

transporte

Todos os modais

MODERNO

25
ANOS
Maiores & Melhores
DO TRANSPORTE DO TRANSPORTE

OTM
EDITORA

www.otmeditora.com.br

Ano 49 - n° 452 - R\$ 18,00

VISA
CARGO



**SUPERPESADOS MAN
FEITOS NO BRASIL
JÁ ESTÃO À VENDA**

Fábrica mineira da Mercedes-Benz
inicia produção do Actros e do Accelo



Volvo Ocean Race
movimenta 25 toneladas de
materiais e contêineres pelo mundo

LOGÍSTICA

Grandes shows demandam
complexo transporte de estruturas

Vinho estimula a especialização
das importadoras

TRANSPORTADORAS

Com novos contratos de serviços,
empresas negociam compra do Euro 5

COMERCIAIS LEVES

Iveco Daily passa
a oferecer 30 versões

CHASSIS

Volvo lança 14 modelos,
sua maior linha de ônibus no Brasil

FERROVIAS

Balanço aponta expansão
de 90% nas cargas

AEROPORTOS

Check-in pela íris é uma das
novidades apresentadas em feira

AUTOPEÇAS

Fabricantes reforçam ação
para ganhar vendas no varejo

FÓRUM NACIONAL DE
GESTÃO DE FROTAS
2012

24 E 25 DE SETEMBRO
AMCHAM SÃO PAULO | SP



C/PAC



Cinto de segurança salva vidas.

NOVO VOLVO VM DESEMPENHO E ECONOMIA NA MESMA ESTRADA



MAIS CONFORTO E SEGURANÇA:

Cabines com célula de sobrevivência de série. Maior segurança do motorista. Computador de bordo de última geração.



MAIS FORÇA QUANDO VOCÊ MAIS PRECISA:

Motor inteligente com extra torque de acionamento automático, disponível no VM 270 de 9 marchas.



NOVA OPÇÃO DE FREIO MOTOR:

60% mais potente, maior eficiência nas frenagens e menor consumo de combustível.

VOLVO TRUCKS. DRIVING PROGRESS

www.volvo.com.br



A logística brasileira chega à maioridade

Há cem anos, para ser exato, no dia 15 de dezembro de 1911, o explorador norueguês Roald Amundsen, junto com quatro conterrâneos de sua expedição, chegou ao Polo Sul, o último lugar extremo do globo terrestre em que seres humanos ainda não tinham colocado os pés. Ele conseguiu a façanha um mês antes de seu rival, o capitão da Marinha britânica Robert Scott, apesar ter partido do porto de origem bem depois do concorrente, que já se encontrava a 8 mil quilômetros à sua frente.

O êxito de seu empreendimento foi resultado de sua experiência, determinação e coragem, mas foi assegurado acima de tudo pelo primoroso planejamento logístico da expedição, que consumiu mais de dois anos de preparativos. Ou seja, só com uma operação logística eficiente Amundsen e sua equipe conseguiram superar todos os obstáculos que encontraram no trajeto do acampamento base ao Polo Sul e retornar todos são e salvos, depois de percorrer uma distância de 2.400 quilômetros de ida e volta sobre gelo e neve, enfrentando as condições climáticas adversas da Antártica.

Ao longo da história outros grandes empreendimentos demonstraram que a operação logística é que faz a diferença entre a vida e a morte, entre o sucesso e o fracasso.

Pelo que se verifica no Brasil, a logística não está atrasada como certos críticos querem fazer crer. Ao contrário, atingiu um nível de eficiência equivalente ao dos países mais avançados. É o que mostram algumas operações logísticas apresentadas nas páginas desta edição. Outros exemplos de que o setor de logística chegou ao patamar que se verifica nas principais economias do mundo são as grandes obras de infraestrutura executadas com sucesso, como portos e hidrelétricas. Mas, claro, sempre há espaço para evoluir.

ESTREIA

MAN começa a vender os primeiros superpesados feitos no Brasil para ampliar e complementar sua linha de caminhões 6

ESTRATÉGIA

Mercedes-Benz inicia produção do Accelo e Actros em Juiz de Fora e abre espaço para componentes em São Bernardo do Campo 10

VOLVO OCEAN RACE

DHL é responsável por toda a logística da maior regata do mundo, que desloca 25 toneladas de materiais em cada etapa 16

PADRÃO

Scania investe em conceito moderno de produção, com ambientes agradáveis e processos mais organizados 22

MONTADORA

Steven Armstrong assume em junho a presidência da Ford no Brasil no lugar do brasileiro Marcos de Oliveira, que se aposenta 24

TRANSPORTADORAS

Com novos contratos, grandes transportadoras compram os primeiros caminhões Euro 5; prática ainda não é generalizada 26

FROTA

Levantamento do Sindipeças indica o número de 1,5 milhão de caminhões em circulação pelas estradas e cidades brasileiras 28

COMERCIAIS LEVES

Com tecnologia EGR, Iveco Daily oferece 30 versões com PBT de 3,5 a 7 toneladas e minibus agora implementado de fábrica 30

SERVIÇOS

Com foco em operadores, Renault abre novo serviço exclusivo em parte das concessionárias para atender clientes da Master 32

PICAPES

Volkswagen lança Amarok com câmbio automático e motor mais forte para ampliar vendas de sua picape média 35

SHOWS

Logística usa vários recursos para, em tempo reduzido, montar estruturas complexas de grandes shows musicais 36

BEBIDAS

Empresas começam a se especializar na logística do vinho, que demanda cuidados no carregamento e na conservação 42

GESTÃO

Gefco Brasil coloca no mercado duas ferramentas inovadoras para incrementar a gestão da logística nacional 46

ÁUSTRIA

Grande encontro em Viena vai explorar o potencial de negócios entre a América Latina e a Europa Central e do Leste 48

PERSPECTIVA

Focada na rapidez do atendimento, DVA Express projeta crescimento de 18% com investimento na ampliação de frota 50

AÉREO

Para manter padrão de alta qualidade e atrair clientes, Swiss anuncia redução de custos para manter estrutura enxuta 52

AEROPORTOS

Feira em São Paulo apresenta novas tecnologias para melhorar segurança, mobilidade e autoatendimento nos aeroportos 55

IMPLEMENTOS

Mesmo com queda dos resultados no primeiro trimestre, Grupo Randon tenta manter o forte crescimento dos anos anteriores 58

CHASSIS

Com 14 modelos urbanos e rodoviários, Volvo faz o maior lançamento de ônibus em sua história no Brasil 60

ÔNIBUS

Com o OF 1519R, Mercedes-Benz lança modelo escolar para disputar licitação do programa federal Caminho da Escola 62

MOTORES

Transição tecnológica e perda de participação na MAN fazem a Cummins projetar queda de 33% na produção em 2012 64

AUTOPEÇAS

Com projeção de aumento das vendas, fabricantes apostam na reposição para reforçar participação no varejo 66

FERROVIAS

Em 15 anos de concessão, setor ferroviário mantém rota de expansão com aumento de 87,6% no transporte de cargas 70

INVESTIMENTO

Brado investe R\$ 200 milhões para crescer 50% em 2012 com novas locomotivas e vagões, além de um novo terminal 72

PORTOS

Depois de movimentar 11,2 milhões de toneladas no ano passado, complexo de Suape quase triplicará cargas até 2014 78

MARÍTIMO

Companhias de cabotagem ampliam frotas para ganhar competitividade no transporte de contêineres 80

INTERNACIONAL

Uruguaí tenta atrair empresas brasileiras e de outros países para se tornar um pólo logístico e modernizar sua infraestrutura 82

SEÇÕES EDITORIAIS NOVAS

5 72

REDAÇÃO

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
 marcelofontana@otmeditora.com.br

EDITOR

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
 escribeiro@otmeditora.com.br

COLABORADORES

Amarilis Bertachini, Márcia Pinna Raspanti, Renata Passos, Sonia Moraes, Wagner de Oliveira

EXECUTIVOS DE CONTAS

Alcindo Fontana
 fontal@otmeditora.com.br

Carlos A. Criscuolo
 carlos@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin
 gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto
 vito@otmeditora.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
 vidal@otmeditora.com.br

EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING

Maria Penha da Silva
 mariapenha@otmeditora.com.br

Vanessa Rodrigues
 vanessa@otmeditora.com.br

Glenda Pereira
 glenda@otmeditora.com.br

CURSOS CORPORATIVOS

Ana Paula Duarte
 anapaula@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS

Tânia Nascimento
 tania@otmeditora.com.br

PROJETO GRÁFICO

Artworks Comunicação
 www.artworks.com.br

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

Tiragem

11.000 exemplares

Auditado por:



Impressão

Neoband

Assinatura anual: TM R\$ 160,00 (seis edições e quatro anuários); TB R\$ 140,00 (Seis edições e três anuários).

Pagamento à vista: através de boleto bancário, depósito em conta corrente, cartão de crédito Visa, Mastercard e American Express ou cheque nominal à OTM Editora Ltda. Em estoques apenas as últimas edições.

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

A edição circula no mês subsequente ao da capa.



Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:

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

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a:



Ticket Car[®]

A solução mais completa em gestão de frotas.

canloop.com.br



Ticket Frete^{MD}

Sua carga extra de vantagens para gestão de fretes.



Ticket Frete^{MD} é a solução ideal para pagamento de frete, combustível e demais despesas de viagem do caminhoneiro.



www.ticketfrete.com.br

Para mais informações ligue: **4003-9000***

* De capitais e regiões metropolitanas. De outras localidades, digite o código de sua operadora local e o DDD da capital de seu Estado.





*Com linha TGX nacional,
MAN que medir forças
no segmento de extrapesados*

Chegam os extrapesados MAN TGX feitos no Brasil

Com o início das vendas dos caminhões da linha TGX fabricados em Resende, a montadora adota o conceito dual brand na rede para atender clientes da Volkswagen e dos extrapesados MAN

DE OLHO EM UM MERCADO MILIONÁRIO e lucrativo, a MAN iniciou em maio a produção e venda da linha TGX em Resende (RJ). Com os modelos de cavalo mecânico 28.440 6x2, 29.440 6x4 e 33.400 6x4 para atender aos transportadores, a fabricante de origem alemã tenta impor sua tecnologia centenária para disputar a liderança no segmento acima de 400 cavalos, atualmente responsável por cerca de 18% das vendas de caminhões no

Brasil. Um caminhão MAN TGX parte dos R\$ 420 mil.

“Com os novos cavalos mecânicos, passamos a oferecer uma gama completa de produtos, com modelos de 5,5 a 74 toneladas de peso bruto total combinado (PBTC), reforçando ainda mais o conceito sob medida que nos consagrou nesses 30 anos de mercado”, afirmou o presidente da MAN Latin America, o brasileiro Roberto Cortes.

É só na faixa de motorização de 400 cavalos que os caminhões terão nomenclatura MAN. Abaixo disso, a linha continua atendida pelos modelos Volkswagen, que, na última década de mercado, conquistou a liderança em razão da respeitabilidade, preço e forte atuação da rede de concessionários.

A linha TGX chega com 40% dos componentes fabricados internamente, inclusive com itens fabricados por fornecedores e

sistemistas que vão reforçar o complexo da MAN no interior do Rio de Janeiro. A previsão é que a montadora atinja 60% de conteúdo nos próximos três anos. O trem de força ainda é importado.

Os caminhões MAN já estão sendo produzidos em série na fábrica de Resende (RJ) desde janeiro de 2012, numa área de dez mil metros quadrados projetada exclusivamente para produzir até 5 mil cavalos mecânicos TGX ao ano.

As empresas já parceiras do Consórcio Modular Maxion, Meritor, Powertrain e Continental participam da montagem, e são responsáveis pelo conjunto de chassi, eixo e suspensão, conjunto motor e encaixe da cabine, respectivamente. Gradualmente nacionalizados, os primeiros caminhões MAN fabricados no Brasil serão montados em sistema SKD, com conjuntos importados da Alemanha.

A engenharia da MAN modificou 230 itens no TGX em relação ao modelo que é vendido na Europa no processo de "tropicalização" do veículo. Com relevo de características quase únicas no mundo, em razão de constantes declives e aclives, que exigem muito mais do veículo, as mudanças foram necessárias para atender às condições brasileiras, cuja infraestrutura precária das rodovias ainda impôs reforço estrutural dos veículos.

As principais otimizações feitas entre a engenharia alemã e a equipe da MAN Latin America no Brasil foram no trem de força (motor, sistema de arrefecimento, caixa de marchas, embreagem e eixo) na suspensão e no chassi. Em alguns componentes, a vida útil foi multiplicada por dez, se comparado o caminhão brasileiro com o alemão.

A MAN projeta vender cerca de mil unidades do TGX este ano na América Latina, com o Brasil na liderança da região. Por enquanto, serão cerca de 200 unidades mensais, mas a expectativa da empresa é vender 5 mil unidades anuais até 2015 em todos os países latino-americanos, que vão passar a ser atendidos pela unidade brasileira em vez de importar o modelo da Europa.



Parte frontal com design em V destaca a cabine dos novos modelos MAN

A MAN investiu cerca de R\$ 100 milhões para desenvolver a produção do TGX no Brasil. Uma nova linha foi construída em Resende apenas para os modelos MAN, que, nos últimos dois anos, tiveram 40 unidades fabricadas em regime experimental no interior fluminense. Além de servir para testes, as 40 unidades foram disponibilizadas para testes pelos operadores.

Com a nova linha de produção, a MAN aumenta sua capacidade de produção de 82 mil para 100 mil unidades no Brasil. Dentro do investimento de US\$ 1,2 bilhão anunciado pela empresa no ano passado na Fenatran, parte foi destinada para ampliação do complexo industrial de Resende, além da adaptação da linha de montagem para novas famílias de caminhões, agora na era do Euro 5 para atender ao programa de redução de emissões de poluentes.

A produção do TGX ganhou novo impulso com a abertura do segundo turno de produção. Ainda este ano, dez unidades entre os modelos MAN TGX 28.440 6x2, 29.440 6x4 e 33.440 6x4 serão montados diariamente, ao lado da manufatura dos caminhões e

ônibus da marca Volkswagen.

Além da linha de montagem, a rede de revendedores também contou com investimento de R\$ 20 milhões para se adequar a vender e atender aos clientes da linha TGX. Das 150 vendas espalhadas pelo país, 60 já estão habilitadas para fazer a manutenção e reparos nos veículos. Até o primeiro trimestre de 2013, todas as concessionárias MAN Latin America passarão por um processo de renovação e modernização para atender ao novo segmento de extrapesados e se adaptar ao conceito de dual brand, para aproveitar sinergias no atendimento tanto do público da MAN quanto da Volkswagen.

Com fortes concorrentes como a Mercedes-Benz, que também chega com o superpesado Actros fabricado em Juiz de Fora, além do Volvo de 450 cavalos, a MAN aposta na força de sua tradição, cuja história de sucesso data de 250 anos atrás. Sua linha de motores D26 de 12 litros e 440 cavalos de potência, utilizado nos caminhões brasileiros, é resultado de uma engenharia para lá de respeitada. Para atender à norma Proconve P7 (Euro 5), a linha TGX utiliza a tecnologia da Redução Catalítica



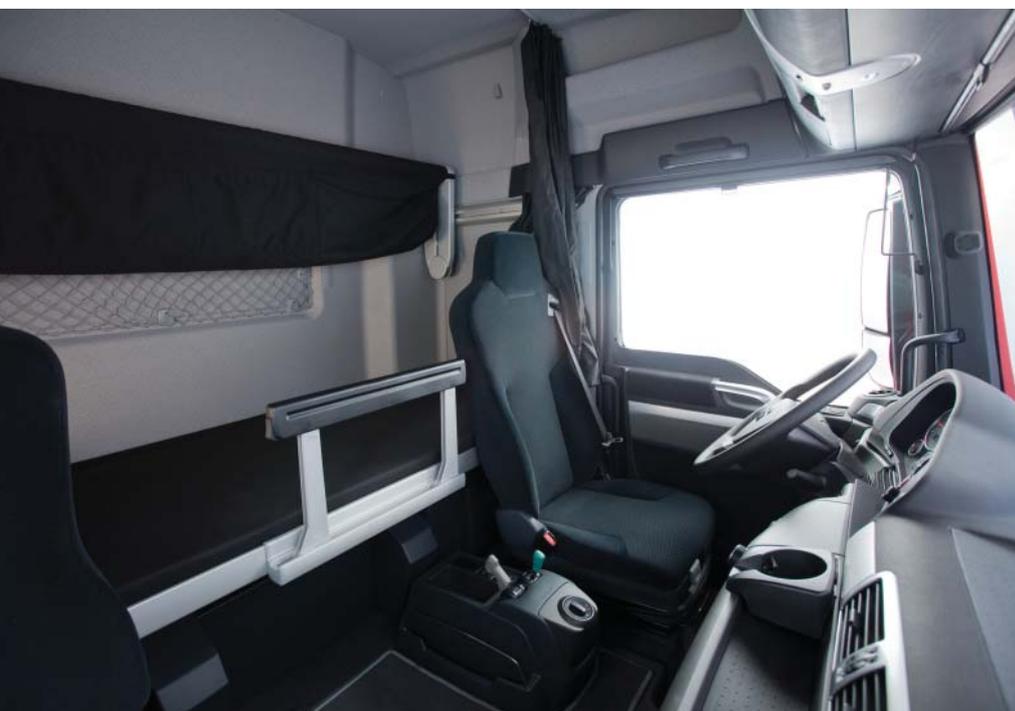
Com motorização de 400 a 440 cavalos, extrapesados TGX custam a partir de R\$ 420 mil

Seletiva (SCR), que faz o pós-tratamento dos gases de exaustão com auxílio da Arla 32.

Os motores são equipados com sistema de injeção common rail. A potência máxima é obtida já a 1.500 rpm, garantindo rápida aceleração. O elevado torque de 2.200 Nm em ampla faixa de rotações proporciona a manutenção da velocidade de cruzeiro em

ativas, redução da troca de marchas, além do menor consumo, segundo a montadora.

