se os itens anunciados e numeração das peças se aplicam ao seu veículo; veja disponibilidade de estoque. Garantia de 12 meses sem limite de quilometragem (3 meses de garantia legal e 9 meses de garantia contratual da montadora), exceto para peças de desgaste ou vida útil limitada (cf. condições do termo de garantia, item 3, alínea C).

As ofertas do Contrato de Manutenção Basic Service compreendem a troca de todas as peças e fluidos apontados no Manual de Manutenção do Veículo, e a respectiva mão de obra, correspondentes às revisões preventivas previstas no manual durante 1 ano ou 60.000 km, contados da data do 1º pagamento efetuado. As peças não apontadas no manual estão excluídas do contrato, bem como as peças e serviços necessários à manutenção corretiva e/ou reparação, se constatados: danos decorrentes de acidentes causados por uso incorreto do veículo/insistência ou falha operacional.

(*) Válido somente para veículos 710 (BM688158) aplicados no Grupo de Serviço Misto, até 60.000 km ou 1 ano, o que ocorrer primeiro.

(**) Válido somente para veículos Atego 1418 (BM958034 MN6) aplicados no Grupo de Serviço Misto, até 60.000 km ou 1 ano, o que ocorrer primeiro.

Os preços promocionais dos contratos são válidos até 31/12/2010, ref. valor da parcela MENSAL (12 parcelas), para 1 veículo. Preço base para a Grande São Paulo. Para outras localidades, consulte o concessionário que terá mais informações sobre coberturas, aplicabilidade, prazos, formas de pagamento, condições/axas, configurações e veículos abrangidos.

As mulheres na direção

Transportadoras descobriram vantagens de dar oportunidade para ex-recepcionistas, ex-cabeleireiras ocuparem o volante de caminhões: cada vez mais cai a barreira do preconceito



Neide Araújo: "de cabeleireira virei caminhoneira e, hoje, não troco o volante por nada"

"FELIZ FOI ADÃO QUE NÃO TEVE SOGRA nem caminhão", certamente pode ser enquadrado na categoria dos provérbios desatualizados pelos tempos modernos. Maioria da população no recenseamento brasileiro, a mulher abriu espaço até mesmo em profissões impensáveis para o antes chamado sexo frágil.

Em certas empresas, caso da Braspress

Transportes Urgentes, mu her no volante de caminhão é uma prática já consolidada. "Há 11 anos, quando passamos a contratar mulheres para o cargo de motorista, não nego que era uma alternativa de marketing, de visibilidade na mídia", confessa o diretor presidente e fundador da Braspress, Urubatan Helou.

Além de agregar um diferencial de marketing, o dia-a-dia das atividades mostrou que Helou tinha encontrado um caminho para aumentar a produtividade e melhorar a capacitação profissional.

"Nossos controles internos mostraram que as motoristas mulheres têm maiores cuidados operacionais com os veículos

colaborando para a manutenção dos caminhões; sabem ser educadas nos relacionamentos com os clientes e no trânsito são pacientes, o que levou à redução de batidas e dos custos de manutenção. Por isso, temos procurado incentivar a participação dessas profissionais no setor operacional de transportes, outrora um reduto de trabalho masculino”, diz Helou, partidário do slogan de que ‘competência não tem sexo’.

Com efeito, no quadro de 757 motoristas da Braspress, as mulheres já somam 264 profissionais, 35% do contingente. Nas operações urbanas, de coleta e entrega, elas representam 40% do quadro. As mulheres da Braspress, distribuídas por nove estados, pilotam em 35 cidades brasileiras.

Terezinha Lugas, nascida há 49 anos no interior paulista, há sete anos entrou para o time de caminhoneiras da Braspress. “Estava desempregada e uma amiga, que é motorista de ônibus, sugeriu que eu mudasse minha carteira de habilitação de letra B para D. Fiz curso no Sest/Senat e mudei de categoria. Sem experiência, o difícil foi arrumar emprego. Comecei no pátio, acompanhando motoristas. Sou fiel à empresa que me proporcionou a oportunidade de treinamento e condições de exercer a profissão”, conta.

Casada, mãe de três filhos, Daniel, 26 anos, Danusa, 24, e da adolescente Giovanna, de 15, Terezinha começa 2011 com um novo passo: tirou carteira E, o que a habilita a dirigir carretas. Antes de pegar estrada, no entanto, terá que praticar no pátio pelo menos durante um ano. Depois de dirigir caminhão ¾, toco e trucado, Terezinha vai para o mundo das carretas. “Meus filhos vão ficar ainda mais orgulhosos de mim”, diz com euforia.

Mãe de dois filhos, um de 21 anos, o caçula com 12, e vovó de dois netos, Neide Araújo, 52, trabalha há oito anos como motorista da Braspress, coletando e entregando mercadorias pelas ruas da cidade de São Paulo. Tal qual a ex-recepcionista Terezinha,



Josefa Chaves da Silva, uma das cinco mulheres que pilotam caminhões na Rápido 900

a cabeleireira Neide não tinha experiência no volante. Estava procurando trabalho, quando viu anúncio num jornal. “Fui fazer a ficha sem imaginar que pudesse dirigir caminhão pelas ruas da cidade de São Paulo, onde o tráfego de veículos é intenso”, relata. “De cabeleireira virei caminhoneira e, hoje, não troco o volante por nada”, diz com ênfase nas palavras.

Mas não há preconceito? “Alguns homens acham que lugar de mulher é na cozinha, pilotando fogão”, diz Terezinha, que confessa ainda ouvir gracinhas desse naipe. “Não ligo, é a minoria que pensa assim” assinala, para lembrar que após o expediente puxado em meio ao caótico trânsito de São Paulo enfrenta a segunda jornada em casa. Tenho faxineira, mas que vem três vezes por mês. Assim, além do caminhão, ainda piloto fogão”, faz troça.

A Rápido 900, fundada em 1959, 15ª no ranking de Maiores & Melhores do Transporte, tem cinco mulheres, na faixa etária de 36 a 51 anos, atuando como motoristas. A experiência começou em 2006. Dirigem desde veículos pequenos a carretas — uma delas é Josefa Chaves da Silva, de 38 anos.

“No início houve rejeição considerável, hoje isto diminuiu bastante. Já há um clima

de respeito e colaboração”, afirma o diretor André Ferreira, que acrescenta: “A presença destas mulheres gera boa visibilidade e credibilidade para a Rápido 900. A empresa acredita no potencial feminino e incentiva a inclusão de mulheres também nesta profissão ainda sob o domínio do sexo masculino. Entre as características femininas que contam pontos neste tipo de trabalho é a dedicação, postura, atenção, cuidado, disciplina, segurança, responsabilidade e bom humor.”

A Rápido 900, que opera com frota própria de 603 equipamentos (tem ainda 400 agregados) e realizou ano passado 72 mil viagens para movimentar 1,08 milhão de toneladas, está em franca expansão: “E, se estamos adquirindo novos veículos, precisamos de mais motoristas, que desde que preencham nossas exigências, tanto faz ser homem ou mulher. Por isso, é grande a possibilidade de contratarmos mais mulheres em breve”, ressalta Ferreira.

Dar à luz e cumprir segunda jornada em casa não são empecilhos para a Rápido 900. “Respeitamos totalmente à legislação trabalhista e acreditamos, de verdade, na importância deste período. As mulheres retornam de seus períodos de licença ainda mais dedicadas e mais aptas a ‘equilibrar pratos’”, diz.

Na Atlas Transportes & Logística, sexta maior empresa do setor rodoviário de carga, o pelotão feminino na área operacional já ganha importância. “Observamos a seguinte participação: motoristas 1,34%, auxiliar de armazém 0,52%, conferentes 1,40%, com destaque para supervisor operacional que representa 7,5%”, revela Lauro Felipe Megale, diretor de ▶

► planejamento e marketing.

“Eram atividades que até há pouco tempo somente eram ocupadas por profissionais do sexo masculino. As mulheres estão conquistando espaço no mercado de trabalho e comprovando sua competência, pois os resultados são extremamente satisfatórios”.

Megale destaca: “A Atlas tem mais de 50 anos de atividades e as mulheres sempre ocuparam funções mais ligadas à área administrativa. Nos últimos oito anos, percebemos que elas tinham capacidade de atuar em quaisquer funções e passamos a considerá-las no processo de seleção. Um dos cargos que merece destaque é o de motorista, no qual chamam atenção pelo fato de serem extremamente cuidadosas na direção e zelosas com o veículo”, garante, para concluir: “Está claro que a atenção das mulheres com relação a cuidados ao dirigir, cuidados na manutenção do veículo, atenção nos registros, entre outros, são fatores diferenciadores quando buscamos bons profissionais. Nossa intenção é montar uma escola para formação de motoristas com participação acentuada do público feminino.”

Uma das mais importantes e tradicionais transportadoras do País, prestes a completar 60 anos de vida, a Gafor, segundo seu dirigente Sérgio Maggi Jr., admite que o efetivo de mulheres no volante é pequeno. “Temos mulher até operando colheitadeiras em canavial. O desempenho da mão de obra feminina é bom”, acentua, para emendar: “Nessa conjuntura de extrema escassez de pessoal, recrutar mulheres seria uma boa solução.”

Mário Luft, dirigente do Grupo Luft, uma das maiores frotas próprias brasileiras, diz que fez uma experiência com mulheres no volante. “Iniciamos com 25 motoristas. Não demitimos, mas por uma série de razões elas foram se desligando e ficamos com 10”, explica. A adaptação não foi favorável. “Elas têm mais fidalguia, são caprichosas, cuidadosas, mas nossa operação era muito puxada”, analisa. “Não continuamos a experiência porque



Maria Regina Yazbek comanda a Pirangi, holding que reúne a Movicarga e a Célere

Chegar ao topo sem perder a humildade

Elas são precursoras em comandar negócios em que a presença da mulher é rarefeita. Segredos? Um deles: ouvir para seguir aprendendo

Se na área operacional do transporte e da logística elas participam ainda com timidez, qual é o grau de ascensão do contingente feminino em escalões mais altos da atividade?

Comandada por Maria Regina Yazbek, a Pirangi, holding que reúne a Movicarga e a Célere, tem na direção outras duas mulheres – no RH e financeiro. “A maioria ainda é homem, mas acho que as mulheres ganham cada vez mais espaço”, diz a empresária.

Regina já viveu fases mais agudas de resistência à presença profissional da mulher. Na empresa desde 1987, quando tinha 23 anos, ela amadureceu e aprendeu. “Ser mulher e comandar uma atividade predominantemente masculina é um desafio permanente que se renova a cada dia”, conta. “Ainda passo por algumas situações que antes me deixavam triste, mas

hoje acho graça até porque não há mais a necessidade de se afirmar, nem como mulher, nem como empresária”.

Irecê Andrade levou bons anos até ascender ao cargo de diretora comercial da Julio Simões Logística, maior empresa do setor. “Entrei na Julio Simões em 1998 como gerente de treinamento e desenvolvimento, na área de RH. Foi um desafio e tanto. Eu não conhecia nada do segmento. É até engraçado falar, mas, no início, quando ouvia falar em composição romeu e julieta, eu pensava em Tchaikovsky...”, lembra a executiva que hoje comanda a área comercial de carga geral e serviços dedicados.

Os desafios serviram para reforçar a trajetória. “Na época em que trabalhava na área de RH, justamente para que eu pudesse

NÃO IMPORTA QUANTOS CAMINHOS EXISTAM ATÉ O DESTINO.
COM O CTF BR, VOCÊ SEMPRE SABE COMO E ONDE ESTÁ A SUA FROTA.



O CTF BR, o Controle Total de Frotas da Petrobras Distribuidora, registra automaticamente, em todo o território nacional, tudo que acontece com sua frota. Com ele você sabe a hora e o local exatos do abastecimento de cada veículo, o tipo de combustível e quantos litros eles utilizaram. Além disso, como o pagamento é automatizado, o CTF BR agiliza o abastecimento e garante a segurança do motorista. Por isso, se você procura mais controle e produtividade para sua frota, você encontra com a Petrobras.



S A C 0 8 0 0 - 7 8 9 0 C 1 • w w w . b r . c o m . b r



O DESAFIO É A NOSSA ENERGIA



Terezinha Iugas: entra em 2011 com carteira "E" para enfrentar o desafio de dirigir carreta

► precisávamos de respostas rápidas."

Uma das mais respeitadas instituições de treinamento de mão de obra para o setor de transportes, a Fabet, tem registrado pequena incidência de mulheres nos cursos se comparado ao número de homens. "Efetivamente, tivemos em 2009 duas mulheres e em 2010 três mulheres fazendo o programa Caminhão Escola Básico, que é um curso de formação para aquele profissional que quer iniciar na profissão de motorista, mas não tem experiência", informa a coordenadora de marketing Jussara Loguercio. A Fabet existe há quase 14 anos e formou mais de 25 mil profissionais do transporte. Atuamos com cursos nas áreas de formação de mão de obra para o setor.

O baixo interesse pelas profissões pode estar ligada ao ranço do preconceito? "A atividade ainda é identificada como masculina, mas acredito que essa tendência mude, pois hoje vemos mulheres trabalhando como motoristas de táxi, de ônibus, e até como piloto de avião", ressalta o diretor da Rápido 900, André Ferreira. "Hoje vemos mulheres presidentes de empresas, executivas, policiais, militares, engenheiras e em tantas outras profissões vistas como masculinas até há pouco tempo".

► fazer uma boa seleção de profissionais para cada vaga, buscava conhecer a fundo o cliente, os números, as especificidades de cada serviço, tipos de veículo, faturamento e foi isso que me ajudou a entender o setor de logística e a conhecer profundamente a operação. Houve e ainda há um esforço muito grande para aprender", salienta Irecê.

Tanto Irecê como Regina aprenderam que humildade é uma boa conselheira. "Quantas vezes, já como diretora, liguei para o Antônio Bento (gerente de operações), que está na empresa há mais de 30 anos, para ouvir sua opinião sobre algo a decidir. Quantas vezes fui acobertado falar com motoristas sobre as condições das estradas, tempo de carregamento, descarregamento", destaca Irecê.

Regina Yazbek também ainda se considera uma aluna. "Particularmente, depois da crise de 2008 aprendi muito. E continuo aprendendo. Hoje a velocidade da informação nos obriga a ficar atentos o tempo todo, e a quantidade de informação nos obriga a apurar o bom senso para selecionar o que de fato interessa. O que eu diria para uma mulher que está começando (diria a um homem também) é que respeite o próximo, tenha humildade, humildade e humildade. Tudo que vai, volta. Por

mais difícil que pareça o caminho do bem, não procure atalhos. Seja fiel a seus valores", afirma.

O preconceito contra a mulher é mais aguçado quanto mais ela ascende na escala profissional: "Um homem enganar em uma empresa é mais fácil do que uma mulher; por isso a competência ou incompetência da mulher se vê em um prazo de tempo mais curto — o que hoje em dia com a velocidade que o mundo corporativo nos impõe é um diferencial de sucesso" diz Regina, que mesmo diante dos desafios, conduziu com mensagem de otimismo. "Somos muito assediados por potenciais compradores, mas eles ainda não nos convenceram. Acho que vamos seguir a perpetuação. Estamos entrando em novos negócios, ligados a nossa vocação em equipamentos e tecnologia".

Apesar de confiante, Regina confessa uma decepção. "Um de nossos maiores clientes com mais de 20 anos (primeiro na Movicarga, depois na Célére) nos trocou por um famoso transportador que contratou o pessoal que fomos obrigados a demitir porque a operação se findou. Sabe o que fizeram? Pagam salários 15% inferiores ao que praticávamos e cortaram o pacote de benefícios. Isto é humilhante, vergonhoso, para o cliente que contrata, para o fornecedor que se submete, mas é muito mais doloroso para o trabalhador que perde poder de compra e a crença nestes discursos de sustentabilidade e responsabilidade social."

Apesar de confiante, Regina confessa uma decepção. "Um de nossos maiores clientes com mais de 20 anos (primeiro na Movicarga, depois na Célére) nos trocou por um famoso transportador que contratou o pessoal que fomos obrigados a demitir porque a operação se findou. Sabe o que fizeram? Pagam salários 15% inferiores ao que praticávamos e cortaram o pacote de benefícios. Isto é humilhante, vergonhoso, para o cliente que contrata, para o fornecedor que se submete, mas é muito mais doloroso para o trabalhador que perde poder de compra e a crença nestes discursos de sustentabilidade e responsabilidade social."

Apesar de confiante, Regina confessa uma decepção. "Um de nossos maiores clientes com mais de 20 anos (primeiro na Movicarga, depois na Célére) nos trocou por um famoso transportador que contratou o pessoal que fomos obrigados a demitir porque a operação se findou. Sabe o que fizeram? Pagam salários 15% inferiores ao que praticávamos e cortaram o pacote de benefícios. Isto é humilhante, vergonhoso, para o cliente que contrata, para o fornecedor que se submete, mas é muito mais doloroso para o trabalhador que perde poder de compra e a crença nestes discursos de sustentabilidade e responsabilidade social."

Apesar de confiante, Regina confessa uma decepção. "Um de nossos maiores clientes com mais de 20 anos (primeiro na Movicarga, depois na Célére) nos trocou por um famoso transportador que contratou o pessoal que fomos obrigados a demitir porque a operação se findou. Sabe o que fizeram? Pagam salários 15% inferiores ao que praticávamos e cortaram o pacote de benefícios. Isto é humilhante, vergonhoso, para o cliente que contrata, para o fornecedor que se submete, mas é muito mais doloroso para o trabalhador que perde poder de compra e a crença nestes discursos de sustentabilidade e responsabilidade social."

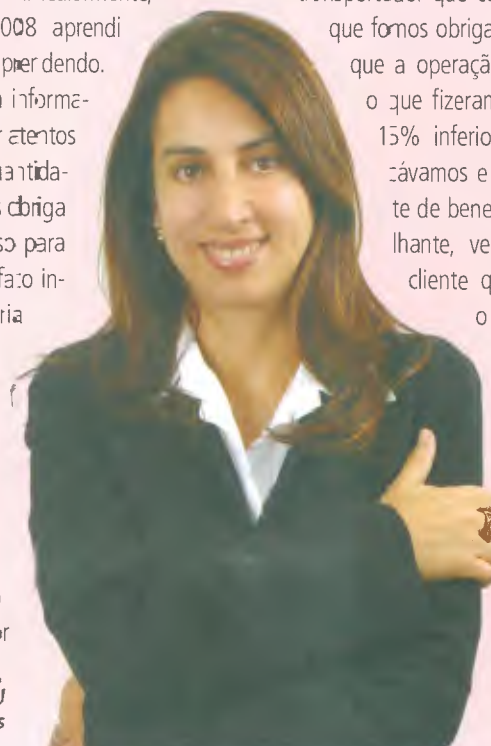
Apesar de confiante, Regina confessa uma decepção. "Um de nossos maiores clientes com mais de 20 anos (primeiro na Movicarga, depois na Célére) nos trocou por um famoso transportador que contratou o pessoal que fomos obrigados a demitir porque a operação se findou. Sabe o que fizeram? Pagam salários 15% inferiores ao que praticávamos e cortaram o pacote de benefícios. Isto é humilhante, vergonhoso, para o cliente que contrata, para o fornecedor que se submete, mas é muito mais doloroso para o trabalhador que perde poder de compra e a crença nestes discursos de sustentabilidade e responsabilidade social."

Apesar de confiante, Regina confessa uma decepção. "Um de nossos maiores clientes com mais de 20 anos (primeiro na Movicarga, depois na Célére) nos trocou por um famoso transportador que contratou o pessoal que fomos obrigados a demitir porque a operação se findou. Sabe o que fizeram? Pagam salários 15% inferiores ao que praticávamos e cortaram o pacote de benefícios. Isto é humilhante, vergonhoso, para o cliente que contrata, para o fornecedor que se submete, mas é muito mais doloroso para o trabalhador que perde poder de compra e a crença nestes discursos de sustentabilidade e responsabilidade social."

Apesar de confiante, Regina confessa uma decepção. "Um de nossos maiores clientes com mais de 20 anos (primeiro na Movicarga, depois na Célére) nos trocou por um famoso transportador que contratou o pessoal que fomos obrigados a demitir porque a operação se findou. Sabe o que fizeram? Pagam salários 15% inferiores ao que praticávamos e cortaram o pacote de benefícios. Isto é humilhante, vergonhoso, para o cliente que contrata, para o fornecedor que se submete, mas é muito mais doloroso para o trabalhador que perde poder de compra e a crença nestes discursos de sustentabilidade e responsabilidade social."

Apesar de confiante, Regina confessa uma decepção. "Um de nossos maiores clientes com mais de 20 anos (primeiro na Movicarga, depois na Célére) nos trocou por um famoso transportador que contratou o pessoal que fomos obrigados a demitir porque a operação se findou. Sabe o que fizeram? Pagam salários 15% inferiores ao que praticávamos e cortaram o pacote de benefícios. Isto é humilhante, vergonhoso, para o cliente que contrata, para o fornecedor que se submete, mas é muito mais doloroso para o trabalhador que perde poder de compra e a crença nestes discursos de sustentabilidade e responsabilidade social."

Apesar de confiante, Regina confessa uma decepção. "Um de nossos maiores clientes com mais de 20 anos (primeiro na Movicarga, depois na Célére) nos trocou por um famoso transportador que contratou o pessoal que fomos obrigados a demitir porque a operação se findou. Sabe o que fizeram? Pagam salários 15% inferiores ao que praticávamos e cortaram o pacote de benefícios. Isto é humilhante, vergonhoso, para o cliente que contrata, para o fornecedor que se submete, mas é muito mais doloroso para o trabalhador que perde poder de compra e a crença nestes discursos de sustentabilidade e responsabilidade social."



Irecê Andrade, diretora comercial da Júlio Simões

FALAR É FÁCIL, MAS SÓ A IVECO COMPROVA:

**CUSTOS DE MANUTENÇÃO PROGRAMADA EM MÉDIA
22% MENORES QUE OS DA CONCORRÊNCIA.**



PODE CONFIAR: SE O CAMINHÃO É IVECO, O LUCRO É CERTO.

Pesquisa realizada pela empresa independente Netz Automotiva Engenheiros Associados analisou três parâmetros: conteúdo, frequência e preço das peças. O critério utilizado para conteúdo e frequência foi o mesmo para todas as marcas e levou em consideração as informações contidas nos manuais de uso e manutenção. O preço das peças foi obtido observando-se os valores reais praticados nas concessionárias. * **Acesse posvendaiveco.com.br e comprove.**



Faça revisões em seu veículo regularmente.



“A passividade da Garcia acabou”

COMPRADOR DA VIAÇÃO GARCIA, O DISCIPLINADO DENTISTA E METÓDICO TRANSPORTADOR DE CARGAS MÁRIO LUFT TEM MUITOS PLANOS PARA DINAMIZAR A TRADICIONAL EMPRESA FUNDADA EM 1934

■ ARIVERSON FELTRIN

Aos 68 anos, idade em que a maioria já veste o pijama da aposentadoria e desacelera, este gaúcho, formado em odontologia, acelera e parte para a realização de sonhos.

Dentista de profissão e transportador por devoção, o empresário Mário Luft comprou a Viação Garcia, uma das mais tradicionais operadoras de ônibus do País, fundada em 1934. “É evidente que não pretendo me aposentar no ócio. Vamos continuar sonhando e trabalhando”, diz ele nesta entrevista exclusiva.

A Garcia estava à venda há algum tempo. Alguns grupos, todos do setor de ônibus, se interessaram pela empresa, mas quem acabou levando foi o controlador do Grupo Luft, do setor de cargas e logística, que deve faturar neste ano cerca de R\$ 900 milhões.

As negociações sempre ocorreram entre empresas do mesmo ramo, diferente do que acontece agora com a entrada da família Luft.

As linhas interestaduais de ônibus de passageiros tiveram licitação adiada de 2009 para 2011. Por que comprar uma empresa agora e não esperar o processo licitatório? Ele responde: “A possível licitação não é uma ameaça. Prefiro vê-la como



uma oportunidade. Haverá um elenco de condições mínimas e novas exigências por parte dos órgãos concedentes. Estaremos participando e possivelmente poderemos ocupar algum espaço em aberto por parte

de empresas que não terão todas as condições de competir. Quando se participa efetivamente do setor é mais fácil se estruturar e se ajustar para esta situação”, diz Mário Luft, num dos trechos da entrevista a seguir. ▶

► **Transporte Moderno** – *Por que um empresário realizado, que construiu uma das maiores transportadoras de cargas e logísticas do País, o Grupo Luft, resolveu entrar num novo segmento aos 68 anos, idade em que geralmente as pessoas estão vestindo o pijama?*

Mário Luft – Quando me propus a assumir este desafio foi por uma postura inerente ao meu jeito de fazer. É evidente que não pretendo me aposentar no ócio. Acho que é mais gostoso ficar ocupado, pensando, projetando e criando expectativas de operosidade. Assim, vamos continuar sonhando e trabalhando.

TM – *Até que ponto a experiência da sua filha na Leads animou você a entrar no negócio de transporte de passageiros? Conte como foi o estopim da compra da Garcia, a negociação com as quatro partes da família Garcia que detinham o controle. E mais: você tem participação na Leads?*

Luft – Na empresa da filha Andréa, a Leads, dá para aceitar que a influência que gerei fez com que ela dirigisse seus propósitos profissionais para a área de transporte de passageiros. O sucesso da pequenina Leads me impulsionou a buscar mais informações e a aprender sobre este segmento, que projetou tantos empresários num cenário de sucesso.

A Leads é focada mais no transporte de fretamento e turismo, por exemplo: atende aos serviços da Azul, da MSC e também o fretamento de muitas indústrias e companhias (inclusive os funcionários do Grupo Luft). A Leads não opera linhas regulares, mas tem planos.

Já a negociação com a Garcia teve início aproximadamente há seis meses quando fiz contato informal manifestando meu interesse e que aguardaria a conclusão da negociação que um outro grupo estava efetuando com as famílias Garcia. Este novo contato por parte da Garcia ocorreu três meses atrás.

A relação foi feita com a direção da Garcia, e neste tempo se buscou ajustar junto com a sua área jurídica as condições mais favoráveis

e que contemplassem os interesses de todos. Nas últimas semanas em contato com toda a família, concluímos a negociação e no final do mês de novembro, assinamos os contratos de compra.

Em tempo: não tenho participação acionária na Leads, mas sou um assessor de negócios, dando palpite graciosamente.

TM – *A compra envolveu quais ativos da Garcia? E também o pacote de passivos?*

Luft – Compramos um sistema que engloba algumas companhias: Viação Garcia, Princesa do Ivaí, Ouro Branco, Garcia Tur. A frota de ônibus das três companhias soma 570 unidades, com idade média de 4,9 anos. A compra de novos ônibus deverá baixar a idade para 4,2 anos. Adquirimos também uma parte da holding imobiliária da família chamada Bus – com a cessão de 35 garagens. Além da área de ônibus, compramos também o setor de encomendas, com 93 caminhões, além de 49 utilitários e veículos de apoio.

Os passivos de uma empresa deste porte são despesas correntes como Refis (negociado e implantado) e 'finames' de 100 ônibus novos mais alguns pequenos. Enfim, são contas normais de uma grande companhia.

TM – *Especula-se que você pagou R\$ 400 milhões pela Viação Garcia. É isso?*

Luft – O valor referente ao negócio já recebeu especulações pertinentes nos primeiros dias. Prefiro não comentar porque é um assunto já ultrapassado e que diz mais respeito aos vendedores do que a mim.

TM – *O setor de passageiros opera sob concessão. É um serviço público. As linhas do setor rodoviário de passageiros de âmbito interestadual e internacional eram para ser licitadas em 2009. Houve uma prorrogação para 2011. Pois bem, o que se questiona é o seguinte: você comprou uma empresa cujo serviço está prestes a ser licitado. Como encara esse risco? Em conversa preliminar, você disse que acredita que a licitação trará oportunidades para grupos*

estruturados que queiram investir. Já com um pé na atividade seria mais fácil fazer novas incursões a partir de um processo de concorrência. Depois da compra da Garcia, quais os passos seguintes?

Luft – Primeiro, vamos falar de risco de licitação: não há risco! Somos uma empresa com concessão atual nominativa e vigente. Quando ocorrer uma licitação, vamos participar porque estamos prontos com nossas estruturas, garagens com ótimo desempenho, frota apta a assumir suas posições operacionais sem nenhum limite.

A possível licitação não é uma ameaça. Prefiro vê-la como uma oportunidade. Haverá um elenco de condições mínimas e novas exigências por parte do órgãos concedentes. Estaremos participando e possivelmente poderemos ocupar algum espaço em aberto por parte de empresas que não terão todas as condições de competir. Quando se participa efetivamente do setor, é mais fácil se estruturar e se ajustar para esta situação.