Uma das novidades nos novos caminhões MAN TGX é o sistema auxiliar de freios EVBec. Com sistema de tambor, em razão de proporcionar menor custo, o freio age com grande potência de frenagem. O sistema também auxilia as operações de



A cabine oferece amplo espaço interno e funções que se adaptam ao estilo de uso local

descidas com maior segurança, reduzindo a necessidade de utilização dos freios de serviço e minimizando o desgaste.

Além disso, os novos caminhões trazem o sistema ABS que impede o travamento das rodas em pisos com baixa aderência ao solo. O sistema EBS também está disponível nos caminhões TGX, que ficam mais resistentes a desvios de trajetórias em curvas, que no Brasil são responsáveis por grande parte dos acidentes.

Todos os modelos de caminhão da série brasileira MAN TGX são equipados com transmissão automatizada MAN TipMatic. Fabricada pela ZF em parceria com a MAN, a transmissão possui 16 marchas. As relações foram desenvolvidas para obter bom escalonamento, visando à melhor performance com economia de combustível.

Com a versão automatizada da caixa de marchas, ficou mais adequada às características de topografia brasileira, além de proporcionar melhor desempenho, consumo de combustível, conforto e maior vida útil do disco de embreagem.

Para atender às necessidades dos clientes, está disponível também a transmissão manual de 16 marchas. Nos veículos com caixa manual, uma nova torre de comando assegura forças mais precisas com menor esforço. O disco de embreagem ganhou reforço para atender aos limites com peso bruto total combinado (PBTC) maior, podendo chegar até 80 toneladas.

Com tecnologia nacional inspirada no sucesso da linha Volkswagen Constellation, as suspensões dianteira e traseira foram redesenhadas. O amortecedor tem diâmetro e carga maiores, além de molas reforçadas com mais lâminas. O objetivo do novo design é proporcionar ao motorista mais conforto na direção aliada à robustez necessária nas estradas da América Latina. A equipe de brasileira também desenvolveu um modelo de suspensão traseira 6x2 metálica, ainda inexistente no portfólio alemão, com base na experiência de sucesso desse modelo no Brasil.

Como não poderia deixar de ser em um segmento tão sofisticado e caro, o desenho da cabine também é muito importante neste nível de caminhão. Com linhas na parte frontal da cabine caracterizadas por um desenho em V, os veículos buscam passar imagem de imponência. Detalhes externos como o acabamento brilhante da grade do radiador, defletores de ar, cromados e faróis também reforçam o design do TGX. Com piso em um só nível, a cabine oferece amplo espaço interno, permitindo liberdade de movimentos para os ocupantes, além do agradável tom de cores na forração dos assentos e do teto.

A ergonomia e posicionamento na direção, acesso aos comandos do painel de instrumentos e alavanca de mudanças de marchas foram pensadas para reduzir a fadiga do motorista nas longas viagens. Melhorias no filtro do sistema de ar condicionado foram desenvolvidas com o objetivo de diminuir a penetração de poeira para o interior da cabine.

Também foram realizados testes para avaliação do comportamento dos componentes plásticos e revestimentos a intempéries, de forma a suportar as variações de temperatura e umidade encontradas nas diferentes regiões do Brasil.

Já na parte elétrica, adicionalmente à tradução para o português de todas as informações do painel, houve a preparação para instalação do rastreador, do climatizador e do rádio amador, além da inclusão de duas tomadas de acessórios no padrão brasileiro. O veículo também recebeu funções para se adaptar ao estilo de uso do profissional local e adequação a carretas com lanternas Leds.

Os caminhões MAN feitos no Brasil também serão apresentados aos mercados internacionais da companhia, durante lançamentos regionais que acontecerão a partir de maio. Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, Panamá, Peru, República Dominicana e Uruguai são os primeiros mercados de exportação selecionados pela



Primeiros modelos TGX "made in Brazil" destinam-se a aplicações rodoviárias

MAN Latin America para receberem os novos caminhões MAN brasileiros.

O MAN TGX 28.440 6x2 é mais indicado para aplicações rodoviárias de médias e longas distâncias e para o transporte de cargas de médias e altas densidades. O modelo possui capacidade máxima de tração de 70 toneladas, podendo operar com semirreboques de três eixos convencional, com um eixo espaçado mais conhecido como "Argentina" ou com três eixos espaçados tipo "vanderleia".

Já o TGX 29.440 6x4 é destinado ao transporte rodoviário de médias e longas distâncias, com PBTC de 57 a 74 toneladas. Equipado com eixos traseiros sem redução nos cubos da roda e com capacidade máxima de tração de 80 toneladas, o modelo é indicado para aplicações que utilizam combinação veicular de carga (CVC) tipo bitrem, bitrenzão, rodotrem e tritem.

O modelo TGX 33.440 6x4 também foi desenvolvido para o transporte de cargas de médias e altas densidades com PBTC de 57 a 74 toneladas, só que em condições mais severas de operação. Enquanto o TGX 29.440 tem capacidade máxima de tração de 80 toneladas, o 33.440 chega a tracionar 100 toneladas. Também é ideal para bitrem, bitrenzão, rodotrem ou tritem.

Para desenvolver uma boa capacidade de tração, os caminhões MAN TGX apresentam duas opções de eixos traseiros para atender necessidades específicas dos clientes. Os eixos traseiros hipóide, sem redução nos cubos da roda, privilegiam o consumo de combustível do caminhão, enquanto os eixos traseiros planetários, com redução dos cubos das rodas, são indicados para situações mais severas de operação.

Antes de chegarem ao mercado, os veículos TGX passaram por testes de rodagem de 6 milhões de quilômetros, além de 100 mil horas de testes em campo de provas, em condições de uso extremo, como já é praxe em lançamentos da indústria automobilística, principalmente, no segmento de pesados.

Foram mais de 40 veículos rodando o Brasil, de norte a sul. No programa da empresa conhecido como Early Warning Fleet — que consiste em disponibilizar uma frota para operação real, antes mesmo do lançamento do produto —, os veículos foram submetidos às condições mais severas de rota, além de diversidade de temperaturas, carga e implemento. O propósito foi aperfeiçoar o veículo às características brasileiras de operação colhendo impressões dos clientes e motoristas sobre o desempenho e conforto do caminhão. ■

Estreiam Actros e Accele com sotaque mineiro

Com fábrica em Juiz de Fora, Mercedes-Benz busca retomar a liderança ao expandir sua capacidade de produção e ganhar espaço em São Bernardo do Campo para produção de componentes

■ AMARILIS BERTACHINI



Fábrica mineira terá capacidade para produzir 50 mil veículos por ano em três turnos

A MERCEDES-BENZ DO BRASIL AVANÇA este ano mais um passo em sua estratégia para recuperar a liderança no mercado interno de caminhões, com a finalização da conversão de sua fábrica de automóveis para a produção de caminhões extra-pesados e leves em Juiz de Fora (MG). Até o final de março foram fabricados três mil caminhões na unidade mineira e quando estiver operando a plena carga, a capacidade será de 50 mil veículos por ano, em três turnos. O gargalo na capacidade de

produção era um dos impedimentos para que a empresa atendesse ao crescimento da demanda. Para a marca Mercedes-Benz, o Brasil foi, no ano passado, seu principal mercado em todo o mundo, somando vendas que ultrapassaram em quase 50% o volume comercializado no próprio mercado alemão, sua terra natal.

Outros três passos foram anteriormente traçados pela montadora no sentido de recuperar o primeiro lugar nas vendas de caminhões no País. O primeiro foi o anúncio

do programa de investimentos de R\$ 1,5 bilhão, entre 2010 e 2013, valor três vezes maior que a média dos investimentos da última década. O outro foi o aumento da produção na fábrica de São Bernardo do Campo, no ABC paulista, que no ano passado fabricou 80 mil veículos, rodando em três turnos, de segunda a sábado, o que equivale ao dobro da média dos últimos 20 anos. E o terceiro foi o lançamento de sua nova linha de caminhões com tecnologia BlueTec 5, no ano passado, atendendo

a novas normas ambientais do Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores (Proconve P7).

A transformação da fábrica – construída há 13 anos e que antes abrigava as linhas dos automóveis Classe A, Classe C e CLC – levou cerca de 18 meses. As instalações têm 176 mil m² construídos em uma área de 2,8 milhões de m². Mesmo considerando os quase 1,2 milhão de m² que não podem ser explorados, porque são área de preservação ambiental, a Mercedes-Benz tem ainda um vasto campo para expandir suas atividades na cidade mineira. Jürgen Ziegler, presidente da Mercedes-Benz do Brasil e CEO para a América Latina, porém, afasta a possibilidade de transferir a totalidade dos departamentos que hoje estão no ABC paulista para a unidade mineira. De acordo com Ronald Linsmayer, vice-presidente da área de caminhões da Mercedes-Benz do Brasil, além dos departamentos administrativos, a produção de agregados (componentes) não sairá de São Paulo porque as estruturas dos equipamentos que ali estão são muito pesadas e tornam economicamente inviável sua transferência para outro local.

A transferência de parte da linha



Nova linha de montagem não tem mais revisão final, só controle em cada etapa

montagem para Juiz de Fora liberou espaço para instalar novos equipamentos industriais para produção de agregados na planta de São Bernardo do Campo, que tem 600 mil m² de área construída em um terreno de 1 milhão de m², sem condições de expansão – as instalações ali já estão “grudadas” na fábrica de sua concorrente, a Ford. No ano passado foram ali fabricados 100 mil motores, 192 mil eixos e 60 mil transmissões. A estratégia foi levar a produção do Accelo, cuja linha de produção era mais fácil de ser transferida, para a unidade mineira.

Segundo Ziegler, o desafio volta-se agora para o novo produto de Juiz de Fora, o modelo extrapesado Actros – que tem uma meta de nacionalização de 72% até 2014 – hoje está em 52% de conteúdo local. Atualmente a cabine do Actros, que antes era trazida da Alemanha em CDU, vem agora em CKD, já pintada, porque o setor de pintura da planta de Juiz de Fora só deverá ficar pronto no fim deste ano, para início de operação em janeiro de 2013. No caso do Accelo, a cabine pintada e as peças estampadas continuam partindo da planta de São Bernardo

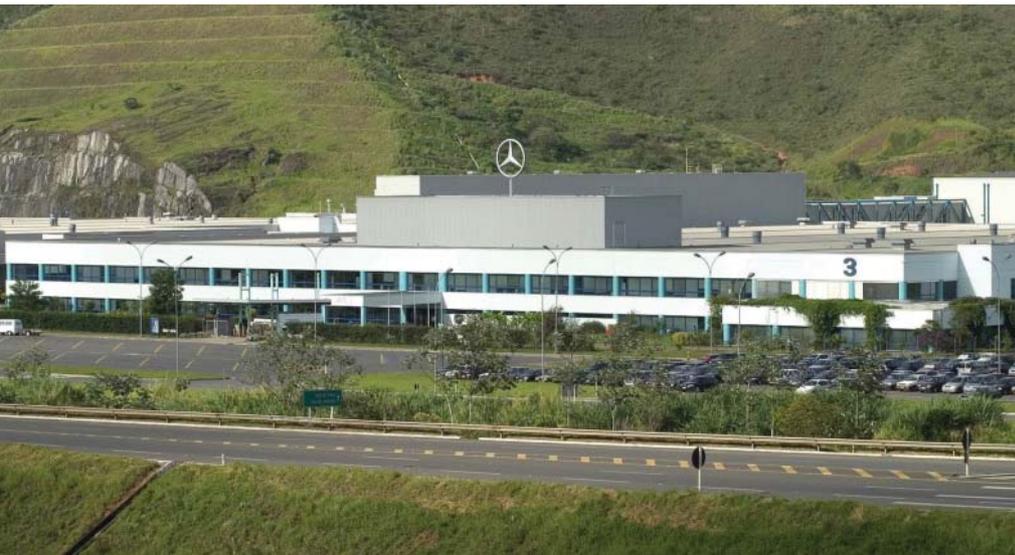
Jürgen Ziegler: “meta é nacionalizar 72% do Actros”

para a de Juiz de Fora.

A segunda fase de ajuste da fábrica mineira será montar a linha de pintura. A pintura é mais complexa e as instalações demoram mais para serem executadas porque a cabine estava dimensionada para pintura de automóveis, de tamanho menor. Essa etapa deve ser concluída em janeiro do ano que vem, quando pintura e fechamento da cabine passarão a ser feitos em Juiz de Fora. O investimento total na adequação da planta foi de R\$ 450 milhões, ou 30% do valor do programa de investimentos de 2010 a 2013.

As novas instalações também representam a compra de mais de 2.500 novas peças da indústria nacional, elevando sua produção para 80% de conteúdo local. Em 2011, perto de 95% das compras de insumos estratégicos da Mercedes-Benz, incluindo componentes e serviços, foram feitas no mercado nacional, somando mais de R\$ 5 bilhões entre os cerca de mil fornecedores.

MAIS MODERNA DO MUNDO – A unidade fabril de Juiz de Fora é considerada a mais moderna do setor automotivo no mundo. Segundo Linsmayer, os executivos da Mercedes viajaram o mundo visitando diferentes fábricas, tanto do grupo Daimler



Fábrica de Juiz de Fora é considerada uma das mais modernas da indústria mundial

quanto de outras indústrias, para captar o que havia de mais moderno e eficiente em cada uma e reunir todos esses diferenciais em uma única planta, criando um benchmark na unidade de Juiz de Fora. Segundo Linsmayer, essa nova fábrica tem dois dígitos de melhora na eficiência do processo fabril se comparada a outras unidades.

Além de inovar o conceito de produção ao fabricar em uma mesma linha de

montagem dois produtos distintos – um caminhão extrapesado e um leve – a nova fábrica é uma das únicas no mundo, e a primeira no Brasil, a usar os AGVs (Auto Guided Vehicles) em toda a linha de montagem, que são carrinhos autoguiados que se movem por vias indutivas no piso, em substituição às estruturas fixas. O processo de AGV facilita as mudanças da linha para expansão ou para a montagem de outros

modelos, e propicia melhores condições ergonômicas para os colaboradores.

A nova linha de montagem também não tem mais revisão final, mas, sim, um controle de qualidade realizado ao longo da linha, em três pontos-chaves. A verificação de qualidade em cada etapa do processo de produção possibilita que os funcionários possam agir imediatamente numa eventual necessidade de correção ou ajuste.

A limpeza e a organização impressionam. Foram eliminados os estoques e agilizado o processo produtivo com conceitos como Kan-ban e Just-in-sequence onde o abastecimento de peças para toda a linha é feito de maneira sequenciada e imediata, evitando desperdício de tempo.

Para capacitar a mão de obra, a Mercedes levou cerca de 450 funcionários para serem treinados na fábrica de São Bernardo do Campo. Além disso, cerca de 50 especialistas foram passar dois meses em Wörth, na Alemanha, na unidade do Grupo Daimler onde são fabricados os caminhões Actros, para ampliarem seus conhecimentos sobre esse produto é mais sofisticado e complexo do que os demais. Somente em qualificação foram investidos R\$ 5 milhões.

COTEMINAS: A MAIOR FROTA DE ACTROS

Durante cerimônia de reinauguração da fábrica de Juiz de Fora, no início de maio, o presidente da Mercedes-Benz do Brasil fez uma entrega simbólica de 86 unidades do caminhão extrapesado Actros 2646 6x4 para a indústria têxtil Coteminas, que passa a ser o maior frotista de Actros do País. Segundo Pedro Garcia Bastos Neto, vice-presidente (área industrial) da Coteminas, esta foi, na verdade, a primeira aquisição que a empresa fez de caminhões Mercedes-Benz. Eles serão incorporados à sua frota atual de 100 veículos de outras marcas e a empresa já está negociando a compra de outros 44 Actros para os próximos meses.

Os caminhões serão usados para



Bastos Neto: a primeira aquisição que a coteminas fez de caminhões Mercedes-Benz

carregar matéria prima, como algodão, e produtos acabados, das fazendas da Coteminas em Minas Gerais, Mato Grosso e Goiás para as unidades industriais, e também destas para os seis centros de

distribuição localizados nas regiões Sudeste, Nordeste e Sul. Este ano a Coteminas está investindo cerca de R\$ 100 milhões em logística.

Mesmo com todo o movimento do mercado no ano passado – para garantir a compra de caminhões com a tecnologia Euro 3, antes que chegassem ao mercado os veículos Euro 5, mais caros – a Coteminas não fez qualquer aquisição em 2011 para ampliação ou renovação de sua frota, cuja idade média atual está entre quatro e cinco anos. “Achamos que seria dar um passo atrás em termos de proteção ambiental e preferimos aguardar e dar um passo à frente, mesmo significando um investimento um pouco maior”, afirma Bastos Neto. Ele não revelou o valor da aquisição, mas o preço de tabela de um Actros hoje está em torno de R\$ 450 mil.



Mesmo com previsão de o mercado cair até 18%, resultados financeiros da Mercedes-Benz devem crescer até 3% em 2012

A empresa tem uma instalação para testes de fadiga (Hydropuls), onde os motores são submetidos a 200 horas de testes que equivalem a 50 mil quilômetros rodados. "Os testes veiculares são essenciais para

nosso processo. Testamos mais de 100 veículos nas mais difíceis e severas condições de operação", declara Ziegler. Isso equivale a 10 milhões de quilômetros rodados para testes voltados ao P7. "A unidade brasileira exporta mais do que caminhões e ônibus, exporta também inteligência e serviços de engenharia especializada", acrescenta.

CADEIA DE SUPRIMENTOS – Para aproximar seus fornecedores estratégicos da nova unidade, a Mercedes criou uma espécie de parque industrial de fornecedores, chamado de I-Park, com galpões anexos onde se instalaram empresas provedoras de componentes e submontagens. As primeiras parceiras a operar in loco são a Maxion, que monta as longarinas e travessas dos chassis; a Randon, que monta kits, como pedaleiras; a Seeber, encarregada de pintar as partes plásticas de peças e a Grammer, fornecedora de bancos.

A conversão da fábrica mineira de carros de passeio para caminhões não significa,

a princípio, que a Mercedes-Benz tenha desistido definitivamente de produzir automóveis no mercado nacional. "Técnicamente temos condições de voltar a produzir, mas depende da situação de mercado como um todo", afirma Linsmayer. Para ser economicamente viável para a empresa voltar a produzir automóveis, seria necessária uma demanda de 30 mil a 40 mil unidades somente desta marca. Hoje o mercado de automóveis de luxo soma 30 mil unidades entre as marcas Mercedes-Benz, BMW e Audi, calcula Ziegler.

Segundo Ziegler, a expectativa para este ano é de um mercado entre 15 % e 18% inferior ao do ano passado devido à mudança do Euro 3 para o Euro 5, que breou o mercado. Mas, a previsão de resultado da Mercedes-Benz para 2012 é de um aumento de 2% a 3% sobre 2011, baseado no crescimento da economia nos últimos anos, na expansão da atividade agrícola e nos déficits habitacional e de infraestrutura.



Ronald Linsmayer: "Produção de agregados fica em São Paulo"

Chegou o Ourocard Transportador Visa Cargo. Eficiência para sua empresa e praticidade para o caminhoneiro.

Aproveite as facilidades do pagamento eletrônico, **10 dias de carência sem juros e uso internacional.***





Acesse <http://transporteelogistica.terra.com.br> e fique por dentro de tudo o que acontece no mercado de transportes.

O Ourocard Transportador Visa Cargo vai trazer mais facilidade para a gestão de pagamento do frete.

- Praticidade: simples para contratar e pagar o frete.
- Segurança: redução de fraudes com maior controle eletrônico.
- Modernidade: tecnologia e confiabilidade ajudando o seu negócio.
- Economia: redução dos custos operacionais e foco na atividade-fim da empresa.
- Conheça também o novo Pamcard BB Visa Cargo.

Procure seu gerente. Consulte condições.





Volvo Ocean Race movimentada tecnologia e logística complexa

No dia 22 de abril, cinco dos seis veleiros que participam da mais rigorosa e difícil regata mundial partiram de Itajaí, depois de atrair a visita de um público superior a 200 mil pessoas à Vila da Regata

UM DOS MAIORES EVENTOS ESPORTIVOS do mundo, a Volvo Ocean Race percorre os cinco continentes, num percurso de mais de 39 mil milhas náuticas, o equivalente a 72 mil quilômetros, em mais de nove meses de competição. "É uma das três competições esportivas mais vistas ao redor do mundo e, atualmente, o mais importante investimento do Grupo Volvo na imagem institucional da marca", declara Roger Alm, presidente de marketing e vendas de caminhões do Grupo Volvo na América Latina.

"É um esporte ambientalmente correto, que tem familiaridade com os valores

Volvo (qualidade, segurança e respeito ao meio ambiente) e ainda reúne outros atributos como ousadia, espírito de equipe, coragem e determinação, sentimentos bastante valorizados também no mundo corporativo em todos os lugares onde a Volvo atua", complementa Solange Fusco, gerente de comunicação corporativa da Volvo do Brasil.

Depois de terem experimentado os rigores climáticos, avarias nos barcos e tido problemas com tripulantes feridos, as equipes seguiram na sexta etapa da competição para Maimi, Estados Unidos. Os barcos partiram de Alicante (Espanha) e

passaram por Cidade do Cabo (África do Sul), Abu Dhabi (Emirados Árabes), Sanya (China), Auckland (Nova Zelândia) e Itajaí (Brasil). Depois de Miami, os veleiros irão para Lisboa (Portugal), Lorient (França) e Galway (Irlanda).

O trecho da Volvo Ocean Race que liga Auckland, na Nova Zelândia, a Itajaí, no Brasil, foi uma verdadeira aventura para as equipes. Todas as seis equipes – Telefónica, Groupama, Puma, Camper, Abu Dhabi e Sanya – tiveram problemas com os barcos ou com membros da tripulação, que também sofreram os rigores dos mares. A

embarcação chinesa Sanya teve problemas e foi direto de cargueiro para os EUA.

O Camper teve que parar seis dias no Chile para reparar danos estruturais – uma peça que garante sustentação rachou. O Puma teve problemas com a tripulação: o proeiro Casey Smith machucou as costas em uma troca de velas e o timoneiro Thomas Johanson deslocou o ombro após ser derrubado por uma onda.

O espanhol Telefónica sofreu uma delaminação (quando as camadas de fibra de carbono que formam a estrutura do barco se rompem) no casco causada pelo choque com uma onda gigantesca. O Abu Dhabi quebrou logo nas primeiras horas da regata, também com rachaduras em uma antepara e teve de voltar para a Nova Zelândia. O time chinês Sanya também sofreu com as altas ondas e teve avarias graves no leme. Os franceses do Groupama ficaram dois dias parados em Punta del Este, no Uruguai, pois o barco perdeu o mastro quando lideravam a regata.

Esta sempre foi a etapa mais difícil da regata. As embarcações tiveram de cruzar 12.417 quilômetros (6705 milhas náuticas pelos mares do Sul, enfrentando pontos sensíveis e estratégicos, como o temível Cabo Horn, considerado o “Fim do Mundo”, no extremo sul da América do Sul, onde as condições de navegação são extremamente severas). Os velejadores enfrentam desde ondas de até dez metros, passando por enormes variações climáticas, e calor escaldante na linha do Equador, até o frio congelador das regiões antárticas.

No porto de Itajaí mais de 200 mil pessoas visitaram a chamada Vila da Regata, em Itajaí, Santa Catarina. Na chegada dos barcos, mais de 35 mil pessoas receberam as tripulações.

“Estamos muito contentes com o grande interesse que a população, principalmente os moradores da região de Itajaí, tem pelo mundo náutico e por tudo o que uma maravilhosa competição deste porte



Na passagem da regata pelo Brasil a Vila da Regata em Itajaí atraiu público de 200 mil pessoas

representa: respeito ao meio ambiente, superação de desafios, vida ao extremo”, declara Roger Alm.

TRANSMISSÃO DE DADOS – Milhões de pessoas de todo o mundo acompanham a Volvo Ocean Race 2011-2012. Porém, poucas conhecem o trabalho e a importância da Volvo IT na competição. Na parada em Itajaí, Brasil, onde foi montada a cidade oficial da regata, a Volvo IT usou as técnicas mais modernas para garantir que tudo ocorra perfeitamente bem.

Per Berlin, gerente de projeto da Volvo Ocean Race na Volvo IT e sua equipe da “Missão de TI” são responsáveis pela construção, abastecimento e desmontagem da



Roger Alm: a Volvo Ocean Race é o mais importante investimento do Grupo Volvo na imagem institucional

estrutura completa de TI da cidade da regata, incluindo hardware, software, networks, cobertura por internet sem fio e suporte de TI constante. Eles criaram um sistema móvel de TI, próprio para migração, capaz de transmitir com frequência grandes volumes de dados de locais isolados e por várias distâncias. O sistema assegura disponibilidade e acesso à rede para a equipe da Volvo Ocean Race, profissionais de mídia e equipes dos participantes.

“A cobertura da mídia é constante e em tempo real. Portanto, há pouca tolerância a falhas. Não há espaço para indecisões ou reincidências”, declara Berlin. “Cada vez mais as empresas de mídia estão usando filmagens de TV de alta definição. Portanto, o volume completo de dados será muito maior do que em regatas anteriores.”

LOGÍSTICA DA VOLVO OCEAN RACE

Responsável por toda a logística da maior corrida de barco a vela do mundo e parceira oficial da décima primeira edição da competição, a DHL transportará ao longo da corrida mais de 25 toneladas de materiais e contêineres, dando todo o suporte logístico e emergencial para os barcos e participantes da competição por meio de sua frota aérea, marítima e terrestre.

A gama de serviços oferecida pela DHL ao longo da Volvo Ocean Race inclui também

o transporte de pavilhões para os visitantes dos eventos realizados nos respectivos portos onde são feitas as paradas do percurso, estimado em 45.000 quilômetros. “Toda a corrida é monitorada pela DHL a partir do Centro de Controle Internacional criado pela companhia especialmente para a Volvo Ocean Race, o que facilita o trabalho de nossa equipe e o apoio a todos os participantes”, afirma Reinier Veins, Diretor de Projetos Volvo Ocean Race - DHL Global Forwarding.

Para dar todo o suporte à logística do evento, a DHL desenvolveu uma solução de transporte inteligente, baseado em um plano de logística completa para a corrida. Foi elaborada uma estratégia para atender imprevistos o mais rápido possível. Um exemplo disso foi a substituição de um mastro quebrado realizada pela DHL, que

instalou um depósito de peças de reposição no aeroporto de Roterdã, para o transporte de mercadorias em massa em tempo real para qualquer destino do globo

Como parceira logística do Volvo Ocean Race, a DHL com sua experiência em logística expressa é capaz de entregar peças em curtos prazos em ambientes desafiadores e extremos que exigem trabalho em equipe, velocidade e tecnologia. “Ao longo da corrida oferecemos para cada equipe dois contêineres com inúmeras peças, que vão desde pequenos elementos como caixas de primeiros socorros até bens consideráveis, como mesas e geladeiras”, ressalta Veins.

A DHL intensificou a ação de logística por conta dos recentes desafios enfrentados pelas seis equipes, que encararam águas turbulentas no percurso Auckland-Itajaí. Isso porque algumas embarcações

apresentaram problemas e precisaram de reparos vitais, realizados pela companhia. O forte esquema de logística elaborado pela companhia permitiu que todos os consertos fossem realizados rapidamente para que as equipes continuassem na jornada volta ao mundo.

Entre as ações emergenciais realizadas pela DHL estão a substituição de um mastro transportado de Amsterdã para Itajaí para a equipe Groupama (a chegada do equipamento a Santa Catarina mobilizou mais de 30 profissionais no aeroporto de Curitiba e recebeu a escolta das polícias federal e rodoviária); a entrega de equipamentos no Chile, onde as equipes Camper e Emirates Team New Zealand realizaram uma parada para fazer reparos; e o conserto no casco danificado da equipe Abu Dhabi Ocean Racing. Além disso, a equipe Sanya perdeu um dos seus lemes no início da 5ª Etapa, rumo a Itajaí, e como consequência, a embarcação foi forçada a retornar para Auckland. Logo após, o barco foi colocado em um navio charter rumo a Savannah, Estados Unidos, para fazer os reparos necessários.

A DHL garante que ser parceiro logístico oficial da Volvo Ocean Race 2011-2012 é um trabalho que exige rapidez, agilidade e organização. A empresa transporta equipamentos e peças de reposição para todas as equipes, bem como a Vila da Regata em todas as paradas da corrida. Isso significa transportar 160 contêineres por meio de frete marítimo, outros 20 contêineres de carga aérea, 16 toneladas de carga aérea solta e mais de 100 embarques Air Express.

A cooperação contínua das equipes DHL em todo o mundo garante o bom funcionamento da competição. A companhia oferece soluções customizadas, atendendo às necessidades e exigências específicas dos organizadores da regata, equipes de corrida e parceiros. Devido ao planejamento antecipado realizado pela DHL, a empresa é capaz de reagir de forma flexível e ágil em caso de emergências.

BARCOS VOR70 SÃO O QUE HÁ DE MAIS AVANÇADO E RÁPIDO



Os superveleiros VOR70 que estão cingindo os mares há seis meses, desde que saíram do porto espanhol de Alicante, são o que há de mais avançado tecnologicamente e rápido no mundo da vela. Cinco dos seis barcos que participam da Volvo Ocean Race são de terceira geração. Rápidos como o vento, são considerados os mais perfeitos veleiros monocascos de regatas já construídos.

Com um formato triangular, os barcos foram projetados para ter uma aerodinâmica

perfeita, podendo alcançar 40 nós, o equivalente a 74 quilômetros por hora. Eles têm dois motores Volvo Penta. Um deles é usado para ligar o gerador, o dessalinizador e carregar as baterias, e o segundo pode ser utilizado para manobras nos portos ou em casos de emergência.

O VOR70 também tem dois timões, e os lemes são duplos em cada lado do fundo do casco. A quilha é superpesada. Só o bulbo — aquela formação em tubo incrustada na parte final da quilha — pesa mais de sete toneladas. Ela é móvel, para permitir um movimento pendular com o objetivo de melhorar o desempenho da embarcação.

O casco, ao contrário, é muito leve para um barco deste porte. Construído em fibra de carbono, tem 21,4 metros de comprimento e cinco metros de largura na popa — a parte posterior da embarcação. Esta parte é totalmente aberta para melhor escoar a água. A vela mestra, a maior, tem 31,5 metros da ponta do mastro até a linha d'água, o equivalente a um prédio de dez andares.

Série especial do FH celebra a passagem da regata

São apenas 100 unidades com cabine Globetrotter, pintura exclusiva, pacotes especiais de segurança e motor nas opções de 460 cv e 540 cv



O caminhão FH VOR leva também o pacote completo de dispositivos de segurança da marca

A VOLVO ESTÁ LANÇANDO UMA SÉRIE Especial Volvo Ocean Race do caminhão FH. São apenas 100 unidades com cabine Globetrotter, pintura exclusiva, pacotes especiais de acabamento e de segurança e com motor nas opções de 460 cv e 540 cv. A série exclusiva marca a passagem pelo Brasil da maior regata mundial que leva o nome da empresa, principal patrocinadora do evento. Os veleiros já partiram de Itajaí (SC) para Miami, Estados Unidos, dando prosseguimento à competição antes de seguirem para a Europa.

“Esta é a mais difícil e importante regata mundial da atualidade. Superação de limites, respeito ao meio ambiente e desafios são temas diários na vida dos velejadores e também estão presentes na Volvo”, diz Roger Alm, presidente de vendas e marketing de caminhões da Volvo Latin America. “Fizemos esta série especial do FH para celebrar estes valores”, destaca o presidente.

Externamente, a cabine pintada na cor Azul Metálico Ocean Race tem adesivos nas laterais mostrando ondas estilizadas, numa referência aos oceanos por onde passam os seis veleiros

da regata. O emblema da Volvo Ocean Race fica ao lado da inscrição da potência do motor. O nome da competição também está estampado no letreiro superior da cabine.

A IronMark da Volvo está presente internamente, bordada no banco de couro, com detalhes em azul. O banco do motorista é elétrico, com memória para três posições, e ajustes de distância e altura, tem aquecimento e ventilação, e ajustes pneumático lateral e lombar. Outro detalhe que remete à regata é o prendedor de cortina, fabricado em corda náutica. “Além de ser o caminhão mais seguro e confortável do mercado, é o mais bonito”, orgulha-se o presidente, lembrando que a Volvo pensou em todos os detalhes ao desenvolver a nova série especial.

O emblema da Volvo Ocean Race também está impresso nos tapetes personalizados no interior da cabine e no console superior. As portas do FH série especial são revestidas em couro e bordadas com o mesmo design dos adesivos externos.

“Os veículos da Volvo Ocean Race têm suspensão pneumática, um recurso

extremamente importante para aumentar o conforto do motorista e a produtividade do transportador”, lembra Álvaro Menoncin, gerente de engenharia de vendas da Volvo do Brasil. Além disso, este tipo de suspensão é muito útil para operações de logística, quando o motorista precisa atrelar e desatrelar o implemento mais rapidamente e voltar logo para a estrada. “E ainda aumenta a durabilidade de cargas mais frágeis ou vivas”, explica Menoncin.

O veículo da série VOR tem ainda rodas de alumínio, freio motor VEB500, faróis de xenon, geladeira, mesa para trabalho, preparação para televisão, rádio com CD player, MP3, Bluetooth, controles no volante, saída USB, ar condicionado com controle de temperatura e volante revestido em couro.

SEGURANÇA – O caminhão FH Volvo Ocean Race leva também o pacote completo de dispositivos de segurança da marca: ESP (controle eletrônico de estabilidade, que diminui o risco de capotamento em curvas), ACC (piloto automático inteligente, que regula a velocidade do veículo de acordo com o trânsito), LKS (monitoramento da faixa de rodagem, que emite sinal sonoro quando o caminhão cruza a faixa sem sinalizar) e o LCS (sensor de ponto cego – um radar que informa se há objeto do lado direito em trocas de faixa).

No mesmo pacote estão incluídos o EBS (freio eletrônico – uma unidade eletrônica analisa a situação para melhorar o desempenho da frenagem), o ABS (freios antitravamento, que impedem o travamento das rodas em frenagem) e o DAS (detector de atenção – um sinal sonoro e uma mensagem alertam quando o sistema entende que o motorista está cansado).

Scania moderniza conceito de produção

Com os mesmos métodos utilizados pela matriz, montadora passa a oferecer a seus funcionários ambiente mais agradável e processos mais organizados na fábrica de São Bernardo do Campo

■ SONIA MORAES



Investimento de US\$ 40 milhões também adaptou unidade para produzir veículos Euro 5

A COMPETITIVIDADE CADA VEZ MAIS acirrada e a necessidade de se ter um controle maior sobre os custos e o uso de materiais levaram as fabricantes de veículos a inovar o seu conceito de produção. Além de manter uma linha de montagem mais eficiente e flexível, as empresas também têm se preocupado cada vez mais em oferecer aos seus funcionários um ambiente agradável, com iluminação natural para ajudar na motivação, reduzir o cansaço e ampliar o índice de produtividade. “A Scania se preocupa muito com a apresentação da fábrica, pois isso preserva a qualidade do produto”, afirma Wilson Pereira, gerente executivo de vendas de ônibus da Scania no Brasil.

No complexo industrial da Scania em São Bernardo do Campo (SP), onde são

produzidos chassis de caminhões, de ônibus e motores a diesel para o setor automotivo e outros segmentos industriais, o que chama a atenção é a organização da linha de montagem, da área de logística e a limpeza do local, com destaque para as plantas que dão vida ao ambiente.