A Garcia e outras empresas receberão nossa atenção para ficarem ainda melhores, objetivando o bom atendimento do senhor passageiro. Os planos administrativos estão sendo concluídos por uma equipe de assessoramento e indicarão alguns rumos novos a serem trilhados.

TM – *Você disse que na compra da Garcia o Grupo Luft não está envolvido. Qual a sua participação e a dos investidores na nova Garcia?*

Luft – O Grupo Luft não está envolvido financeiramente na operação. E não há outros investidores como foi publicado nos primeiros dias.

TM – *Você é dentista de formação? Onde se formou, quando, chegou a exercer a profissão? Conte seus passos até chegar ao transporte? Ao que parece, é um caso de paixão pelo negócio de estradas, de garagem, de manutenção. Garagem, transporte, cheiro de diesel, foi isso que atraiu você ao novo negócio?*



► **Luft** – Sou dentista formado na URGs, Universidade do Rio Grande do Sul, em 1966. Exerci minha atividade inicialmente na cidade gaúcha de Santa Rosa, no Rio Grande do Sul, e isto por 13 anos. Fiquei interessado pela área de carga por influência de meu pai (Raimundo Luft), que além do posto de combustível, operava alguns caminhões.

Como jovem, capitalizado por um sucesso financeiro no consultório, investi e fui estruturando uma empresa de transportes. Alguns anos depois, Romeu e Ademar Elói (meus irmãos) vieram reforçar esta sociedade e assim trabalhamos e crescemos por muitos anos.

Todos sabem que para ser empresário neste Brasil é imperativo que haja uma paixão pelo seu negócio. Realmente, foi um gosto especial pelo desafio diário que deram esta condição.

Com gosto e com a dedicação vieram o aprendizado sobre a parte mecânica, relacionamento com o corpo técnico, e o aprendizado de como lidar com o setor de transporte de carga. Inovamos e crescemos fazendo opções, escolhendo segmentos, diversificando e buscando liderar.

TM – *Como se trata de uma concessão, houve consulta à ANTT, a agência que regula o setor, antes que o negócio com a Garcia fosse efetivado?*

Luft – Os órgãos concedentes foram comunicados e está tudo bem. A Garcia tem algumas condições básicas importantes: um corpo de colaboradores comprometidos e comprometidos com o “espírito Garcia de ser”.

A Garcia tem uma capilaridade muito boa de linhas, atuando em uma região com níveis de crescimento excelentes. Atua igualmente em uma região onde há uma estrutura de universidades em funcionamento que vão melhorar o nível social da região e oferecer condições das empresas crescerem e recrutarem mão de obra de qualidade.

Além disso, as linhas da Garcia têm distância média ideal, perto de 550 quilômetros.

São trechos que permitem melhores resultados e bom rendimento operacional da frota.

TM – *A Viação Garcia é tradicional, fundada que foi em 1934. Nestes 76 anos construiu uma marca de qualidade. Sempre preservou a tradição com a manutenção dos ônibus mais antigos numa espécie de museu. Essas relíquias entraram no pacote da compra? A nova Garcia pretende preservar essa tradição? E na esteira: o nome será mudado para Viação Luft, por exemplo? A compra envolveu também o nome Garcia? Até quando poderá ser utilizada a marca Garcia?*

“A Garcia tem uma capilaridade muito boa de linhas, atuando em uma região com níveis de crescimento excelentes. Atua igualmente em uma região onde há uma estrutura de universidades em funcionamento que vão melhorar o nível social da região e oferecer condições de as empresas crescerem.”

Luft – A Viação Garcia completou, no último 8 de dezembro, 76 anos de vida. Dois dias depois a cidade de Londrina também comemorou 76 anos. A Garcia nasceu junto com a cidade, fundada por ingleses que vieram ao Brasil para construir uma ferrovia. Efetivamente, a Garcia é uma marca de qualidade em transporte de passageiros. Este brilho foi construído pelos fundadores, e por diretores que nos antecederam, e por muitos da atual equipe – temos funcionários com mais de 50 anos de casa, alguns na faixa de 40 e 30 anos e muitos com mais de 20 anos de empresa.

O museu que conta a história da empresa

e do segmento ocupa área de aproximadamente 1.500 m². Tem equipamentos, motores, criações técnicas de cada época, muitos veículos, desde as primeiras “catitas” até ônibus dos anos 1990. Este museu não pertence mais à Garcia, é da comunidade do Paraná – e estaremos aí somente para preservá-lo, fazendo com que o público conheça as condições de uma época.

Quanto ao nome Garcia, é uma instituição no Paraná, e será mantido para sempre porque representa uma história e um projeto de vida de muitos paranaenses. A marca veio junto no negócio.

TM – *O Grupo Luft, aquele que você fundou, deu um espetacular salto: saiu de um faturamento na casa de R\$ 10 milhões em 1995 para mais de R\$ 900 milhões em 2010. Ou seja, um salto de 90 vezes em apenas 15 anos.*

Quais os fundamentos principais para justificar tal crescimento? Vocês compraram algumas empresas, mas entendemos que a maioria do salto foi produto de crescimento orgânico. É isso?

No transporte de cargas e logística é possível salto como este da Luft. Você acredita que num setor regulamentado como é o caso do ônibus é possível tais proezas?

Luft – O Grupo Luft sempre foi dinâmico e muito operoso. O sucesso vem com muito trabalho e opções de diversificação. Criamos novas oportunidades e com isso se construiu um grupo de porte, atuando em diversos segmentos de cargas.

Quanto ao setor de ônibus, este salto não é possível, porque há limites a serem considerados. O crescimento acontece por fusões, aquisições e, eventualmente, por algum fato novo que pode ser criado com as licitações.

TM – *Hoje, 2010, a Garcia fatura R\$ 300 milhões, é isso? A maior parte vem do passageiro, quanto cabe à carga? Qual o tamanho da Garcia que você projeta para os próximos cinco anos – chegaria a 2015*

7º CONGRESSO BRASILEIRO DE RODOVIAS E CONCESSÕES
7ª EXPOSIÇÃO INTERNACIONAL DE PRODUTOS PARA RODOVIAS

CBR&C BRASVIAS

24 a 26 outubro 2011

Foz do Iguaçu · PR

Informações:

www.cbrcbrasvias.com.br

contato@cbrcbrasvias.com.br



► *com uma receita de quanto? Para isso, certamente seriam feitas novas aquisições ou incorporações de linhas na janela que deve se abrir em 2011 com a licitação?*

Luft – O faturamento da Garcia em passageiros ultrapassa os R\$ 240 milhões. Temos ainda um faturamento de aproximadamente R\$ 40 milhões em encomendas e serviços expressos, que crescerão com novos projetos e opções que o mercado gosta, aceita e utiliza. Não podemos ainda fazer afirmações sobre o faturamento para 2015, mas entendo que cresceremos no mínimo 7,5% ao ano e colocaremos uma meta próxima de 10% ao ano.

TM – *O setor de ônibus anda espremido por dois competidores – o automóvel, de um lado, o avião, de outro. Há espaço para crescimento do negócio de ônibus nas médias e longas distâncias? Qual tem sido o histórico recente da Garcia?*

Luft – O automóvel tem importância e influência nos trajetos muito curtos, e isto agita e determina que nossa “área metropolitana” ofereça mais para garantir a presença do passageiro de curta distância conosco. É um bom desafio que poderá ser alcançado com a chegada de novos ônibus. Quanto ao avião, entendo que é um transporte que voltará a ser bem mais elitizado do que neste momento. Entendo também que o movimento que as companhias aéreas fizeram e estão fazendo é bom para a comunidade que sente o gosto de melhor conforto em algumas rotas, além de massagear o ego da parte da população que está experimentando esta condição.

Mas o avião tem o seu mercado, nós temos outro. Veja os índices: em 2010, no Paraná, enquanto 8 milhões de pessoas voaram, 120 milhões viajaram de ônibus. O mercado de ônibus de passageiros cresce na razão de 7,5% ao ano. Temos uma economia crescente, inflação estabilizada, juros com tendência de queda, regiões com suporte nacional otimizado por novas técnicas de produção, e, importante, acesso de muita

gente das classes D/E para a classe B/C. Isto é realmente o progresso que impulsionará o nosso negócio acima do crescimento nacional.

Vejo o avião limitado à capacidade dos aeroportos das regiões metropolitanas. Novos terminais nem estão contemplados com projetos e isto indica que nos próximos 5 a 10 anos, o ônibus terá crescimento de passageiros.

“O mercado de ônibus de passageiros cresce na razão de 7,5% ao ano. Temos uma economia crescente, inflação estabilizada, juros com tendência de queda, regiões com suporte nacional otimizada por novas técnicas de produção e, importante, o acesso de muita gente das classes D/E para B/C.”

TM – *Luft e Garcia projetam abrir o capital? Em caso positivo, tal abertura tem prazo?*

Luft – Não temos projetos para a abertura do capital, o chamado IPO, nem no Grupo Luft nem na Garcia.

No entanto, a plataforma logística do Grupo Luft, atuando em muitas áreas de negócios, estabelece uma fase de expansão de valor com resultados crescentes e nos remete a aguardar uma decisão deste nível.

TM – *Pode-se dizer que a Viação Garcia é a primeira de uma série de empresa de ônibus que serão compradas por Mário Luft?*

Luft – Sobre o crescimento e expansão de negócios, podemos dizer que sempre é uma possibilidade porque um sonho não termina com a primeira subida em um degrau.

O Brasil oferece as melhores condições para

se buscar novas oportunidades. Vou participar, sempre que possível, de qualquer plano de crescimento.

TM – *Há alguma razão especial (societária, jurídica etc.) para o Grupo Luft não ter participado da composição acionária da Garcia?*

Luft – Não há razões jurídicas nem societárias para que o Grupo Luft não participe da Garcia. Foi somente oportunidade e um desafio pessoal.

Minha sucessão no Grupo Luft (com participação de meus filhos Luciano, Fernando e muitos profissionais) está estruturada. Assim passo a ter a possibilidade de gerir e presidir a Garcia com imenso prazer e disponibilidade.

TM – *Você é conhecido por ser um dos maiores compradores de caminhões Mercedes do País. Pensa em padronizar a Garcia com a marca da estrela?*

Luft – Nossa frota da Garcia se compõe em sua maioria por veículos Mercedes-Benz. Temos muitos veículos Volvo (inclusive os últimos 100, adquiridos no segundo semestre de 2010). Vamos negociar veículos que ofereçam tecnologias avançadas como câmbio automatizado, antitombamento, e que ofereçam robustez, manutenção econômica e menor consumo de combustível.

TM – *Seu irmão, Romeu Luft, ex-presidente da NTC, vai trabalhar ao seu lado na Garcia?*

Luft – Romeu Luft está me assessorando no setor de encomendas por ser uma área que é de seu conhecimento e gosto

TM – *A Garcia vinha de longo tempo com pendência na questão da sucessão. Isso afetou a empresa?*

Luft – A pendência na área sucessória da Garcia não atrapalhou a empresa. Ocorre que alguns planos e ideias de desenvolvimento foram postergados, mas, agora, vamos tratar de dinamizar. Podemos dizer: a passividade da Garcia em alguns assuntos acabou. ■

Cinto de segurança pode salvar vidas.

Conhecimento e tecnologia. Competitividade e produtividade. Autonomia e imparcialidade. Para a AEA, esses são os motores para o desenvolvimento da engenharia automotiva no Brasil. Por isso, muito mais do que um centro de engenharia automotiva, a AEA é um ponto de convergência que reúne empresas privadas da indústria automotiva, instituições de ensino e o próprio governo. Uma entidade que busca congrega e utilizar os diversos pensamentos e ideias para apresentar soluções que impulsionam não apenas a engenharia automotiva, mas também o Brasil como um todo. Para isso, é preciso estar sempre em movimento, buscando soluções cada vez mais modernas e aplicáveis. Com a AEA, a engenharia automotiva avança. E o Brasil vai junto.

www.aea.org.br

A GENTE PENSA,
O BRASIL ACELERA.

Associe-se à AEA e faça parte da vanguarda automotiva do Brasil.

AEA

Associação Brasileira
de Engenharia Automotiva



Especialização com foco na moda

Com o aquecimento da economia, consumo de artigos de vestuário cresce e a LOG Fashion aproveita a demanda por logística especializada

■ RENATA PASSOS

O AUMENTO DO POTENCIAL DE CONSUMO da classe média tem ampliado a demanda por artigos de vestuário e as empresas que atuam nesse setor a cada dia terceirizam mais a atividade logística. Com o foco no segmento de logística têxtil, em meados deste ano, chegou ao mercado a LOG Fashion.

"Há cerca de seis anos, atuávamos com uma pequena empresa especializada no transporte de roupas. Então, devido à necessidade do mercado, decidimos atuar como operador logístico especializado e inauguramos em julho último um Centro

de Distribuição na Granja Viana (Região metropolitana de São Paulo)", detalha o CEO da empresa, Marcelo Flório, um executivo com ampla experiência de mercado, que, após passagem por grandes operadores logísticos, esteve à frente também das operações logísticas de grifes como Forum, Triton, Siberian e Crawford.

Com investimento de R\$ 1 milhão, o armazém conta com 2 mil metros quadrados e capacidade de armazenar 500 mil peças entre encabidadas e dobradas. "Começamos com dois clientes e hoje já estamos com 15", informa Flório, acrescentando

que a equipe já aumentou de 10 para 83 funcionários.

Segundo ele, em função da demanda, a empresa já conta com um plano de expansão. "Vamos aumentar o armazém em mais 3 mil metros quadrados até o final de 2011. Devemos iniciar a ampliação com um mezanino para a verticalização da unidade, com estrutura de armazenagem e mais porta-paletes, o que deve significar investimentos de mais R\$ 1 milhão", antecipa.

Ele explica que o volume de peças vem crescendo. Os atuais clientes sinalizam um aumento entre 30% e 35% para 2011. "Uma empresa de uma marca premium já informou que terá um crescimento de 50%. Além disso, precisamos considerar os novos clientes", informa Flório.

O executivo explica que os artigos de moda, mais perecíveis, geralmente ficam encabidados. Os itens mais básicos, como camiseta branca e calça jeans, por exemplo, geralmente ficam dobrados. Além do armazenamento diferenciado, a empresa também conta com transporte especializado. "Hoje recebemos os artigos, armazenamos e entregamos no cliente final. Operamos com 80 veículos, sendo metade em frota própria, que atende cerca de 250 pontos no Estado de São Paulo, especialmente Grande São Paulo, e mais de 200 em todo o Brasil. Todos os veículos, incluindo os dos agregados são rastreados", ressalta.

ESPECIALIDADE – O executivo afirma que o sucesso da empresa deve-se à



Os artigos de moda têm armazenamento diferenciado, em temperatura variada

especialidade e à experiência. “Sabemos as particularidades de como manusear e armazenar uma carga, por exemplo, como estocar um sapato de couro com temperatura diferenciada. Além disso, temos a especialidade de apoio logístico para desfiles e feiras de moda ou abertura de uma loja”.

Soma-se a essas atividades o reabastecimento automático de lojas, a consolidação de fornecedores e distribuição, a operação especializada para bazares, lojas de temporada e outlets, a armazenagem de material de visual merchandising, além de uniformes de vendedores.

Com o knowhow de Flório, a LOG Fashion elaborou serviços com o intuito de otimizar processos ainda lentos. Um deles é o Controle de Acervo de Estilistas, para facilitar a localização de uma coleção ou determinada peça antiga. Destaca-se também a logística reversa: “Utilizamos o caminhão que está retornando ao Centro de Distribuição para recolher cabides, alarmes de segurança e embalagens retornáveis que se encontram nas lojas. Além de zelar pelos objetos que serão reutilizados, otimizamos a viagem de volta”, acrescenta Flório.

O cliente pode monitorar por meio de câmeras a operação do Centro de Distribuição. “Muitas vezes o lojista não quer terceirizar a logística por receio de não ter o devido controle do trabalho realizado pela equipe. O monitoramento por câmera 24 horas, em que o cliente pode rastrear o processo do conforto do seu escritório, com certeza faz toda a diferença e mostra a transparência do nosso trabalho”, diz Flório.

Um exemplo de otimização promovido por essa solução automatizada é a possibilidade do cliente ter um histórico regulador que, posteriormente, vai gerar o reabastecimento automático de suas lojas. “Agilizando a gestão logística, a qualidade do atendimento ao consumidor aumenta e, conseqüentemente, as vendas melhoram”, explica Flório.



Marcelo Flório: o Controle de Acervo de Estilistas ajuda a localizar uma coleção ou peças

NATAL — Com a proximidade do Natal, o movimento no Centro de Distribuição (CD) da empresa cresceu 100% em novembro em relação a junho e atingiu a sua capacidade máxima. “Em julho, cuidamos de 250 mil peças; em outubro, cerca de 350 mil itens; e entre 1.º de novembro até 10 dezembro, cerca de 1 milhão de peças. Ou seja, em cerca de 40 dias, o volume é três vezes maior que a média mensal. O CD está a pleno vapor fazendo o manuseio, armazenamento e entrega das coleções da La Martina, Hanes, Zorba, Wonderbra, Kendal, Lojas Caedu, Lojas Besni, Fatal Surf, Jezian, entre outras”, informa Flório.

Segundo o executivo, há poucas empresas no mercado especialmente dedicadas à terceirização do manuseio e entrega de artigos de vestuário. Esta atividade, aliás, é um gargalo para a maioria das lojas de roupas, com exceção dos grandes magazines, que já estão estruturados nesta área e possuem seus próprios centros de

distribuição. Pequenas e médias empresas do varejo, ou fabricantes em geral, têm sentido gargalos nesta época, sendo obrigadas a contratar mão de obra extra para esta finalidade, bem como buscar espaços na loja para armazenamento de estoques.

Para o diretor-executivo da La Martina no Brasil, Tomás Lanzillotta, a logística já está trazendo benefícios para as vendas de fim de ano. “Estamos entregando mais de 80% dos nossos compromissos com os clientes. Daqui para frente, o consumidor vai ter acesso a todas as novas linhas que estamos lançando. O nosso lojista vai ficar muito à vontade para demonstrar os produtos”, explica ele.

Segundo Flório, cada serviço pode ser contratado individualmente ou como um todo, sempre de acordo com o que o cliente deseja. Já em contato com parceiros estratégicos, o executivo diz que pretende expandir o trabalho da empresa a grandes eventos de moda no Brasil. ■

Aslog apresenta cases de sucesso na área de logística

Encontro realizado em São Paulo discutiu os maiores desafios do setor logístico, perspectivas de mercado e apresenta vários cases de sucesso

A XVI CONFERÊNCIA NACIONAL DE LOGÍSTICA, organizada pela Associação Brasileira de Logística (Aslog), reuniu mais de 200 visitantes em outubro, em São Paulo. Ao todo, foram apresentadas 30 palestras, divididas em três blocos distintos: Integração de Processos e Organização, Tecnologia Aplicada e Modelos de Negócios. Foram discutidos também temas mais amplos, como qualificação profissional no setor de transportes, planejamento estratégico e gerenciamento de mudanças.

Gustavo de Albuquerque, da Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte (Fabet), discorreu sobre a falta de motoristas qualificados no mercado brasileiro, destacando a importância da formação desses profissionais. “O treinamento é fundamental, mas o empresário deve se preocupar também em reter aqueles talentos que surgiram na sua empresa. Um funcionário bem remunerado e bem formado traz mais produtividade à empresa e presta um serviço melhor aos clientes”, afirmou.

Segundo Albuquerque, o próprio mercado tem exigido que as transportadoras se preocupem mais com o treinamento dos motoristas. Os embarcadores começaram a exigir profissionais mais qualificados. O importante é investir nas pessoas e enxergar os funcionários como cidadãos, assim tanto embarcadores quanto transportadores e colaboradores sairão sempre ganhando.

TERCEIRIZAÇÃO – A Transportadora Julio Simões trouxe a experiência da empresa na terceirização logística inbound no setor sucroalcooleiro. A maioria das operações

nesse setor está localizada na região centro-oeste e sudeste, nos estados de São Paulo, Goiás e Mato Grosso. As usinas da região produzem açúcar para exportação e, principalmente, álcool para bioenergia. A Julio Simões cuida da cadeia de corte, carregamento e transporte de cana-de-açúcar, entregando a cana na unidade fabril. O cliente pode acompanhar online a atuação dos equipamentos, o que permite aumentar a produtividade, explica José Ronaldo de Oliveira e Silva, diretor de operações do setor sucroalcooleiro da transportadora.

“Atualmente, a colheita da cana é feita de forma mecanizada em parte das lavouras, o que tem ajudado a diminuir o número de acidentes no setor. O setor ainda está se adaptando à mecanização, por isso, enfrentamos falta de mão de obra qualificada. Mas, temos investido em treinamento para diminuir essa carência”, relatou Silva.

Com a crescente mecanização das lavouras de cana-de-açúcar, a Julio Simões espera se expandir nesse mercado já bastante promissor. “A área mecanizada cresce, em média, 6% ao ano. Nesses dois anos que atuamos neste mercado, temos observado que a produtividade tem aumentado bastante. Com um planejamento cuidadoso das operações, a terceirização tem trazido mais lucratividade à atividade, reduzindo as antigas filas de caminhões na hora de entregar a cana nas unidades fabris e agilizando o processo como um todo”, comentou Silva.

Cláudia Amorim, do JP Morgan Chase, apresentou os desafios de manter a conformidade nos processos de importação e exportação. “A integração dos fluxos

financeiro, operacional e físico é muito importante para a empresa que pratica o comércio exterior. É fundamental conhecer bem toda a documentação exigida e os diferentes sistemas aduaneiros, além de controlar o status da operação através de relatórios e online. Munida de todas as informações, a empresa não encontrará problemas para exportar ou importar”, resumiu.

FRETES POR INTERNET – Outro tema que chamou a atenção dos visitantes foi a cotação e a contratação de fretes via internet. Luciano Silva, da Visão Alternativa, apresentou as principais vantagens e desafios dessa nova forma de fazer negócios no setor de transportes. A automatização do processo traz mais agilidade e reduz os custos das empresas, além de oferecer um amplo leque de clientes. O cliente pode optar por um grupo pré-selecionado de empresas ou ficar aberto a propostas de empresa que preenchem os requisitos do perfil que ele busca, explicou.

Entre as dificuldades que o frete eletrônico enfrenta, Luciano Silva destacou a falta de familiaridade e confiança que as transportadoras ainda têm em relação a ferramentas da internet, a demora nas respostas de cotação dos fretes, a sensação de insegurança que cercam os primeiros negócios pelo sistema e uma cautela muito grande em contratar empresas ainda desconhecidas. O setor ainda precisa se familiarizar mais com a ferramenta. Na verdade, o frete eletrônico tende a eliminar os aventureiros do mercado e a padronizar os preços, segundo antecipou Luciano Silva. ■



Pontualidade, qualidade e seriedade nunca saem de

MODA

O Expresso Jundiá se especializou na logística do segmento, atendendo diversas grifes de renome nacional e internacional. Realiza entregas nos principais shoppings e lojas especializadas com a pontualidade, qualidade e imagem que a sua marca merece. Entre em contato, temos serviços feitos sob medida para você.

www.expressojundiai.com.br



Soluções Logísticas

- Projetos Logísticos
- Consultoria Logística
- Consultoria Tributária

Gestão de Transportes

- Gestão de Transportes
- Transporte de Carga Fechada (FTL)
- Transportes Dedicados
- Serviços Just-in-Time
- Logística Reversa
- Multimodal

Cargas Fracionadas

- Transporte de Carga Fracionada (LTL)
- Mais de 3.800 Cidades Atendidas
- 41 Unidades de Negócios
- Tracking On-Line de Pedidos
- Rastreamento Total da Frota
- Baixas On-Line de Entregas
- Comprovantes de Entrega Digitalizados

Armazenagem

- Armazenagem
- Gestão de Estoque
- Montagem de Kits
- Etiquetagem
- Embalagens Especiais
- Serviços In Company
- Adequação de Produtos Importados (normas brasileiras).



EXPRESSO JUNDIAÍ
Faz. Faz bem feito. Sempre.



EXPRESSO JUNDIAÍ
LOGÍSTICA

Scania fecha acordo com a Vale

Montadora sueca fornecerá veículos completos (caminhões e implementos), peças e outras soluções para a Vale, nos próximos três anos



Os modelos Scania com tração 6x4, 8x4, 6x6 e 10x4 serão entregues implementados à Vale, prontos para a operação

A SCANIA E A VALE FIRMARAM UMA NOVA parceria comercial no dia 13 de dezembro de 2010. Pelo contrato, que tem duração de três anos, a montadora irá fornecer veículos completos (caminhões e implementos) para a atividade de mineração. O acordo prevê ainda o abastecimento de peças e outras soluções em serviços à mineradora, como atendimento remoto nos locais de operação para garantir maior disponibilidade dos equipamentos. O pacote também inclui

treinamento aos motoristas e a entrega técnica dos veículos, o que significa que um especialista Scania fornecerá todas as orientações aos multiplicadores da Vale para que se alcance a maior produtividade do veículo.

A montadora não divulgou quantidade de veículos que serão entregues à Vale no período de vigência do contrato. Os modelos P420 6x4, P 420 8x4, G 420 6x6 e G 470 10x4 serão entregues já implementados, prontos para a operação. A Scania

garante que todos os componentes e equipamentos instalados estejam rigorosamente de acordo com as características e exigências de segurança e qualidade da montadora. Durante a operação, inclusive dentro das minas, os caminhões receberão apoio do fabricante e da sua rede de concessionárias.

A Vale já conta com produtos Scania em sua frota. "Desde a implementação dos primeiros veículos nas minas da Vale,

construímos uma forte parceria que vem trazendo bons resultados. A assinatura do acordo é resultado desse trabalho. Este é o primeiro passo para firmar uma estratégia global entre as empresas”, declara Roberto Leoncini, diretor geral da Scania no Brasil.

DESEMPENHO – Leoncini afirmou também que 2010 foi um ano positivo para a Scania, destacando que a empresa registrou 15 mil caminhões comercializados até 15 de dezembro – ante um total de 8,3 mil caminhões vendidos no ano passado. O desempenho da montadora lhe confere a participação de 28,4% no mercado, percentual que deixa a marca na posição de líder do segmento de pesados. Em ônibus, a Scania acumula 833 unidades vendidas até novembro, resultado 19,3% superior a igual período de 2009. No nicho rodoviário, a empresa já detém 29,2% do mercado com um crescimento acima de 15%.

Segundo Leoncini, a montadora irá ampliar a sua atuação no mercado de ônibus, principalmente no setor de urbanos. Em novembro, a Scania anunciou a venda das primeiras 50 unidades dos modelos exclusivos de ônibus movidos a etanol para a cidade de São Paulo. A montadora reforçou ainda a intenção de entrar efetivamente na disputa do segmento de veículos de distribuição, com o diferencial dos veículos movidos a etanol.

SERVIÇOS – A Scania também ampliou suas vendas em serviços. Em outubro, a empresa lançou mais de vinte pacotes de serviços direcionados ao segmento de ônibus. Essa exclusividade inclui peças e mão de obra especializada a um preço reduzido para facilitar a manutenção ou a revisão dos veículos de transporte coletivo da marca. Classificados nas categorias Segurança, Conforto, Otimização de Custos e Disponibilidade, esses pacotes podem gerar uma economia de até 40% sobre o valor das peças vendidas separadamente. Além de o serviço ser realizado por um mecânico

da rede autorizada Scania, que pode se deslocar até a garagem do cliente. Tanto as peças adquiridas como sua instalação, são oferecidas com garantia de um ano.

Para a criação dos novos serviços, a montadora realizou um estudo detalhado com os clientes, buscando descobrir suas reais necessidades e carências na hora de realizar a manutenção e reparo de ônibus. “Entendemos que o cliente de ônibus tem uma estrutura de manutenção própria e, por isso, vai com menos frequência à concessionária. Mas sua mão de obra tende a ficar desatualizada frente às constantes inovações dos veículos. Adquirir reparos mais econômicos e ter o serviço realizado em sua própria garagem por profissionais da Scania altamente qualificados é uma grande vantagem competitiva para nossos clientes”, conta Luiz Antônio Pigozzo, gerente de serviços do segmento Ônibus da Scania no Brasil.

A Scania também passa a disponibilizar um canal com os clientes que queiram enviar sugestões para a criação de novos pacotes de serviços para ônibus. A iniciativa visa à identificação de necessidades emergentes e a resposta cada vez mais rápida da rede de concessionárias da marca ao setor de ônibus

Um dos novos pacotes contempla a revisão completa do Comfort Shift, o sistema que auxilia o condutor na troca de marchas através de assistência eletropneumática. O pacote proporciona uma economia de 29% sobre o valor das peças separadas, já incluindo a mão de obra especializada. “Com o pacote do Comfort Shift, o cliente pode programar a manutenção para as paradas regulares dos carros, aumentando a disponibilidade do ônibus e garantindo uma viagem sem transtorno para os passageiros. Nosso objetivo é assegurar essa maior disponibilidade para a operação, proporcionando tranquilidade aos passageiros durante as viagens, economia para os empresários, e confiabilidade da frota,

uma vez que as paradas imprevistas são minimizadas ou mesmo eliminadas”, afirma Pigozzo.