Em vez de macacão de cores escuras, os funcionários da linha de montagem usam camisas brancas, mantendo o mesmo padrão que é adotado pela matriz, na Suécia.

Nesta fábrica, onde trabalham cerca de 3.000 funcionários, a linha de produção é abastecida pelo método japonês, conhecido por sistema kanban e o sequenciado. A célula de cabeçote, considerada a mais importante para a empresa, tem 100% da sua linha automatizada e os

investimentos aplicados nesta unidade atingiram mais de US\$ 20 milhões. Também são os robôs, num total de 12, que dão conta de realizar os 3 mil pontos de soldas nos chassis. A linha de usinagem dos motores de 9, 11 e 12 litros se destaca pelo elevado grau de tecnologia.

Entre os investimentos contínuos que a Scania destina para esta unidade, o mais recente totalizou cerca de US\$ 40 milhões para incluir no seu portfólio de produtos os motores Euro 5, que atendem à nova legislação de emissões em vigor no País desde janeiro deste ano.

Nesta mesma linha a Scania mantém a produção dos motores Euro 3 para abastecer o mercado latino-americano, e o Euro 4 para atender à demanda do Peru. Neste novo processo, que foi todo remodelado, a Scania consegue liberar um motor a cada seis minutos.

Na linha de ônibus as longarinas chegam prontas e perfuradas pelo fornecedor e, depois, são montados os módulos tra-seiros e dianteiros, e acoplados o tanque de ar, os chicotes e outros itens. Após a realização do teste final os veículos saem rodando da fábrica.

Na linha de caminhões também é grande o sistema de robotização, que controla toda a operação de montagem dos componentes e a acoplagem da cabine ao chassi dos veículos. Além de fornecer para o mercado brasileiro, a Scania também exporta os seus produtos para os países da Europa, Ásia e África.

ecomais

Até 12%*
de redução
no consumo
de combustível

Suas recapagens a Custo zero. Comprove.

Com as bandas Ecomais, a economia obtida com combustível paga suas recapagens. Para comprovar, acesse www.calculadoraecomais.com.br e faça uma simulação. Você verá que recapar com Ecomais é recapar com custo zero!

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



ECONOMIA
QUE PAGA AS
CONTAS DA
SUA FROTA

Ecomais é a linha de bandas da Tipler que reduz o consumo de combustível. Com o mesmo desempenho quilométrico das bandas da linha Performance, maximiza a economia, reduzindo também os gastos com pneus. A economia deve-se à otimização da escultura, profundidade de sulco, composto de borracha e o exclusivo processo de vulcanização Tipler, diminuindo a resistência ao rolamento, o que gera um esforço menor do motor para movimentar o veículo. A economia de combustível proporcionada por Ecomais paga suas recapagens. Isso é ir mais longe! **Rode mais. Rode rentável. Rode com Tipler.**

www.tipler.com.br



Banda Ecomais tem listras verdes e a marca da rentabilidade gravada.

 **TIPLER**
A marca da Rentabilidade

Ford anuncia aposentadoria do presidente Marcos de Oliveira

Executivo brasileiro se dedicou por quase 30 anos à montadora americana; substituto Steven Armstrong assume no próximo dia primeiro

■ WAGNER OLIVEIRA

O ANÚNCIO DA APOSENTADORIA DO atual presidente da Ford no Brasil e América do Sul, Marcos de Oliveira, não deixa de ser uma surpresa. Quem conhece o executivo sabe que ele não está em idade de se aposentar. Pelo contrário, sua vitalidade aos 52 anos demonstra que ele ainda tinha muito a contribuir com a corporação, na qual se dedicou por 28 anos e ocupou funções importantes na Espanha, Estados Unidos, África do Sul e México (presidente), antes de voltar ao Brasil.

Uma das hipóteses para a saída de Oliveira da Ford pode estar ligada ao desempenho de mercado da montadora durante os cinco anos em que o brasileiro esteve à frente das operações em toda a região a partir do Brasil, país que representa até 75% da receita da montadora na América do Sul.

Quando Oliveira assumiu o posto aqui em 2007, a Ford emplacou 265.678 veículos no mercado nacional – 18.585 caminhões. Com isso, fechou o primeiro ano com market share de 10,55% em comerciais leves e automóveis e 19,30% em caminhões. No final de 2011, a participação de mercado em veículos caiu para 9,25% em pequenos e 17,5% em pesados. Nos quatro meses deste ano, a Ford acumula 9,5% em utilitários leves e carros e 16,59% em caminhões.

A trajetória dos últimos cinco anos, porém, tanto do mercado doméstico quanto do internacional, passou por



Executivo experiente, Marcos de Oliveira ocupou postos também nos EUA e no México

muitas reviravoltas, que acabaram impactando a indústria nacional, ainda hoje atordoada com a perda de competitividade. Este contexto pôs à prova não só Marcos de Oliveira, como vários outros executivos.

Há cinco anos, o mercado brasileiro crescia ao ritmo chinês – acima de 20%. Um ano depois, a crise econômica mundial derrubou vendas em vários países. O Brasil sofreu fortes perdas, mas conseguiu se recuperar com a redução de impostos lançada pelo governo federal.

Exposta à maior competição internacional e com o excedente de oferta de veículos no mundo, a indústria automobilística nacional perde fôlego à medida que está cada vez mais confrontada com a falta de competitividade.

Prejudicada pelo “custo Brasil” e com mau planejamento feito no final da década anterior, que fez do Brasil uma base de produção de compactos, os fabricantes continuam enfrentando problemas.

O maior reflexo está no resultado das vendas: enquanto declinam os carros



Ford Cargo teve nova cabine e modernas versões apresentadas somente no ano passado

nacionais, os importados, mesmo com restrição e sobretaxa imposta pelo governo federal, mantêm trajetória ascendente.

A operação brasileira ajudou e muito a Ford nos tempos mais turbulentos, que fechou diversas fábricas nos Estados Unidos e demitiu milhares de trabalhadores em todo o mundo. Tanto é verdade que a América do Sul, puxada pela filial brasileira, gera lucros há 33 trimestres consecutivos.

A transferência de dinheiro para a matriz nos tempos agudos adiou planos aqui. Enquanto as concorrentes como a Volkswagen Caminhões e ônibus, hoje MAN, avançavam em projetos para aumentar as vendas, a Ford continuava com uma cabine do Cargo desatualizada. A mudança do caminhão só aconteceu no início de 2011, um ano difícil de

transição do Euro 3 para o Euro 5.

Em comerciais leves, por exemplo, a montadora mantém a velha Courier; a Ranger só agora será substituída por um modelo mais atual. De tão antiga, a linha F de picapes não teve nem como se atualizar no Euro 5.

Já em carros, a maior parte da linha nacional é antiga, como o Ka e o Fiesta nacional. O maior trunfo da Ford, o EcoSport, será renovado em junho, mas não estará mais sozinho no mercado como no começo da década de 2000.

A linha de importados da Ford é atualmente a mais interessante da montadora. A começar pela Transit, importada da Europa nas versões chassi-cabine, furgão e van. Fusion e Edge são outros modelos mais sofisticados da Ford, também vindos de fora.

Neste contexto, onde teve de enfrentar a forte concorrência externa e crises internacionais, a avaliação é que Oliveira saiu-se bem com o que tinha na mão. Fez o que estava ao seu alcance.

Para o lugar do brasileiro, que sairá em 30 de junho, a Ford já anunciou o substituto Steven Armstrong, que atualmente é COO da Getrag Ford Transmissions na Alemanha. Ao assumir o posto no dia 1 de junho, Armstrong deve se preparar para chumbo grosso.

Em caminhões, novas montadoras chegam para disputar ainda mais o mercado. Em automóveis, a Hyundai já avisou que quer tomar o quarto lugar da Ford. Com lançamentos mais alinhados com o mercado, a Renault também avança sorrateiramente para estar entre as quatro maiores do Brasil. ■

Transportadores iniciam compra de caminhões Euro 5

Resultados de novos negócios devem criar reflexos no mercado de caminhões no início do segundo semestre; vendas caíram 9,19% nos primeiros quatro meses de 2012

■ WAGNER OLIVEIRA

AOS POUCOS, OS GRANDES OPERADORES do País começam a estruturar a aquisição de caminhões e ônibus Euro 5 devido à renovação e negociação de novos contratos de prestação de serviços. A ação deve gerar os primeiros estímulos à produção dos novos veículos, cujas vendas ainda são fracas em razão da compra antecipada de modelos Euro 3 e da menor atividade econômica no primeiro trimestre.

De acordo com a Federação da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabreve), as vendas de caminhões caíram 9,19% entre janeiro e abril – foram emplacadas 48.063 unidades, comparadas com 52.925 no mesmo período do ano passado. A queda está dentro da projeção feita pelos principais executivos da indústria automobilística, mas assustaram os fabricantes a frieza e a demora das transportadoras de grande e médio porte em fazer as primeiras encomendas de veículos Euro 5.

De acordo com a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), no mercado de caminhões, as vendas acumuladas entre janeiro e abril declinaram 8,1% em relação ao mesmo período do ano passado. Segundo os dados da Anfavea, o volume passou de 53 mil unidades nos quatro primeiros meses de 2011 para 48,7 mil no mesmo período de 2012. Para o presidente da entidade, Cledorvino Belini, a tendência é que as vendas melhorem no segundo semestre. "Ainda acreditamos que o mercado vai se recuperar no segundo semestre", avalia.

Mas, lentamente, a situação começa a ser revertida. Para a federação dos concessionários, os resultados das negociações agora em andamento vão melhorar o panorama a partir do início do segundo semestre. "Apesar da atividade mais fraca no início do ano, a demanda por serviços estimulada pelo consumo das famílias e pelas medidas de estímulo à atividade econômica do governo federal continua criando oportunidades para os transportadores", afirmou João Guilherme Araújo, diretor de desenvolvimento de negócios do Instituto de Logística e Supply Chain (Ilos).

Durante a feira Intermodal, a operadora logística JSL anunciou investimento de R\$ 1 bilhão, sendo 90% em frota, considerando renovação de ativos de contratos em andamento e aquisição de ativos para novos contratos que podem ser fechados ao longo do ano. O valor compreende



um total de 16,9 mil itens, sendo 13,4 mil veículos leves e 3,5 mil pesados, em sua maioria caminhões, cavalos mecânicos e carretas, mas também ônibus e máquinas.

Do total de investimentos previstos para o ano, R\$ 420 milhões estão programados para a renovação da frota de operações em andamento. Com relação à expansão, isto é, a compra de ativos para o início de novos contratos de prestação de serviço, estão estimados R\$ 590 milhões. Destes R\$ 130 milhões são referentes a contratos que já foram fechados em 2011, cujas operações iniciam neste ano, e os outros R\$ 460 são uma previsão referente a acordos que a companhia espera fechar ao longo de 2012.

Dentro do valor global de investimentos também já estão previstos recursos para renovação e expansão da frota da Schio, empresa com a qual a JSL realizou fusão recentemente. Dos veículos pesados que a companhia pretende adquirir este ano, cerca 820 serão adaptados para cargas com temperatura controlada, sendo 75,5% para renovação da frota atual da Schio, que tem 3,8 anos de idade média, e 24,5% para expansão dessa frota.

A JSL conta atualmente com 31,4 mil ativos próprios, entre veículos leves e pesados, sendo 8,4 mil caminhões, cavalos e carretas. Essa estratégia de renovação garante a troca de todos os ativos da companhia em

Fernando Simões: renovação contínua da frota é fundamental para atender ao padrão de qualidade e de segurança da JSL

CONTROLE total na frota é economia em cada OPERAÇÃO.



GESTÃO DE FROTAS E TELEMETRIA

Com as soluções específicas para o gerenciamento de frotas da Sascar, você tem à disposição monitoramento completo e comportamental da sua frota, permitindo a padronização da condução dos veículos para prevenir o risco de acidentes, redução de custos excessivos com combustível e assim prolongar a vida útil da sua frota e maximizar os lucros da sua empresa.



Há 13 anos no mercado, a Sascar é apaixonada pela inovação, por isso está entre as líderes nacionais em telemetria, gestão de risco e logística para sua frota.



JSL será uma das primeiras empresas a ter frota inteira de caminhões Euro 5 em breve

pouco mais de dois anos. “Isso nos permite dizer que a JSL será uma das primeiras companhias a contar com uma frota inteira de caminhões com motores Euro 5 em breve”, declara Fernando Antonio Simões, presidente da JSL. “Esse processo contínuo de renovação da frota é fundamental para atender ao padrão de qualidade e de segurança que a JSL exige em suas operações.”

Simões diz que a idade da frota brasileira é um dos maiores problemas no transporte rodoviário. “A JSL, com sua política de renovação permanente, tem ajudado até a diminuir a idade média da frota de caminhões no País, já que seus ativos usados são colocados à venda muito jovens e são adquiridos por pessoas que não conseguiriam comprar um caminhão zero quilômetro. Ainda há muito o que fazer para minimizar essa situação no Brasil”, salienta.

O diretor de operações da Mirassol, Dalton Salgueiro, disse que também começa a discutir novos contratos de prestação de serviços de transporte que vão demandar a compra de novos caminhões. Como a Mirassol já havia renovado parte da frota no ano passado, não houve, segundo ele, a necessidade da compra de veículos no primeiro trimestre do ano.

Segundo Salgueiro, a Mirassol já está

“precificando” o custo dos serviços com os embarcadores em razão do custo maior de aquisição, manutenção e operação dos caminhões Euro 5. “Aí é que está o xis da questão. Também estamos vendo como a concorrência se posiciona diante desses novos custos que a obrigatoriedade do Euro 5 impôs. Não dá para fechar novos contratos sem pelo menos um ajuste de 5% a 6% nas planilhas”, comenta.

Com 350 veículos próprios e 450 agregados, a Mirassol é um dos grandes operadores de transporte e logística do País. Pela previsão de Salgueiro, pelo menos 20% da sua própria frota deverá ser renovada ou expandida com a aquisição de novos caminhões Euro 5.

Segundo o executivo, os grandes operadores que trabalham com gestão



Raul Maudonnet: renovação de frota será mais cautelosa este ano, já que a TA renovou 35% dos veículos em 2011

profissionalizada não sofreram perdas em razão da menor atividade econômica no primeiro trimestre. “Ao contrário, aqueles que atuam com as melhores práticas administrativas e alinhados com o mercado, até cresceram”, salienta.

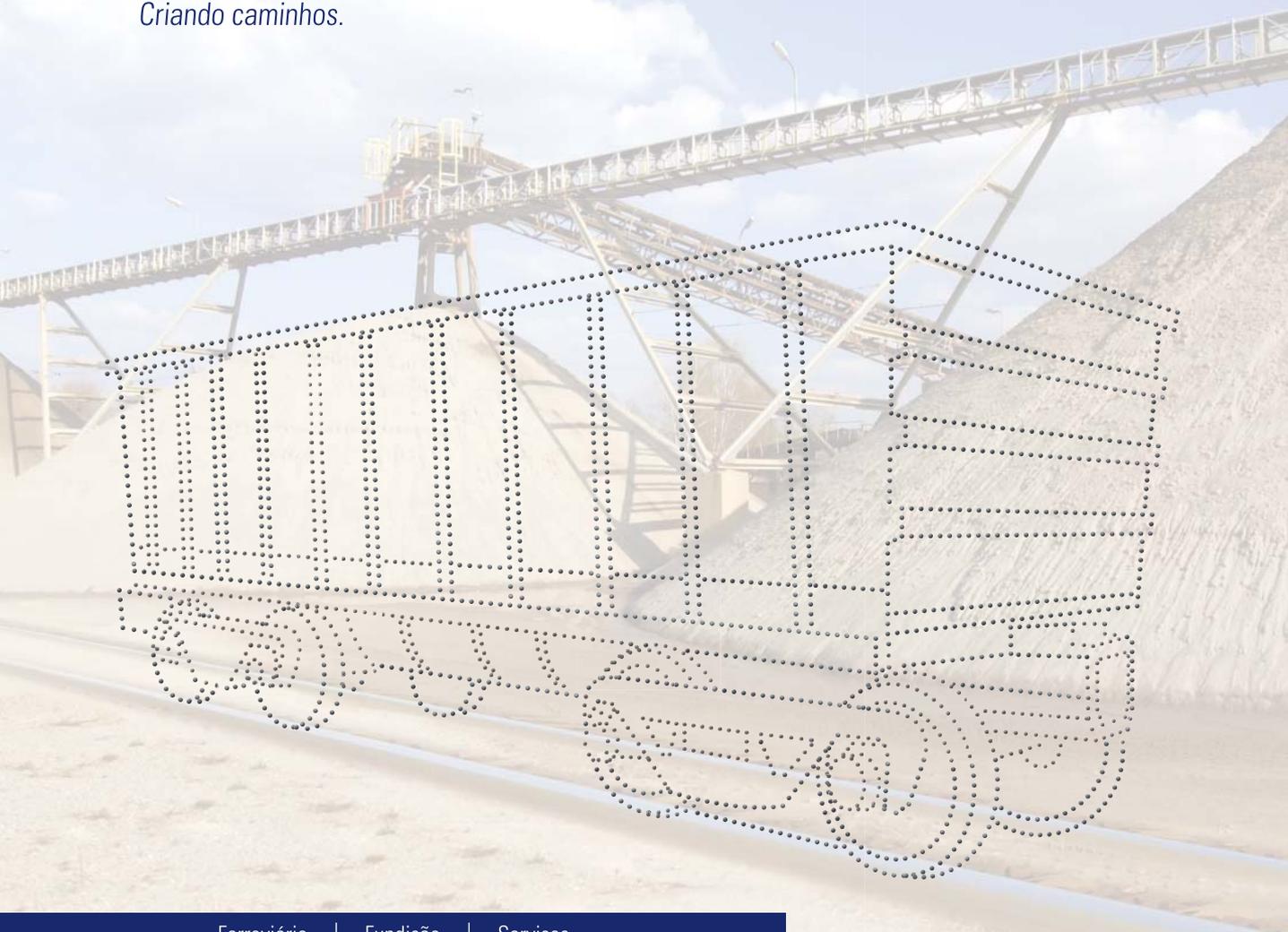
O diretor da Mirassol afirmou que não há possibilidade de os novos caminhões Euro 5, conforme a alegada economia de combustível, reduzirem o custo do investimento no longo prazo. “Primeiro que, em dois anos de testes com veículos Euro 5 aqui na Mirassol, não verificamos nenhuma economia de combustível. Pelos nossos testes e nossas aplicações, eles consomem a mesma quantidade de diesel que os Euro 3. Soma-se a isso o fato de necessitarem do Arla 32, cujo custo também passará a impactar na formação do valor do frete”, diz.