CURSOS – A Scania inaugurou simultaneamente, no dia 9 de dezembro, seis centros de treinamento nas cidades de Salvador (BA), Caxias do Sul (RS), Marituba (PA), Cuiabá (MT), Contagem (MG) e São José dos Pinhais (PR). A ação visa a oferecer maior agilidade na capacitação e atualização dos mecânicos das Casas Scania, reduzindo os tempos de viagens, e ainda aperfeiçoar o tempo e os custos para os clientes que queiram aperfeiçoar seus motoristas. Cada centro atenderá uma parte do País, em conjunto com a sede da Scania em São Bernardo do Campo, na Grande São Paulo. Entre os compromissos dos novos centros, está o treinamento de todos os mecânicos para receber, a partir de janeiro de 2012, os motores com tecnologia de emissões reduzidas, em conformidade com o Conama P7 (Euro 5).

Os centros de treinamento Scania oferecerão quatro cursos de treinamento de motoristas. Com duração de um mês, o curso de Formação Básica é para quem busca conhecer detalhadamente um caminhão Scania. Já o curso de Formação Avançada, que dura cinco dias, é voltado para profissionais que querem aperfeiçoar seu modo de dirigir. Em apenas um único dia, o curso de Direção Econômica apresenta todos os recursos de um caminhão Scania para que o motorista saiba como obter o melhor desempenho com menor consumo de combustível.

A modalidade In Company permite ao cliente Scania aperfeiçoar e aumentar o desempenho de seus motoristas nas condições reais da sua operação. Já para os mecânicos, a Scania oferece aproximadamente quarenta cursos, com treinamentos voltados para a total capacitação e renovação de conhecimentos na hora de realizar a manutenção dos veículos. São cursos de três a cinco dias de duração, com no máximo dez alunos por turma. ■

Constellation entra em 2011 com mais conforto

Montadora redesenha interior e amplia em 15% a largura da cama na cabine leito da família que responde por mais da metade das vendas de caminhões Volkswagen



CAMINHONEIRO, SEJA EMPREGADO OU patrão, faz da estrada o quintal de sua casa, que é o caminhão. Se é nele que vive literalmente dia e noite, nada mais justo e apropriado que tenha uma cabine confortável.

Para isso, além dos imprescindíveis detalhes com a ergonomia, a cabine deve ser dotada de uma cama confortável para garantir descanso e sono reparador para o profissional estradeiro.

A MAN Latin America, dona da marca

Volkswagen, detectou a necessidade de ampliar a cama do VW Constellation. Assim, a contar de janeiro de 2011, o comprador do Constellation versão cabine leito terá cama de 655 mm, 85 mm mais larga do que na versão anterior, de 570 mm.

A MAN redesenhou o espaço interno, providência que permitiu a nova boleia ter banco de passageiro com ajuste longitudinal como item de série.

O ganho de 15% na largura foi obtido

por meio de abas dobráveis e que permanecem sobre a cama enquanto ela não é utilizada.

A MAN Latin America informa que os veículos podem fazer a troca da cama atual pela nova, mais espaçosa. Para isso é preciso que o banco de passageiro tenha a regulagem correta. "Se não tiver, essa troca poderá ser feita em qualquer concessionária", garante a empresa.

A montadora acredita que a adoção



MAN muda para facilitar compreensão

De nome quase impronunciável — MAN Nutzfahrzeuge (que significa veículos comerciais) — a empresa alemã com sede em Munique entra em 2011 com denominação mudada para MAN Truck & Bus AG.

Maior empresa do grupo MAN, o braço de caminhões e ônibus faturou em 2009 um total de 6,4 bilhões de euros. Foram vendidos 40,5 mil caminhões e 6,2 mil ônibus e chassis para ônibus das marcas MAN e Neoplan.

A mudança de nome faz parte da estratégia de expansão internacional da marca. "O novo nome de nossa empresa mostra aos



Georg Pachta-Reyhofen, CEO da MAN

funcionários (31 mil deles em 2009), clientes e público em geral ao redor do mundo o que representamos. A MAN Truck & Bus faz isso sucintamente e é compreendida internacionalmente", diz por meio de nota Georg Pachta-Reyhofen, CEO da MAN.

Segundo o grupo, o novo nome MAN Truck & Bus AG "alcança uma uniformidade de

presença internacional de marca e aumenta ainda mais a perceptibilidade da empresa. As empresas nacionais da companhia adaptarão seus nomes conforme o decorrer do ano de 2011."



Interior da cabine redesenhada com nova cama, 85 mm mais larga

produzidas na fábrica de Resende, no Rio de Janeiro. A boleia Constellation veste caminhões de 13 a 63 toneladas de peso bruto total combinado e tem sido decisiva para garantir a liderança da MAN Latin America no mercado brasileiro de caminhões. A cabine Constellation responde por mais da metade das vendas de caminhões Volkswagen.

Como se sabe, a operação de caminhões Volkswagen nasceu no Brasil com a compra da Chrysler, que produzia a marca Dodge.

Os primeiros caminhões com o emblema VW foram produzidos em 1981 com desenvolvimento das engenharias brasileira e alemã, dobradinha que também atuou na criação da cabine Constellation.

A operação brasileira da MAN Latin America fecha 2010 com vendas de 48 mil caminhões, 8,5 mil chassis de ônibus além de 5 mil veículos exportados. ■

de cama mais confortável é um dos resultados das observações retiradas do campo por suas equipes de técnicos.

A empresa revela que há pouco também introduziu uma terceira haste de fixação dos espelhos retrovisores. Tal aperfeiçoamento permite que o retrovisor tenha mais durabilidade, menor vibração além de assegurar "perfeita visão durante a operação do veículo."

Um dos componentes vitais do caminhão, a cabine é um diferencial do produto. Nesse sentido, a boleia do Constellation já incorporou defletores de ar frontais criados para "melhorar a aerodinâmica e reduzir o spray de água que se forma na região das portas."

Lançada em 2005, a cabine Constellation desde então teve mais de 76 mil unidades

Agrale lança cavalo-mecânico para formar condutores

O Agrale 8500 TR, cavalo-mecânico que sai de fábrica com quinta roda e se destina a atender os centros de formação de condutores, custa R\$ 113 mil, preço inferior ao dos modelos convencionais

FOI COM BASE NA OBSERVAÇÃO E atenta à legislação que a Agrale descobriu um nicho de mercado. A montadora lança o modelo Agrale 8500 TR, cavalo-mecânico que sai de fábrica com quinta roda destinado a atender os Centros de Formação de Condutores (CFC), que necessitam de um veículo adequado e de baixo custo para a formação de alunos em veículos pesados em todo o país.

Apto a conduzir uma carreta de até 11 metros, o caminhão Agrale tem PBT de 8.000 quilos. O modelo também pode ser utilizado em aplicações de plataforma para transporte de até três automóveis de uma só vez. Mas a sua maior vocação deve ser mesmo o uso pelas auto-escolas.

“Por falta de produtos adequados, os CFC vinham atuando na improvisação, ao adaptar caminhões antigos para formar motoristas na categoria E (cavalo-mecânico com capacidade de carga superior a 30 mil quilos)”, afirma Silvan Poloni, gerente de vendas da Agrale. “Com a nova determinação do Conselho Nacional de Trânsito, não será mais possível este procedimento. Assim, o 8500 TR abre nova perspectiva viável para auto-escolas que nunca tiveram uma solução adequada.”

De acordo com Poloni, a produção do cavalo-mecânico começou em setembro com



O Agrale 8500 TR tem peso bruto total de 8.000 kg e entre-eixos de 2.920 mm

15 unidades. É a mesma quantidade que o mercado pode absorver mensalmente, acredita o gerente de vendas. “Temos tido uma boa aceitação, inclusive, com vários pedidos em carteira vindos de todo o país”, comenta. Se continuar neste ritmo, a produção pode ultrapassar as 20 unidades mensais.

Segundo Poloni, a Agrale buscou desenvolver um veículo de baixo consumo e de fácil aplicação para as auto-escolas. De acordo com o fabricante, o modelo proporciona redução de aproximadamente 30% no custo geral quando comparado aos veículos com cinco anos de uso e com características semelhantes utilizados

na formação e habilitação de condutores.

O preço estimado só do cavalo-mecânico é de R\$ 113 mil. Com a carreta, o conjunto deve ficar de R\$ 140 mil. “O nosso produto viabiliza uma alternativa financeira real para os CFC, que também podem financiar o veículo com recursos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)”, atesta Poloni.

Segundo o gerente de vendas da Agrale, os Centros de Formação de Alunos não conseguiriam retorno do investimento se tivessem de comprar uma carreta convencional de fábrica, cujos custos ultrapassam os R\$ 400 mil, quanto incluído todo

o conjunto. "O custo é muito alto e não dá para tirar com o que é cobrado do aluno", disse.

Levantamento da Agrale mostra que das 6.700 auto-escolas espalhadas pelo Brasil, apenas 10% oferecem aulas para a categoria E – que autoriza condução de veículos pesados, como as carretas.

"São menos de mil centros de formação atualmente que prestam este tipo de serviço. Com a alternativa mais viável agora oferecida pela Agrale, outras auto-escolas podem se interessar em dar o curso", acredita Poloni.

A legislação limita a 15 anos a idade do caminhão utilizado para formação de condutores. De acordo com Poloni, os cavalos-mecânicos convencionais (PBT superior a 30 toneladas) são mais caros e onerosos – mesmo usados – quando comparados ao modelo da Agrale. "Só em consumo

de combustível a redução pode chegar a 70%", explica Ubirajara Choairi dos Santos, gerente nacional de vendas de veículos.

O Agrale 8500 TR foi desenvolvido a partir do caminhão Agrale 8500 convencional. O 8500 também vem com entre-eixos menor – de 2.920 mm. "O desenvolvimento e a validação durou cerca de 12 meses e foi feito com base nas necessidades e expectativas dos clientes em potencial", informa Poloni.

Segundo ele, a empresa observou a necessidade por meio de pedidos por este tipo de produto. "A gente observava nas ruas e também ouvia reclamações que não havia um veículo com características simples para cobrir esta lacuna no mercado", reforça Poloni.

Equipado com freio de acionamento totalmente a ar e capacidade de carga de 5.250 quilos, o Agrale 8500 TR possui

motor MWM 4.10 TCA Euro III (quatro cilindros), com potência de 115 cv a 2.400 rpm e torque de 392 Nm a 1.500 rpm. A caixa de câmbio é Eaton de cinco marchas. Também é equipado com o eixo de tração Dana e sistema de direção ZF Servocom, hidráulica.

Antes de lançar o caminhão em setembro, a Agrale fez apresentações do produto a potenciais clientes. A montadora expôs o caminhão em vários pontos do País, inclusive durante encontro de donos de auto-escolas em São Paulo. "Tivemos uma boa receptividade, o que mostra que o 8500 TR terá muitas vendas pela frente", aposta.

"A Agrale apresentou este caminhão com base em observações e pedidos de clientes. Por ser um nicho, ainda não sabemos se o mercado comporta novos concorrentes. Mas tudo é possível", complementa Poloni. ■

Baús Carbus - O Melhor custo benefício por quilômetro rodado.



Baú Furgão em Duralumínio

Várias opções de baús e acabamentos.



Baús Lonados (Sider)



Baús Pré-Pintura Branco

Baús Personalizados
Baús Liso e Brilhante
Baús Semi-Reboque

Acabamentos:

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

Unidades Móveis Especiais

Projetos para:

- Cargas Vivas
- Manutenção
- Produção Vídeo
- Reportagem
- E outros

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

Tel.: (11) **2085.4944**

www.carbusequipamentos.com.br

Rua Panambi, 771 Cumbica Guarulhos
SP 07224-130

CARBUS
EQUIPAMENTOS RODOVIÁRIOS

**ESPECIALIZADO EM FURGÃO LEVE
PARA CARGAS PESADAS**

Supercharger chega à sexta geração

A Eaton, fabricante mundial de componentes automotivos, apresenta o novo Supercharger TVS, equipamento que melhora a eficiência de consumo de combustível e reduz poluentes nos veículos

DEPOIS DE QUASE UMA DÉCADA DO LANÇAMENTO da primeira geração do Supercharger, o componente chega ao mercado brasileiro em uma nova versão, mais eficiente, segundo a Eaton. O atual componente tem 25% menos de peso, tamanho 25% menor e baixo ruído em comparação a sua primeira versão. "Atualmente, existe uma forte tendência mundial de redução de motores dos veículos. Quanto menores eles forem, melhor será a combustão do combustível, menor será a poluição e melhor será o seu desempenho. Ao contrário dos componentes passados, o atual Supercharger tem uma resposta muito rápida, permitindo um ganho de eficiência considerável", afirma Ricardo Dantas, diretor de marketing do Grupo Veículos da Eaton.

O novo Supercharger TVS, da sexta geração do equipamento, tem engrenagem diferente das versões anteriores e também possui aplicações diferenciadas, como o acionamento ou a desacoplagem, ambos automáticos, de acordo com a utilização do veículo (alta rotação/baixa rotação, cidade/estrada). O Supercharger — um dispositivo de gerenciamento de ar que otimiza o desempenho do motor — atende todo o segmento de veículos de passeio, bem como o segmento de carga e transporte, sendo que para este último, a solução está em fase



final de testes. O lançamento do Supercharger faz parte da estratégia da Eaton de crescer no mercado automotivo brasileiro nos próximos anos. "O produto tem forte potencial no Brasil, sobretudo pelo perfil do consumidor local, que busca cada vez mais por opções sustentáveis e de alto valor agregado. Não obstante, o aquecimento do setor no País é notório, o que nos motiva ainda mais", ressalta Dantas.

A Eaton Corporation é uma empresa industrial diversificada de gerenciamento de energia com vendas de US\$ 11,5

bilhões em 2009. A companhia é líder global em tecnologia de componentes e sistemas elétricos para controle e distribuição de energia, além de sistemas de transmissão de potência para veículos comerciais e automotivos. Outras áreas de atuação incluem componentes hidráulicos, sistemas e serviços para equipamentos industriais e de mobilidade, sistemas aeroespaciais, hidráulicos e pneumáticos para uso comercial e militar. A Eaton emprega aproximadamente 75.000 pessoas no mundo e vende os seus produtos a clientes em mais de 150 países. ■

Jamef investe em sustentabilidade

Para estimular o uso racional de recursos naturais e diminuir a utilização de substâncias que possam causar danos ao ambiente, a transportadora desenvolve uma série de ações junto aos seus colaboradores

COM UMA FROTA DE MAIS DE 800 VEÍCULOS, a Jamef Encomendas Urgentes, que atua no mercado há mais de 47 anos com transporte de cargas fracionadas, se preocupa em minimizar os impactos de suas operações ao meio ambiente. Para isso, a empresa tem implementado em suas filiais diversas iniciativas que promovem o uso consciente de recursos naturais, como a água e a eletricidade. Há dois anos a empresa criou o programa "Faço Parte", para incentivar a separação do lixo reciclável e comum, e conscientizar os colaboradores sobre a importância de reduzir o consumo de materiais que agredem a natureza.

A empresa também desenvolveu o projeto Tratamento de Água, na filial São Paulo, com o objetivo de reaproveitar o recurso gasto com a lavagem dos veículos. A meta principal deste sistema é devolver à natureza uma água limpa, livre de resíduos nocivos ao meio ambiente. Desta forma, a Jamef contribui para a preservação deste recurso tão importante e ainda reduz o custo de manutenção da frota. O projeto conta com dois reservatórios e uma estação de tratamento, sendo capaz de purificar 60 mil litros de água por dia.

Após ser usada na lavagem dos veículos, a água passa por um processo de tratamento químico, com agentes biodegradáveis, e ao final do processo volta para ser reutilizada. Somente uma pequena parte, que corresponde aos resíduos impuros, é descartada, de acordo com a legislação vigente. Com a estação de tratamento de água, a Jamef reduziu em 70% o consumo



Com a estação de tratamento, o consumo de água caiu 79% na lavagem de caminhões

do recurso na lavagem dos caminhões e, hoje, toda a água utilizada na lavagem dos veículos é tratada e pode ser usada novamente na lavagem da frota. Cada litro pode ser reutilizado até sete vezes.

A empresa também investiu em um sistema de limpeza de peças, o Bio Circle. Trata-se de uma solução biológica para a limpeza manual de peças com graxa e óleo que oferece o mesmo desempenho dos solventes, porém, com o benefício de não agredir o meio ambiente. A maior vantagem é a elevada e constante capacidade de limpeza, que se mantém por um longo período, já que o líquido é autorrenovável. A ação é possível

devido aos micro-organismos presentes no líquido de limpeza, que transformam substâncias contaminantes, como óleo e graxa, em elementos naturais e inofensivos aos seres humanos e ao meio ambiente. Até então, como grande parte do mercado, a Jamef utilizava tanques com solventes minerais para a limpeza de peças, uma vez que a substância dissolve óleo e graxa. Com a adoção do programa, a empresa optou por uma solução totalmente sustentável.

Outro reservatório é mantido pela Jamef para armazenar óleo lubrificante. Com capacidade de dois mil litros, este espaço foi construído de acordo com as normas técnicas de segurança sugeridas pela Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT), após um estudo do solo onde está localizado, para evitar a contaminação do meio ambiente. Periodicamente, esse material é retirado pelos fabricantes dos caminhões e é direcionado para reciclagem e reuso. "Com todas estas ações, a Jamef comprova que sua atuação não é somente focada na qualidade e eficiência dos serviços que presta. A empresa também está preocupada com a preservação do ambiente em que está inserida, bem como com o bem-estar de seus colaboradores e da comunidade que cerca suas filiais. Hoje, nossas ações são modelos para muitas outras instituições", afirma Paulo Santarlacci, diretor de Recursos Humanos e Qualidade da Jamef. ■





Os 50 veículos movidos a etanol da Scania circularão em princípio nos corredores da capital paulista

A vez dos ônibus movidos a etanol

Com o objetivo de reduzir gradativamente o uso de combustíveis fósseis no transporte público, a prefeitura de São Paulo vai adquirir ônibus movidos a etanol da Scania para começar a circular em maio de 2011

QUANDO EM MAIO DO ANO QUE VEM começam a circular os primeiros dos 50 ônibus movidos a etanol, São Paulo dará um passo decisivo rumo à sustentabilidade ambiental, já que a capital paulista estabeleceu metas ambiciosas para a redução de poluentes até 2018. Com o intuito de reduzir progressivamente o uso de combustíveis fósseis no transporte público da

cidade, a prefeitura firmou protocolo de intenções para aquisição dos ônibus movidos a etanol com a Scania Latin America.

Os veículos serão operados pela Viação Metropolitana em corredores da capital paulista. Também participam do projeto as secretarias municipais de Transportes (SMT), do Verde e Meio Ambiente (SVMA) e a Cosan, empresa que irá fornecer o álcool

para uso dos 50 ônibus. Além do prefeito de São Paulo, Gilberto Kassab (Democratas), assinaram o protocolo o presidente da Scania, Sven Antonsson; o presidente da União da Indústria de Cana-de-Açúcar (Unica), Marcos Sawaya Jank; o presidente do Conselho de Administração da Cosan Combustíveis e Lubrificantes, Rubens Ometto Silveira Mello; e a diretora-executiva da Viação

Metropolitana, Nieve Chaves.

De acordo com Antonsson, a tecnologia do modelo já atende às exigências da legislação brasileira de emissão de gases poluentes e a Euro V, que só entrará em vigor no Brasil em 2012, além da EEV (Enhanced Environmentally Friendly Vehicles), norma obrigatória na União Europeia. Os novos ônibus K 270 4x2 possuem motor de 9 litros que desenvolve 270 cavalos de potência e serão abastecidos com etanol, adicionado a 5% de aditivo promovedor de ignição.

Segundo o gerente executivo de vendas de ônibus da Scania do Brasil, Wilson Pereira, há 20 anos a montadora comercializa o produto na Europa. "Agora saímos na frente na disputa pelo mercado brasileiro, especialmente em São Paulo, se considerarmos que para cumprir as metas de política ambiental todo o município paulista terá de ter uma frota de ônibus composta por veículos movidos a combustíveis 100% renováveis até 2018", destacou.

O prefeito Gilberto Kassab enalteceu os benefícios que a parceria trará para a capital. "O mais importante é a melhoria da qualidade do ar e o combate à poluição na cidade de São Paulo. Nossa ideia é que tenhamos uma frota com combustível alternativo não apenas com etanol, mas também com energia elétrica e outras fontes de energia limpa", disse.

O projeto dos ônibus a etanol atende à Política Municipal de Mudanças do Clima na cidade de São Paulo, instituída pela Lei nº 14.933, de 5 de junho de 2009. Conforme a legislação vigente, a cidade tem de diminuir em pelo menos 10% ao ano o uso de combustíveis fósseis. Dessa forma, todos os ônibus do sistema do transporte público do município serão movidos por combustíveis renováveis não-fósseis até 2018.

De acordo com o executivo, os ônibus movidos a etanol da Scania da Série K são alternativa ideal para o transporte urbano. "A disponibilidade do produto já

gerou interesse de alguns órgãos gestores e a montadora apresentará os esclarecimentos técnicos solicitados em diferentes capitais brasileiras", disse.

Para Pereira, a iniciativa da compra dos 50 veículos pela cidade de São Paulo coloca a Scania como marca reconhecida em soluções sustentáveis ao transporte público. Desde 1990, uma frota de 600 ônibus da Scania movidos a etanol opera em condições extremas de temperatura ambiente em Estocolmo, na Suécia. A Suécia é o maior importador europeu de etanol brasileiro.

CUSTOS – Por trás da utilização dos ônibus a etanol, está o pagamento dos altos custos, que não podem recair sobre o usuário do sistema de transporte público da capital paulista. Em consumo, o álcool é 60% menos eficiente que o diesel. Mas é muito melhor do ponto de vista ambiental. Se toda a frota de 15 mil ônibus da cidade utilizasse o combustível verde, as emissões de gases poluentes diminuirão em torno de 80% – algo como se fossem eliminados de circulação 12 mil veículos movidos a diesel.

Segundo o prefeito Kassab, os custos estimados para a utilização da frota movida a etanol aditivado serão provenientes das multas aplicadas aos motoristas que não realizaram a Inspeção Veicular Ambiental. "Essa medida possibilitará um orçamento equilibrado. Dessa forma, um programa ambiental importante vem subsidiar a outro (ônibus impulsionados com etanol)", observou.

A prefeitura também se cercou de garantias para não ficar refém da oscilação do preço do combustível. O protocolo estabelece que o preço do etanol aditivado corresponda a 70% do valor médio do óleo diesel. O compromisso foi assegurado pela Unica até junho de 2013.

Segundo o secretário municipal de Transportes, os 50 veículos circularão em princípio nos corredores da capital. "Os corredores têm um maior volume de circulação. Temos o interesse de que eles

percorram o maior número de quilômetros possível. Ainda não definimos exatamente em que pontos, mas a ótica será essa: de colocá-los onde possam ter uma circulação maior para que a eficiência do etanol seja constatada".

Antes da venda para operação pela Viação Metropolitana, a Scania já havia cedido para a cidade de São Paulo dois veículos movidos pelo combustível que foram usados durante três anos em operação de tráfego normal. A primeira unidade foi entregue em 2007 e a segunda em 2009. "O etanol é, no momento, a solução mais viável no Brasil dentre os combustíveis renováveis por apresentar a melhor relação custo versus eficiência em níveis de emissões e disponibilidade", afirmou Pereira.

Desde dezembro de 2009 o ônibus movido a etanol em teste já rodou aproximadamente 25 mil quilômetros nas ruas da cidade e transportou 85 mil passageiros. Não apresentou falhas, reduziu em mais de 80% as emissões de gases responsáveis pelo aquecimento global, em 90% a emissão de material particulado, em 62% de óxidos de carbono e não emitiu enxofre no ar.

Desde janeiro de 2009, os ônibus da capital paulista também operam com o sistema diesel de S 50 (50 ppm de enxofre e com a adição de 5% de biodiesel). Esse combustível com baixo teor de enxofre apresenta ganhos ambientais se comparado ao diesel utilizado anteriormente.

Em outubro, um novo protótipo de ônibus híbrido diesel/elétrico, desenvolvido pela Volvo, foi testado em São Paulo. O veículo possui a tecnologia classificada como "híbrida em paralelo". Ela foi projetada para um ônibus com dois motores, um a diesel e outro elétrico, que funcionam em paralelo ou de forma independente. Além disso, a Secretaria Municipal de Transportes intensificou a renovação de 140 dos 203 trólebus (elétricos), que percorrem 137 quilômetros de rotas divididos em 12 linhas. ■



Azul pronta para novo crescimento

Desde a sua fundação em 15 de dezembro de 2008 a Azul já transportou mais de 6 milhões de passageiros e, atualmente, faz cerca de 200 voos diários para 28 destinos

A Azul Linhas Aéreas se prepara para um crescimento acima do mercado brasileiro de aviação em 2011, quando receberá mais 12 E-Jets Embraer e as primeiras aeronaves ATR 72-600, de um total de 40 encomendadas. A estratégia foi revelada por David Neeleman, fundador da companhia, durante o evento de comemoração dos dois anos de operação de voos regulares no mercado brasileiro realizado no dia 15 de dezembro.

Atualmente a Azul opera com uma frota de 26 aeronaves Embraer, que fazem cerca de 200 voos diários para 28 destinos e detém 7,27% de participação no mercado brasileiro, consolidando-se como a terceira maior companhia aérea do País em fluxo de passageiros. A companhia prevê a entrega de novas aeronaves ao longo de três anos, chegando a 42 unidades no final de 2011 e 78 ao final de 2013.

Em 2010, além do anúncio da compra de 20 turboélices ATR 72-600, com opção de aquisição de outras 20 aeronaves do modelo, a Azul apresentou o investimento de US\$ 20 milhões aplicados na aquisição de seu próprio simulador de voo. A companhia também ampliou seus canais de vendas e criou a Azul Viagens.

“A Azul surgiu no mercado para mudar a maneira que se voa no Brasil. Tornamos o transporte aéreo mais humano, fácil e econômico. Este é nosso diferencial: serviço de qualidade aliado ao respeito ao cliente e preços acessíveis”, afirmou Neeleman.

Desde a sua fundação em 15 de dezembro de 2008 a Azul já transportou mais de 6

milhões de passageiros — marca nunca antes atingida por outra companhia em todo o mundo, acrescentou o executivo. Em apenas dois anos, a empresa conquistou alguns dos melhores índices do setor de aviação brasileira.

De 2009 a 2010 a Azul foi bicampeã de pontualidade no Brasil, com uma taxa média de 93% dos voos partindo no horário previsto, segundo dados da Agência Nacional de Aviação Civil (Anac) e da Empresa Brasileira de Infraestrutura Aeroportuária (Infraero). A companhia também é líder em regularidade com a menor média de cancelamento de voos no setor — 0,5% frente a 5% —, e possui a maior taxa média de ocupação do mercado, de cerca de 82%.

“Olhando onde chegamos, podemos constatar que construímos algo ímpar no mundo. Nossa marca está sendo bem recomendada por milhares de brasileiros, espalhando a experiência azul boca a boca, uma das maneiras mais eficazes de divulgar um produto com credibilidade,” disse Pedro Janot, presidente da companhia.

DIVISÃO DE LOGÍSTICA — A Azul começou a voar com voos regulares para Salvador e Porto Alegre partindo de Campinas, onde a empresa mantém boa parte de suas operações. Dos 200 voos diários que faz a companhia, 70 têm como saída ou chegada o aeroporto de Viracopos.

Nestes dois anos de atividade a Azul decidiu investir também no mercado de carga e criou há um ano a Azul Cargo, sua unidade

de logística, que contribui atualmente com 3% à receita total da companhia.

A divisão de carga da Azul atinge 2.200 municípios, o que equivale a 70% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro. A meta da empresa é chegar a 3.500 cidades, com foco no setor que concentra 90% das riquezas geradas no País. Para crescer neste mercado, a Azul Cargo vai expandir o número de lojas. Hoje são 32 pontos de atendimento e até o final de 2010 terá 50.

Com o transporte de carga, a Azul Cargo é hoje a maior transportadora doméstica em Campinas, onde tem 40% de participação em toda a operação de carga do aeroporto de Viracopos, segundo a empresa.