Salgueiro acrescenta que a sua futura frota de Euro 5 será abastecida em cinco pontos da própria empresa e que seus caminhões vão transportar o Arla 32 em galões. “Não esperamos problemas de abastecimento com o combustível S50, já que temos como fazer o abastecimento da nossa própria frota”, explica.

O diretor comercial da Transportadora Americana (TA), Raul Maudonnet, informa que a empresa deve fazer uma renovação de frota mais cautelosa este ano, já que renovou cerca de 35% dos veículos no ano passado para aproveitar o menor custo de aquisição e operação do Euro 3. “Este ano estamos mais cautelosos, mas se o mercado exigir novos contratos a empresa vai atender com a compra de novos caminhões”, observa.

Maudonnet diz que a empresa mantém sua estratégia de forte crescimento verificada nos últimos anos, mas também espera entender melhor o cenário em um ano que a economia brasileira se depara com novos desafios e os países desenvolvidos ainda sentem dificuldades com a crise econômica. “O cenário interno continua positivo, mas vamos ver como o mercado nacional reage”, afirma.

Criando caminhos.



Ferrovário | Fundição | Serviços

Detalhes que formam uma grande solução para você. **Novo vagão AMAX Mine.**

A nova tecnologia da AmstedMaxion, que trocou a solda pelo rebite. O vagão AMAX Mine representa mais um caminho criado para agregar eficiência ao seu negócio. As chapas rebitadas (huck bolt) e a padronização de componentes estruturais garantem uma fabricação mais rápida, facilidade e agilidade na manutenção, reduzindo custos operacionais. As inovações vão além, com freio incorporado aos truques (TMB) e sensores de temperatura que trabalham via GPS (IONX). O objetivo é empregar detalhes que, juntos, se transformam em uma solução completa.

Cruzeiro
(55 12) 2122-1400

Hortolândia
(55 19) 2118-2000

Conheça melhor estes e outros diferenciais:

• AMAXmine.com.br •


AmstedMaxion

Número de caminhões no Brasil totaliza 1,5 milhão

A quantidade total de veículos que circulam pelas estradas brasileiras chegou a 34,9 milhões no ano passado, segundo levantamento realizado pelo Sindipeças

■ SONIA MORAES



A FROTA DE VEÍCULOS DO BRASIL APRESENTOU um crescimento de 7% em 2011, alcançando 34,9 milhões (incluindo automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus), segundo levantamento realizado pelo Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores

(Sindipeças). Desse total, 27,7 milhões são automóveis; 5,3 milhões comerciais leves; 1,5 milhão caminhões e 353,8 mil ônibus. A quantidade de habitantes por veículo passou de 5,9 em 2010 para 5,5 em 2011. Em 2000 eram 8,4 por veículo.

Já a frota de motocicletas registrou um

crescimento de 10%, passando de 10,6 milhões para 11,7 milhões de unidades. Nos últimos 12 anos, essa frota cresceu de 2,5 milhões para 12 milhões. Do total, 65% das motos, ou 7,5 milhões, que circulam por ruas e estradas brasileiras têm até 5 anos de idade e 34%, que corresponde a 4 milhões, têm entre 6 e 15 anos de idade.

Com 55%, na região Sudeste concentra-se o maior percentual de veículos. O Sul fica com 22%, o Nordeste com 12%, o Centro-Oeste com 8% e o Norte com 3%.

Segundo o Sindipeças, dos 34,9 milhões de veículos que circulam pelas estradas brasileiras, 44% (que corresponde a 15 milhões) têm até cinco anos de idade e 39% (13,7 milhões) estão com 6 a 15 anos de idade. Já 3% (1,34 milhão) são veículos com mais de 20 anos. Entre os caminhões, a idade média em 2011 é de 9 anos e 10 meses e a de ônibus, de 9 anos e 4 meses.

Por combustível, a participação do bi-combustível, que em 2004 era de 2% subiu, para 41% em 2011. A gasolina, que tinha 72% de participação em 2004, reduziu para 45% em 2011. O álcool, que tinha 16% de presença em 2004, apresentou uma redução para 3% em 2011.

O levantamento do Sindipeças é realizado anualmente há mais de 20 anos e baseia-se na venda de veículos no mercado interno desde 1957. São feitos cálculos precisos por modelo, considerando-se índices de mortalidade para as linhas leve e pesada.

Frota circulante brasileira

A frota de veículos cresceu 7% em 2011 e a de motocicletas, 10 %

Segmento	Frota em 2009	Frota em 2010	Frota em 2011	Crescimento 2011 / 2010
Automóveis	23.990.950	25.885.718	27.671.474	7%
Comerciais leves	4.299.786	4.784.018	5.289.741	11%
Caminhões	1.354.593	1.490.748	1.541.740	3%
Ônibus	317.458	331.906	353.886	7%
Total	29.962.787	32.492.390	34.856.841	7%

Motocicletas	9.451.514	10.605.469	11.674.656	10%
---------------------	------------------	-------------------	-------------------	------------

Tratores	552.034	578.660	592.599	2%
-----------------	----------------	----------------	----------------	-----------

Fonte: SIF - Sindipeças



2º Concurso de Sustentabilidade CEVA Ground

“Construindo um futuro melhor...”

Estão abertas as inscrições para o Concurso de Sustentabilidade promovido pelo CEVA Ground à todas as transportadoras do mercado brasileiro. Queremos junto com você reconhecer as melhores práticas sustentáveis.

Todos os projetos serão recebidos, avaliados por nossa banca de especialistas e o grande vencedor será conhecido em Junho.

Os projetos serão recebidos até 14/05, por isso fique atento aos prazos e não deixe de participar e de mostrar ao mercado o quanto sua empresa se preocupa com um mundo melhor.

Para mais informações sobre o regulamento e inscrição, entre em contato pelo ground.latam@cevalogistics.com

www.cevalogistics.com



CEVA GROUND

Remodelada, linha Iveco Daily promete mais potência

Com tecnologia EGR, modelo passa a oferecer 30 versões com PBT entre 3,5 e 7 toneladas da família Ecoline, agora com minibus implementado na própria fábrica

■ WAGNER OLIVEIRA



Modelo furgão 45S17 compõe uma das 30 versões do Iveco Daily

UM CAMINHÃO LEVE COM A DIRIGIBILIDADE de um automóvel. A Iveco conseguiu aumentar essa sensação com a nova família Daily, cuja gama, assim como toda a linha de caminhões da montadora, passa a ter a nomenclatura Ecoline – aproveitando a nova era de baixas emissões proporcionadas pela adoção do Euro 5 no Brasil.

Redesenhada interna e externamente, com motorização à base da tecnologia EGR (que faz a recirculação de gases no escapamento sem a necessidade do aditivo Arla), mais forte e econômica, a Daily quer acentuar a disputa pelas primeiras colocações do mercado, não só em furgões, chassi-cabines, e vans, mas também na exclusiva opção de

cabine dupla e quatro eixos diferenciados.

A Iveco passa a disponibilizar 30 versões do Daily, cujo PBT (peso bruto total) vai de 3,5 a 7 toneladas. São várias opções tanto para o transporte de cargas leves como para atender a opção de passageiros, agora com a oferta do minibus implementado de fábrica.

Embora não pareça, o design ajuda muito a vender comerciais leves e pequenos caminhões. Principalmente no segmento da Daily, onde a Iveco identificou em pesquisas que, em 60% dos casos, são os próprios transportadores autônomos ou pequenos empreendedores que dirigem o veículo, principalmente, no circuito urbano.

Assim é importante que o habitáculo seja

confortável, funcional e agradável. Quando não está a trabalho, o Daily também pode ser veículo de lazer – na versão cabine dupla essa opção fica melhor ainda.

Com boa ergonomia, o painel da Daily foi todo modificado, integrando agora a alavanca do câmbio de seis marchas, que foi deslocada do assoalho. Isso facilita as trocas, exigindo menos esforço do condutor, que utiliza esse tipo de veículo cotidianamente em serviços de distribuição.

Um porta-treco afixado no teto, rente ao para-brisa, também foi uma solução agradável para quem precisa carregar notas fiscais, qualquer outra papelada e até mesmo pequenos objetos.

O campo de visão também é agradável, assim como a boa visão proporcionada pelos retrovisores externos. Num teste no interior de São Paulo, com o veículo vazio, o motorista só tinha a impressão de estar dirigindo um veículo de carga em razão da maior altura do solo. Recalibrados, o motor e o câmbio oferecem boa dinâmica. Na van, a sensação de boa dirigibilidade também era a mesma.

No topo da gama, a versão 70C16 Daily Massimo dá lugar ao caminhão leve 70C17, um dos únicos caminhões de sete toneladas Euro 5 no mercado. Sua capacidade de carga é de 4.250 quilos. Dispõe de uma plataforma maior, o que facilita operação de embarque desembarque em razão da baixa altura em relação ao solo.

A Iveco busca aproveitar a lacuna deixada

pela concorrência, que, na transição do Euro 3 para o Euro 5, abandonou produtos de sete toneladas. Os casos mais específicos são o da Mercedes-Benz 710 ou da Ford F 4.000, que descontinuaram esses modelos. A Iveco considera que o mercado vai continuar demandando veículos com PBT de 7 toneladas enquanto seus concorrentes migraram para o segmento de 8 toneladas.

“Aqui temos uma oportunidade, porque nossas pesquisas indicam que, neste segmento, 65% dos clientes utilizam apenas 80% da capacidade de carga do veículo”, analisou o diretor de vendas da Iveco, Alcides Cavalcante. Com até 4.520 quilos de capacidade de carga, o Daily Truck é ajustado para este perfil de cliente. “Os concorrentes de 8 toneladas precisam arrastar até 1.200 quilos a mais de peso, por conta da tara maior, para transportar 600 quilos a mais, com um custo de aquisição de aquisição maior, além de mais consumo de combustível.”

Para Cavalcante, toda a gama tem potencial para vender 2.000 unidades a mais neste ano, chegando a um total de 9.500 emplacamentos em 2012. Ele enfatizou ainda os dois anos de garantia do produto e baixo custo de manutenção como atrativo de vendas.

Na base da gama, está o modelo 35S14, para até 3,5 toneladas de PBT, ganhando maior potência, benefício adicional para clientes das cidades com zonas de restrição

à circulação. No segmento de 3,5 e 6 toneladas, os atuais 45S16 e 55C16 passam a se chamar 45S17 e 55C17, devido à maior potência do motor. Pela primeira vez, a Iveco oferecerá o Iveco Daily Minibus para passageiros implementado de fábrica. Os veículos já estão à venda na rede concessionárias de todo o país.

No ranking da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave), o Daily é o segundo comercial leve mais vendido, atrás do líder e primo Fiat Ducato. De acordo com a entidade, foram emplacadas 1.502 unidades do modelo 3514, que agora passa a se chamar 35S14. A Fenabrave não distingue modelos furgões, chassi-cabines e vans em seu levantamento mensal.

“A geração Ecoline marca um novo momento para a Iveco”, afirmou Marco Maz-zu, presidente da Iveco Latin America. “Com ela, renovaremos toda a nossa gama de veículos. Mais confortáveis, mais potentes, versáteis e econômicos, os novos Iveco Daily são um exemplo do nosso compromisso com a inovação e a modernidade em favor do cliente.”

Na apresentação do veículo, a Iveco fez questão de demonstrar o quanto se empenhou no projeto para remodelar. Foram dois anos de desenvolvimento a partir da fábrica de Sete Lagoas (MG), com o envolvimento de 300 engenheiros, que

construíram 120 protótipos, que rodaram mais de 5 milhões de quilômetros.

NOVA MOTORIZAÇÃO – Os motores da Daily são fornecedores pela Fiat Power Train (FPT), com potência que varia de 147 cavalos (versão 35S14) a 170 cavalos (demais versões). Com o novo conjunto motor-transmissão, a Iveco promete economia de até 9% do Daily em relação à família anterior.

Para atender às novas normas de legislação ambiental, o Proconve P7, a Iveco teve que fazer desenvolvimentos em seus motores. O trabalho ficou a cargo da Fiat Power Train (FPT), braço do grupo Fiat encarregado de novas soluções. O resultado foi o novo motor F1C com turbo de duplo estágio, que já está em produção na fábrica de Sete Lagoas (MG).

Com o conceito EGR (Recirculação dos Gases de Escape) e gerenciamento totalmente eletrônico pela central de injeção, o motor, segundo medições do fabricante, passa a oferecer melhor desempenho, com 10% a mais de potência máxima.

Com quatro cilindros em linha e quatro válvulas por cilindro, o novo F1C tem como destaque turbinas que funcionam em série, conferindo mais elasticidade ao desempenho do motor. Com uma válvula wastegate, a turbina menor funciona o tempo todo. Já a turbina maior passa a atuar quando o motor atinge rotações mais altas, garantindo que seu torque permaneça na faixa máxima por mais tempo (de 1.250 a 3.000 rpm). Assim, além de melhorar o desempenho, o consumo e as emissões de CO² são reduzidos.

Com nova geometria dos pistões, o propulsor também conquistou melhor performance com queima mais eficiente na câmara de combustão. Devido à adoção do sistema EGR, o F1C possui novos coletores de escape e de aspiração. O propulsor ainda tem uma polia eletromagnética do ventilador, que passou de duas para três velocidades, reduzindo o nível de ruído e melhorando a performance do sistema de refrigeração do veículo. ■



**Com cabine dupla,
chassi-cabine 70C17
tem PBT de sete toneladas**

Renault aumenta foco em clientes profissionais

Montadora mostra seus novos modelos Master e Kangoo e lança programa de atendimento exclusivo a frotistas e clientes profissionais



AO MESMO TEMPO EM QUE APRESENTA seus novos modelos da linha Master e Kangoo, a Renault anunciou o lançamento do novo serviço Pro+ (Pro Mais) com o objetivo de fornecer rapidamente uma solução para qualquer necessidade do cliente profissional. Frotistas, locadoras, taxistas e outros condutores de modelos comerciais contarão com os benefícios do Renault Pro+ por meio de uma rede de concessionárias credenciadas em todo o território nacional. Estes benefícios incluem área de atendimento exclusiva para empresas e clientes profissionais; equipe especializada em utilitários, taxistas e pessoas com deficiência; ampla exposição de veículos utilitários; test-drive em veículos de passeio e utilitários; e proposta de utilitários ou transformados em até 48 horas.

Essas concessionárias homologadas oferecem ainda manutenção de utilitários de

até 5 toneladas; oficina com atendimento prioritário para taxistas e clientes profissionais; revisões programadas com entrega em 24h; e custos de manutenção competitivos, conforme a revisão com preço fechado.

O Renault Pro+ é uma evolução do programa Renault Empresas, que já vinha sendo oferecido aos consumidores brasileiros de comerciais leves, disponibilizando um tratamento diferenciado. "Com o crescimento de mais do que 47% nas vendas a empresas em 2011, é necessário darmos um salto de inovação no atendimento a esses clientes em nossa rede Renault. Diante disso estamos trazendo este conceito já consagrado na Europa, o Renault Pro+, afirma Alexandre Oliveira, diretor de vendas a empresas. A intenção da marca é chegar a 53 concessionárias Renault Pro+ até abril de 2013, o que garantirá uma cobertura de 86% do mercado de atuação

da fabricante de veículos.

A nova linha Master tem nove versões de fábrica, incluindo os modelos Furgão L1H1, Furgão Vitre L1H1, Furgão L3H2, Furgão Vitre L3H2, Chassi-cabine – todos com peso bruto total de 3.500 kg e carga útil, respectivamente, de 1.605 kg, 1.493 kg e 1.809 kg – e Minibus Escolar (três versões) e Executivo. O Kangoo possui duas versões: Isotérmico sem porta lateral e Simples Remoção com porta lateral. Ambos com carga útil de 800 kg e motor 1.6 com potência de 95 cv.

Em uma das suas maiores vendas recentes a Renault entregou 1.271 unidades do Kangoo na versão com porta lateral para os Correios. Serão utilizados em todas as capitais do país.

São nove as versões de comerciais leves transformados com garantia de fábrica, como Master Ambulância Simples Remoção, UTI, Isotérmico, Executivo VIP, Kangoo Ambulância e Isotérmico.

A Renault anunciou também o reposicionamento de preços tanto do Kangoo como do Master para aumentar a competitividade dos modelos e ampliar sua participação de mercado.