Por causa da perspectiva de crescimento do mercado de carga aérea, a Azul Cargo planeja acrescentar à sua frota no próximo ano três aviões cargueiros. Hoje a unidade de logística utiliza os porões dos aviões de passageiros para transportar carga no território nacional.

Com os novos cargueiros, a expectativa da Azul Cargo é que o volume de carga transportada no território brasileiro, que hoje é de 1,2 tonelada por aeronave, tenha um crescimento que pode variar de 7 a 30 toneladas, dependendo do avião escolhido e da demanda do mercado nacional. “Estamos fazendo um estudo profundo do mercado e analisando qual aeronave é a mais adequada ao perfil da empresa. Pode ser um A180 ou uma aeronave turboélice”, disse Miguel Dau, vice-presidente técnico operacional da Azul Linhas Aéreas Brasileiras. ■



LINHA PROFSSIONAL

Heliar

Frota



A bateria original de 3 entre 4 veículos pesados produzidos no Brasil.



ALTA TECNOLOGIA DE ABSORÇÃO DE IMPACTO



MAIOR REDE DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA DO BRASIL



MELHOR CUSTO x BENEFÍCIO POR km RODADO



Bateria Heliar Frota, uma decisão segura.

Heliar

Pode comparar.
Pode confiar.

Fabricada por quem mais entende de baterias no mundo.
SAC: 0800 16 16 44





Emirates SkyCargo cria rota cargueira até Dubai



A empresa já mantém voos de passageiros para os Emirados Árabes, nos quais também realiza transporte de cargas, mas a nova rota irá dobrar a capacidade da operação

A EMIRATES SKYCARGO, DIVISÃO DE cargas do Grupo Emirates, lançou um novo serviço de frete para atender à crescente demanda da rota entre Brasil e Emirados Árabes. Desde novembro, a empresa realiza voos semanais que integram o aeroporto de Viracopos, em Campinas (SP) e Dubai. Todas as segundas-feiras, um Boeing 747-400F, com capacidade para 117 toneladas, opera nesta rota, com paradas para atividades de carga e descarga em Frankfurt, na Alemanha, na viagem de ida; e em Dakar, no Senegal, no retorno.

Desde 2007, a empresa já realiza o transporte de cargas juntamente com o de passageiros nos voos que partem do aeroporto internacional de Guarulhos, em São Paulo, com destino a Dubai. A capacidade de carga semanal desta operação é de 105 toneladas por trecho. "Com essa nova operação, dobramos nossa capacidade de carga semanal. Os primeiros voos registraram uma ocupação em torno de 95%,

o que demonstra o grande interesse por essa rota São Paulo-Dubai", informa Dener Souza, gerente da Emirates SkyCargo South America. Os voos de passageiros para Dubai registram ocupação média de 85%.

Para Ram Menen, vice-presidente da divisão de Cargas da Emirates, a rota tem grande potencial de crescimento devido às perspectivas de fortalecimento do comércio entre o Brasil e o Oriente Médio. "O Brasil já é reconhecido como uma das dez maiores economias do mundo, e deve se tornar cada vez mais poderoso ao longo da próxima década. Esta força econômica significa que o País vai desempenhar um papel fundamental para o crescimento futuro da economia mundial, tornando-se uma rota segura, com um enorme potencial", diz.

De São Paulo, as mercadorias — como minério de ferro e alimentos, incluindo os feijões de soja e café — também serão distribuídas para localidades em todo

o Oriente Médio, o subcontinente indiano e Extremo Oriente. Para o início dessa operação, a Emirates investiu US\$ 700 milhões em aeronaves e criou uma equipe treinada para atuar em Viracopos. São ao todo 38 funcionários, sendo que 30 foram deslocados para as atividades de rampa e segurança das cargas. Para as atividades comerciais, a companhia conta com cinco profissionais que estão focados nesta rota.

AMÉRICA DO SUL — A Emirates SkyCargo também quer ampliar a sua atuação no mercado sul-americano, segundo Dener Souza. Há mercados muito promissores na região e estamos trabalhando para aumentar as nossas operações. A Argentina, por exemplo, tem intensificado suas exportações de animais vivos (cavalos), couro e alimentos. Temos aeronaves especialmente adaptadas para transportar esses animais com segurança e conforto, com espaço especialmente reservado para os tratadores", explica.

Outros mercados que têm despertado o interesse da companhia são: Chile, que tem foco em gêneros alimentícios, como vinhos e pescados; Colômbia e Equador, cujas flores têm sido exportadas com sucesso para o Oriente Médio; e Peru, com uma produção de aspargos com grande potencial de vendas na Europa. São mercados importantes que estão se consolidando e a Emirates está atenta a esses movimentos, observa Souza.

A Emirates também tem expertise no envio de produtos perecíveis como ovos, frutas, bebidas e vidros de segurança e produtos da área química e petroquímica. Temos contêineres equipamentos que mantêm os produtos na temperatura correta (white covers). Os ovos férteis, por exemplo, que hoje corresponde a 40% da carga que segue do Brasil para o Oriente

Médio nas nossas aeronaves, apresentam uma taxa de eclosão superior a 90%, o que demonstra a qualidade dos serviços, informa.

O transporte de autopeças do Brasil para a Índia também tem se fortalecido bastante, segundo Souza. Transportamos vidros de segurança e diversas peças para a indústria automotiva da Fiat, no Brasil, para a Tata, na Índia. A exportação desses produtos tem aumentado muito.

FROTA — A Emirates foi a responsável pelo envio dos materiais das empresas que competiram no Grande Prêmio de Fórmula 1, em Abu Dhabi, que ocorreu em novembro de 2010. "Levamos os carros da Ferrari e peças da Red Bull e BMW", diz Ralf Aasmann, diretor geral da empresa para o Brasil. A companhia conta atualmente com

uma frota cargueira de quatro aviões 747-400, dois 747-300 e dois 777-300, para 26 destinos. No futuro, há intenção de integrar modelos de 747-800. "Para os próximos anos temos confirmadas mais quatro aeronaves 777 exclusivas para cargas", adianta Souza.

Segundo o gerente, a Emirates ainda não estabeleceu um plano para novos voos saindo do Brasil, mas estes podem ser implementados no futuro, em resposta ao aumento de demanda. "Outra alternativa seria aumentar a capacidade de assentos com a troca de avião. Substituir o 777-200 pelo 777-300 seria viável", ressalta Aasmann. O executivo anunciou ainda que a Emirates deve receber mais dois aviões A380 até o final do ano. A companhia tem adquirido cerca de 13 aeronaves por ano e a idade média da frota é de 4,5 anos. ■

INCompany Cursos

GERENCIAMENTO DE PNEUS PARA FROTA



Como calcular preços rentáveis para o transporte



ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS



CURSOS TÉCNICOS, FERRAMENTAS PARA GESTÃO DE NEGÓCIOS



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

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

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

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

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



Para mais informações ligue:

11 5096-8104

ou pelo e-mail:

tania@otmeditora.com.br



Empresários esperam mais um ano robusto

Confiança no vigor da economia marcou cerimônia de premiação da 23ª edição de Majores e Melhores do Transporte e Logística, que reuniu cerca de 700 convidados no Hotel Unique, em São Paulo

O OTIMISMO EM RELAÇÃO A 2011 PRINCIPALMENTE QUANTO À ROBUSTEZ CONTÍNUA DA ECONOMIA BRASILEIRA DEU O TOM À FESTA DE PREMIAÇÃO DE MAJORES E MELHORES DO TRANSPORTE E LOGÍSTICA, QUE REUNIU APROXIMADAMENTE 700 PESSOAS ENTRE AS MAIS INFLUENTES DO SETOR NO BRASIL. ORGANIZADA PELA REVISTA TRANSPORTE MODERNO E PELA MF PROMOÇÕES E EVERTOS, A 23ª EDIÇÃO DO EVENTO FOI CELEBRADA EM 30 DE NOVEMBRO, NO HOTEL UNIQUE, EM SÃO PAULO, EM CLIMA DE SATISFAÇÃO PLENA COM OS NEGÓCIOS. PARA O NOVO ANO, CONVIDADOS E PREMIADOS MANIFESTARAM CONFIANÇA

nos negócios, que, no mínimo, devem acompanhar a projeção de crescimento do PIB (Produto Interno Bruto) de 5%.

Representantes de empresas vencedoras em diversos segmentos, como transporte rodoviário de carga, subiram ao palco da bela sala que recebeu ilustres convidados para cerimônia seguida de almoço no Hotel Unique.

Como todos os anos, três empresas são eleitas as melhores entre as maiores de cada categoria nos segmentos de operadores de transporte, indústria do transporte e serviços de



José Fioravante, vice-presidente da CNT, na entrega dos troféus para os ganhadores da categoria Operadores de Transporte:

1- Gennaro Oddone, diretor presidente da Tegma Gestão Logística, Rodoviário de Carga

2- André Ravara, gerente comercial da Vale S.A., Operador Logístico e Armazenagem

3- Heinz Wolf Gang Kunn Júnior, diretor executivo da Auto Viação 1001, Rodoviário de Passageiros

4- Leonardo Recondo, superintendente comercial da ALL Malha Norte, Ferroviário de Carga

5- Joaquim Constantino, conselheiro da Gol Linhas Aéreas Inteligentes/Varig Linhas Aéreas, Aéreo de Passageiros

6- Gustavo Porto, diretor executivo da Viação Urbana, Metropolitano de Passageiros

7- Marcos Kassab, diretor de Planejamento e Expansão dos Transportes Metropolitanos, Metrô de São Paulo, Ferroviário de Passageiros

8- Wanderley Rodrigues Soares, Diretor da Unicargo Transportes e Cargas, Aéreo de Carga

9- Cláudio Campos, diretor de Terminais e Oleodutos da Transpetro, Marítimo e Fluvial

discurso em que enalteceu a força do empresariado do setor em um ano de acelerada expansão econômica no País. Ele relatou que se registraram muitos avanços nas organizações sob seu comando, principalmente nos negócios, que acompanharam o crescimento do setor de transporte e logística, já que as atividades da editora e da empresa de promoções estão intimamente à evolução deste setor. Fontana também manifestou sua crença em um ambiente econômico favorável para 2011 e, assim como a maioria dos convidados, buscou depositar confiança no novo governo da presidente Dilma Rousseff.

Em seguida foram anunciados os vencedores do prêmio em cada uma das categorias de operação, indústria e serviços. Na categoria Rodoviário de Carga, a Tegma Gestão e Logística foi melhor, conquistando a primeira posição entre as empresas dessa atividade de transporte. O troféu foi recebido por Gennaro Oddone, diretor-presidente da corporação, das mãos de

transporte, classificadas de acordo com a receita operacional e avaliadas em nove principais contas de seu balanço operacional do exercício anterior. As vencedoras receberam o Prêmio Maiores e Melhores do Transporte e Logística, criado há 23 anos pela revista Transporte Moderno.

O diretor da OTM Editora e MF Promoções, Marcelo Fontana, abriu o evento com um





Meton Soares Júnior, vice-presidente da CNT na entrega dos troféus da Categoria Indústria:

1- Raul Anselmo Randon, presidente do Conselho de Administração da Randon, Carrocerias e Implementos para Caminhões

2- Valter Gomes Pinto, diretor e conselheiro de administração da Marcopolo, Carrocerias para Ônibus

3- Iracelle Mascarello, diretora presidente da Mascarello Carrocerias para Ônibus

4- Cláudio Tieppo, representante de vendas nacionais da Fiat Automóveis, Montadoras de Automóveis

5- Carlos Eduardo Brito de Avila Camargo, diretor de comunicação externo da Embraer, Indústria Aeronáutica

6- Jairo Andrade Cruz Jr, Superintendente de Vagões da Usiminas Mecânica, Indústria Ferroviária

7- Angelo Alberto Bellelis, presidente do Estaleiro Atlântico Sul, Indústria Naval



Fioravante de José Fioravante, vice-presidente da Confederação Nacional do Transporte (CNT). É a quarta vez consecutiva que a empresa venceu na categoria. Outro destaque foi a ALL Malha Norte, que em 2010 conseguiu superar concorrentes de peso no segmento de Ferroviário de Carga. Quem recebeu o troféu foi Leonardo Recondo, superintendente comercial.

Na categoria Operador Logístico e Armazenagem garantiu a premiação a Vale, a gigante nacional. Para receber o troféu, participou da cerimônia André Ravara, gerente comercial da empresa. A Vale anunciou para 2011 investimentos da ordem de US\$ 24 bilhões — deste total US\$ 5,14 bilhões serão reservados para logística, com projetos em ferrovias, portos e navegação.

Conselheiro da Gol Linhas Aéreas Inteligentes, Joaquim Constantino, também abrilhantou a festa ao comparecer para receber o prêmio como a melhor em Aéreo de Passageiros. A Gol é a holding da VRG Linhas Aéreas que ficou em primeira posição na avaliação das empresas do segmento. Em 2009, o exercício analisado, a companhia demonstrou robustez financeira.

Uma das empresas que mais comemoraram o prêmio foi a Auto Viação 1001, na categoria Rodoviário de Passageiros. Quando o diretor Heinz Wolf Gang Kunn Júnior subiu ao palco para receber o troféu, colaboradores da empresa acompanhavam a cerimônia aplaudiram com todo entusiasmo o executivo, que elogiou o empenho de cada um dos funcionários da 1001 pelo compromisso com os negócios da Auto Viação.

A Viação Urbana levou o prêmio como a melhor em Metropolitano de Passageiros. A empresa foi representada na festa por seu diretor-executivo, Gustavo Porto. Empresas públicas também mostraram sua relevância nos transportes. Marcos Kassab, diretor de planejamento e expansão dos transportes metropolitanos, do Metrô de São Paulo, recebeu a premiação na categoria de Ferroviário de Passageiros.

Diretor da Unicargo Transportes e Cargas, Wanderley Rodrigues Soares, demonstrou muita satisfação ao receber o troféu pelo desempenho de sua companhia na categoria Aéreo de Carga. Já Cláudio Campos, diretor de Terminais e Oleodutos da Transpetro, compareceu

A JAMEF ENTREGA MAIS QUE SEU PRODUTO.

ENTREGA SUA

JAMEF



www.jamef.com.br

Encomendas urgentes para todo o Brasil.



jamef
ENCOMENDAS URGENTES

A Jamef sabe como é importante zelar pela imagem corporativa. É por isso que nós tomamos todo o cuidado com a sua encomenda. Porque o compromisso que temos com você é o mesmo que você tem com seu cliente: a qualidade do serviço e do produto final. Com mais de 47 anos de experiência, a Jamef é especializada no transporte de cargas fracionadas nas regiões Sul, Sudeste, Goiás e Distrito Federal no rodoviário e em todo o Brasil através do transporte aéreo.



Maiores & Melhores

DO TRANSPORTE E LOGÍSTICA



1



2



3



4

Flávio Benatti, presidente da Federação das Empresas de Transportes de Cargas do Estado de São Paulo e da Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística na entrega dos prêmios da categoria Serviços:

1- Alberto Minazzoli a, diretor geral da Prosegur Brasil, Transporte de Cargas e Serviços

2- José Furian Filho, diretor da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos, Courier

3- Júlio Eduardo Simões, diretor presidente da Locar Guindastes e Transportes Intermodais, Equipamentos de Movimentação Interna

4- Martin Hackett, presidente da Zatix Tecnologia, Monitoramento e Rastreamento

5- João Ronco Júnior, diretor presidente da APB Prodata, sistema de bilhetagem

6- Sérgio Grisa, diretor da Totvs, Automação e Informática

7- Roberto Jorge Leão de Souza Rodrigues, gerente de grandes consumidores, São Paulo, da Petrobras Distribuidora, Distribuidora de Combustível



5



6



7

para receber o prêmio como o melhor no segmento Marítimo e Fluvial.

Na indústria de transportes, nomes tradicionais também apareceram na 23ª edição das Maiores e Melhores do Transporte e Logística. Meton Soares Júnior, vice-presidente da Confederação Nacional do Transporte (CNT), entregou os prêmios. Pela Randon Implementos, recebeu o troféu Raul Anselmo Randon, presidente do conselho de administração da companhia. Mais uma vez, a empresa foi vencedora na categoria Carrocerias e Implementos para Caminhões.

Outra grance empresa, a Marcopolo, conquistou o troféu na categoria Carrocerias para Ônibus. Quem recebeu a homenagem foi Valter Gomes Pinto, diretor e conselheiro de administração da empresa. Em 2010, a empresa deve totalizar receita líquida de R\$ 2,8 bilhões – crescimento de 22,3% sobre 2009.

Na mesma categoria, a Mascarello também recebeu o prêmio, já que na avaliação dos balanços houve empate entre as duas encarregadoras de ônibus. A diretora-presidente da Mascarello, Iracelle Mascarello, recebeu o

troféu, também muito comemorado pelos colaboradores da empresa presentes.

Por sua vez, Cláudio Tieppo, representante de vendas nacionais da Fiat Automóveis, compareceu para receber o prêmio de melhor entre as montadoras. Em 2010, a Fiat deve fechar mais um ano na liderança do mercado nacional de automóveis e comerciais leves. Outra gigante mundial é a Embraer, representada na premiação por seu diretor de comunicação, Carlos Eduardo Brito de Avila Camargo. A empresa mais uma vez levou o troféu por sua atuação na Indústria Aeronáutica.

Na categoria Indústria Ferroviária, a Usiminas Mecânica foi escolhida a melhor, de acordo com números publicados em seu balanço. Compareceu à cerimônia Jairo Abdrade Cruz Jr, superintendente de vagões da empresa. Na categoria Indústria do transporte, Angelo Alberto Bellelis, presidente do Estaleiro Altântico Sul, ganhou o prêmio como melhor da Indústria Naval.

SERVIÇOS – Flávio Benatti, presidente da Federação das Empresas de Transportes de Cargas do Estado de

São Paulo e da Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística, entregou troféus aos vencedores na categoria Serviços.

Alberto Minazzoli, diretor-geral da Prosegur Brasil, pelo segundo ano consecutivo, subiu ao palco do Hotel Unique para levar o prêmio na categoria Transporte de Cargas e Serviços. Já José Furian Filho, diretor da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos, compareceu para receber o troféu como o melhor em Courier.

Júlio Eduardo Simões, diretor-presidente da Locar Guindastes e Transportes Intermodais, foi quem recebeu o prêmio na categoria Equipamentos e Movimentação Interna. Em Monitoramento e Rastreamento, venceu a Zatix Tecnologia, representada no evento por seu presidente, Martin Hackett.

Diretor presidente da APB Prodata, João Ronco Júnior, recebeu o troféu de empresa eleita a melhor na categoria de Sistema de Bilhetagem. Sérgio Grisa, diretor da Totvs, levou o troféu na categoria Automoção e Informática. Como Distribuidora de Combustível, o prêmio coube à Petrobras Distribuidora, representada na festa por Roberto Jorge Leão de Souza Rodrigues, gerente de grandes consumidores, São Paulo.

PIONEIROS DO TRANSPORTE – Um dos pontos altos e mais emocionantes da 23ª edição do prêmio Maiores e Melhores do Transporte e Logística, foi o reconhecimento pelos Pioneiros do Transporte e Personalidade do Transporte. Desta vez, nos pioneiros, os homenageados, com forte dose de justiça, foram os empresários Camilo Cola e Belarmino Ascensão Marta, desbravadores, inovadores e tenazes homens de negócios que acreditaram ser possível materializar sonhos num Brasil de oportunidades.

Na cerimônia, também foi dado o devido reconhecimento aos serviços prestados pelo ministro dos Transportes, Paulo Sérgio Passos, funcionário com carreira de quase 40 anos construída no Ministério dos Transportes. Na festa, o ministro foi representado por Marcello Perrupato, secretário de Política Nacional de Transportes, que recebeu o troféu de Personalidade do Transporte das mãos de José Antônio Fernandes Martins, presidente do Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários (Simefre), que também entregou os troféus a Camilo Cola, fundador da Viação Itapemirim, e a Belarmino Ascensão Marta, controlador de diversas empresas de ônibus e fundador do Grupo Sambaíba.

José Antônio Fernandes Martins, presidente do Simefre, entrega os troféus para a Personalidade do Transporte e aos Pioneiros do Transporte

Marcello Perrupato, secretário de Política Nacional de Transportes representando o Ministro dos Transportes, Paulo Sérgio Passos



Camilo Cola, fundador da Viação Itapemirim



Belarmino Ascensão Marta, fundador do Grupo Sambaíba



Mais integração logística na Amazônia Legal

Estudo indica quais as obras prioritárias na Amazônia Legal que permitirão construir um sistema de transporte intermodal na região e resolver os principais “gargalos” logísticos

INTEGRAR LOGÍSTICA E FISICAMENTE os estados da chamada Amazônia Legal (Acre, Amapá, Amazonas, Maranhão, Mato Grosso, Pará, Rondônia, Roraima e Tocantins) e também integrá-los aos países da América do Sul que lhes fazem limite por meio de um plano estratégico de infraestrutura intermodal para transporte de carga – este é o ambicioso objetivo do Projeto Norte Competitivo, da consultoria Macrologística. Para atender a essa demanda antiga dos produtores da região, o estudo foi encomendado pela Confederação Nacional da Indústria (CNI), por meio da Ação Pró-Amazônia, que engloba as federações das indústrias dos nove estados que compõem a Amazônia Legal. O estudo indica quais são os eixos de transportes integrados e quais as obras prioritárias demandadas para viabilizar a integração da região.

O trabalho elaborado pela Macrologística aponta os dez projetos prioritários, sem os quais, na avaliação da consultoria, não será possível construir um sistema de transporte intermodal eficiente e que torne a região mais competitiva (ver quadro na página 49). Para viabilizar o desenvolvimento desses eixos de transporte serão necessários investimentos de R\$ 6,8 bilhões, em 34 obras. A estimativa de economia no custo de logística da região, que atualmente está em R\$ 17 bilhões, é de R\$ 1,3 bilhão ao ano. Ou seja, as obras prioritárias se pagariam em pouco mais de cinco anos, segundo o estudo.

Atualmente, o Brasil gasta 12,4% do PIB em logística, comparados a 8% dos Estados Unidos. Com o intuito de diminuir esse custo em 4,4%, principalmente para a movimentação das cargas das cadeias produtivas da Amazônia Legal, as federações das indústrias desses estados se reuniram, sob patrocínio da CNI, para desenvolver o Projeto Norte Competitivo. O programa leva em consideração todos os modos de transporte para aumentar a eficiência da logística e diminuir o custo em cerca de R\$ 10 bilhões ao ano, o que deve aumentar muito a competitividade da região. O plano estratégico tem como diretrizes apenas questões de logística, independentemente de fronteiras geopolíticas.

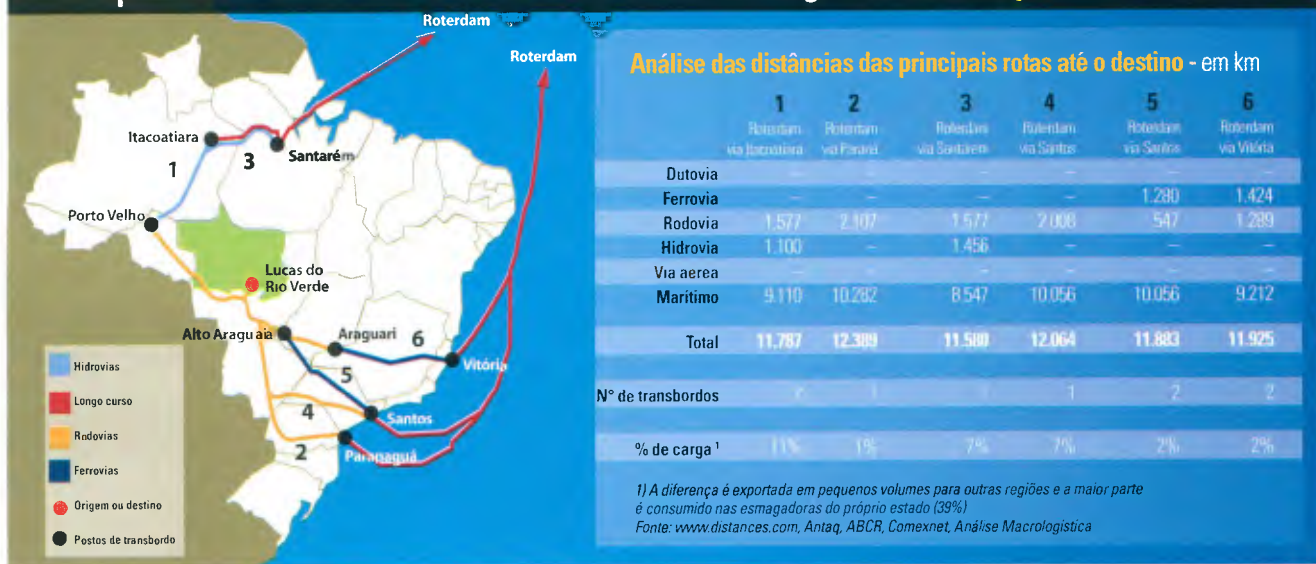
ECONOMICAMENTE VIÁVEL – Os gastos logísticos na Amazônia Legal abrangem fretes internos, custos de transbordo, tarifas portuárias e fretes marítimos. “Nós buscamos avaliar todo o processo globalmente, analisando os gastos e a situação atual da infraestrutura dos nove estados. A demanda nessa região é grande e procuramos traçar um diagnóstico da região e apontar as soluções mais viáveis economicamente”, explica Olivier Girard, diretor da Macrologística e gerente do projeto. Os eixos produtivos mais importantes da região, de acordo com o projeto, são: alumínio, cana-de-açúcar, ferro e aço, fertilizantes, petróleo e derivados, refrigerantes,

soja, pecuária bovina e manganês.

A região abriga 16 portos e terminais portuários privativos, 21 aeroportos, 14 rodovias federais, sete ferrovias e 18 rios com navegabilidade e uma série de dutovias. Após o levantamento das condições da infraestrutura, a empresa avaliou se os projetos já existentes realmente seriam viáveis para região. Ou seja, se eles atenderiam as necessidades dos eixos produtivos e seriam economicamente interessantes. Outra preocupação relativa aos projetos que envolvem obras de integração com países vizinhos ou a utilização de estruturas existentes nesses países foi avaliar até que ponto esses países (sete, ao todo) estariam preparados para receber cargas brasileiras e se os custos desse tipo de operação seriam realmente interessantes.

Os resultados foram surpreendentes. “Descobrimos que alguns não trariam qualquer economia, pois não haveria redução dos fretes, o que significa que tais estruturas não seriam utilizadas”, afirma Girard. “Quase todos os projetos internacionais previstos nos pacotes de obras do governo estão nessa situação. A hidrovía Paraguai é um exemplo de obra inviável economicamente; já a Ferrovia Leste-Oeste não traria benefício algum para a Amazônia Legal, mas seria importante para a Bahia. Outro ponto importante: muitas vezes, escoar mercadorias brasileiras por portos dos países vizinhos tem um custo muito alto.”

Principais rotas atuais de escoamento do norte Mato-grossense – Soja em Grãos



FOCO NA COMPETITIVIDADE – De acordo com o engenheiro Renato Pavan, presidente da Macrologística, empresa que já desenvolveu projetos similares para outros estados, a estratégia é identificar os sistemas de logística de menor custo, compostos por eixos de transporte, que tornem a Amazônia Legal mais competitiva. “Já nos reunimos com cada uma das federações envolvidas, com órgãos dos governos estaduais e federal, com as associações de classes e com a iniciativa privada. A partir dessas conversas, é possível levantar as principais cadeias produtivas, bem como os ‘gargalos’ que dificultam a movimentação da produção, desde a origem até o destino final. É preciso, por exemplo, para montar eixos de transporte multimodal eficientes, balancear as complexas características geográficas e hidrográficas da região com os custos de cada modal. O ferroviário, por exemplo, custa duas vezes mais do que o hidroviário, enquanto o rodoviário custa quatro vezes mais”, diz.

Outra preocupação que acompanha toda a discussão e o desenvolvimento do Projeto Norte Competitivo é a questão ambiental. Com eixos de transporte mais eficientes, o impacto no meio ambiente deve

ser consideravelmente reduzido. A relação de emissão de monóxido de carbono é de um para hidrovia, 10 para ferrovia e 50 para rodovia. Como, nos dias de hoje, o transporte da produção da região é realizado, em grande parte, por rodovias precárias, sem qualquer condição de uso, o

aprimoramento do sistema de transporte deve se traduzir na mitigação do impacto ambiental, com o tratamento adequado de todos os problemas.