No primeiro trimestre de 2012 as vendas de comerciais leves da Renault cresceram 36,5% em relação ao mesmo período de 2011, enquanto o mercado declinou 3%, segundo a montadora. Em 2011 o modelo Kangoo teve participação de 27,9% nas vendas do seu segmento enquanto o Master conquistou uma fatia de 17,1%, informou a empresa. ■

A JSL É FEITA DE GENTE.
GENTE COMO A GENTE, **COMPROMETIDA,**
DEDICADA. GENTE QUE DESDE
1956 CONSTRÓI UM JEITO NOVO
DE VER E DE **ENTENDER** O NEGÓCIO DO **CLIENTE.**
SÃO MAIS DE **18 MIL** COLABORADORES DISTRIBUÍDOS
ENTRE **139 FILIAIS,** OFERECENDO
AS MAIS DIFERENCIADAS **SOLUÇÕES EM LOGÍSTICA**
PARA SETORES COMO O SIDERÚRGICO,
ALIMENTÍCIO, PAPEL E CELULOSE,
AUTOMOBILÍSTICO, MINERAÇÃO,
ENTRE OUTROS. **A JSL**
É UMA EMPRESA QUE **ENTENDE,**
PARA **ATENDER**
SEMPRE DE FORMA
INTEGRADA,
FLEXÍVEL,
CUSTOMIZADA
E **ÁGIL.**

Conheça a **JSL** e descubra todas as soluções logísticas
que ela pode oferecer para a sua empresa.

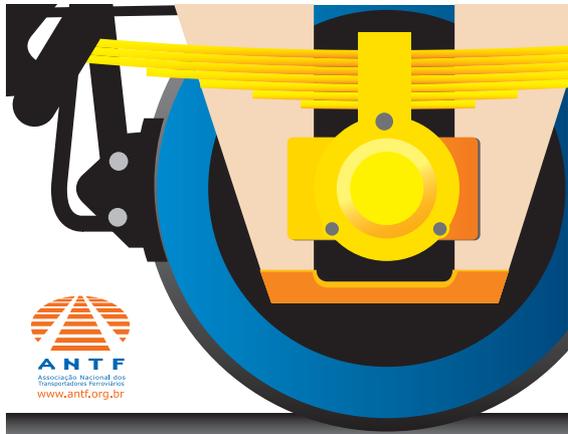


• Serviços Dedicados à Cadeia de Suprimentos • Gestão e Terceirização de Frotas/Equipamentos • Transporte de Passageiros • Transporte de Cargas Gerais

 **JSL**
Entender para Atender

Tel.: (11) 4795-7000
www.jsl.com.br

V BRASIL NOS TRILHOS



BRASÍLIA | DF 04 E 05 | SETEMBRO | 2012

AS FERROVIAS TRANSPORTAM O BRASIL PARA O FUTURO, COM INTEGRAÇÃO E DESENVOLVIMENTO.

15 ANOS DE CONCESSÃO. O QUE FAZER ATÉ 2030.

04 e 05 | SETEMBRO | 2012



GOLDEN TULIP
HOTELS • INNS • RESORTS

O transporte ferroviário é cada vez mais importante em nosso país. As cargas transportadas em nossas ferrovias já totalizam mais que o dobro do movimentado há 15 anos, quando foi implantado o modelo de concessões. A frota de locomotivas e vagões cresceu mais de 130% nesse período, com avançada tecnologia que lhe confere elevados padrões de produtividade e segurança. Hoje é muito mais ampla a diversidade de cargas nos trens, com destaque para produtos do agronegócio, cargas gerais e commodities como o minério de ferro e o carvão mineral. Para alcançar esses resultados, as concessionárias já investiram mais de R\$ 28,6 bilhões e continuarão investindo no setor.

Todo esse esforço faz parte de um grande desafio, que é de todos nós. O Brasil precisa contar com uma infraestrutura de transportes capaz de atender às demandas do desenvolvimento, em benefício de toda a sociedade.

O V Brasil nos Trilhos será um momento marcante para que todos os segmentos ligados ao transporte sobre trilhos participem ativamente dos debates sobre os rumos do setor ferroviário. Com a presença de destacadas autoridades governamentais, executivos, acadêmicos, parlamentares, fornecedores, transportadores, operadores logísticos e usuários, entre outros, o evento focalizará em profundidade o papel do sistema ferroviário de carga e de passageiros diante das perspectivas do Brasil nas próximas décadas.

Reserve seu lugar nessa viagem rumo ao futuro, garantindo desde já sua presença no V Brasil nos Trilhos.



MAIS INFORMAÇÕES:

11-5096.8104 – brasilnostrilhos@otmeditora.com.br

Realização:



Apoio:



Revista oficial:



Comercialização e Organização:



Amarok ganha câmbio automático com oito marchas

A picape média da Volkswagen incorpora novo motor biturbo com mais potência e torque, além de oferecer novas versões S e SE



A AMAROK, QUE MARCOU A ENTRADA da Volkswagen no segmento de picapes médias em 2010, passa a contar com uma inovadora transmissão automática com oito marchas. Conforme indica a Volkswagen, com o novo sistema a Amarok oferece conforto de rodagem ainda maior, principalmente para os usuários que a utilizam na cidade. O novo câmbio também garante um excepcional desempenho fora de estrada e nível de consumo abaixo da mesma versão equipada com câmbio manual, ressalta a fabricante.

A Amarok é a primeira picape com câmbio automático de sua classe a contar com oito marchas, que possibilitaram aos engenheiros da Volkswagen ampliar a distância entre as relações da primeira e da oitava velocidades em relação às transmissões automáticas convencionais. Graças a esta maior amplitude, o motor TDI trabalha de forma ainda mais eficiente, sempre dentro do regime de rotações ideal, e é mais econômico e

ágil, de acordo com a montadora.

A oitava marcha foi configurada como "overdrive", para operar com o motor em rotação reduzida sempre que as condições de terreno e aceleração permitirem, economizando combustível. A primeira marcha foi calculada para esforços acima do normal, como no uso off-road, para arrancar com carga em subidas íngremes ou quando o veículo é usado para reboque.

MAIOR POTÊNCIA – A chegada da nova transmissão automática coincide com a estreia do novo motor 2 litros biturbo TDI, com 180 cv (132 kW). Com torque máximo de 42,8 kgfm (420 Nm), ele garante excelente desempenho e rodagem suave à picape, mesmo quando usada para reboque um trailer ou com carga pesada. Com o câmbio automático e tração 4Motion, a Amarok chega a 100 km/h em apenas 10,9 segundos. A velocidade máxima é de

179 km/h, alcançada em sétima marcha. A retomada de velocidade de 80 km/h a 120 km/h é feita em apenas 8,5 segundos.

Nas versões com transmissão manual equipadas com o motor TDI biturbo, a potência também foi elevada de 163 cv para 180 cv. O torque permanece em 40,8 kgfm.

Com o novo motor e o câmbio automático, a capacidade de reboque da Amarok aumentou para 2.860 kg (em subidas até 12%). A motorização de 163 cv deixa de ser oferecida em razão da introdução da nova motorização de 180 cv.

A nova transmissão automática é exclusividade da versão Highline, topo de linha da Amarok. A gama de oferta da picape média da Volkswagen foi ampliada para um total de nove versões – a de entrada, equipada com motor diesel com uma turbina e 122 cv, passa a ser chamada de Amarok S, sendo oferecida com cabine simples ou dupla, com tração 4x2 e 4x4 selecionável com reduzida.

A versão SE, anteriormente com venda restrita a frotistas, agora é disponibilizada para compradores individuais. A Amarok SE, que tem tração 4x4 selecionável com reduzida, também recebe o novo motor com 180 cv. Módulo elétrico e alarme keyless são opcionais. Todas as versões da Amarok trazem de série airbags frontais e freios ABS.

Na Amarok com cabine dupla, o comprimento da caçamba é de 1.555 mm, o melhor do segmento, assim como sua largura (1.620 mm). A superfície de carga é de 2,52 m². Na Amarok com cabine simples, a área útil da caçamba é de 3,57 m² e a configuração (2.205 mm x 1.620 mm), com a mesma distância entre as caixas de rodas da cabine dupla (1.222 mm).



O show de logística em The Wall

Os milhares de fãs que assistiram à performance do baixista Roger Waters na nova montagem de The Wall – a badalada ópera-rock do grupo britânico Pink Floyd – não imaginaram o hercúleo trabalho, de mais de dois dias, necessário para toda a logística do show

■ AMARILIS BERTACHINI

UMA RÉPLICA DE UM AVIÃO DE GUERRA SAI do alto de uma estrutura atrás da plateia e desce até o palco onde colide com um muro com mais de 130 metros de largura, que foi erguido de um lado a outro do estádio do Morumbi – e também destruído no momento do impacto da aeronave – durante o show The Wall, realizado no início de abril, na capital paulista. Enormes bonecos, de fazer inveja aos da tradicional festa de Olinda (PE), são manipulados

como marionetes e uma série de imagens, que se alternam entre protestos e homenagens, são projetadas no muro e acompanhadas por um estrondoso sistema de som que reverbera por todo o estádio. Os efeitos especiais – incluindo áudio, vídeo e iluminação – marcaram a nova montagem da ópera-rock The Wall – composta no final dos anos 70 pelo baixista Roger Waters, da banda Pink Floyd.

Tão fantástica quanto o show foi a

logística necessária para garantir que o espetáculo fosse apresentado e surpreendesse os fãs que chegaram a pagar R\$ 600 por um ingresso. Se na frente do palco o baixista Roger Waters causava frisson, no backstage, para executar a montagem de toda essa parafernália, o show era protagonizado por cerca de 300 pessoas – entre brasileiros e estrangeiros, técnicos, motoristas, coordenadores, operadores de guindastes e empilhadeiras – indo e vindo, carregando e



ajustando cada peça em seu lugar.

O trabalho de montagem começou 36 horas antes do show, com a chegada de mais de 50 carretas que vieram diretamente do Rio de Janeiro, onde aconteceu o show anterior, para São Paulo. “Na verdade, tivemos um total de 54 carretas chegando em São Paulo, sendo 24 com o conteúdo do palco e 30 com os equipamentos da produção. A colaboração das autoridades municipais foi fundamental para o sucesso de

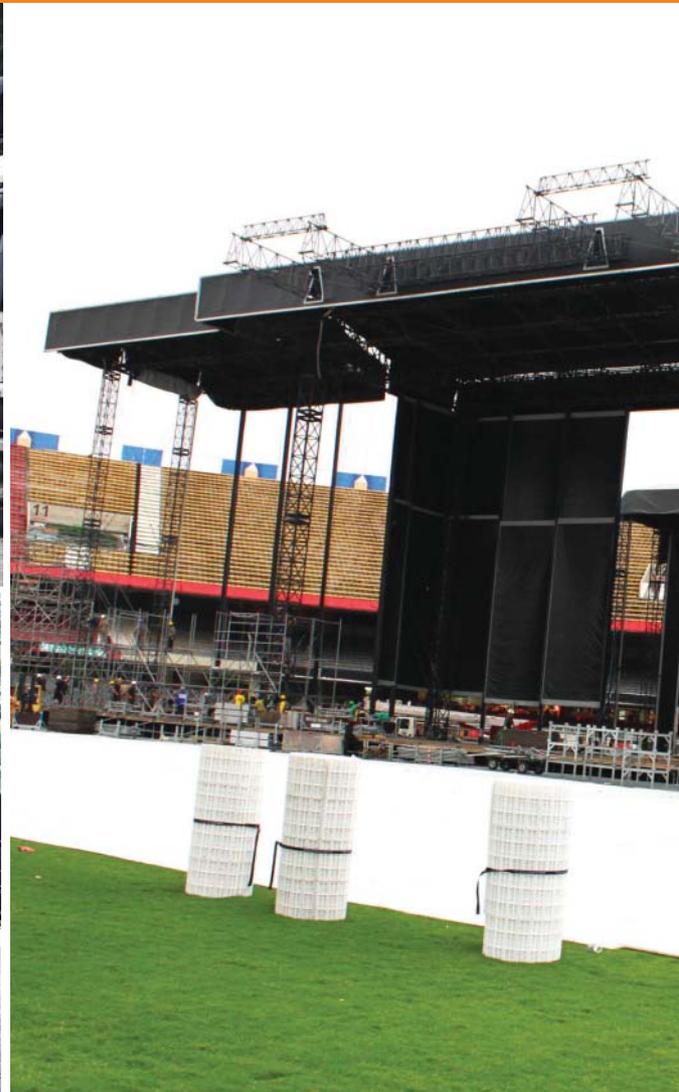


nossa operação”, relata Luiz Braga, CEO da Waiver Logística Brasil, operadora logística internacional contratada pela Time For Fun, produtora do show, para os trabalhos na América do Sul, e pela própria banda para a logística intercontinental. A Waiver foi responsável pela operação do The Wall em toda a América Latina, desde o show em Santiago do Chile até o do México.

Os trabalhos de transporte e montagem envolveram, praticamente, duas cargas distintas. Uma foi a de produção, composta basicamente por instrumentos musicais da banda (backline), vídeo, luz e som e a outra foi o palco. A carga da produção foi transportada por 30 carretas e como existe somente um “set” de equipamento para fazer todos os shows da tour, foi preciso desmontar e

montar estes materiais em cada show. Já o palco – que é mais demorado para montar (leva 36 horas) e desmontar (outras 36 horas) – tinha duas estruturas idênticas usadas no Brasil, que viabilizaram a realização da tour em todas as datas e cidades diferentes, conforme planejado. “Fizemos o movimento que chamamos na Waiver de frog, ou seja, ‘sapo’. É o material que usamos em uma cidade e depois pulamos para a próxima cidade”, explica. Cada palco foi transportado em 24 contêineres de 40 pés. O palco “A” foi utilizado em Santiago, Porto Alegre e São Paulo. Depois do show em São Paulo retornou para a Europa. Já o palco “B” foi utilizado em Buenos Aires e Rio de Janeiro, e depois do Rio seguiu para o México.

Segundo Braga, a parte mais complexa



do processo foi o palco, porque precisou de um tempo de montagem e desmontagem muito superior ao da produção que, por sua vez, não podia ser montada enquanto o palco não estivesse finalizado. Além disso, enquanto a parte da produção foi toda embalada em cases com rodas, o conteúdo do palco foi transportado em estruturas pesadas e de grandes dimensões.

ÁREA DE APOIO – Devido às dificuldades de acesso e restrições de tráfego existentes para o Morumbi, a Waiver utilizou uma área de armazenamento a sete quilômetros de distância do estádio. “Neste local concentramos todos os materiais e enviamos contêineres de 40 pés, de quatro em quatro por vez, para o estádio, em um total de 16 carretas. Em outras oito carretas

fizemos a descarga para caminhões menores, de oito metros, e seguimos com estes caminhões para o Morumbi, com acesso até a área do palco”, descreve o diretor. Os 16 contêineres foram descarregados com a ajuda de guindastes e depois enviados para o local de montagem do palco, através de empilhadeiras ou caminhões pequenos. A descarga das carretas foi feita em um pátio existente no Portão 1 do Morumbi. De acordo com Braga, 90% das caixas possuíam rodas e foram “rodando” até o palco. Algumas mais pesadas foram enviadas em empilhadeiras.

Um dos detalhes mais comentados do show, o avião, chegou desmontado, e o outro, o muro, era uma estrutura de blocos de papelão, que foi transportada em apenas uma carreta.

Ao todo, a Waiver Brasil trouxe para o País 1,3 mil toneladas de equipamentos para os shows de Porto Alegre, Rio de Janeiro e São Paulo. A operadora foi responsável pelo movimento de 30 carretas de 48 pés de comprimento cada (produção) de Buenos Aires para Porto Alegre, por via rodoviária; 24 carretas de estrutura de palco para Porto Alegre, por via rodoviária, procedente de Santiago (Chile); outras 24 carretas de estrutura de palco para o Rio de Janeiro, por via rodoviária, vindas de Buenos Aires, e mais 15 mil quilos de cargas transportadas por embarques aéreos. Além disso, enviou 30 carretas de 48 pés de comprimento cada (produção) de Porto Alegre para o Rio e depois para São Paulo; 24 carretas de estrutura de palco do Rio para o México, por via marítima; outras 24 carretas



de estrutura de palco de Porto Alegre para São Paulo, por via rodoviária; mais 24 carretas de estrutura de palco de São Paulo para a Europa; e 30 contêineres de 40 pés de São Paulo para o México, por via marítima.

Em todo o processo foi dada atenção especial a alguns itens para evitar danos à carga, como a correta amarração dos equipamentos e o bom estado dos veículos envolvidos no transporte. “Na Waiver temos o que chamamos de ‘strap time’, é o nosso pessoal que faz amarração de equipamentos. Temos os especialistas em amarração para o transporte rodoviário, marítimo e rodoviário. Os veículos utilizados foram monitorados por GPS, com 48 horas de antecedência da data marcada para chegada no local de embarque. Qualquer atraso seria notificado com 12 horas

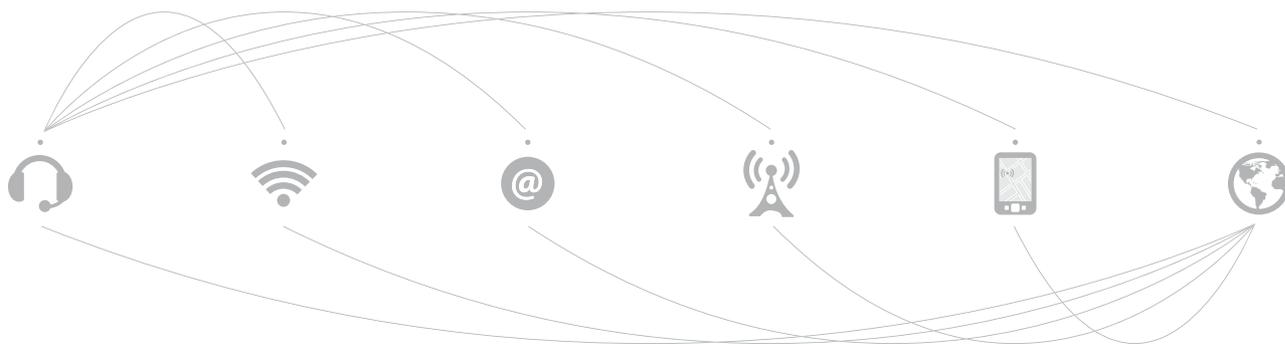
de antecedência”, afirma Braga.