VISÃO SISTÊMICA – Segundo Olivier Girard, falta aos planos de desenvolvimento

| PROJETOS PRIORITÁRIOS | STATUS | INVESTIMENTOS (em R\$ milhões) |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|-----------------------------------|
| Dragagem do Canal do Quiriri | Projeto conceitual elaborado | 180 |
| Ampliação do Porto de Vila do Conde (terminal graneleiro e piers) | Projeto de engenharia desenvolvido | 553 |
| Ampliação do Porto de Santarém (terminal graneleiro e multiuso) | Projeto de engenharia desenvolvido | 164 |
| Melhorias na Hidrovia do Madeira (sinalização e ampliação Porto Velho) | Projeto de engenharia desenvolvido | 185 |
| Viabilização da Hidrovia do Juruena/ Tapajós (dragagem, derrocagem, eclusas, canais, sinalização, terminais fluviais em Porto dos Gaúchos e Miritituba) e conexão até Sorriso (MT) | Projeto a ser desenvolvido | 1.284 |
| Melhorias na BR-163 | Projeto em andamento | 1.337 |
| Ampliação da ferrovia ALL Malha Norte até Rondonópolis (MT) | Projeto em andamento | 420 |
| Viabilização da Hidrovia do Tocantins até Estreito (Dragagem, derrocagem, eclusa de Tucuruí, terminais fluviais em Marabá e Estreito) | Projeto conceitual elaborado | 883 |
| Ampliação da EF Carajás e dos portos de Itaquí e Ponta da Madeira | Projeto de engenharia desenvolvido | 1.793 |
| Viabilização da hidrovia do Paraguai | Projeto conceitual elaborado | 36 |



existentes levar em consideração aspectos estratégicos. O exemplo emblemático é a hidrovía do rio Tocantins, em cuja área de abrangência econômica se concentram cerca de 70% da economia da região. Se estivesse operando, inclusive com alguns portos projetados para operar navios Post-Panamax (que têm custos bem menores de navegação transoceânica), como Vila do Conde e Espadarte, o custo de transporte seria reduzido em

quatro vezes – e a poluição por monóxido de carbono em cinquenta vezes, já que o transporte é feito hoje por rodovia.

Quando a ferrovia Norte-Sul alcançar Vila do Conde e Espadarte, a redução no custo de transporte em relação à rodovia será de duas vezes e a poluição será diminuída em dez vezes. Nessa situação, as cargas de valor agregado maior tendem a se utilizar da ferrovia. “Para a hidrovía do Tocantins operar faltam as obras da eclusa de Lajeado, paralisadas por falta de recursos. A eclusa de Tucuruí no rio Tocantins, que estava sendo construída há vinte anos, foi inaugurada em dezembro. O fato mais grave, no entanto, é que a hidrelétrica de Estreito não previu a eclusa. A não conclusão da hidrovía do Tocantins traz um enorme prejuízo para a região, que poderia ser mais competitiva, atraindo investimentos e gerando emprego e renda”, explica.

De acordo com Girard, vários outros eixos de transporte serão analisados e viabilizados a partir de um tratamento estratégico, no qual se priorizarão os investimentos com maior retorno econômico e social, dentro de uma visão sistêmica

e de maior competitividade. Ele cita como exemplo as hidrovias Tapajós-Teles Pires, Araguaia, Amazonas e Juruá, as ferrovias Norte-Sul, Leste-Oeste e Ferronorte, as rodovias BR-163, BR-319, BR-158, BR-153, BR-364, BR-242, BR-230 e todos os projetos de integração com outros países. “Uma das grandes dificuldades é que os critérios utilizados são políticos e os investimentos são pontuais e não seguem uma visão sistêmica. Isso impede a diminuição do custo, a mitigação do impacto ambiental e a concretização de parcerias com a iniciativa privada. Há também forte preocupação com a educação, que deverá estar sintonizada com a economia regional”.

DIFICULDADES – O Projeto Norte Competitivo foi dividido em duas fases. A primeira, finalizada após um ano de trabalho, analisa a situação atual e futura das 17 principais cadeias produtivas (demanda) e identificar as condições dos modos de transporte, portos, aeroportos e terminais (oferta), procurando determinar os desequilíbrios nos principais fluxos de movimentação de produtos na Amazônia Legal.

Custo logístico atual da Amazônia Legal

Principais eixos atuais de integração



Custo logístico da Amazônia Legal

R\$ 17 bilhões

- Representa a soma de todos os custos logísticos pagos por todos os produtos originados ou destinados à Amazônia Legal
- Inclui custos de frete interno, de transbordo, tarifas portuárias, frete marítimo
- Qualquer investimento em infra-estrutura tem de ser feito de forma a reduzir este custo

VALE PEDÁGIO VIA FÁCIL. A VERDADEIRA EVOLUÇÃO DO VALE PEDÁGIO. PODE CONFERIR.

- Homologado ANTT
- Qualidade do sistema operacional certificada ISO 9001
- O maior e mais confiável sistema de cobrança eletrônica do Brasil
- A maior cobertura em passagem automática do Brasil
- Sem burocracia, sem papéis e sem máquina para recarregar
- Mais economia
- Mais praticidade
- Mais segurança
- Maior Produtividade

*Sem taxa de
administração:
CUSTO ZERO*!*



Totalmente eletrônico, com passagem automática nos pedágios e qualidade operacional certificada ISO 9001, o Vale Pedágio Via Fácil é a evolução que vai fazer diferença no seu negócio e no seu dia a dia. Confira todas as vantagens que o Vale Pedágio Via Fácil oferece e descubra como fazer seus caminhões renderem ainda mais. Muito mais.

*Condições por tempo limitado. Informe-se no momento da compra.

ACESSE O SITE
WWW.VALEVIAFACIL.COM.BR
OU LIGUE 0800 015 02 52

Vale Pedágio 
ViaFácil
A evolução do vale pedágio.

Vendas cresceram mais de 40% em 2010

Com faturamento de R\$ 6,8 bilhões, setor de implementos rodoviários teve um dos melhores anos de sua história

■ RENATA PASSOS

O AQUECIMENTO DA ECONOMIA BRASILEIRA, com destaque para o bom desempenho do agronegócio, da construção civil e da infraestrutura, possibilitou que a indústria de implementos rodoviários registrasse um dos melhores anos de sua história. A estimativa dos empresários do setor é encerrar 2010 com um faturamento de R\$ 6,8 bilhões, ante os R\$ 5 bilhões de 2009.

A produção brasileira do segmento de implementos rodoviários de janeiro a dezembro de 2010 deve atingir a marca de 172 mil unidades (reboques, semirreboques e carrocerias sobre chassis) para atender aos mercados interno e externo. "Com esse resultado, o setor registrará um crescimento superior a 40% em relação a 2009, quando foram comercializadas 115.107 unidades", declara o vice-presidente do Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários (Simefre), Cesar Pissetti.

O executivo estima que os implementos da linha pesada deverão responder por 59.000 unidades e os da linha leve por 113.000 unidades em 2010. "O mercado interno continua sendo muito representativo para o setor. Creio que as vendas domésticas ficarão com 168 mil unidades do total emplacadas e as exportações responderão por 4 mil unidades", detalha Pissetti. Ele conta ainda que a situação do câmbio está comprometendo a competitividade do País. As exportações estão sendo mantidas apenas para preservar a estrutura de distribuição existente.

De acordo com Pissetti, os fatores que contribuíram positivamente foram a alíquota zero para o IPI (Imposto sobre



Cesar Pissetti: vendas domésticas alcançam 168 mil unidades emplacadas

Produtos Industrializados); as linhas de financiamento Finame PSI (Programa de Sustentação do Investimento) e Procaminhoneiro; o crescimento do PIB (Produto Interno Bruto); a expansão do segmento de construção civil, do setor agrícola e dos investimentos em infraestrutura, inclusive do PAC (Programa de Aceleração do Crescimento). Contudo, conforme o executivo, outros fatores impactaram negativamente o resultado, como a instabilidade das emissões de PAC/Finame; a seletividade de crédito; os problemas na cadeia de suprimentos no semestre, como a falta de pneus; e ações sindicais.

Com capacidade instalada para fabricar cerca de 200 mil implementos por ano (65 mil da linha pesada e 135 mil da linha leve), o setor responde atualmente por 68 mil empregos diretos e indiretos. "Acredito que até

2013 estaremos com um quadro profissional da ordem de 80 mil entre diretos e indiretos", projeta Pissetti, ao acrescentar que as indústrias operam aproximadamente com 85% da capacidade instalada.

Segundo Pissetti, a indústria de implementos investiu R\$ 700 milhões nos últimos cinco anos e deve investir mais R\$ 850 milhões nos próximos três anos.

Em geral, as empresas do setor estão otimistas em relação ao mercado no próximo ano e apostam em crescimento entre 4% e 5% sobre 2010 em volume emplacado e um faturamento da ordem de R\$ 7 bilhões.

As projeções feitas pelo setor para 2011 estão baseadas, também, nos projetos que deverão começar a acontecer a partir do próximo ano para atender eventos como a Copa do Mundo de 2014 e a Olimpíada de 2016, o aumento da safra de grãos, a continuidade dos PAC I e II, o aumento quantitativo da classe média e boom demográfico, além do crescimento do PIB.

Pode haver impacto negativo com o retorno da alíquota de 5% para o IPI; as prováveis alterações nas condições de financiamento, das linhas de Finame e PSI (Programa de Sustentação do Investimento) em 31 de março de 2011; o aumento do preço dos equipamentos devido a mudanças na legislação. "É importante lembrar que o crescimento da indústria de implementos em 2011 estará fortemente condicionado à continuidade dos benefícios fiscais, à disponibilidade de financiamento a custos acessíveis e ao crescimento da economia. Sem os incentivos, o resultado será igual ao de 2010", conclui Pissetti. ■

ecomais

mais economia
mais rendimento
mais proteção

eixo livre

tração

antiarraste

ultra

Banda com abas laterais que protegem os ombros e o flanco da carcaça do desgaste causado pelo arraste lateral.

ecomais ultra

A Série Ecomais é a opção mais rentável para sua frota porque une escultura e profundidade ideais ao processo exclusivo de vulcanização Tipler e ao composto de borracha Ecomais, reduzindo com isso a resistência ao rolamento. É desempenho quilométrico superior e economia de combustível na mesma banda. E agora, com mais uma novidade: a **Ecomais Ultra**, a solução definitiva para o arraste lateral. Assim, a vida útil do pneu é prolongada, garantindo maior economia com pneus e combustível.

Até 12%*
de redução
no consumo
de combustível

www.tipler.com.br

* Quando aplicadas em carcaças otimizadas para economia de combustível e contempladas as condições do padrão Tipler de rodagem.

TIPLER
A banda de quem faz as contas



Fiat Ducato comercializou 55 mil unidades em dez anos

O Fiat Ducato comemora dez anos de fabricação no Brasil com a liderança do mercado de furgões grandes. Nesta primeira década, o veículo já passou das 55 mil unidades emplacadas, com oito anos de liderança nesse segmento de furgões.

Atualmente o Fiat Ducato possui participação de 36% no mercado em seu segmento. Em 2000, depois de dois anos como produto importado, o Fiat Ducato iniciou sua produção no Brasil, com uma participação de apenas 6,7%. Foram comercializadas 1.860 unidades naquele ano. Já em 2010, mais de 11 mil unidades do modelo devem ser

emplacadas no País.

Destinado ao transporte de passageiros, com todo o conforto e segurança, ou para cargas, o Fiat Ducato é oferecido em oito versões para atender qualquer necessidade: Cargo 7,5 m³, Cargo L 9,0 m³, Combinato (09+01 passageiros mais espaço de bagagem), Minibus (15+01 passageiros mais espaço de bagagem), Minibus Teto Alto (15+01 passageiros mais espaço de bagagem), Multi Teto Alto (específica para transformação), Maxi Cargo 10 m³ e Maxi Cargo 12 m³. Airbag e ABS (Kit HSD), ar condicionado, freio a disco nas quatro rodas, direção hidráulica, trava e vidros



com acionamento elétrico estão entre os itens que equipam o modelo, que pode ser transformado para atender diversas necessidades em veículos comerciais.

O Ducato vem com o conhecido motor MultiJet Economy – desenvolvido e produzido

pela FPT-Powertrain Technologies –, que, segundo a fabricante, traz alta tecnologia e tem ótimo desempenho, com baixo consumo e índices de emissões reduzidos. O motor oferece 127 cv de potência a 3.600 rpm e seu torque é de 30,7 kgfm a 1.800 rpm.

Iveco entrega à Martins 55 caminhões Vertis

A Iveco entregou em dezembro 55 unidades do Iveco Vertis para a Martins Atacadista, a maior empresa do setor atacadista no Brasil, completando 175



unidades de um total de 225 negociadas do novo caminhão médio da Iveco, que foi lançado no mercado no último mês de outubro. As 50 unidades restantes serão entregues em 2011. "O Iveco Vertis é um caminhão ideal para as atividades de distribuição dos nossos depósitos regionais até a porta do cliente. É ágil e econômico", diz Alair Martins, fundador da Martins (foto, à esq.). "É o caminhão mais competitivo em seu segmento, com excelente desempenho e imbatível custo operacional, uma

exigência do Brasil de hoje", destaca o presidente da Iveco Latin America, Marco Mazzu (foto à dir.). A aquisição foi fechada antes do lançamento e absorveu a quase

totalidade da produção total do Iveco Vertis projetada para este ano.

Com o novo modelo, a Iveco entrou no segmento dos caminhões médios (entre 8 e 15 toneladas de PBT), que hoje representa 20% das vendas de caminhões no Brasil, e transforma-se numa montadora com produtos em todas as faixas do mercado. "Nossa expectativa é alcançar 10% do segmento dos médios ainda em 2011", afirma Alcides Cavalcanti, diretor comercial da Iveco Latin America.

Fabus apresenta nova diretoria

A nova composição da diretoria da Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus) para o biênio 2010-2012 foi anunciada pela entidade sediada na cidade de São Paulo e é composta por: José Antônio Fernandes Martins (diretor do Conselho da Marcopolo), presidente; Deoclécio Corradi (presidente da Comil), Carlos Alberto Casiraghi (diretor da Marcopolo), Edson Tomiello (diretor da San Marino-Neobus) e Paulo José Diniz Ruas (diretor da Caio-Induscar), vice-presidentes; Iracelli Mascarello (diretora da Mascarello), Dario A. Ferreira (diretor da Comil), João Paulo da Cunha Ranalli (diretor da Irizar) e Paulo Gilberto Corso (procurador da Ciferal), suplentes de vice-presidentes; Maurício Lourenço da Cunha (diretor da Caio-Induscar), Dairto Corradi (diretor da Comil) e Antonino Jacel Duzanowski (diretor da Mascarello), membros do conselho fiscal; e Carlos Zignani (diretor da Marcopolo) suplente do conselho fiscal.

Standard une-se à Brado Logística

A Standard anunciou a fusão com a empresa Brado Logística, criada pela ALL, com o objetivo de ampliar a oferta de soluções logísticas no atendimento ao segmento de contêineres no Brasil e na Argentina. Além do transporte intermodal, a Brado oferecerá diversos serviços logísticos que irão compor o mix de produtos necessários para viabilizar o acesso de novos clientes à intermodalidade. "A Brado Logística e as operações da Standard vão se juntar, criando a sinergia que todos almejávamos há muito tempo, para poder vender e fazer a gestão do frete ferroviário. Acreditamos que iremos acelerar o uso da ferrovia como meio de transporte de contêineres, pulverizando esta alternativa para todo o mercado", sinaliza José Luis Demeterco Neto, fundador da Standard que assume agora a presidência da Brado Logística.

As unidades da Standard passam a proporcionar serviços de movimentação de contêineres, armazenagem de produtos

secos e refrigerados, alfandagem no interior, estufagem, distribuição fracionada, controle de estoques e todos os demais serviços já oferecidos, agora como Brado Logística. Os cinco terminais intermodais, cinco complexos logísticos de cargas refrigeradas e um porto seco no interior do Estado de São Paulo, que contam com mais de mil funcionários, serão a base para as operações da nova empresa logística. Nos terminais de contêineres na malha da ALL, em Uruguaiana (RS), Porto Alegre (RS), Araucária (PR) e Tatuí (SP), a Brado assume a gestão a partir da fusão.

Para viabilizar as operações, a Brado investirá em vagões e locomotivas que serão alocadas às rotas de contêineres e possibilitarão trens expressos e dedicados, além de realizar melhorias e ajustes na via permanente e a construção de terminais intermodais. A Brado Logística estima investimentos da ordem de R\$ 1 bilhão para os próximos cinco anos.

Pirelli lança em Moscou o Calendário 2011

O Calendário Pirelli 2011 – a 38ª edição do calendário temático da fabricante italiana de pneus, que sempre mostra imagens feitas por fotógrafos famosos – foi apresentado à imprensa, aos convidados e aos colecionadores de todo o mundo em estreia mundial na cidade de Moscou. A sede do evento foi o Teatro Stanislavsky e Nemirovich-Danchenko, prestigiado palco russo, onde ao longo de mais de 90 anos de história foram apresentadas óperas e balés que se tornaram parte do acervo artístico da Rússia.

Depois da China ser imortalizada por Patrick Demarchelier na edição de 2008, de Botsuana clicado por Peter Beard em 2009, e do Brasil de Terry Richardson em 2010, "The Cal" 2011 foi assinado pelo gênio criativo de Karl Lagerfeld, artista e figura polivalente e, principalmente, esteta celebrado no mundo inteiro.



TA adota VUCs para garantir entregas na capital paulista

Com o fim do rodízio especial criado para Veículos Urbanos de Carga (VUC) e a proibição de caminhões nas vias da cidade de São Paulo, os VUCs voltam a circular na capital paulista. A Transportadora Americana (TA) é uma das empresas que aposta nestes veículos para fazer suas entregas e, assim, cumprir seus compromissos

com os clientes.

O VUC tem largura máxima de 2,2 metros, comprimento máximo de 6,3 metros, emite até 60% menos poluentes do que o caminhão convencional e tem capacidade de carga de até 4 toneladas. O veículo substitui até quatro utilitários no trânsito urbano e é um dos poucos transportes de carga

liberado para circular no horário das 10 h às 17 h na Zona de Máxima Restrição de Circulação e nas Zonas Especiais de Restrição à Circulação da cidade de São Paulo.

Segundo Francisco Magri, gerente geral de operações da TA, a empresa fez a aquisição de oito VUCs para garantir as 1.200 entregas diárias na capital. "Mesmo com as

restrições imposta pela prefeitura à circulação de caminhões, os prazos de entregas da TA não foram alterados. Além de trabalhar com roteirização eletrônica, os VUCs possibilitam que a transportadora continue a operar, respeitando as restrições à circulação de veículos maiores e também os prazos negociados com clientes", explica Magri.

Bradesco Cartões reforça parcerias

Com a perspectiva do fim da carta-frete, instituição bancária amplia os serviços dos meios de pagamento eletrônico para o setor de transporte de cargas

EM 2010, A BRADESCO CARTÕES fechou um acordo com a CTF Technologies do Brasil para ampliar os serviços do Cartão Transportes Bradesco, Cartão Transportes Bradesco Pamcard e Cartão Transportes Bradesco Apisulcard. Agora, além de oferecer as funcionalidades de meio de pagamento para despesas de frete, combustível, e pedágio; o produto, que funciona como um cartão de débito, passa a agregar os serviços de quitação de frete, emissão de nota fiscal de consumo de combustível e carga remota de vale-pedágio. A parceria envolve também a Pamcard e a Apisul, as duas maiores empresas gerenciadoras de risco de transporte de carga no Brasil.

Os serviços agregados ao cartão oferecem uma solução integrada de pagamento de combustível, frete e pedágio a motoristas (autônomos ou não), embarcadores e transportadores, e permitem ainda que o transportador tenha acesso, por meio do site, a informações e relatórios gerenciais referentes à frota, como serviços utilizados em postos revendedores; emissão de notas fiscais do combustível e prazos de pagamentos; pagamento de pedágios e outras despesas que venham a ser feitas durante o percurso. O cartão pode ser nominal (em nome do motorista) ou não, caso este seja autônomo.

Segundo Adriana Alves, gerente da Unidade Estratégica de Negócios, Logística e

Transporte, a ampliação das parcerias com a CTF, Pamcard e Apisul, busca melhorar o atendimento ao setor, que deverá se adaptar a novas formas de pagamento, em substituição à carta-frete. "Já oferecíamos os cartões para pagamento de fretes, pedágio e combustível. Devido aos pedidos dos próprios clientes, colocamos no mercado cartões que agregam outros serviços que trarão redução de custos, mais eficiência e rapidez nos processos. E os motoristas têm maior segurança e autonomia", diz.

A CTF Technologies opera, desde 1998, nas duas maiores bandeiras nacionais de distribuição de combustível, a BR-Petrobras Distribuidora, e a Ipiranga, somando mais de dois mil postos credenciados. A Pamcard é provedora de soluções logísticas ao setor de transportes e hoje conta com mais de 1,7 milhão de profissionais e 180 mil veículos cadastrados no sistema. Já o Grupo Apisul possui uma linha de serviços

formada por seguros, gestão de riscos, inteligência logística e projetos, possuindo uma rede de atendimento em todo o país.

O Cartão Bradesco Transportes foi criado em 2006, buscando atender ao setor de transporte de cargas, que demandava solução que facilitasse a contratação de motoristas autônomos e o pagamento de despesas de frete. O pagamento eletrônico, de maneira geral, vem se firmando como alternativa à carta-frete, um mecanismo já tradicional no mercado brasileiro, que de maneira informal ainda é utilizado para pagamento de

frete. A expectativa é que o uso de cartões colabore com a inclusão bancária de caminhoneiros autônomos. Atualmente existem cerca de um milhão de caminhoneiros autônomos, com baixo percentual dos que possuem conta bancária, de acordo com a Bradesco Cartões.

CARTA-FRETE – A carta-frete é um documento em papel com o valor do pagamento devido pela

transportadora ao caminhoneiro pelos serviços prestados, que pode ser descontada nos postos de combustíveis credenciados. O maior problema enfrentado pelos caminhoneiros é a cobrança de ágio sobre o valor do combustível na bomba. Além disso, a carta-frete representa um entrave à autonomia dos motoristas já que estes precisam abastecer nos postos pré-determinados.

Para acabar com a prática e tirar da informalidade as transações do setor, em junho de 2010, foi publicada a Medida Provisória 11.442, que proíbe o uso da carta-frete. Falta ainda a regulamentação da medida através de lei específica. A nova regra estabelece que o pagamento do frete do transporte rodoviário de cargas deverá ser efetuado por meio de crédito em conta de depósitos mantida em instituição bancária ou por outro meio de pagamento regulamentado pela Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT). ■



Apisul faz upgrade tecnológico na nova sede

Grupo gaúcho de gerenciamento de risco inaugura edifício com investimentos pesados em tecnologia da informação e automação elétrica, em sintonia com o fortalecimento dos seus negócios

A VELOCIDADE COM QUE OS fatos acontecem no mundo real atualmente é guiada por terabytes, medida que no universo da Tecnologia da Informação (TI) determina a capacidade de armazenamento de dados de um computador. Um terabyte corresponde a exatos 1.024 gigabytes. Numericamente, essa imensa grandeza é representada pelo numeral 2. Imagine o Data Center de uma empresa com mais de 5 terabytes de capacidade

de processamento? Pois este potencial de serviço é disponibilizado pelo grupo Apisul, de Porto Alegre, aos seus clientes no edifício construído dentro do conceito de prédio inteligente, inaugurado no começo de novembro.

A nova central de operações do grupo gaúcho – batizada de Condomínio Empresarial Marcelo Cunha – é uma obra que se caracteriza pela funcionalidade em todos os seus 5.100 m² de área construída, muito bem distribuída por sete pavimentos. O projeto contemplou investimentos pesados na área de TI e de automação elétrica para garantir qualidade no funcionamento ininterrupto das atividades. Além disso, recursos avançados foram direcionados para segurança, ambientes (climatizados por automação), iluminação e comunicação. Todos os ambientes foram planejados para cada uma das áreas de trabalho, incluindo refeitório,



Novo prédio da Apisul oferece mais agilidade às operações

salas de reuniões e de treinamentos.

Para a diretoria, a nova sede traduz em seu projeto a essência da empresa. “A Apisul vive um momento de fortalecimento de seus negócios”, fez questão de ressaltar o vice-presidente, Sérgio Casagrande. “Como operamos de forma contínua, foram necessários geradores, no-breaks, centrais telefônicas inteligentes e monitoradas para que os serviços se mantenham em funcionamento e preparados para qualquer adversidade”, emendou o vice-presidente de Operações do grupo, José Bento Di Nápoli. “O prédio foi estruturado para oferecer mais segurança, credibilidade e agilidade às operações”, sublinhou o presidente do grupo Apisul, Paulo Cunha, trazendo à lembrança o ano em que a Apisul completa 25 anos de atuação.

Ao fazer um rápido balanço desses 25 anos, Sérgio Casagrande sintetizou a evolução da Apisul como uma corretora de

seguros em 1985, especializada em seguro de transportes, que num determinado momento progrediu para corretora de seguros que prestava serviços de gerenciamento de risco, e que, numa terceira fase, começou a atuar como gerenciadora de risco que fazia seguro. “Somos hoje uma grande corretora de seguros suportada por uma grande empresa de gerenciamento de risco”, resume Sérgio Casagrande, que acrescentou: “A melhor maneira de trabalhar é ter toda essa estrutura própria”.

Dona de uma carteira que se aproxima de 650 clientes – que somam juntos perto de 45 mil veículos – a Apisul aposta também no fornecimento de informações logísticas para as tomadas de decisões das transportadoras, operadores e embarcadores. De acordo com Sérgio Casagrande, o grupo encerra 2010 apresentando crescimento de 20% sobre as receitas de 2009 e planeja repetir a mesma dose em 2011, de olho no aumento de operações de transporte.

O presidente da Apisul, Paulo Cunha, informa ainda que ao longo de 2010 o grupo fez a migração para um novo software de gestão administrativa que irá facilitar e dinamizar o fluxo de informações. “Seremos capazes de diminuir consideravelmente o tempo de resposta aos clientes. O novo sistema terá reflexos diretos na evolução da qualidade do atendimento e na busca da excelência”, disse. ■

Contrato importante

Santos-Brasil ganha a conta de gestão de autopeças importadas da Mercedes Benz e cresce no segmento logístico

■ RENATA PASSOS



O sistema para atender a Mercedes-Benz tem cadastrados 7.500 itens que ocupam 20 mil posições ou cerca de 50% da capacidade do CD

APÓS UMA DISPUTADA CONCORRÊNCIA, a Santos Brasil foi escolhida pela Mercedes-Benz para realizar o gerenciamento logístico de autopeças importadas da montadora. De acordo com o diretor de projetos logísticos Santos Brasil Logística, Ângelo Dias, a licitação que identificou dez competidores foi iniciado em meados de 2009 e no começo de 2010 classificou quatro empresas para uma segunda rodada. “Em meados de julho, a Santos Brasil venceu o bid que contempla serviços de logística de abastecimento das fábricas (inbound) integrados à operação portuária”, declara o executivo, ao informar que a operação começou efetivamente em novembro.

A montadora que já realizava a

armazenagem alfandegada no Tecon Santos (terminal de contêineres operado pela empresa no porto de Santos), passou a contar também com a Santos Brasil Logística para transporte de contêineres de importação, gerenciamento de estoque, entrega de peças para a linha de montagem de caminhões da Mercedes-Benz e também a logística de exportação de subconjuntos para unidades da montadora.

O contrato de três anos, renováveis por mais três, desencadeou uma série de ações da Santos Brasil Logística. Além de investir aproximadamente R\$ 10 milhões na compra de 21 novos caminhões Mercedes-Benz 35 semi-reboques e quatro empilhadeiras, a empresa precisou investir em espaço.

“No meio do ano não tínhamos disponibilidade suficiente no nosso CD de São Bernardo do Campo (localizado a 10 quilômetros da planta da Mercedes-Benz) para as operações da montadora. Então, decidimos investir na locação de um CD no bairro de Jaguaré, na capital paulista, para transferir operações de clientes que realizávamos em São Bernardo do Campo”, relata Dias.

Segundo o executivo, a inauguração do CD da capital paulista ocorreu em outubro, com a transferência das cargas dos clientes de São Bernardo do Campo. “Com isso, simultaneamente, iniciamos a preparação da implantação do cronograma das operações da Mercedes-Benz e em novembro começamos as atividades logísticas com a

montadora, com a entrada de navios e cuidando do estoque remanescente do antigo operador”.

A OPERAÇÃO — Dias afirma que a operação com a Mercedes-Benz no CD contempla o recebimento das peças, a conferência, a armazenagem e a interface dos pedidos para a entrega. “Isso envolve um abastecimento 24 horas por dia e sete dias por semana, pois a empresa trabalha com um estoque reduzido de apenas um dia. “Apesar do fornecimento considerar especialmente a fábrica de São Bernardo do Campo, ela conta com 11 unidade de produção, pois todos os caminhões da montadora são fabricados no local (exceto um em Juiz de Fora) em um sistema just in time.”