Além disso, a Waiver acompanhou a produção durante todo o tempo em que esteve em viagem. O acompanhamento foi feito por um diretor que estava apto a tomar qualquer decisão. Para o caso de haver qualquer problema mecânico com algum veículo, foram mantidos carros vazios de reserva, a cada 250 quilômetros. Foram deixados também em stand by guindastes de 50 toneladas, a cada 250 quilômetros, para eventuais acidentes rodoviários.

Sobre questões burocráticas e legislativas que poderiam causar atrasos na logística, Braga diz: “Na área de transporte nossa empresa cumpriu toda a legislação existente. Recebemos um imenso apoio dos órgãos governamentais nos âmbitos municipal, estadual e federal, em todos os países

sul-americanos. Acredito que os governos de todas as estâncias estão cada vez mais modernos e preparados para efetuar o atendimento de eventos culturais e esportivos, que é justamente a nossa especialidade.”

Além do show The Wall, somente nos meses de março e abril a Waiver fez a operação logística de vários outros eventos como Volvo Ocean Race (100 carretas no total), Batman (25 carretas), GT3 Porsche (80 carretas), Lolapalooza (10 carretas) e Paul McCartney (12 carretas). A empresa faz também outros eventos de porte como o GP de Fórmula 1 Brasil (160 Carretas) e o Dakar Argentina, Chile e Peru (mil veículos). A Waiver tem sua matriz no Rio de Janeiro e filiais em São Paulo, Vitória, Porto Alegre, Buenos Aires, Santiago, Lima, Bogotá e México.



FÓRUM NACIONAL DE GESTÃO DE FROTAS 2012

24 E 25 DE SETEMBRO
AMCHAM SÃO PAULO | SP

Ao longo dos últimos seis anos de edições consecutivas do Fórum Nacional de Gestão de Frotas o setor de transportes vem se mostrando cada vez mais profissional, utilizando ferramentas de gestão mais elaboradas e tecnologicamente avançadas.

As empresas, assim como seus gestores, já se equiparam em competência e modernidade e o que passa a fazer a diferença para tornarem-se mais rentáveis e competitivas em relação à concorrência é a redução de custos. É nesse momento que a boa gestão da frota assume o topo da lista de itens que merecem cuidados especiais.

O Fórum Nacional de Gestão de Frotas tem o objetivo de conscientizar os profissionais da importância de uma atualização constante do conhecimento para acompanhar os avanços tecnológicos que são constantemente implementados nos veículos desse segmento, que é responsável por 60% da movimentação de toda a riqueza do País. [Agende-se.](#)

**mais informações:
www.otmeditora.com.br - 11 5096-8104**



Realização:



Organização:





O longo caminho do vinho

Empresas começam a se especializar no transporte e armazenagem de produtos alimentícios delicados, como o vinho que demanda cuidados especiais no carregamento e conservação para não sofrer alteração em suas características

■ AMARILIS BERTACHINI

O CRESCIMENTO NO CONSUMO DE VINHOS no Brasil nos últimos anos – resultado de uma combinação de fatores, como a chegada de rótulos do Novo Mundo a preços mais acessíveis e o aumento do poder aquisitivo da nova classe média – gerou a necessidade de operadores logísticos especializados no transporte seguro das delicadas e caras garrafas do fermentado de uva.

Tanto no embarque do vinho trazido de mercados externos, quanto na distribuição das garrafas no mercado interno, a indústria de bebidas demanda serviços especializados para toda a cadeia, que vai desde o envio de amostras de vinhos para compradores em todo o mundo, até a armazenagem em temperatura controlada para manter o produto em perfeitas condições, o fracionamento da carga em embalagens especiais, destinadas ao consumidor final, e o transporte por via rodoviária até os pontos de venda ou diretamente até a porta do consumidor.

No caminho do vinho importado é o modal marítimo que carrega os contêineres que, após a chegada no território nacional, rumam via rodoviária ou aérea, como é o caso das vendas de vinho pelo e-commerce.

Exemplo disso é a Wine.com, uma importadora de vinhos que se especializou na comercialização da bebida pela internet. A empresa importa quase 80% de seus cerca de dois mil rótulos diretamente da Europa, por via marítima, e do Mercosul (Chile,

Argentina e Uruguai), pelo transporte rodoviário, e também compra de produtores nacionais. Em seu site, a Wine.com tem um clube de vinho – que representa 30% de suas vendas – com 12 mil associados entre um total de 45 mil clientes ativos.

No ano passado a empresa entregou mais de um milhão de garrafas para consumidores brasileiros de todas as regiões e faturou R\$ 36 milhões. A parceira logística responsável por essa empreitada é a TAM Cargo, que mantém uma operação dentro do próprio Centro de Distribuição da Wine.com, localizado no município da Serra, no Espírito Santo, onde a empresa inaugurou recentemente um armazém climatizado – antes o CD ficava em Palmas (TO). No local, a TAM é responsável por etiquetar, preparar e carregar a mercadoria até o aeroporto de onde é levada até as cidades-destinos. Ali, as caixas são encaminhadas para os terminais de carga onde é feita a triagem por rota e endereço e os veículos, contratados pela própria TAM Cargo, partem para fazer a entrega até a porta dos clientes. “É uma megaoperação. Nos dias de faturamento das compras do clube – dias 5, 15 e 25 de cada mês – temos um faturamento diário de três mil a quatro mil notas”, declara Rogério Salume, diretor presidente da Wine.com. “Somos uma empresa de logística que vende vinhos e usamos a internet para fazer as vendas”, afirma. A logística, aliás, começa na escolha do vinho nas vinícolas. A Wine.

com tem um time de seis sommeliers viajando pelo mundo todo para degustar, qualificar, avaliar o preço, selecionar, ver se é possível trazer a bebida para o Brasil e determinar o volume a ser comprado.

Segundo Salume, problemas com produtos danificados e roubo de cargas são, praticamente, zero, em virtude da qualidade do trabalho que a parceira TAM realiza e da embalagem que a Wine.com projetou especialmente para acomodar os vasilhames. A caixa, apelidada de WineBox, demorou oito meses para ser desenvolvida, até agregar todas as especificações desejadas, e já foi patenteada. O modelo tem entre quatro e seis partes internas, que dão rigidez à embalagem e evitam que as garrafas se toquem e quebrem, e é confeccionado em papelão, com tratamento contra umidade. Cada caixa tem configuração para transportar duas, quatro ou seis garrafas. Dependendo do volume encomendado, a empresa prepara frações de múltiplos dessas caixas.

“Vendemos desde uma única garrafa de vinho e entregamos essa unidade na porta do cliente, em qualquer lugar do Brasil. Por isso, fizemos a parceria com a TAM, porque precisamos de uma logística um pouco mais refinada para entregar o produto na casa do cliente com todo o carinho e esmero. Como vendemos através da internet, é uma venda fria, e a chegada do pedido é que esquentam a relação, é o momento da verdade, é a hora em que ele vê que sua compra deu certo, que chegou com a embalagem intacta, sem amassados. Quando a WineBox chega, ela leva não somente os vinhos, mas todo o conceito da nossa empresa”, relata Salume.

Mas, mesmo o melhor dos sistemas não está imune a falhas. Um exemplo disso, conta Salume, aconteceu em novembro do ano passado, quando o dono de um navio que vinha direto da África do Sul para o Brasil resolveu fechar um outro frete em uma localidade ao norte e desviou a rota para passar antes por esse outro destino. O fato atrasou em 30 dias a entrega dos vinhos aos consumidores brasileiros. Nesses casos,



A TAM é responsável por etiquetar, preparar e transportar o vinho até as cidades-destinos

sustenta o diretor, a melhor política é explicar com sinceridade o que aconteceu para que o consumidor não se sinta lesado.

TEMPERATURA CONTROLADA – Segundo Salume, como o depósito da Wine.com é climatizado e as aeronaves também, o vinho só fica fora da climatização na última milha do percurso, entre o aeroporto e

a casa do cliente. Mas ele garante que isso não é um problema. “O problema do vinho é ficar exposto ao sol, ou ao calor, por muito tempo. Esse pequeno intervalo de tempo não afeta em nada a qualidade da bebida. Quando o cliente recebe o vinho, ele geralmente deixa a garrafa descansar em uma adega antes de beber”, diz.

De acordo com Salume, todos os



Rogério Salume, da Wine.com: “Somos uma empresa de logística que vende vinhos”



Euzébio Angelotti: “Entregamos garrafa de vinho em qualquer lugar do Brasil”

contêineres usados são reefer, que permitem o controle da temperatura, para manter a qualidade do vinho. “Quando não existe a possibilidade de contratar um container reefer, porque a demanda é grande no mundo e, às vezes, é preciso esperar muito até uma unidade ser liberada, a gente trabalha com contêiner isotérmico e mantas térmicas que também mantêm a qualidade do produto. Além disso, temos a preocupação com o lugar do navio em que vem esse contêiner. É importante garantir que ele não venha na parte de cima, tomando sol. Sempre buscamos colocar os contêineres dentro do navio, abaixo da linha d’água para que eles fiquem menos expostos ao calor. O vinho é uma bebida viva que se altera com essa variação térmica”, pondera.

A opção da Wine.com pelo transporte aéreo para a entrega dos vinhos representa custo maior, mas foi a solução encontrada para garantir a chegada em até 48 horas, em qualquer lugar do País. Pelos cálculos

do diretor da Wine.com, o custo da logística representa de 12% a 13% do preço final da garrafa. Pode não ser muito para quem compra um champanhe de R\$ 8.900,00 como o Oenothèque safra 1969, mas pode ser demasiado para quem encomenda um vinho mais popular, como os reservados que custam a partir de R\$ 16,00 a garrafa. “Ter uma logística ágil no Brasil custa caro porque o País tem dimensões continentais. Para ter uma logística um pouco mais barata é preciso ir para o modal rodoviário, mas aí os riscos são grandes por causa das más condições das estradas, dos assaltos e da falta de segurança que todas as empresas de transporte terrestre sofrem. No nosso caso, optamos por ter um operador logístico ágil, porém, sem dúvida nenhuma, o frete aéreo é mais caro.”

“Neste caso, cumprir o prazo é o principal porque o e-commerce exige isso. A companhia aérea está surgindo mais forte agora, no Brasil, porque ela pode fazer a diferença na logística do e-commerce. As pessoas têm a impressão de que ela é mais cara, mas na verdade, se colocarem na ponta do lápis, verão que ela não é mais cara e ainda é mais segura”, afirma Euzébio Angelotti Neto, diretor de cargas da TAM Cargo, que atualmente executa esse serviço apenas para este cliente. “Entregamos qualquer garrafa de vinho em qualquer lugar do Brasil. Se alguém quisesse hoje comprar um vinho especial para um jantar do sábado à noite, nós entregaríamos. Não importa se o interessado está em Porto Alegre ou no Macapá e pode ser um pedido de apenas uma garrafa”, afirma.

FRETE MÉDIO – De acordo com Angelotti Neto, mesmo nas localidades longínquas o valor do frete é o mesmo, porque, devido ao volume gigantesco que a Wine.com movimentava, a companhia aérea fechou um valor médio de frete para qualquer entrega. O que varia, explica o executivo, é o valor do tipo de serviço que o consumidor escolher, porque há a opção do serviço expresso, que chega no mesmo dia, do intermediário, que

é entregue no dia seguinte, ou do convencional, que tem prazo de 72 horas.

De acordo com Angelotti Neto, outra grande preocupação desse tipo de carga é com a segurança e a embalagem do produto. Ele conta que a TAM já está, inclusive, desenvolvendo um tipo de embalagem que permitirá à companhia aérea transportar vinho até mesmo para pessoa física. “A embalagem é responsabilidade do cliente, mas cabe à companhia aérea ter todas as especificações de segurança e informar a ele como deve ser essa embalagem para realizar com segurança o transporte. O que nós conseguimos fazer, na verdade, é o que hoje todo mundo está querendo, que o cliente tenha o produto dentro do prazo”, explica.

Na opinião de Edson Carillo, vice-presidente de comercialização e marketing da Associação Brasileira de Logística (Abralog), a TAM procurou criar um canal de atendimento que não é frequente, o de se especializar em um nicho de mercado. Há, segundo ele, um baixo índice de especialização nesse setor. O que é muito frequente, diz ele, é a empresa de logística trabalhar com ferramentas mais genéricas, que podem se adaptar a diferentes situações, e tentar encaixar o transporte às ferramentas de que já dispõe, em lugar de procurar fazer uma adequação de sua frota e de sua estrutura para atender adequadamente ao cliente. “Não é só a logística do vinho, mas o importante é, de uma maneira geral, o transportador e o armazenador entenderem as particularidades de cada material que eles transportam, se é vinho, cerveja ou qualquer outro produto, e criarem as condições adequadas para isso”, declara.

O SERVIÇO DA SCHENKER – “O segmento de vinhos é um mercado em grande expansão”, diz Ricardo Kohn, gerente regional da América Latina da divisão de bebidas da DB Schenker. No início deste ano, a Schenker lançou na Alemanha o serviço “DB Schenker Wine”, com o objetivo de fomentar seus serviços de transporte

marítimo para atender às principais necessidades da indústria de bebidas. Somente no mercado alemão, a empresa é responsável pela logística de mais de 40 milhões de vasilhames de vinho por ano. Os clientes deste produto também passaram a se beneficiar do serviço “DB Schenker Smart Box”, com contêineres de conteúdo com alto valor agregado, que são rastreados em tempo real, em qualquer parte do mundo. Parâmetros como temperatura, umidade, e vibrações são medidos por sensores e transmitidos junto com a respectiva posição via GPS.

No caso da Schenker, o transporte do vinho é feito através de “flexitanques” que permitem o transporte de vinho a granel em quantidades de até 24 mil litros; por contêiner reefer, que permite o controle de temperatura; por “termolines”, que permitem manter a temperatura controlada durante o transporte dos vinhos até o contêiner, e



Caixas especiais da Schenker indicadas especificamente para o transporte de vinho

ainda por caixas especiais, indicadas especificamente para o transporte de vinho. “Existem alguns vinhos mais delicados, que demandam ambientes escuros, mas precisam de tarifas mais competitivas e, por isso, não podem ser transportados em contêiner reefer. Neste caso, nós podemos armazená-los no fundo do navio, para evitar o contato com o sol”, explica Kohn. De acordo com ele, a maioria dos vinhos de “alta classe” precisa ser transportada em contêineres refrigerados, com controle de temperatura entre 15°C e 18°C. No transporte terrestre a empresa utiliza carretas com capacidade para 30 toneladas, mas no Brasil trabalha com frota terceirizada. Já o armazenamento dos vinhos é feito em paletes. “Em nosso depósito de vinho em Bordeaux, na França, temos cinco mil posições de paletes”, relata.

Para garantir a forma correta do transporte anual de cerca de 16 mil TEU (contêiner de 20 pés) de vinho para diversos mercados, além do brasileiro – entre eles Chile,

Ricardo Kohn: “O segmento de vinhos é um mercado em grande expansão”

Argentina (Mendonça), Uruguai, Paraguai, França, Espanha, Itália, África do Sul, Austrália, Nova Zelândia e Estados Unidos – a equipe da Schenker é submetida a um treinamento especial sobre os procedimentos para lidar com esse perfil de carga, o que garante a qualidade do processo. “Nossa média de acidentes no transporte de vinhos é menor que 1% por ano. Nós temos o DB Schenker Smart Box que é um contêiner com GPS instalado que rastreia e monitora em tempo real a localização da mercadoria, e reporta também

informações como luminosidade, impacto, vibração e abertura do contêiner”, informa Kohn.

Em seus negócios no Brasil, a Schenker embarca vinhos da região sul, como os produzidos pelas vinícolas de Bento Gonçalves e Garibaldi, para mercados como o do Reino Unido, da Alemanha e da Holanda, através de transporte marítimo. A empresa é também um dos provedores especiais do Instituto Brasileiro do Vinho (Ibravin) e faz a distribuição de vinho para grandes feiras do mundo como Prowein Fair”, em Düsseldorf (Alemanha), “London International Wine & Spirits Fair”, em Londres (Inglaterra), “Vinexpo France”, em Bordeaux (França), e “Vinexpo Asia”, em Hong Kong (China).

A experiência da DB Schenker no transporte de vinhos e bebidas em geral remonta aos primeiros anos de sua fundação, em 1872, em Viena, na Áustria. Logo em 1873, seu fundador, Gottfried Schenker, comandou o primeiro embarque consolidado de bebidas diversas como champagne, conhaque e vinhos bourdeaux, via trem, entre Paris (França) e a capital austríaca. ■



Novos sistemas para logística industrial

A Gefco Brasil coloca no mercado duas ferramentas importantes para incrementar a logística da indústria nacional, uma delas voltada para gestão de embalagens e outra para ordens de compra

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

O GRUPO GEFCO, ESPECIALIZADO EM logística industrial e automotiva, lança dois novos produtos para melhorar a gestão da indústria brasileira. O sistema GefBoxSystem, voltado para logística reversa de embalagens industriais, realiza a gestão inteligente do fluxo de embalagens. A solução já é utilizada no mercado europeu há cerca de 20 anos. A outra ferramenta tecnológica lançada pela empresa é o Global Pom Solution, uma solução que consiste na gestão pró-ativa de todas as ordens de compra em fornecedores de diversas localidades.

A solução GefBoxSystem foi desenvolvida para atender as empresas que utilizam embalagens industriais retornáveis, de setores como automotivo, eletroeletrônica, aeronáutico e duas rodas. "O Brasil está bastante atrasado nessa área. As grandes indústrias mantêm um parque de embalagens próprio, o que aumenta os custos logísticos e ainda afasta a empresa de seu core business. E ainda existem empresas que usam embalagens one way, o que é mais caro e gera mais resíduos para o meio ambiente", explica Humberto Cancela, diretor comercial e de marketing da Gefco Brasil.