Para se ter uma ideia da complexidade da operação, são 250 contêineres de importação ao mês que representam cerca de 45 mil pedidos por mês ou 2 mil por dia. “São pequenas e grandes peças que correspondem a 25% dos itens do caminhão”, diz.

O sistema da empresa tem cadastrados 7.500 itens que ocupam 20 mil posições (cerca de 62 mil prateleiras) ou cerca de 50% da capacidade do CD.

Além disso, a operação completa envolve 30 veículos e cerca de 90 profissionais da Santos Brasil. Devido à proximidade do CD com a fábrica, um caminhão chega ir e voltar cinco vezes no mesmo dia.

O executivo afirma ainda que o projeto tem uma integração não apenas física, mas também sistêmica, pois conta com WMS (Warehouse Management System), nota fiscal eletrônica e todas as novas exigências demandadas pelo mercado. “Agora, vamos desenharmos oportunidades para ampliar o escopo de trabalho com a montadora e também ganharmos know-how para atender outras empresas do setor automotivo. Sem dúvida, a Santos-Brasil Logística passa a ser um player do mercado, especialmente porque contamos com uma logística integrada, que envolve desde as atividades portuárias”.

Além disso, no entender do executivo,

a gestão completa dos produtos do porto ao transporte e distribuição para o destino final geram eficiência, mais agilidade e melhor controle dos processos, já que há o monitoramento da informação em um único sistema. “Viabiliza também a customização de projetos logísticos, montados de acordo com as necessidades de cada empresa”.

Segundo o executivo, hoje a empresa conta com cerca de 250 clientes ativos de pequeno ao grande porte que atuam em diferentes atividades, como varejo, setor químico, automotivo e bens de consumo. Cerca de 80% das operações envolvem um raio de 250 quilômetros, mas a operação logística também atende o Nordeste e Sul do País.

Hoje, a participação de toda unidade de logística na holding Santos Brasil é de 18%. “É um segmento novo, mas muito estratégico para companhia”. Por isso, a empresa prevê uma ampliação de 60% do CD de São Bernardo do Campo em três anos. Sendo que já para 2011, a ampliação será de 10%.

NOVO CD — O novo CD da Santos Brasil, localizado no bairro do Jaguaré, em São Paulo, aumentou em 65% a capacidade de armazenagem da Santos Brasil Logística e dobrou o número de funcionários da área de distribuição.

Com investimentos de R\$ 6 milhões, o novo CD conta com serviços que incluem armazenagem, montagem de kits, etiquetas, picking, gerenciamento de estoque, inventário, embalagem, cross-docking. “A inauguração do novo CD reforça nossa estratégia de crescer no setor logístico com a oportunidade de oferecer serviços integrados à operação portuária, com o modelo de atendimento diferenciado — do porto à porta, garantindo maior competitividade para nossos clientes”, destaca Dias.

Com esse CD e a chegada de novos clientes, a Santos Brasil prevê a contratação de pelo menos 70 funcionários adicionais. Com isso o quadro da área de transporte deve somar cerca 160 profissionais.

O local tem 23.100 metros quadrados de



Ângelo Dias: o segmento de logística é estratégico para a companhia

armazém e capacidade para 23.500 paletes. A nova instalação contará com toda a estrutura tecnológica já presente no CD de São Bernardo do Campo, como o WMS (Warehouse Management System), capaz de garantir confiabilidade de controle de inventário e gerenciamento de pedidos para diversas parametrizações como FiFo (First In-First Out), controle de lotes, datas de validade etc., que proporcionam consideráveis aumentos de produtividade nas operações de atendimento de pedidos.

Outra solução empregada é o TMS (Transport Management System), que permite a gestão do processo de transporte, minimizando custos e monitorando o desempenho das entregas. Os sistemas da Santos Brasil Logística são suportados por tecnologia wireless hospedados em bancos de dados com uso intensivo de radiofrequência através de coletores de código de barras integrados ao seu portal na internet para visualização online. ■



Libra vai unificar terminais

Empresa completa 15 anos de atuação no Porto de Santos e anuncia investimentos de R\$ 550 milhões para otimizar seus terminais nesse complexo portuário, dobrando a capacidade operacional

AO COMEMORAR 15 ANOS COMO A PRIMEIRA empresa privada a vencer uma licitação para administrar um terminal portuário no Porto de Santos (SP), o Grupo Libra anunciou que pretende investir R\$ 550 milhões na unificação de seus terminais no complexo portuário santista. Antes disso, porém, a empresa comemora o início das atividades de dois novos portêineres, capazes de elevar a produtividade em até 15%.

Trata-se de dois portêineres STS (Ship-to-Shore Crane) da ZPMC, que chegaram ao porto santista em outubro, oriundos da China, e que começaram a operar efetivamente em meados de novembro. Além dos dois equipamentos já em operação, outros quatro portêineres da ZPMC e sete RTGs (rubber tired gantry), guindastes sobre pneus

que se movimentam pelo terminal, foram adquiridos pelo grupo em um investimento de R\$ 110 milhões.

Os quatro portêineres e os RTGs têm chegada prevista para outubro de 2011, sendo que dois portêineres ficarão na Libra Terminais Santos e outros dois na Libra Terminais Rio. Dos sete RTGs, quatro serão para Santos e três para o terminal que a empresa tem no Rio de Janeiro.

O destaque fica para os portêineres, que apresentam o sistema Tandem "Single-Hoist", que lhes permite movimentar simultaneamente dois contêineres de 40 pés ou quatro de 20. De acordo com o diretor presidente da Libra Terminais, Gustavo Pecky, a Libra Terminais é a primeira a receber este equipamento no Brasil. "O que possibilitará

um ganho de produtividade da ordem de 15%. Atualmente, a Libra Terminais Santos conta com sete portêineres, 20 RTGs e 22 empilhadeiras de lança telescópica.

Os equipamentos contam ainda com sistema de GPS (Global Positioning System), permitindo ao operador da máquina corrigir a direção com mais facilidade e rapidez.

NOVOS INVESTIMENTOS — Entretanto, para aumentar efetivamente a produtividade a empresa planeja investir R\$ 550 milhões na unificação de seus terminais no porto de Santos, tornando possível praticamente dobrar a capacidade operacional das instalações.

A ideia, conforme anunciado pelos presidentes do Grupo Libra, Marcelo Araújo, e da Libra Terminais, Gustavo Pecky, é deslocar a

avenida e as linhas férreas que passam pelo meio dos terminais, recolocando-as ao lado dos muros que dividem a zona portuária da Avenida Mário Covas Júnior (ex-Avenida dos Portuários), anexando as instalações.

Além disso, há planos de construir um novo berço de atracação onde hoje funciona o núcleo marítimo da Polícia Federal, unindo as duas pontas dos pontos de atracação atuais. Dessa maneira, a empresa passará de 1,1 quilômetro de cais para 1,4 quilômetro, mantendo os quatro berços atuais, entretanto com condições de receber navios maiores. No projeto consta ainda o aprofundamento dos berços de atracação dos terminais da Libra, recebendo, assim, navios de grande porte.

De acordo com Araújo, o custo dessa otimização está estimado em R\$ 550 milhões, sendo que, do total, R\$ 250 milhões serão para novos equipamentos. De 1995 até hoje, o Grupo Libra investiu R\$ 890 milhões no complexo portuário Libra Santos, que atendeu nesse período quase 12 mil navios, movimentando mais de 9 milhões de TEU, conforme levantamento feito pela empresa até setembro do ano passado.

A estimativa é de que, com a unificação, a Libra movimentará mais de 1,7 milhão de TEU por ano no Porto de Santos. Nas condições atuais, a previsão da presidência é fechar o ano de 2010 com 900 mil TEU operados.

PENDÊNCIA – Entretanto, a unificação e otimização das áreas da Libra em Santos estão associadas a uma negociação financeira

Exposição mostra evolução do setor portuário

Por meio da história do fundador do Grupo Libra, Wilfred Penha Borges, é possível percorrer um dos períodos mais ricos e intensos da história da navegação e do setor portuário no Brasil. Com o objetivo de divulgar os fatos relacionados a esse homem da navegação, o Grupo Libra inaugurou em novembro no pátio da Libra Terminais Santos, a exposição itinerante "100 anos de Wilfred Penha Borges".

A mostra deve percorrer outras unidades do Grupo Libra no País abordando a chegada dos imigrantes ao Brasil, em 1910, ano de nascimento de Wilfred. A cidade do Rio de Janeiro, onde nasceu, tem destaque na exposição.

entre a operadora e a Companhia Docas do Estado de São Paulo (Codesp), responsável pela administração do porto. De acordo com Araújo, o projeto conceitual já foi aprovado pelo Conselho de Administração da Codesp. "Nós condicionamos a unificação à resolução dessa pendência financeira. Não é viável um investimento desse porte em uma incerteza jurídica". Os valores da dívida não foram confirmados por Araújo, mas ele afirmou que a Advocacia Geral da União (AGU) deve se pronunciar nos próximos meses.

De qualquer forma, o Grupo Libra já deu início aos estudos ambientais para a realização das obras e também avalia como irá custear o projeto, devendo ser utilizados

A exposição tem como pano de fundo a navegação: a evolução de cabotagem, a "Era JK" e a consolidação do negócio da navegação, a fase áurea das décadas de 60 e 80, a crise de 70 e a transição democrática do País.

Durante a comemoração dos 15 anos de atuação da Libra no porto de Santos, Celina Borges, neta do fundador da empresa, abriu a exposição e falou do avô e de seu empreendedorismo. "Em plena década de 60 parecia uma maluquice: criar a maior empresa de transporte marítimo brasileiro. Porém, meu avô fez isso. Criou a Libra que conhecemos hoje. O que vemos aqui é fruto da genética social, construída com trabalho e paixão pelo que fazemos", afirmou.

recursos próprios, de financiamentos a longo prazo (possivelmente do BNDES) e os obtidos a partir da emissão de títulos privados.

Com a aprovação do projeto de unificação, a previsão é de concluir o empreendimento em 14 meses.

Por ocasião das comemorações dos 15 anos de atuação no porto de Santos, o presidente do Grupo Libra observou ainda a necessidade de diversificar a logística de contêineres e voltou a mencionar um antigo projeto da hidrovía ligando seus terminais em Santos à instalação retroportuária em Cubatão. "É uma possibilidade distante". Falou também em ampliar o uso do modal ferroviário, considerado por ele ainda de pouca expressividade. ■

transporte
Todos os modais MODERNO

Visibilidade para seus produtos e serviços.

11-5096.8104

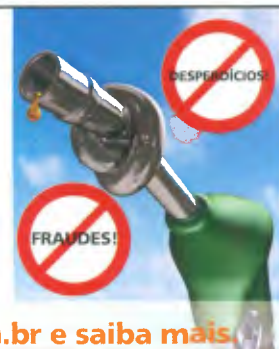
ABASTECIMENTO MONITORADO
GTFrota

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

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



EXCELbr

Itapoá atropela dificuldades e vira realidade

Recursos privados, rapidez nas decisões, abençoado pela natureza com calado de 16 m, terminal já opera navios gigantes no litoral catarinense



Porto de Itapoá deverá movimentar de 130 mil a 140 mil contêineres no primeiro ano de operação

ABENÇOADO PELA NATUREZA E DIFERENCIADO pela vantagem de ser um terminal 100% bancado pela iniciativa privada, o que equivale a muita flexibilidade e nula burocracia, o Porto de Itapoá, no litoral catarinense, começou a operar oficialmente nas barbas do Natal de 2010.

Com investimento total na primeira etapa no valor de R\$ 475 milhões, já estão prontos as obras de infraestrutura de cais, ponte de acesso, pátio de contêineres,

edificações de apoio, centro administrativo e unidades de inspeção da Receita Federal, Mapa e Anvisa.

Do orçamento total de R\$ 475 milhões, R\$ 330 milhões foram captados através da emissão de CCB (Cédulas de Crédito Bancário) adquiridas pelos fundos de pensão Petros e Funcef em partes iguais. "A empresa é uma sociedade anônima de capital fechado sem previsão de abertura de capital", diz Gabriel Ribeiro Vieira, diretor

superintendente do terminal,

O Porto de Itapoá, cuja estimativa é uma movimentação de 130 a 140 mil contêineres no primeiro ano, vai operar somente carga containerizada de diversas espécies. "Carga refrigerada, cerâmica e madeira com certeza terão participação efetiva e significativa", assinala Gabriel Vieira, que acrescenta: "Itapoá atrairá cargas tanto dos portos próximos (notadamente São Francisco do Sul, Itajaí/Navegantes e

Paranaguá) quanto novos clientes de outras procedências”.

O Porto de Itapoá, além de privado, tem outra vantagem substancial, o calado natural de 16 metros que permite atracação de navios de até 9 mil contêineres de 20 pés (com 19 fileiras de empilhamento a bordo).

Tal capacidade permitirá redução de taxas? “Não necessariamente haverá redução de tarifas. Somente o mercado – aliás, como em qualquer negócio – pode balizar a tarifa”, responde Vieira.

Terminais de calado profundo tendem a ser concentradores de cargas. Ainda segundo o dirigente, tal característica mais o fato de ter participação acionária do armador Aliança–Hamburg Süd reforçam a vocação de ‘hub’ do novato terminal catarinense.

Vieira acredita também que em três anos será possível atingir a capacidade inicial de movimentação da primeira etapa (300 mil contêineres por ano). “Na sequência, acompanhando as respostas do mercado, expandiremos para as etapas seguintes até atingirmos 1 milhão de contêineres por ano, que é a capacidade máxima.”

O novo porto catarinense tem acesso terrestre bancado pelo governo do estado, que está implantando a rodovia SC-415, ligando Garuva a Itapoá. “Já o acesso final ao porto está sendo construído pelo Porto de Itapoá, numa extensão de 7,5 km e investimentos de R\$ 16 milhões. Ambas as obras estão em andamento e em fase final de construção”, dizia em meados de dezembro o diretor superintendente do Porto de Itapoá.

Além de rodoviário, Itapoá terá acesso ferroviário ou de outros modais? “Inicialmente será utilizado o modal rodoviário. Teremos no futuro possibilidade de utilizar o modal aquaviário (tipo barcaças) como operação complementar e estudar o modal ferroviário que está a aproximadamente 100 km de distância do porto”, responde Vieira.

Além de navios de longo curso, Itapoá



Com calado de 16 m, o porto permite atracação de navios de até 9 mil contêineres de 20 pés

receberá cabotagem? “O serviço de cabotagem certamente será importante na operação até porque o acionista Aliança é a principal empresa de cabotagem do Brasil”, assinala o diretor superintendente.

As obras de Itapoá estão dentro do cronograma? Houve demora para o licenciamento ambiental e quais compromissos ambientais foram assumidos para garantir a sustentabilidade? “As obras estão relativamente dentro do cronograma. E o licenciamento ambiental sempre preocupa e causa certo desconforto pela agilidade dos órgãos públicos em responder às demandas apresentadas. Os compromissos ambientais assumidos perante o Ibama, contemplam proteção à fauna, flora e monitoramento destes processos e controle de efluentes da Estação de Tratamento de Esgoto”, detalha Vieira.

Até que ponto o fato de Itapoá ser tocado pela iniciativa privada contribuiu para a aceleração das obras? “Toda obra da iniciativa privada tem uma agilidade maior, pois as decisões fluem com rapidez entre a diretoria e conselho, eliminando entraves dos orçamentos públicos, empenhos de recursos, mudanças políticas etc.”, acentua o diretor superintendente

Itapoá foi construído em meio à crise financeira mundial. “Apesar da crise o projeto recebeu uma classificação de riscos AA- e captou os recursos necessários para a construção”.

A Itapoá Terminais Portuários S.A., razão social do porto, é um terminal portuário exclusivo para movimentação de contêineres que tem como acionistas a Portinvest Participações (Grupo Battistella e Logística Brasil – Fundo de Investimento e Participações gerido pela BRZ Investimentos) e a Aliança Navegação e Logística (Hamburg Süd). O conglomerado Battistella tem origem no setor rodoviário e é um dos maiores concessionários Scania do País.

Recepcionar supranavios, a vocação de Itapoá, implica garantir rapidez e agilidade nas operações portuárias. Com tal preocupação, o terminal catarinense é equipado com equipamentos de ponta, com destaques para guindastes de carga superpost Panamax (portêineres) e guindastes de pátio tipo RTG (transtêineres).

E a automação? Gabriel Vieira responde: “Teremos automação através de um moderno e sofisticado sistema operacional (Navis - versão 04). É o que existe de mais atual no Brasil”.

Teleférico começa a operar em março

O inédito sistema de transporte urbano, o primeiro a circular por cabos no País, irá integrar o Complexo do Alemão ao sistema ferroviário da capital fluminense

A CIDADE DO RIO DE JANEIRO JÁ FEZ A apresentação do seu novo teleférico, que deverá entrar em operação em março de 2011. O teleférico terá na sua malha seis estações – Bonsucesso, Baiana, Morro do Adeus, Alemão, Itararé e Fazendinha –, com uma extensão total de 3,5 quilômetros, que poderá ser percorrida em 15 minutos.

O trajeto será servido por 152 gôndolas, com capacidade para transportar 3 mil passageiros por hora e uma de suas estações está conectada com a estação ferroviária de Bonsucesso. Cada gôndola poderá conduzir dez pessoas, sendo oito sentadas e duas de pé. O público esperado é de 30 mil pessoas por dia, o que corresponde a um terço dos moradores do conjunto de favelas do Complexo do Alemão, na zona norte da cidade.

Segundo a assessoria de comunicação da Secretaria de Obras do Rio de Janeiro, ainda está em estudo o valor da tarifa a ser cobrada para o uso do teleférico. "O governador Sérgio Cabral já publicou um decreto garantindo aos moradores do Complexo do Alemão, que serão cadastrados, uma passagem de ida e volta gratuita ao dia", informa a assessoria.

O teleférico vai operar no mesmo horário de funcionamento do transporte ferroviário no Rio de Janeiro, das 5 horas à meia noite. Nesse primeiro momento ele irá interagir com o sistema ferroviário e facilitará as conexões com ônibus e vans na estação de Bonsucesso, assim como as cinco estações construídas na comunidade.

A assessoria de comunicação da Secretaria de Obras do Rio informa que o governo está



Com extensão de 3,5 km e 152 gôndolas, o teleférico pode transportar 3 mil passageiros/hora

conversando com a Supervia (trens), que deverá operar o teleférico. "Como acontece normalmente. Toda a sinalização está em inglês, francês e espanhol, garantindo que os turistas, uma vez inaugurado o teleférico, possam aproveitar esse novo ponto turístico da cidade", acrescenta.

O teleférico faz parte do projeto de urbanização do Complexo do Alemão, num valor global de R\$ 721 milhões. Segundo a Secretaria de Obras do Rio, além do teleférico já foram entregues mais de mil unidades habitacionais e obras como centro de saúde, escola, complexo esportivo, sistema de drenagem, coleta de esgoto e distribuição de água em parte da comunidade.

Dentro do programa de socialização inclui-se a princípio a instalação de um sistema de teleférico na Rocinha e um monotrilho

no Complexo da Tijuca. Estuda-se a viabilidade de implantar um teleférico também na Mangueira.

O primeiro teste do teleférico do Complexo do Alemão contou com a participação do presidente Luís Inácio Lula da Silva, que fez o percurso entre a estação de Bonsucesso e o Morro da Baiana. Participaram do evento o governador do Estado do Rio, Sérgio Cabral, o prefeito Eduardo Paes e o presidente do Comitê Olímpico Brasileiro, Carlos Arthur Nuzman.

"Testamos o teleférico do Alemão para o povo usar em março com segurança. Também trouxemos o Nuzman, presidente do COB, para que ele possa mostrar para os gringos que temos capacidade e que vamos fazer uma Olimpíada melhor do que eles fizeram", disse o presidente. ■

Impressione seu cliente

Folders • Revistas • Decoração de frotas • Peças de PDV • Displays

+ Gráfica

Offset + digital

- + Livros com lombada quadrada e costurada
- + Revistas, jornais, folhetos e catálogos
- + Malas diretas com personalização individual
- + Relatórios, perfis, manuais de produto

+ Sinalização

Grandes formatos para campanhas promocionais

- + Banners, vitrines e painéis
- + Tecidos e materiais de decoração
- + Sinalização de frotas e sidereiras
- + Fachada, mural, backdrop e cenário



Fotos: Fabio Fávero

+ Ponto de venda

Impressão e produção de PDV e serviços de marcenaria e serralheria

- + Balcões e displays expositores
- + Mobiliário com tecnologia embarcada
- + Materiais em madeira, acrílico, papel ondulado
- + Gôndolas, móveis, mostruários



 **neoband**

vendas@neoband.com.br
tel. [11] 2199 1256
www.neoband.com.br

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

transporte
 Todos os modais MODERNO

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



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

ASSINE JÁ

R\$ 160,00

TECHNI
bus
 TRANSPORTE COLETIVO
 EM ANÁLISE

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



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

ASSINE JÁ

R\$ 140,00

Para mais informações ligue:

11-5096-8104

ou pelo e-mail:

assinaturas: circulacao@otmeditora.com.br





Sustentabilidade empresarial

Quem nunca ouviu a máxima de que "só pode ser melhorado o que pode ser medido"? Os empresários do setor de transporte de cargas e fornecedores, que participam do Programa Inovação, compreendem bem o sentido da frase porque, ao longo de todo o ano, têm a oportunidade de conhecer e experimentar produtos, soluções, serviços, ferramentas e tecnologias em benefício dos negócios.

O programa é uma iniciativa do Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas de Campinas e Região (Sindicamp) que, em 2010, contou com a apresentação de nove cases realizados por transportadoras reconhecidas no mercado nacional e internacional com a participação, o patrocínio

e apoio da ER Petrobras, Bridgestone/Bandag, DPASchoal, Shell, MAN-Volkswagen, Mercedes-Benz, Omnilink, Pósitron Rastreadores, Scania, Randon Multieixos, ACE Seguros e Autotrac.

Os melhores cases classificados foram: em primeiro lugar, Bridgestone-Bandag/Trans-Celastial e Zatix/TA; em segundo, BR Petróleos/Monte Cargas; em terceiro, Shell/Contatto e Pósitron Rastreadores e Transac/Montemoreense, em quarto, Man Latin America/Trans-Iguaçu e Mercedes-Benz/Grupo Martins e em quinto, Autotrac e Scania Latin America.

Adalberto Panzan, um dos idealizadores do Inovação Empresarial, destaca os pontos de sucesso do programa. "A

consolidação do modelo de parceria entre fornecedores e transportadores no sentido de desenvolver ações conjuntas capazes de gerar resultados econômicos concretos; o reconhecimento da aplicabilidade de processos de melhoria contínua por parte dos envolvidos; a transcendência do estereótipo da relação fornecedor/cliente baseada no binômio preço/prazo e percepção da viabilidade de implantação de solução ganha a ganhar entre transportador e fornecedor e, finalmente, o fortalecimento do papel da entidade (Sindicamp) como protagonista do programa Inovação Empresarial no transporte de carga brasileiro ao estimular tais ações ao longo dos últimos seis anos (ir do para a 7ª edição em 2011)", avalia.

PLATINA:



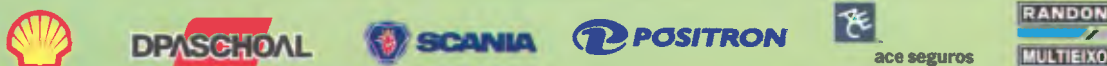
OURO:



PRATA:



BRONZE:





1° Lugar

Omnalink e TA

Através da integração de seus sistemas com o sistema de rastreamento Omnalink, a Transportadora Americana (TA), passou a utilizar as informações vindas dos veículos para auxiliar na logística de sua operação.

As informações das entregas, à medida que são executadas, são acompanhadas em tempo real por seus colaboradores, e disponíveis a seus clientes de forma mais precisa e rápida. A tecnologia agilizou a operação e, consequentemente, aumentou a produtividade das operações da empresa.

Dalton Vecchini, gerente de Sistemas, da TA, conta que, sem o sistema, a baixa efetiva da mercadoria era feita nas filiais e podia demorar de 24 a 72 horas, enquanto hoje leva menos de cinco minutos com as informações disponíveis online aos clientes.

Outra integração desenvolvida pela TA, permite que a empresa tenha maior precisão das informações e melhor medição dos tempos de trajetos dos caminhões, uma vez que também são registrados os horários reais de saída e chegada dos veículos em todas as suas filiais com base nas informações fornecidas pelos rastreadores.

Saber onde os veículos estão, qual caminho saiu, aquele que já entregou, o que falta entregar etc. são informações preciosas para uma empresa de transporte, menciona Vecchini.

Ele explica que as horas extras em finais de mês foram praticamente eliminadas a partir da integração com os sistemas Omnalink e que foi feito um trabalho de treinamento dos motoristas sobre a aplicação e uso dessa tecnologia e a adesão dos profissionais foi satisfatória e os resultados positivos.

Diversas aplicações foram desenvolvidas, além das citadas, como, por exemplo, controle em tempo real de velocidade. "O projeto ainda é experimental, mas está bem adiantado e, com ele, passamos a ter maior controle de excesso de velocidade, saber os horários e locais onde existem excessos e, sobretudo, ter informação rápida para a tomada de decisões", afirma.

Bridgestone Bandag e Transcelestial Transportes

A Transcelestial Transportes, de Paulínia (SP), começou no ano passado um trabalho focado no gerenciamento da pressão do ar dos pneus da sua frota. Não satisfeita, passou em 2010 a medir o desgaste da banda de rodagem, a profundidade de sulcos e a gerenciar os cinco ladrões de quilometragem. Com essas medidas, a empresa fala em uma economia no consumo de combustível que pôde ser observada nos 20 veículos acompanhados, o que corresponde a cerca de R\$ 36 mil ao ano devido principalmente à melhora nos índices de pressão correta. As medidas adotadas para reduzir os custos operacionais com pneus da frota estão sendo realizadas em parceria com a Bridgestone Bandag Tire Solutions (BBTS) que, como o próprio nome já diz, trabalha com soluções para os pneus.

A BBTS é responsável pela consultoria prestada em gerenciamento de pneus focalizando, este ano, nas causas da perda de quilometragem do pneu, tais como: alinhamento e balanceamento incorretos, controle de pressão, desenho de banda e emparelhamento inadequados. Os funcionários (do borracheiro aos motoristas) foram instruídos e encorajados a levar adiante o desafio. A transportadora intensificou os treinamentos dos motoristas para a conscientização da correta condução dos veículos e manutenção dos pneus, entre outras medidas. O número de horas de treinamento chegou a 216 horas em 2010, 33% superior ao do ano passado e o número de participantes aumentou 8% neste mesmo período. O resultado é para comemorar.

A transportadora reduziu em 86% o



número de pneus que estavam com pressão do ar fora do padrão estabelecido pela empresa como correto, ainda diminuiu em 15% os casos de desaparelhamento e teve uma queda de 93% nos casos de desgaste irregular do pneu. O prejuízo potencial (que teria) associado aos cinco ladrões de quilometragem durante o ciclo de vida dos pneus caiu em 89% em

um ano de trabalho contínuo. Apresentou ainda quedas de 1,5% e 3%, respectivamente, nos índices relativos à compra de pneus e perda de pneus por sucateamento. Enquanto isso, aumentou seu índice de reformas em 5,2%. Os números apontam uma tendência de aumento da vida útil total das carcaças, contribuindo diretamente para a redução de custos com pneus, o que vai ao encontro da visão da BBTS.

O próximo desafio, que deve continuar em 2011 é começar a identificar os pneus com chips, descartando a marcação a fogo, segundo a diretora da Transcelestial, Maria Célia da Silva. Ela explica que o trabalho com a BBTS permitiu aprimorar o gerenciamento de pneus buscando a redução de custos, como também possibilitou a profissionalização da mão de obra e a premiação dos motoristas pelo desempenho. O investimento em softwares, ferramentas, pessoal, estrutura para medir a pressão do ar, mais a consultoria da BBTS foi de R\$ 3.6 mil/mês até a etapa atual do desenvolvimento do trabalho (19 meses), infimo segundo Maria Célia, se considerarmos o patrimônio em pneus que sua frota possui (R\$ 900 mil).



BRIDGESTONE



Mercedes-Benz



DPASCHOOL



POSITRON



ace seguros



2° Lugar

BR Petrobras e Mont Cargas

A Mont Cargas, de Monte Mor, conseguiu uma redução de 6% no custo do consumo de diesel e de 2% no preço do combustível ao passar a usar o CTF BR, Controle Total de Frotas, da BR Petrobras. Com o sistema, a empresa pode controlar e gerenciar os abastecimentos, a quilometragem e o valor do combustível colocado no tanque de cada veículo. Antes, sem a parceria com a Petrobras, era o motorista que resolvia onde abastecer, na maioria, em postos de bandeira branca e pagava em dinheiro ou vales. Hoje, não há mais transação no posto e nem desvios de combustíveis ou de rotas.

Marcos Nogueira, gerente nacional de vendas do CTF, explica que o sistema



trouxe para a transportadora economia, eficiência e segurança para a frota. O CTF evita desvios de diesel e valores destinados ao abastecimento porque fornece dados eletronicamente coletados, sem qualquer interferência humana. O sistema é capaz

enquanto o CTF automatiza todo o processo desde a garagem da transportadora até os postos”, argumenta Nogueira.

A empresa não revela quanto paga pelo serviço e nem o volume de combustível e o tempo de retorno.

de registrar a identidade, características e quilometragem do veículo, data, hora e local do abastecimento, tipo de combustível e quantidade abastecida. Estas informações são armazenadas em um banco de dados e trabalhadas em relatórios de vários formatos.

A Mont Cargas também reduziu em 30% os custos com o pessoal administrativo que fazia esse controle manual, eliminando também a burocracia e possíveis erros. “A anotação manual não dá segurança dos dados,

3° Lugar

Shell do Brasil e Transportadora Contatto

Economia de 2,5% no consumo de diesel e redução das emissões de CO₂ e fumaça. Esses foram os principais benefícios obtidos pela Shell do Brasil no trabalho desenvolvido em parceria com a Transportadora Contatto, na filial de Araucária (PR). A empresa apresentou os resultados de um teste que durou aproximadamente três meses no qual se comparou o uso do diesel aditivado do concorrente com o Novo Shell Formula Diesel.

“O objetivo principal do teste era a redução de consumo e, dessa forma,

endereçou pontos importantes como redução de custo e redução das emissões de CO₂, afinal o tema principal do Sindicamp este ano era Sustentabilidade”, explicou Guilherme Ocanha, gerente de Marketing e Produto da Shell do Brasil.

Segundo Ocanha, o resultado foi excelente, em linha com a performance esperada do Novo Shell Formula Diesel, atingindo a economia no consumo de diesel que representou um potencial anual de redução de 60.000 litros de diesel na filial de Araucária e 414.000 litros de diesel extrapolando

para o grupo todo, o que representaria uma redução de 1.068 toneladas de CO₂/ano, tomando-se a referência que um litro de diesel emite 2,58 kg de CO₂.

A utilização do Novo Shell Formula Diesel, acrescentou Ocanha, traz outros benefícios como: menor custo de manutenção por meio do aumento da vida útil dos equipamentos (capacidade extra de limpeza); prevenção de corrosão no sistema de injeção; melhor performance do motor; abastecimento mais rápido, seguro e eficiente e melhor processo de drenagem.



3° Lugar

Pósitron Rastreadores com Transac e Transportadora Montemoreense

Com a tecnologia de telemetria do fornecedor Pósitron Rastreadores, as transportadoras Transac, de Americana (SP), e a Montemoreense, de Monte Mor (SP), puderam apurar os benefícios gerados por esta ferramenta. A Transac projeta uma economia anual de R\$ 220.398 e a Montemoreense, de R\$ 263.083, nos custos de operação, principalmente na redução do consumo de combustível, lonas de freio e desgaste de pneus. Juntos, aprimoraram o trabalho iniciado no ano passado de acompanhamento da frota e da forma de condução do motorista.

As transportadoras instalaram os rastreadores em veículos próprios e as ferramentas de medição foram parametrizadas com a característica de cada empresa. Foram adotados vários critérios para chegar aos resultados. Por exemplo, a rodagem e a autonomia média de cada empresa, a durabilidade da lona de freio



e dos pneus, excesso de velocidade, tempo de rodagem na faixa verde e em marcha lenta.

Os dados colhidos em apenas dois meses – de setembro a outubro mostram que reduzindo a velocidade máxima para 80 km/h consegue-se um aumento de vida útil dos pneus e das lonas de freio entre 5% (no caso da Transac) e 10% (no caso da Montemoreense). Reduzindo a velocidade máxima para 80km/h,

utilizando o motor na faixa verde acima de 80% do tempo e reduzindo o tempo de marcha lenta para o máximo de 10 horas no mês, pode-se chegar a uma economia de 10% no consumo de combustível.

Os resultados foram possíveis, segundo as empresas, graças à utilização dos rastreadores e know-how da Pósitron e ao envolvimento de todos no processo, sobretudo, dos motoristas que foram treinados e estimulados pelas transportadoras a melhorarem a condução. As empresas passaram a ter controle maior sobre os custos com a frota e ainda desenvolveram um plano de premiação aos melhores motoristas. A premiação deixou os motoristas motivados a melhorarem cada vez mais o desempenho ao volante e as empresas agradecem pela economia e a sociedade, pela prevenção de acidentes e da vida de todos.

4° Lugar

MAN e Trans Iguaçu

A MAN Latin America apresentou um estudo de transporte elaborado para a empresa Trans-iguaçu, que é uma grande transportadora de carga com sede em Curitiba. O objetivo do estudo foi avaliar seus custos de operação, mas durante o levantamento dos dados, outros pontos críticos foram apurados e apresentados à direção da empresa.

“Este case foi selecionado para apresentar ao grupo de Inovação Empresarial por ser muito comum a várias outras empresas”, disse Álvaro Mariotto, consultor de Marketing de Produto da MAN Latin America. O resultado final foi uma adequação da frota, tanto em veículos ideais a cada necessidade de transporte como também sugestões de uma política de renovação e ampliação da frota.

A Trans Iguaçu possui frota com mais de 100 veículos, sendo de oito marcas, 37 modelos diferentes e uma boa parte com idade

média acima de 10 anos. “Essa diversidade de modelos traz uma dificuldade muito grande para a logística da operação fazendo com que a disponibilidade dos veículos não seja adequada”, explica Mariotto. Por meio de planilhas de custo operacional comprovou-se a redução do custo quando a disponibilidade de redução de até 28% no custo de operação com a adequação da frota sugerida. A idade média da frota da Trans Iguaçu está em 8,8 anos. Foi sugerida também uma política de renovação, iniciando pelos veículos com idade superior a 10 anos.

Outro ponto abordado foi a manutenção dada aos veículos. Na planilha de cálculo elaborada, mostrou-se que esse custo representa em torno de 6% do custo total. Com esse valor apurado, recomendou-se reduzir a importância dada a esse ponto e direcionar esforços para aumentar a disponibilidade dos veículos.

Álvaro Mariotto afirma que, ao traduzir tudo isso em números, é clara a importância da disponibilidade dos veículos quando se analisam os custos de uma frota. O aumento de apenas 10% na disponibilidade dos veículos, no caso da Trans Iguaçu, resulta em uma redução de 6% no custo por tonelada transportada. Quando a simulação avaliou o custo da manutenção considerando uma redução de 15% no custo por quilômetro rodado, a vantagem do custo por tonelada transportada foi inferior a 1% apenas.

Atualmente a Trans-iguaçu presta serviços em todas as regiões Sul, Sudeste e do Mercosul, ampliando suas filiais na região de Campinas. A empresa desenvolve projetos de parceria logística, com ênfase na distribuição de produtos, mostrando-se perfeitamente adaptável às mudanças de mercado.



4° Lugar

Mercedes-Benz e Grupo Martins

O Grupo Martins, maior atacadista do Brasil, reduziu em 20% o custo fixo e anual com a manutenção da frota. A empresa descentralizou essa operação para a Mercedes-Benz do Brasil porque não queria perder o foco de sua atividade fim. Ao terceirizar a manutenção, o grupo ainda ganhou maior produtividade dos caminhões.

A parceria com a Mercedes-Benz começou em 2005 com contrato de manutenção da frota – 160 veículos como ponto de partida. O grupo tem 1,2 mil veículos que rodam 47 milhões de quilômetros por ano para atender mais de 200 mil clientes, todos com manutenção controlada dos fabricantes.

A vantagem do contrato, segundo Vicente Borges, da Mercedes-Benz Service Plus, é

que a empresa passou a utilizar peças genuínas com garantia dos serviços e previsibilidade de custos, com a ajuda da Mercedes-Benz na orientação e treinamento dos motoristas e socorro em todo o Brasil durante os cinco anos e nove meses do contrato.

Com a descentralização da manutenção, o grupo transferiu toda a sua base operacional de 80 pessoas e passou a ter receita, reduziu o custo fixo, aumentou a produtividade dos veículos e voltou o foco apenas no cliente e no prazo.

“O contrato é bom para os dois lados”, argumentou Vicente Borges. Segundo ele, a descentralização é algo que veio para ficar e no futuro, nenhuma empresa mais vai ter oficina de manutenção.

5° Lugar

Autotrac

A Autotrac Comércio e Telecomunicações apresentou no Inovação Empresarial 2010 o seu mais novo produto no mercado: o Autotrac Celular®, criado para atender empresas de transporte, distribuição, logística e prestação de serviços com atuação predominantemente urbana, agregando valor às atividades de gerenciamento logístico e de risco. Utilizando a rede celular de comunicação de dados, o Autotrac Celular® possui diferenciais exclusivos em tecnologia de rastreamento.

Segundo a empresa, a tecnologia agrega aos negócios produtividade e segurança com garantia de qualidade. A ferramenta possibilita reduzir custos operacionais e é de baixo custo. A tecnologia de comunicação GSM/GPRS, mono ou dual chip, é negociada diretamente com a Autotrac.

Em linhas gerais, a tecnologia funciona com a ajuda de equipamentos (sensores) embarcados nos veículos que transmitem dados entre o terminal de dados, caixa preta com antena celular e antena GPS para registro do itinerário percorrido. Software de gerenciamento da frota faz a integração com a estação terrena de comunicação própria (Hub), garantindo o link dedicado às operadoras

celulares, redundância e reduzindo problemas de instabilidade da comunicação; armazenamento do histórico de posições do veículo, via GPS, mesmo em áreas sem cobertura de comunicação das operadoras, e posterior transmissão dos dados.

A retransmissão de dados é automática, segundo a empresa, garantindo a comunicação com veículo, mesmo em casos de falha ou intermitência na área de cobertura das operadoras; a confirmação eletrônica de envio, recebimento e leitura de mensagens e comandos, o roteamento e cópia de dados entre diversas contas de comunicação mais a configuração remota de mensagens “Macro” (formulários eletrônicos) de envio e de retorno.

De acordo com a Autotrac, é o único equipamento de mercado baseado em processador Power/PC com sistema operacional Linux, permitindo atualização tecnológica constante e evolução do produto, além de possibilitar o acionamento de comandos em locais pré-determinados pelo cliente, mesmo com o veículo fora da área de cobertura de comunicação das operadoras e habilitação de módulo telemetria sem necessidade de hardware ou acessório adicional.

5° Lugar

Scania/ Quinta Roda

A Scania investe na formação de quem tem nas mãos a responsabilidade de transportar as riquezas do País: os motoristas. A empresa, representada pela Concessionária Quinta Roda, apresentou aos empresários o concurso “O Melhor Motorista de Caminhão do Brasil” que contou com 5.300 profissionais inscritos de mais de 500 empresas de transporte da região de Americana (SP). “Essa participação mostra que existe preocupação dos empresários em valorizar o motorista”, disse Paulo Sampaio, gerente de vendas da Quinta Roda Máquinas e Veículos de Sumaré (SP). Em todo o país, foram 28 mil inscritos nas várias etapas do concurso.

Sampaio explicou que o tamanho da frota aumenta a cada dia e o número de profissionais para dirigir os veículos não acompanha esse ritmo. “Por isso precisamos valorizar a profissão e dar a nossa contribuição para a setor e aproveitar os recursos disponíveis em tecnologia, que, quando bem dimensionados pelos motoristas, reduz o número de acidentes e o impacto ao meio ambiente, além de baixar o custo operacional da empresa”, argumentou.

O concurso teve 30 etapas em todo o Brasil, envolvendo 15 cidades e 9 estados. Quinze finalistas foram para São Paulo disputar a etapa final e dois representantes da região de Americana foram classificados em quarto e quinto lugares. São eles: Claudinei Henrique Bicalho, da Transportadora Godoy Batistela de Santa Maria da Serra (SP), e Severino Serafim, motorista da Transportadora Americana (TA), respectivamente. Os três primeiros colocados são de outras regiões. Os empresários associados ao Sindicamp elogiaram a iniciativa da Scania que, além de valorizar esses profissionais, alavanca a geração de empregos e renda. As empresas necessitam de profissionais preparados e qualificados e a Scania, com esse trabalho vem a contribuir com o mercado como um todo.

O ônibus direcionado ao BRT

Paralelamente à feira com as mais recentes novidades do setor de ônibus realizada na Marina da Glória, no Rio de Janeiro, o simpósio promovido pela Fetranpor reuniu peritos que debateram o futuro do transporte urbano

O RIO DE JANEIRO RECEBEU NOS DIAS 10, 11 e 12 de novembro a feira bienal de ônibus Fetransrio, reunindo expositores de todo o país na Marina da Glória. No ano em que as vendas domésticas, na casa dos 30 mil novos ônibus, somam R\$ 10 bilhões, cerca de 80 empresas marcaram presença no evento, apresentando novidades nas áreas de chassis e carrocerias para ônibus, motores, equipamentos e tecnologia da informação.

Entre as montadoras presentes na exposição, a MAN Latin America apresentou no seu estande um chassi articulado-conceito. O protótipo, ainda em fase de testes, chega para disputa o segmento de ônibus destinados aos sistemas BRT, de transporte

massivo em corredores segregados, um mercado ascendente no Brasil em virtude dos projetos de modernização do transporte urbano com vistas à realização da Copa de 2014 e das Olimpíadas de 2016. O articulado MAN-VW permite carroceria de 18,2 metros de comprimento. Além disso, foram exibidos outros seis chassis, incluindo o novo micro-ônibus 9.150 EOD homologado pela fábrica para uma capacidade de 9,2 toneladas de peso bruto total, com opções de motor MWM e Cummins. Outro produto exposto foi o 15.190 EOD de 15 toneladas, com câmbio ZF, além de chassis nas versões V-Tronic, com transmissão automatizada.

A Mercedes-Benz levou seis produtos para a Fetransrio. Quatro são chassis

urbanos LO 915, O 500 U e os articulados O 500 U (piso baixo) e o O 500 UA (piso alto) voltados ao BRT. Os outros são os modelos rodoviários O 500 RS e O 500 RSDD 8x2.

A Scania mostrou na feira uma seleção de ônibus para operações urbanas e de fretamento, e chassis com motor traseiro para aplicações rodoviárias e de turismo. O destaque foi o chassis F230 230 4x2 NZ, configurado para aplicação urbana. Na linha de urbanos, mas com motor traseiro, a montadora apresentou o K270 com piso baixo para receber carroceria de 15 metros. Para facilitar manobras, é dotado de três eixos, o terceiro direcional. Outro chassi mostrado é o F230 rodoviário para fretamento. Na linha dos rodoviários, a Scania apresentou o



K420 4x2, que tem um balanço menor, apra melhor distribuição dos pesos.

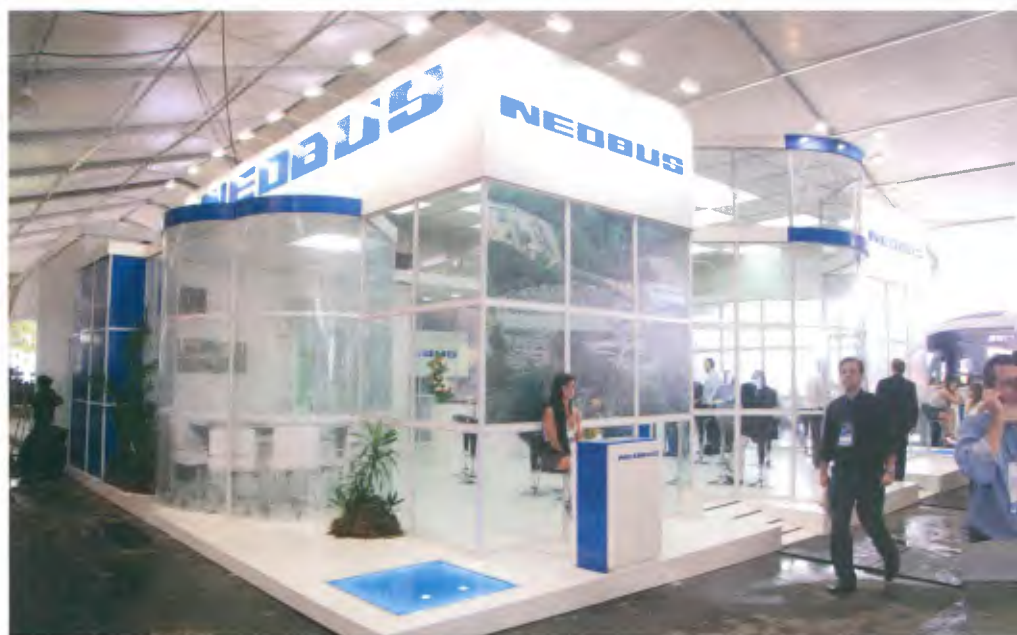
Quanto à Volvo, a montadora de Curitiba levou à Fetransrio cinco produtos. O destaque foi para o ônibus híbrido 7700, veículo diesel-elétrico que foi testado nas cidades de Curitiba, Rio de Janeiro e São Paulo, e que poderá compor a frota da capital paulista após estudo de sua viabilidade comercial. Os outros chassis expostos forma o articulado B12M, o modelo B12M com tração 8x2 e os modelos B7RLE e o B9R. além disso sua solução ITS4Mobility para gestão de transporte urbano.

No segmento de carrocerias para ônibus, a Fetransrio foi vitrine para quase todas as fabricantes. A Caio-Induscar mostrou o novo Solar, desenvolvido para fretamento, que possui a maior largura da categoria, 2.600 mm, e comprimento de 10.500 mm a 13.200 mm. A altura externa é de 3.260 mm, e a interna, de 1.950 mm. Suas poltronas reclináveis têm 1.040 mm de largura. Outras carrocerias expostas incluíram os modelos articulado, Apache Vip, Foz Super e Millenium 15 metros.

A Marcopolo levou à Fetransrio diversos modelos da Geração 7, "o maior destaque entre os rodoviários", segundo a empresa. Paradiso 1200 e 1050 e Viaggio 900 estavam entre as carrocerias apresentadas, que também contaram com os modelos urbanos Gran Viale e Torino e o micro-ônibus Senior, além das versões urbana e turismo do Senior Midi.

A Comil expôs na feira do Rio de Janeiro o novo rodoviário Campione, disponível nos modelos 3.25, 3.45 e 3.65 (com motores traseiro e dianteiro), adequados tanto para trajetos curtos quanto longos, nos serviços de fretamento e turismo.

A Neobus apresentou um ônibus articulado com design inovador e características que valorizam o conforto e segurança, direcionado principalmente ao sistema BRT. A Mascarello, por sua vez, aproveitou a visibilidade proporcionada pela Fetransrio para lançar o Grandmidi 2011. A Irizar, que é



especializada em fabricação de ônibus rodoviários mostrou os modelos Century Premium de 14 metros, Century Premium de 13,2 metros e Century Luxury de 10,8 metros.

Realizada pela Federação das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado do Rio de Janeiro (Fetranpor), a oitava edição da feira contou paralelamente com um simpósio sobre o tema Mobilidade Inteligente, chamado Etransport. Especialistas brasileiros e estrangeiros debateram o futuro do transporte público urbano, num mundo cada vez mais preocupado com a sustentabilidade e a preservação do meio ambiente.

Nesse sentido, as estrelas do encontro

foram os corredores expressos de BRT (Bus Rapid Transit) e, claro, os veículos que vão rodar neles. O BRT é um transporte coletivo sobre pneus, rápido, flexível, de alto desempenho, que combina elementos físicos e operacionais em um sistema integrado, tendo apresentado desempenho bastante satisfatório nas cidades onde foi implementado. O conceito evoluiu a partir dos corredores exclusivos para ônibus, como alternativa ao metrô para o transporte de massa. Com a aproximação da Copa do Mundo de 2014, nove das 12 cidades-sede já entregaram ao governo federal seus planos de implantação de BRT e o Rio de Janeiro

8ª FetransRio

Feira Rio Transportes



formulou um dos mais ambiciosos.

“Nunca antes na história dessa cidade, o tema mobilidade foi tão presente na agenda governamental”, brincou o secretário municipal de Transportes do Rio, Alexandre Sanção, parafrazeando o presidente Luiz Inácio Lula da Silva. O secretário, presente ao segundo dia da feira, comemorou o processo de reformulação do sistema de transporte por que passa a cidade (com a chegada do bilhete único e a mudança na legislação dos processos licitatórios, que permitiu a formação de consórcios de empresas para operar os ônibus na capital fluminense) e detalhou a criação de quatro sistemas de BRT no Rio, que interligarão praticamente todos os bairros, de Norte a Sul, também com vistas aos Jogos Olímpicos de 2016.

A alguns metros da sala onde o secretário conferia a palestra, a Neobus apresentava o veículo escolhido pela prefeitura do Rio para

operar o corredor de BRT da Zona Oeste. Com 20 metros de comprimento e 2,60 metros de largura, o ônibus articulado tem capacidade para 160 passageiros, além de câmeras que filmam a frente, a traseira e o interior do veículo. “Ainda estamos fazendo uma série de adaptações para deixá-lo ao gosto do carioca”, adiantou Emanuel Perini, supervisor de exportações da encarroçadora gaúcha.

A opção de Belo Horizonte pelo uso do BRT foi explanada por Marcelo Cintra, coordenador de políticas de sustentabilidade da BH Trans. Ele enfatizou que é necessário trocar o transporte privado pelo público o quanto antes. E citou uma comparação estatística alarmante: “Hoje, a cada criança nascida na capital mineira, emplacam-se cinco carros”. A fim de evitar o colapso no trânsito, até 2014 Belo Horizonte terá três corredores de BRT, todos saindo do centro da cidade. Diante da alta capacidade de transporte e do custo inferior ao metrô (em termos de obras e material rodante), o Bus Rapid Transit mostrou-se a melhor solução para as grandes áreas urbanas do País, segundo Cintra. “Nosso objetivo é tirar as pessoas dos automóveis”, ressaltou.

A Mobilidade Sustentada, aliás, pautou os debates promovidos no simpósio. “Desde a pintura dos ônibus ao descarte de

pneus, a Fetranspor está atenta à questão da sustentabilidade”, declarou Lélis Marcos Teixeira, presidente da entidade. Ele listou uma série de ações desenvolvidas nos últimos anos visando à conservação do meio ambiente aliada ao crescimento econômico — entre elas o Programa de Eficiência Energética (redução de consumo de combustível na frota) e o Convênio Selo Verde (controle de emissão de gases poluentes). “Nossa meta é que as 20 cidades da Região Metropolitana do Rio tenham o mesmo nível de consciência ambiental e de trabalho nesse sentido”, acrescentou Lélis.

Palestrantes estrangeiros também expuseram seus pontos de vista acerca do tema. O seminário sobre Ônibus Híbridos contou com a participação de dois executivos europeus. O diretor de Tecnologia da Man, Eberhard Hipp, destacou que a economia de combustível dos híbridos que rodam em quatro linhas de Paris chega a 30% em relação ao consumo de diesel dos ônibus urbanos comuns. Já o diretor de Meio Ambiente da Volvo, Edward Jobson, respondeu diretamente à pergunta “por que optar pelos híbridos?”. Na sua avaliação, estes veículos gastam menos e poluem menos, e se tornaram a melhor resposta às questões ambientais. “Em poucos anos, o ônibus deixou de ser o patinho feio, gastador e poluidor, e passou a ser o belo cisne dos transportes urbanos”, comparou.



Carlos Arnoldi, da Tecnoserv:
túnel de lavagem economiza
até 40% de consumo de água



OUTRAS NOVIDADES DA FEIRA – Simultaneamente aos debates, a Fetransrio apresentou uma centena de estandes de expositores, cada qual com sua novidade. Uma das inovações apresentadas foi o túnel de lavagem completo, criado pela Tecnoserv. Trata-se de um grande lava a jato de ônibus, com nove escovas gigantes, que em menos de dois minutos faz a limpeza de chassi, pneus, saias, frente, teto e lateral dos veículos. “Nosso sistema economizador de água reduz em até 40% o consumo”, explicou Carlos Arnoldi, diretor executivo da empresa. Um lava a jato convencional gasta 450 litros de água para limpar um ônibus, enquanto o novo equipamento, produzido em Limeira (SP), usa menos de 300 litros. “O dosador de xampu também evita desperdícios”, complementou, destacando a preocupação ecológica da empresa paulista.

Pela primeira vez expondo produtos numa feira, a empresa gaúcha Digicounter apresentou suas soluções para controle de fluxo de passageiros e rastreamento de veículos online. O sistema foi desenvolvido com o objetivo de fiscalizar

Zhang Yu, da Gosafe chinesa: o Brasil é um mercado diferente do resto do mundo



a movimentação de passageiros (subidas e descidas) e o monitoramento de viagens dos ônibus por GPS. Os dados gerados são transmitidos por GSM/GPRS e disponibilizados na internet. “Nossa tecnologia é 100% nacional”, atestou o diretor Daniel Petersen. Embora estreante na feira, a Digicounter soma 23 anos de experiência no mercado, tendo como maior cliente o sistema de transporte seletivo de Porto Alegre. “Só na capital gaúcha são mais de duas décadas de parcerias bem-sucedidas”, acrescentou Petersen.

Outra debutante na Fetransrio foi a curitibana Tectrans, especializada em soluções para o transporte coletivo. Além de prestar consultoria nas áreas de gestão empresarial, avaliação de custos e tarifas e análise de licitação e contratos, a companhia foi a responsável pela recente reorganização do tráfego na Cidade da Guatemala e está prestes a abrir uma filial no Panamá, onde desenvolverá um plano semelhante.

Outro produto de alta tecnologia fez um longo caminho para chegar ao País. O Canbus, de tecnologia alemã e adaptado pela Gosafe na China, já está no Brasil através da importadora Conntigo. O equipamento faz a

telemetria da frota em tempo real e está em fase de testes em alguns ônibus que circulam em São Paulo. Para o empresário chinês Zhang Yu, representante da Gosafe presente à feira, a longa viagem vale a pena. “O Brasil se mostra um mercado animador, diferente do resto do mundo”, sintetizou. Seu parceiro comercial brasileiro, o diretor da Conntigo Paulo Policastro, confirmou as perspectivas. “Estamos fechando bons negócios e a feira nos ajuda a dar mais visibilidade à marca”, disse Policastro.

Representante do segmento de lubrificantes da Mobil para o Rio de Janeiro e Espírito Santo, a Rodolub estacionou na Fetransrio seu novíssimo caminhão de distribuição de lubrificantes a granel. A venda fracionada possibilita a compra na quantidade exata que o cliente necessita, elimina o descarte de embalagens (não gerando resíduos plásticos) e favorece o controle de estoque, evitando a imobilização do capital. “É ideal para pequenas e médias frotas”, afirmou Abelardo Souza, diretor comercial da Rodolub. “Tudo o que o cliente precisa para receber o produto é de um compressor instalado e uma linha de ar que possa ser ligada à bomba propulsora do nosso caminhão.” A própria Mobil oferece o minitanque granel (que pode ser de 400 ou de mil litros), a bomba propulsora, a mangueira para o abastecimento e o medidor digital certificado pelo Inmetro. ■



Produção supera 32 mil unidades

Depois de crescer 30% para 32.600 unidades, a produção brasileira de carrocerias de ônibus poderá apresentar ligeira queda no próximo ano

■ RENATA PASSOS

QUARTO MAIOR PRODUTOR MUNDIAL de carrocerias de ônibus, com uma capacidade instalada para fabricar mais de 40 mil unidades, a indústria está terminando 2010 com produção da ordem de 32.600 unidades, um crescimento de 30% sobre o resultado de 2009 (25.043). O resultado de 2010 também é maior que a produção de 2008 (31.607). Para o próximo ano, no entanto, a indústria de carrocerias de ônibus, segundo José Antônio Fernandes Martins, presidente do Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários (Simefre), deve sofrer queda de 4% a 6% em 2011 no volume de produção quando comparado ao resultado de 2010.

Do volume previsto para ser fabricado em 2010, 28.200 unidades devem ser comercializadas no mercado doméstico, um aumento de 33,56% sobre as 21.114 unidades vendidas em 2009.

De acordo com Martins, apesar dos problemas de infraestrutura viária e rodoviária, o transporte coletivo de passageiros vem se desenvolvendo no Brasil.

O presidente do Simefre informa que as exportações respondem por 4.400 unidades, resultado 14,91% acima das 3.829 carrocerias vendidas ao exterior em 2009. Contudo, o volume é inferior às vendas ao exterior de 2008, quando foram exportadas 6.488 carrocerias. "A carga tributária elevada, juros altos, infraestrutura



Martins: taxa de juro Selic alta afeta a demanda

deficiente e o dólar muito desvalorizado prejudicaram as exportações, no que diz respeito ao poder de competitividade dos produtos brasileiros", declara Martins.

Ele lembra que há cerca de cinco anos, aproximadamente 60% da produção da fabricante Marcopolo eram destinados ao mercado externo. Hoje, esse índice está em cerca de 15%.

Quando o assunto é modelo, o destaque é para as carrocerias urbanas, com produção de 18.950 unidades, seguidas pelas rodoviárias, com fabricação de 6.530 carrocerias. Os micro-ônibus, miniônibus e carrocerias intermunicipais corresponderam a 3.600, 1.450 e 2.070 unidades, respectivamente.

PERSPECTIVAS – Operando com 80% da capacidade instalada, o setor tem uma série de motivos para esperar um ano morno. Martins pontua os fatores que poderão influir positiva e negativamente no desempenho do setor em 2011. Ele lembra que a mudança de governo sempre traz incertezas aos empresários, especialmente nas questões de manutenção do PSI (Programa de Sustentação do Investimento). "Se os juros do PSI forem mantidos, as vendas crescem", afirma.

Outros fatores apontados pela entidade é que ocorreu uma renovação muito alta em 2010 e há uma expectativa de menor crescimento do PIB em 2011, estimado entre 4% e 4,5%. "A taxa de juro Selic estará muito alta, pois os bancos preveem que vá de 10,75% para 11,5%, o que afeta a demanda. O novo modelo de licitações das linhas interestaduais ainda é uma incógnita, prejudicando planos de investimentos", diz.

Há, no entanto, fatores positivos, como a ampliação do transporte escolar, rural e a criação do Transporte Escolar Urbano, que poderão criar nicho significativo de mercado. Além disso, a idade média da frota de ônibus no Brasil está muito alta (mais de 10 anos), o que representa um fator positivo para renovação. "Como a frota total é de 442.000 unidades, seria necessária uma reposição de pelo menos 10% para reduzir a idade média, caso contrário a frota se deteriora cada vez mais". ■



TRANSPÚBLICO 2011

AGENDE-SE:

A Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos - NTU e a Marcelo Fontana Promoções e Eventos realizam em parceria o Seminário Nacional NTU 2011 e a Feira Transpúblico 2011.

Dias 24, 25 e 26 de agosto

LOCAL:

TRANSAMERICA  EXPO CENTER
SÃO PAULO [SP]

Durante a TRANSPÚBLICO a indústria de carrocerias vai expor seus principais produtos e lançamentos para um público altamente qualificado e será prestigiada pela Indústria de Chassis, Distribuidores de Petróleo e Derivados, Desenvolvedores de Sistemas de Gestão, Sistemas de Bilhetagem Eletrônica, entre outros.

As empresas de componentes que fazem parte desta cadeia produtiva têm na TRANSPÚBLICO uma excepcional oportunidade de estar ao lado de seus parceiros de negócio, sem contar com a grande vitrine que é a feira para a exposição de seus produtos e serviços.

Realização:

Org. unização:

Apoio institucional:

Apoio editorial:



Confederação Nacional do Transporte



Aumenta o otimismo no setor

A indústria ferroviária fecha este ano com a produção de 65 locomotivas, 421 carros de passageiros e 3 mil vagões. Para 2011, a expectativa é colocar no mercado 100 locomotivas, 450 carros de passageiros e 5 mil vagões

■ ALEXANDRE ASQUINI

OS NÚMEROS E AS AVALIAÇÕES NÃO deixam margem para a menor dúvida: a indústria ferroviária brasileira vê com otimismo os primeiros anos da década que se inicia. O setor vislumbra investimentos superiores a R\$ 75 bilhões para os próximos anos, a serem destinados a projetos que ajudem a combater o déficit de mobilidade nos grandes centros urbanos e a eliminar os gargalos logísticos que criam obstáculos para o transporte de cargas – ambos, problemas que reduzem a capacidade competitiva da economia brasileira.

No encontro de final de ano tradicionalmente promovido em São Paulo pelo Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários (Simefre), coube ao vice-presidente, Luiz Fernando Ferrari, apresentar os números da indústria ferroviária. Na mesma ocasião, outros segmentos industriais da área de transportes, vinculados a esse sindicato, também expuseram desempenhos e perspectivas: produtores de carrocerias de ônibus, de implementos rodoviários, bicicletas, motos, e também de peças para veículos de duas rodas. De modo geral, todos exibiram resultados positivos, em termos de crescimento, de recuperação ou de aprimoramento do mercado.

Ferrari informou que a indústria ferroviária brasileira vai faturar mais de R\$ 3 bilhões em 2010, cerca de 43% a mais do que em 2009, produzindo 421 carros de passageiros, 3 mil vagões para o



transporte de cargas, além de 65 locomotivas. Também integra o setor a indústria de materiais para via permanente, compreendendo, entre outros segmentos, empresas fornecedoras de dormentes de concreto, grampos de fixação elástica, aparelhos de mudança de via e materiais para soldagem de trilhos.

Para 2011, a expectativa é colocar no mercado 100 locomotivas, 450 carros de passageiros e 5 mil vagões. O lastro dessa certeza está em uma carteira de pedidos que reúne encomendas de 150 locomotivas, 1.200 carros de passageiros e 9.000 vagões para os próximos dois anos, sem contar os serviços de reparação e

modernização desses três tipos de produtos. De acordo com o dirigente do Simefre, a indústria ferroviária brasileira investiu mais de R\$ 1 bilhão nos últimos anos e está pronta para atender à demanda.

TRANSPORTE DE PASSAGEIROS – Ao analisar especificamente o desempenho dos fabricantes de carros de passageiros, Ferrari observou que esse segmento concluiu 2010 dentro das estimativas feitas no final do ano passado. “Existe, obviamente, uma variação natural, com projetos entrando e saindo de produção, mas o segmento está operando em sua normalidade”, disse.

Percebe-se que, neste ano, as encomendas

internas de carros ferroviários de passageiros tomaram o lugar dos pedidos vindos do exterior, e houve uma queda de aproximadamente 3% no número de unidades produzidas; em 2010, o setor deverá fabricar 421 carros de passageiros, dos quais 380 para o mercado interno, e 41 em atendimento a pedidos externos; em 2009, foram produzidos 434 carros de passageiros, com 374 unidades exportadas.

A confiança dos empresários quanto aos próximos anos de certa forma repousa em declarações feitas pelo ministro das Cidades, Marcio Fortes, no início de novembro, quando, ao participar de um encontro do setor, sublinhou que a segunda edição do Plano de Aceleração do Crescimento, conhecido como PAC 2, prevê R\$ 18 bilhões para mobilidade urbana, com metade desse valor a ser destinado ao sistema metroviário.

Ferrari disse que os empresários receberam a declaração do ministro como uma valorização do sistema metroferroviário por parte do governo federal, mas fez questão de assinalar que há um novo ciclo político se iniciando e que a indústria fabricante de carros de passageiros deve aguardar a apresentação do planejamento do novo governo. "As expectativas, contudo, são de mais investimentos. Primeiramente, pela demanda crescente nas grandes capitais, o que torna o investimento prioritário, e também por conta do fato de que o Brasil será sede da Copa de 2014 e a cidade do Rio de Janeiro abrigará os Jogos Olímpicos de 2016".

DISPUTA VLT X BRT – Em boa medida, as soluções para a mobilidade urbana, motivadas pelos megaeventos esportivos previstos para o Brasil, correspondem a sistemas estruturais de média capacidade. Porém, aparentemente, há uma inclinação para a adoção de sistemas sobre pneus, apresentados como mais baratos e de implantação mais fácil e mais rápida.

Quanto a isso, Luiz Fernando Ferrari assinalou que num primeiro momento a solução dos corredores exclusivos de ônibus

– internacionalmente conhecidos pela sigla BRT (Bus Rapid Transit) – foi, de fato, "muito bem oferecida para o mercado". Mas ele também crê numa virada do jogo. "À medida que os governos vão se aprofundando no estudo das soluções, vão se voltando para sistemas de média capacidade sobre trilhos. Um exemplo que eu dou é o Porto Maravilha, no Rio de Janeiro. Outro exemplo é o do monotrilho". O monotrilho é considerado como solução para a Copa de 2014 em São Paulo e em Manaus.

De acordo com Ferrari, numa primeira visão, o BRT é muito mais barato do que o VLT (Veículos Leves sobre Trilhos ou "bondes modernos"), e ele assegura que a indústria ferroviária está buscando comprovar que, quando se tem uma visão de longo prazo – com a soma do investimento inicial com os custos de operação e manutenção em um período de vinte anos, por exemplo, os sistemas apresentam valores muito parecidos. "Pela legislação, um ônibus novo deve ser substituído a cada cinco anos, e um veículo de um sistema sobre trilhos dura muito mais do que isso. Somente agora o Metrô-SP está fazendo a primeira reforma, quando seus primeiros trens completaram 35 anos. Isso significa que existe uma grande diferença de durabilidade".

Outro ponto que segundo Ferrari acabará sendo favorável aos sistemas sobre trilhos tem relação com a situação fiscal dos governos e envolve a modelagem econômica de muitos dos projetos. Ele mencionou que em razão da Lei de Responsabilidade Fiscal e do modo como funciona a nossa economia, muitas soluções serão implantadas por meio de concessões ou Parcerias Público-Privadas (PPPs), como ocorre no caso do VLT de Santos. "Então, haverá uma análise do investimento feita por investidores que estarão muito preocupados com os resultados a serem obtidos. Muitas vezes, quando se trata de um investimento governamental, com um caráter mais social, não é preciso dar lucro. Porém, quando se trata de uma PPP ou de



Luiz Fernando Ferrari: faturamento do setor passou dos R\$ 3 bilhões em 2010, 43% acima do registrado no ano anterior

uma concessão, o investimento vai ter que dar a taxa de retorno esperada e aí a gente tem confiança de que a solução do VLT prevaleça", comentou Ferrari.

O dirigente disse acreditar que sistemas sobre pneus e sobre trilhos coexistirão nas cidades, mas aproveita para destacar as vantagens competitivas do segmento que representa. Ele assinalou que quando se adota uma solução sobre pneus, como a que existe em Bogotá, a cidade acaba dividida ao meio, e que, ao contrário disso, um sistema de VLT convive no tráfego, sendo possível colocá-lo na Avenida Paulista, trafegando ao lado de automóveis ou de bicicletas. "O BRT, em razão de sua concepção, exige uma via segregada, que separa duas partes das cidades. Essa é uma desvantagem desse tipo de sistema, que também tem vantagens. Mas o que quero mesmo dizer é que, nestes próximos quatro anos, veremos quantos novos

sistemas serão efetivamente BRTs e quantos serão VLTs”.

Ferrari comentou também uma certa tendência de aproveitamento de trechos ferroviários em desuso para a implantação de sistemas sobre trilhos tipicamente urbanos, do que é exemplo o projeto de Macaé, no Estado do Rio de Janeiro. Ele disse que essa tendência é conhecida e apresenta a grande vantagem de ser um dos fatores de aquecimento do setor metroferroviário. Além disso, por utilizar faixa de domínio

já definida, dispensa desapropriações, o que acaba contribuindo para a viabilidade da solução. Mas ele apontou um lado “não tão bom” nessa tendência, afirmando que, de modo geral, as antigas linhas ferroviárias não necessariamente obedecem aos vetores de desenvolvimento urbano. E acrescentou que uma das principais características em um sistema de média capacidade sobre trilhos é justamente favorecer a revitalização urbana, dentro de uma orientação planejada.

TRANSPORTE DE CARGAS — Se, no segmento do transporte urbano de passageiros, as necessidades de mobilidade e acessibilidade urbanas é que dariam sustentação aos investimentos públicos nos próximos anos, no setor de cargas, os empresários creem que o crescimento deverá ser mantido em razão da continuidade do aquecimento de setores que dependem da movimentação de bens por trilhos: mineração, grãos, açúcar e carga geral conteneurizada. Também contribui a expansão da malha ferroviária brasileira.

As indústrias ferroviárias iniciaram o ano com a previsão de fabricar 2.500 vagões, mas, faltando um mês para o ano terminar, a projeção era de encerrar o exercício com nada menos do que 3,3 mil vagões fabricados e entregues ao mercado — mais



Projeto da Estação Ana Costa do VLT a ser implantado na cidade de Santos, litoral paulista, um sistema que convive no tráfego com outros meios de transporte

do que o triplo do volume observado em 2009, quando, em razão da crise internacional, foram produzidos e comercializados apenas 1.022 vagões.

Luiz Fernando Ferrari explicou que certos fatores tiveram impacto positivo sobre o setor ferroviário de carga ao longo de 2010. Entre esses fatores, está o Programa de Sustentação do Investimento (PSI), desfechado pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) em meados de 2009, em virtude da crise, e prorrogado até 31 de março de 2011. Na avaliação do dirigente, essa medida alavancou as vendas de vagões e locomotivas; e, paralelamente, se observou também uma reação dos mercados externos de minérios, grãos e açúcar.

De todo modo, as exportações de vagões continuam em ritmo lento, ainda como consequência da crise global. Em 2010, foram exportados tão-somente 16 vagões, a metade do que foi exportado em 2009. Ferrari sustenta que o dólar baixo frente ao real tem prejudicado a competitividade da indústria ferroviária brasileira, que também sofre, como outros setores, os efeitos negativos decorrentes da elevação da carga tributária. Por outro lado, os empresários da área ficam vulneráveis frente à importação, principalmente de veículos

para transporte de passageiros. “Como exemplo, citamos os trens chineses adquiridos pelo Metrô do Rio de Janeiro e pela SuperVia”, ressaltou Ferrari.

LOCOMOTIVAS — Quanto às locomotivas, Ferrari informou que o segmento está investindo para dobrar a capacidade de produção, de 100 para 200 unidades, tendo em vista as expectativas de demanda aquecida nos próximos anos. Os três fabricantes presentes hoje no mercado brasileiro — GE, ELF e AmstedMaxion — concluem 2010 com 65 unidades produzidas, das quais, 25 destinadas à exportação; em 2009 foram exportadas 22 unidades.

Entre os tipos de locomotivas produzidas hoje no Brasil estão máquinas diesel-hidráulicas e diesel-elétricas, estas últimas, com 4.400 hp, de corrente alternada, que possibilitam redução de 30% no consumo de diesel. A possível entrada da Caterpillar na área de fabricação de locomotivas, por intermédio da Progress Rail/MGE, é vista com bons olhos por Ferrari. Ele garante que há espaço para todos e enumera vantagens: haverá a oportunidade de aumentar as exportações e de ampliar a geração de empregos e de renda no próprio Brasil. De quebra, o País ficaria mais próximo do momento em que não precisará mais importar locomotivas. ■

CUSTOS OPERACIONAIS

VEÍCULO FIAT MODELO UNO MILLE FIRE FLEX QUILÔMETRO/00

| CUSTOS FIXOS | R\$ | R\$ / km | % |
|------------------------|---------------|--------------|-------------|
| DEPRECIÇÃO | 307,19 | 0,123 | 21,7 |
| REMUNERAÇÃO DO CAPITAL | 218,38 | 0,087 | 15,4 |
| LICENCIAMENTO | 82,41 | 0,033 | 5,8 |
| SEGUROS | 199,47 | 0,080 | 14,1 |
| SALÁRIO DE MOTORISTA | | | |
| SUBTOTAL CF | 807,45 | 0,323 | 57,0 |

| CUSTOS VARIÁVEIS | R\$ | R\$ / km | % |
|---------------------------|-----------------|--------------|--------------|
| MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO) | 67,00 | 0,027 | 4,7 |
| PNEUS | 39,00 | 0,016 | 2,8 |
| COMBUSTÍVEL | 443,25 | 0,177 | 31,3 |
| LUBRICANTE DE MOTOR | 10,00 | 0,004 | 0,7 |
| LUBRICANTE DE CÂMBIO | 0,00 | 0,000 | 0,0 |
| LAVAGEM | 50,00 | 0,020 | 3,5 |
| SUBTOTAL CV | 609,25 | 0,244 | 43,0 |
| CUSTO TOTAL NO MÊS | 1.416,70 | 0,567 | 100,0 |

VEÍCULO VOLKSWAGEN MODELO 15.180 4X2 BAÚ QUILÔMETRO/MÊS 10.000

| CUSTOS FIXOS | R\$ | R\$ / km | % |
|------------------------|-----------------|--------------|-------------|
| DEPRECIÇÃO | 786,09 | 0,079 | 6,2 |
| REMUNERAÇÃO DO CAPITAL | 1.211,38 | 0,121 | 9,6 |
| LICENCIAMENTO | 239,02 | 0,024 | 1,9 |
| SEGUROS | 750,20 | 0,075 | 5,9 |
| SALÁRIO DE MOTORISTA | 2.110,86 | 0,211 | 16,7 |
| SUBTOTAL CF | 5.097,55 | 0,510 | 40,2 |

| CUSTOS VARIÁVEIS | R\$ | R\$ / km | % |
|---------------------------|------------------|--------------|--------------|
| MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO) | 1.588,00 | 0,159 | 12,5 |
| PNEUS | 922,00 | 0,092 | 7,3 |
| COMBUSTÍVEL | 4.249,00 | 0,425 | 33,5 |
| LUBRICANTE DE MOTOR | 193,00 | 0,019 | 1,5 |
| LUBRICANTE DE CÂMBIO | 39,00 | 0,004 | 0,3 |
| LAVAGEM | 580,00 | 0,058 | 4,6 |
| SUBTOTAL CV | 7.571,00 | 0,757 | 59,8 |
| CUSTO TOTAL NO MÊS | 12.668,55 | 1,267 | 100,0 |

VEÍCULO VW MODELO KOMBI FURGÃO FLEX QUILÔMETRO/MÊS 3.500

| CUSTOS FIXOS | R\$ | R\$ / km | % |
|------------------------|-----------------|--------------|-------------|
| DEPRECIÇÃO | 468,86 | 0,134 | 21,5 |
| REMUNERAÇÃO DO CAPITAL | 334,92 | 0,096 | 15,3 |
| LICENCIAMENTO | 117,89 | 0,034 | 5,4 |
| SEGUROS | 280,42 | 0,080 | 12,8 |
| SALÁRIO DE MOTORISTA | 0,00 | 0,000 | 0,0 |
| SUBTOTAL CF | 1.202,09 | 0,343 | 55,0 |

| CUSTOS VARIÁVEIS | R\$ | R\$ / km | % |
|---------------------------|-----------------|--------------|--------------|
| MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO) | 143,15 | 0,041 | 6,6 |
| PNEUS | 99,40 | 0,028 | 4,5 |
| COMBUSTÍVEL | 665,00 | 0,190 | 30,4 |
| LUBRICANTE DE MOTOR | 5,60 | 0,002 | 0,3 |
| LUBRICANTE DE CÂMBIO | 0,00 | 0,000 | 0,0 |
| LAVAGEM | 70,00 | 0,020 | 3,2 |
| SUBTOTAL CV | 983,15 | 0,281 | 45,0 |
| CUSTO TOTAL NO MÊS | 2.185,24 | 0,624 | 100,0 |

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

| CUSTOS FIXOS | R\$ | R\$ / km | % |
|------------------------|-----------------|--------------|-------------|
| DEPRECIÇÃO | 809,72 | 0,081 | 6,0 |
| REMUNERAÇÃO DO CAPITAL | 1.245,89 | 0,125 | 9,3 |
| LICENCIAMENTO | 252,86 | 0,025 | 1,9 |
| SEGUROS | 896,02 | 0,090 | 6,7 |
| SALÁRIO DE MOTORISTA | 2.110,86 | 0,211 | 15,7 |
| SUBTOTAL CF | 5.315,35 | 0,532 | 39,5 |

| CUSTOS VARIÁVEIS | R\$ | R\$ / km | % |
|---------------------------|------------------|--------------|--------------|
| MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO) | 1.659,00 | 0,166 | 12,3 |
| PNEUS | 887,00 | 0,089 | 6,6 |
| COMBUSTÍVEL | 4.780,00 | 0,478 | 35,5 |
| LUBRICANTE DE MOTOR | 193,00 | 0,019 | 1,4 |
| LUBRICANTE DE CÂMBIO | 51,00 | 0,005 | 0,4 |
| LAVAGEM | 580,00 | 0,058 | 4,3 |
| SUBTOTAL CV | 8.150,00 | 0,815 | 60,5 |
| CUSTO TOTAL NO MÊS | 13.465,35 | 1,347 | 100,0 |

VEÍCULO FORD MODELO F-4000 BAÚ QUILÔMETRO/MÊS 5.000

| CUSTOS FIXOS | R\$ | R\$ / km | % |
|------------------------|-----------------|--------------|-------------|
| DEPRECIÇÃO | 563,43 | 0,113 | 7,6 |
| REMUNERAÇÃO DO CAPITAL | 908,19 | 0,182 | 12,3 |
| LICENCIAMENTO | 199,31 | 0,040 | 2,7 |
| SEGUROS | 509,47 | 0,102 | 6,9 |
| SALÁRIO DE MOTORISTA | 2.110,86 | 0,422 | 28,6 |
| SUBTOTAL CF | 4.291,26 | 0,858 | 58,2 |

| CUSTOS VARIÁVEIS | R\$ | R\$ / km | % |
|---------------------------|-----------------|--------------|-------------|
| MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO) | 636,00 | 0,127 | 8,6 |
| PNEUS | 281,50 | 0,056 | 3,8 |
| COMBUSTÍVEL | 1.912,00 | 0,382 | 26,0 |
| LUBRICANTE DE MOTOR | 63,50 | 0,013 | 0,9 |
| LUBRICANTE DE CÂMBIO | 8,50 | 0,002 | 0,1 |
| LAVAGEM | 175,00 | 0,035 | 2,4 |
| SUBTOTAL CV | 3.076,50 | 0,615 | 41,8 |
| CUSTO TOTAL NO MÊS | 7.367,76 | 1,474 | 100 |

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

| CUSTOS FIXOS | R\$ | R\$ / km | % |
|------------------------|-----------------|--------------|-------------|
| DEPRECIÇÃO | 1.820,42 | 0,121 | 7,1 |
| REMUNERAÇÃO DO CAPITAL | 2.721,51 | 0,181 | 10,6 |
| LICENCIAMENTO | 488,69 | 0,033 | 1,9 |
| SEGUROS | 1.239,59 | 0,083 | 4,8 |
| SALÁRIO DE MOTORISTA | 2.110,86 | 0,141 | 8,2 |
| SUBTOTAL CF | 8.381,07 | 0,559 | 32,7 |

| CUSTOS VARIÁVEIS | R\$ | R\$ / km | % |
|---------------------------|------------------|--------------|--------------|
| MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO) | 3.904,50 | 0,260 | 15,2 |
| PNEUS | 1.441,50 | 0,096 | 5,6 |
| COMBUSTÍVEL | 10.243,50 | 0,683 | 39,9 |
| LUBRICANTE DE MOTOR | 289,50 | 0,019 | 1,1 |
| LUBRICANTE DE CÂMBIO | 76,50 | 0,005 | 0,3 |
| LAVAGEM | 1.305,00 | 0,087 | 5,1 |
| SUBTOTAL CV | 17.260,50 | 1,151 | 67,3 |
| CUSTO TOTAL NO MÊS | 25.641,57 | 1,709 | 100,0 |

A consolidação do setor aéreo

Vincent Baron *

Há alguns anos, o setor aéreo vem se consolidando por meio de fusões. Somente este ano, no mercado internacional, duas grandes operações foram anunciadas, como as fusões da British Airways e Iberia e United Airlines e Continental. No Brasil, no mês passado, vimos a TAM e a Lan Chile também anunciarem intenção de fusão. Esse movimento surge da necessidade competitiva de mercado, da forte procura de economias de escala e de maior eficiência por parte das companhias.

No Brasil o transporte aéreo cresce gradativamente, tanto em voos para turismo – devido ao crescimento do poder aquisitivo das classes C e D e do barateamento das passagens – como para negócios. E a tendência é de mais crescimento, seja com o aquecimento interno da economia, seja para atender a grande demanda esperada para a Copa do Mundo e as Olimpíadas.

No caso das duas maiores companhias brasileiras, Gol e TAM, o mercado doméstico ainda representa a maior parte da receita, mesmo com a TAM cada vez mais internacionalizada. O crescimento acelerado da aviação regional também impulsiona companhias como Azul, Trip e Passaredo. No mercado internacional, o grande potencial surge com a criação de novas conexões e rotas. Um bom exemplo é a TAP, para a qual o foco de crescimento foram novas rotas entre a Europa e o Brasil, inclusive em eixos não convencionais como as cidades do Nordeste.

Seja no mercado doméstico como no internacional, as fusões aparecem como uma solução para a necessidade de eficiência e ganhos de escala. A transação da TAM com a Lan, por exemplo, foi impulsionada pela oportunidade de haver um player latino-americano, agora mais forte, competitivo internacionalmente, em linha com o posicionamento de grandes companhias internacionais. Outro fator importante foi a própria atratividade do setor aéreo

latino-americano, ainda menos regulamentado do que outros mercados. Se consideramos a soma dos resultados líquidos das companhias aéreas por continente e as complementaridades em termos financeiros e operacionais, os mercados da América Latina se comportaram bem em 2009.

Em relação aos movimentos e às negociações futuras de outras companhias brasileiras, ainda há possibilidades para aquelas que se buscam fortalecer diante da concorrência. Empresas menores, como a Trip e a Azul, prepararam-se para a abertura de capital ("IPO"). Além disso, o projeto de lei que irá aumentar o limite de capital estrangeiro em empresa aérea brasileira dos atuais 20% para 49% deve facilitar a entrada de investimentos externos e as transações com companhias mundiais.

Especificamente sobre a Gol, que enfrentou uma série de dificuldades operacionais e financeiras nos últimos dois anos, acreditamos na possibilidade de a empresa começar a pensar em se reestruturar e, eventualmente, procurar um parceiro no mesmo modelo que a TAM. Há poucos candidatos para isso na América Latina e talvez seja mais fácil pensar numa aliança com uma empresa regional no curto prazo.

Além dos investimentos realizados pelas próprias companhias para suportar o crescimento da demanda interna e da concorrência, vale lembrar que, para que o setor não entre em colapso, a infraestrutura aeroportuária deve entrar urgentemente em transformação. Isso quer dizer investir rapidamente em equipamentos de controle aéreo, pistas, novos terminais ou aeroportos e até estacionamentos. Somente com a atuação conjunta das empresas e dos investimentos públicos, o setor conseguirá ficar longe de um novo apagão aéreo.

* Ditoire de Naxentie. Nascido na França, está no Brasil há cinco anos. Especialista em reestruturação, foi diretor da Alvarez & Marsal, atuou na Oliver Wyman, Deloitte e na Barcc Société Générale.

PARA TURISMO E FRETAMENTO, TEMOS OS MELHORES ÔNIBUS E O RECONHECIMENTO DO MERCADO

A 1001 foi eleita a melhor empresa de 2010 no transporte rodoviário de passageiros pela Maiores e Melhores. Mais um motivo para você confiar na gente na hora de alugar um ônibus para turismo ou fretamento.

Representante comercial:
Opção Turismo e Fretamento
RJ: (21) 2109-1011



www.twitter/viacao1001
www.facebook.com/viacao1001
www.youtube.com/viacao1001

Vendas pela internet
www.autoviacao1001.com.br

Call Center (RJ/SP): 4004-5001
Demais localidades: 0 xx 21 ou 11 4004-5001

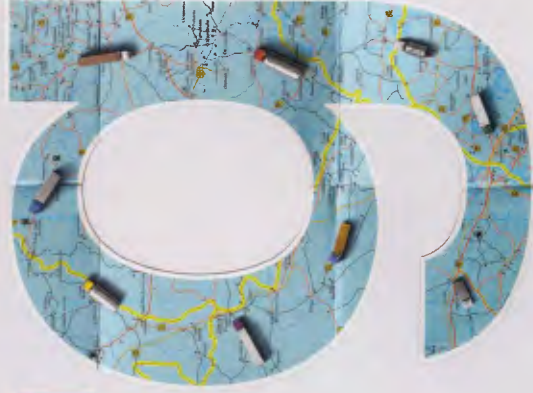
SAC: 0800 941 3334



você imaginou que um simples cartão pudesse
trazer tanta evolução para as nossas estradas?

visa

CAR



Chegou Visa Cargo. Uma evolução nas estradas.
Agora, a carta frete vai dar lugar a esse cartão. É menos burocracia e muito mais controle e agilidade nos processos de pagamento de frete. As transferências de valores para caminhoneiros são muito mais seguras, eficientes e flexíveis. Além de ser aceito em milhões de estabelecimentos pelo Brasil e pelo mundo.

mais pessoas **vão** com **Visa**.
visa.com.br