De acordo com Cancela, as embalagens industriais retornáveis duram entre cinco e seis anos. "Existe

ainda uma perda de 10% ao ano do parque de embalagens. Tudo isso gera custos. A proposta da Gefco é assumir a gestão das embalagens, utilizando um sistema informatizado e uma equipe especializada. Com o nosso produto, pode-se reduzir em 60% as perdas de embalagens. A área de estoque do cliente pode ser reduzida em 30% e o transporte das mercadorias é otimizado", afirma.

O sistema GefBoxSystem é composto por três pacotes de serviço, e o cliente pode adquirir cada um deles separadamente ou em conjunto, de acordo com as necessidades da sua empresa. O primeiro pacote é o GefBoxSystem Flowpack, que oferece visibilidade e confiabilidade das informações do estoque e movimentação das embalagens no fluxo entre a fábrica e a cadeia de fornecedores. As principais vantagens do pacote são o aumento da

confiabilidade do estoque, controle de desvios e perdas e o aumento da vida útil do parque de embalagens.

O segundo módulo é o GefBoxSystem Fleetpack, que consiste no outsourcing para movimentação interna das embalagens, dentro das fábricas, por meio de atividades como despoluição (remoção de etiquetas, detritos, arames e outros elementos da embalagem), triagem, organização, estocagem e expedição. As vantagens desse pacote são a melhoria da limpeza e conservação das embalagens, aumento da vida útil média, redução das compras e tempos operacionais de movimentação, além da maximização do uso de recursos para movimentação e transporte. Já o GefBoxSystem Fullpack é uma combinação dos dois pacotes anteriores, disponibilizando ainda especialistas operacionais para a gestão diária da rotação do parque de embalagens, ordens de entrega e desvios operacionais, com um ponto único de contato para atendimento dos fornecedores.

A outra novidade da Gefco é o Global Pom Solution, uma solução que consiste na gestão pró-ativa de todas as ordens de compra em fornecedores de diversas localidades do Brasil. Por meio de uma equipe internacional e um sistema online, o status diário de todos os pedidos



Sistema oferece confiabilidade no fluxo das embalagens

de compra é consolidado em uma única fonte de comunicação, permitindo a visualização de todas as etapas do processo, desde o envio até a entrega. “A equipe de gerenciamento acompanha o processo inteiro, fazendo um follow up pró-ativo, ou seja, oferecendo soluções e alternativas conforme os problemas que surgem”, informa Cancela.

O objetivo do Global Pom Solution é proporcionar mais confiabilidade à gestão de pedidos dos clientes, além de aumentar o giro de estoque e a eficiência do suprimento de insumos para as linhas de montagem. O sistema foi desenvolvido para atender todos os setores da indústria. “Todas as montadoras de bens, em geral, serão beneficiadas com o sistema. A Gefco já atende vários clientes na Europa com essa solução e os resultados são muito positivos”, afirma Cancela.

RESULTADOS – O grupo Gefco informou um volume de negócios de 3.782 bilhões de euros em 2011, com um aumento de 12,9% em relação a 2010. O lucro operacional atingiu um nível recorde de 223 milhões de euros, representando 5,9% do volume de negócios. A abertura de novas filiais e um processo de grande crescimento externo permitiu ao grupo conquistar novos clientes em todos os setores da indústria. A companhia conseguiu expandir seus negócios nas suas três áreas estratégicas de negócios: logística automotiva outbound, logística terrestre inbound e logística no exterior. A Gefco registrou aumento de 19,2% em volume de negócios de grandes clientes industriais em 2011.

O grupo está acompanhando sua diversificação de clientes com crescimento internacional. Em 2011, o grupo intensificou sua expansão internacional. A abertura de novas filiais na Bulgária e Cazaquistão confirma o posicionamento do grupo em fluxos de comércio cruzado,

Humberto Cancela: equipe oferece soluções conforme os problemas que surgem

além de fortalecer os fluxos intrarregionais em regiões como Ásia, Europa Oriental e América do Sul.

A aquisição, em junho de 2011, de uma participação de 70% no Gruppo Mercurio, um especialista italiano em logística automobilística presente em cinco continentes, também foi um passo importante para o grupo, permitindo-lhe consolidar a sua posição internacional e acelerar o desenvolvimento na Ásia, particularmente na Índia. O crescimento foi especialmente rápido na América do Sul (15% de aumento) e na Europa Central e Oriental (25% de aumento).

A Gefco possui seis áreas-chave de especialização – Logística, Gefboxsystem, Transportes Marítimos e Aéreos, Transportes Rodoviários, Distribuição de Veículos e Representação Aduaneira e Fiscal –, oferecendo soluções globais tanto em logística nacional como internacional, inbound e outbound, para uma ampla gama de exigências industriais. Presente em cerca de 150 países, o grupo conta com 10,3 mil colaboradores e mais de 300 locais de negócios em todo o mundo.

FERROVIAS – A Gefco lançou no mercado internacional um sistema próprio para gerenciar sua circulação ferroviária na Europa. Desde o dia 11 de dezembro do ano passado, o grupo conta com três operadores ferroviários privados para o transporte de automóveis para destinos na França e no resto da Europa. Com o transporte ferroviário escolhido para 25% de suas movimentações, ante uma média europeia de 17%, a empresa decidiu construir seu próprio sistema de transporte ferroviário.

Em 2010, a companhia abriu uma concorrência para escolher os operadores



ferroviários que foram selecionados por meio de critérios de cobertura econômicas e regionais, de modo a agrupar os serviços pelo operador para cada região geográfica. As regiões central e leste da França ficaram com a Euro Cargo Rail, uma subsidiária da DB Schenker Rail; o sul com Europorte França, da Eurotunnel; e o norte e oeste do país com a Colas Rail, do grupo Bouygues.

As redes e os direitos de exploração destes três operadores foram unidos em um acordo com a Réseau Ferré de France (RFF), gestor do sistema na França. “A Gefco passou de cliente para integrador e gerente de todos os fluxos de transporte ferroviário”, diz Philippe Robert, gerente de operações de transporte automotivo da Gefco Logística.

Um dos destaques do sistema é a gestão de reservas nas estações de triagem em Gevrey, perto de Dijon, e em Achères, perto de Paris. Esse arranjo trouxe vantagens operacionais, já que os prazos de entrega foram reduzidos e são mais respeitadas. Todos os trens são atribuídos à Gefco, o que representa 150 trens por semana, permitindo o transporte dos 500 mil veículos que saem da planta em cada ano. O objetivo é operar 250 trens por semana.

Áustria, porta de entrada para negócios na Europa Central e do Leste

Megaencontro em Viena vai explorar o potencial de negócios entre a América Latina e a Europa Central e do Leste; a logística será um dos principais focos do intercâmbio



O SETOR DE LOGÍSTICO SERÁ O GRANDE destaque do importante evento “Latin America Meets Central and Eastern Europe” que a Câmara Federal de Economia da Áustria realiza entre os dias 14 e 18 de maio em Viena, a capital austríaca. O objetivo é estimular os investimentos em novos projetos e a exploração do potencial de negócios entre os países latino-americanos e a Europa Central e do Leste. Representantes de cerca de 500 empresas de diversos segmentos, câmaras setoriais, federações da indústria e instituições da América Latina e da Europa são esperados no evento e terão a oportunidade de participação de rodadas de negócios.

Segundo o Consulado da Áustria em São Paulo, a logística é uma fatia promissora desse intercâmbio. Tanto a América Latina como a Europa Central e do Leste passam

por profundas transformações que requerem mais eficiência na gestão de recursos, equipamentos e operações. Durante o evento em Viena, haverá um painel específico sobre Logística, que abordará soluções inovadoras para auxiliar nas vendas, aspectos dos novos corredores da União Europeia, armazenamento, portos e transportes.

Em outros painéis serão abordadas questões como formas de financiamento de projetos empresariais, incentivos governamentais, acesso ao mercado, barreiras interculturais, além de financiamento de investimentos, fusões e aquisições. O encontro também terá rodadas de negócios.

O cônsul comercial da Áustria, Ingomar Lochschmidt, destacou a importância dos investimentos austríacos no Brasil, que é o quarto maior mercado austríaco fora da Europa – atrás apenas dos Estados Unidos, China e Japão – e o foco de interesse do empresariado de seu país. Segundo ele, há atualmente 200 empresas austríacas no Brasil e, em média, a cada 15 dias uma nova empresa se instala no mercado brasileiro.

Com 8,5 milhões de habitantes e uma área de apenas 83.855 quilômetros quadrados – menor do que o estado de Santa Catarina – e sem saída para o mar, a Áustria é o quarto país mais próspero da União Europeia, de acordo com o consulado austríaco em São Paulo. Tem o décimo PIB per capita do mundo (conforme dados do FMI), um diversificado parque industrial e um sofisticado setor de serviços. Com uma economia sólida, a Áustria tem taxa



Ingomar Lochschmidt: 200 empresas austríacas atuam no Brasil

de desemprego de apenas 4,2% e, em 2011, cresceu 3,1%. O país também se firmou nas últimas décadas como importante eixo para o intercâmbio com os vizinhos da Europa Central e do Leste, para onde os seus negócios se expandiram rapidamente após a adesão das nações do antigo bloco socialista à União Europeia.

A indústria representa 32,3% da economia austríaca; serviços, 65,8%, e agricultura, apenas 1,7%. No âmbito industrial, os setores mais importantes são os de máquinas pesadas, automotivo, metalurgia, química, biotecnologia, papel e madeira e equipamentos. O turismo também tem grande destaque na economia. As corporações com ramificação internacional atuam sobretudo nos setores de siderurgia e química. ■

Sua empresa paga o Frete de acordo com a Lei?

Evite multas! Com o Rodocred Frete sua empresa gera o CIOT* e programa todas as etapas do frete de maneira rápida e segura, de acordo com a Lei.



*CIOT - Código Identificador de Operação de Transporte

Rodocred

Um produto **dbtrans**

SAC 0800 880 2000
www.rodocred.com.br

 twitter.com/RODOCRED

 facebook.com/RODOCRED

Focada na velocidade e no atendimento

DVA Express projeta crescimento de cerca de 18% neste ano e deve investir em frota e em modernização de sistemas tecnológicos

■ RENATA PASSOS

A DVA EXPRESS, EMPRESA ESPECIALIZADA no segmento de transporte de encomendas urgentes pelos modais aéreo e rodoviário, tem a perspectiva de obter um crescimento de cerca de 18% nos negócios neste ano e também projeta a consolidação dos serviços da DVA LOG – Logística de Marketing Promocional, braço logístico da empresa, criado recentemente para oferecer serviços integrais de logística, especialmente para o segmento da logística aplicada ao marketing integral.

De acordo com diretor comercial da empresa, Sidelcio Munhoz, neste ano, a DVA Express também pretende modernizar os seus sistemas tecnológicos, manter o treinamento contínuo de sua equipe e investir em frota. “Contamos com aproximadamente 200 veículos entre próprios e agregados, que operam exclusivamente para a empresa. A idade média da frota é de cerca de cinco anos”, detalha.

Segundo Munhoz, a DVA Express realiza em média 45 mil expedições ao mês, com peso médio de 50 quilos por remessa. No segmento rodoviário, a DVA opera atualmente nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. “No modal aéreo, os serviços da DVA estão disponíveis em todo o território nacional, com destaque para a filial de Manaus (AM). Estamos trabalhando no sentido de aumentar nossa oferta para o modal rodoviário.

Neste sentido, contratamos um novo gestor para a área e contrataremos novos colaboradores ao longo de 2012 que ajudarão a materializar tal objetivo”.

ESTRUTURA – Criada há 22 anos, a DVA Express tem sede em São Paulo e filiais e pontos de apoio e distribuição estrategicamente localizados nas cidades de Bauru, Campinas, Ribeirão Preto, São José dos Campos, São José do Rio Preto, Santos, Sorocaba (todas no estado de São Paulo), além de Rio de Janeiro (RJ), Curitiba (PR), Jaraguá do Sul (SC), Porto Alegre (RS) e Manaus (AM).

Com essa estrutura, a empresa atende praticamente todos os segmentos da economia. “Entretanto, as empresas que mais utilizam os nossos serviços são aquelas que têm maior necessidade no cumprimento de reduzidos prazos de entregas como: indústria de perfumaria e cosmética,

eletroeletrônica, distribuição comercial, autopeças, têxtil e vestuário e empresas que atuam com marketing promocional.”

Impulsionada pela crescente demanda do mercado no interior de São Paulo e pela duplicação do aeroporto Leite Lopes em Ribeirão Preto, a unidade da empresa localizada na mesma cidade deve apresentar uma elevação de 40% nos negócios neste ano.

Implantada há 12 anos, a filial tem apresentado significativo crescimento nos últimos anos. De acordo com Silvana Bisarria dos Santos Blundi, executiva da unidade, entre 2008 e 2011, a filial apresentou crescimento anual médio de 30%. A partir de Ribeirão Preto, onde a empresa conta com 1.100 metros quadrados de área de armazém coberto e mais 200 metros quadrados de escritório, a companhia atende mais de 100 cidades num raio de 140 quilômetros, entre as quais: São Carlos, Araraquara, Franca e Bebedouro.

Munhoz diz que a DVA é uma empresa moderna e que acompanha as necessidades de mercado, aplicando as mais atuais tecnologias, de modo que as cargas sejam transportadas com plena segurança, com base nos processos de informação e rastreabilidade. “Entretanto, nosso principal diferencial é que imbuímos em nossos funcionários e colaboradores que o cliente é a nossa única razão de existir.”



Sidelcio Munhoz quer aumentar oferta ao modal rodoviário

PROGRAMAÇÃO PRELIMINAR (sujeita a alterações)

Dia 26 de junho

14h00

Abertura da secretaria e credenciamento

19h00

Abertura da Transpo Amazônia - 1ª Feira e Congresso Internacional de Transporte e Logística

19h15

Palestra "As vantagens e os desafios da utilização do transporte intermodal na região amazônica"

Palestrante: Professor Paulo Fernando Fleury – Presidente do Instituto de Logística e Supply Chain – ILOS e professor titular da UFRJ

20h30

Abertura da Feira seguida de Show Regional e Coquetel

Dia 27 de junho

09h30

Abertura da Assembleia Ordinária Geral da CIT – Câmara Interamericana de Transportes

14h00

Palestra "A evolução do transporte de cargas na Amazônia"

Palestrante: Irani Bertolini – Presidente da Fetramaz e Diretor-Presidente da Transportes Bertolini

15h00 às 15h30

Palestra "RADAR: Visão dos Clientes da Logística e Transportes na Amazônia"

Palestrante: Marx Alexandre Correa Gabriel - Diretor e Consultor da MB Consultoria atuando na área de Logística, Processos, Gestão de Pessoas e Governança Corporativa, com formação executiva internacional na Wharton University of Pennsylvania, University of California Berkeley, University of Arkansas e INSEAD/Madrid.

15h30 às 18h45

Fórum Nacional de Estudos de Transportes e Tarifas

15h30 às 16h00

Palestra de Abertura "A importância da apuração de custos e da adequação tarifária no Transporte Rodoviário de Cargas"

Palestrante: Jacinto Júnior - Vice-Pres. da Transportadora Ramos e Coordenador das Câmaras Técnicas da NTC & Logística

16h00 às 17h00

Primeiro Pannel – Custos e tarifas no transporte rodoviário de cargas

Palestrante: Lauro Valdívila - Assessor Técnico da NTC & Logística
Moderador: Jacinto Júnior - Vice-Presidente da Transportadora Ramos e Coordenador das Câmaras Técnicas da NTC & Logística

Debatedores: Augusto Rocha - Doutor em Engenharia de Transportes, professor da UFAM e Coordenador da Comissão de Logística do CIEAM/FIEAM.

Jorge Campos - Doutor em administração com especialização em engenharia da produção com ênfase em logística e diretor de formação profissional do CRA-AM.

Carlos Mensatto Benite – Pós-graduado em Gestão empresarial pela Fundação Getulio Vargas e Especialização em Transportes pelo Inst. de Engenharia Mauá, Coordenador da CETAM/NTC & Logística - Câmara Técnica das Empresas de Transporte da Amazônia.

17h00 às 17h15

Coffee break

17h15 às 18h45

Segundo Pannel – Custos e tarifas no transporte rodoviário de cargas com origem ou destino em Manaus

Palestrante: José Luiz Pereira - Assessor Técnico e Econômico da NTC & Logística

Moderador: Jacinto Júnior - Vice-Presidente da Transportadora Ramos e Coordenador das Câmaras Técnicas da NTC & Logística

Debatedores: Augusto Rocha - Doutor em Engenharia de Transportes, prof. da UFAM e Coordenador da Comissão de Logística do CIEAM/FIEAM.

Jorge Campos - Doutor em administração com especialização em engenharia da produção com ênfase em logística e diretor de formação profissional do CRA-AM.

Carlos Mensatto Benite – Pós-graduado em Gestão empresarial pela Fundação Getulio Vargas e Especialização em Transportes pelo Inst. de Engenharia Mauá, Coordenador da CETAM/NTC & Logística - Câmara Técnica das Empresas de Transporte da Amazônia.

18h45

Visita à Feira

Dia 28 de junho

09h30

Assembleia Ordinária Geral da CIT – Câmara Interamericana de Transportes

15h00

Palestra "Vendas no século XXI: mudar ou morrer"

Palestrante: Dado Schneider - Doutor e consultor em comunicação. Executivo e professor com experiência em marketing, comunicação e criatividade.

16h00

Coffee break

16h30

Palestra "Pensamento Estratégico"

Palestrante: Eugênio Mussak – Colunista das revistas Você S.A. e Vida Simples da Editora Abril, do portal UOL e comentarista da Rádio Eldorado; Presidente da Consultoria Sapiens Sapiens Desenvolvimento Integral; Professor da Fia-USP

18h00

Visita à Feira

INSCRIÇÕES GRATUITAS - informações: <http://www.fetramaz.com.br/hotsite>

ORGANIZAÇÃO:



www.fetramaz.com.br
(92) 2125.1018 - (92) 8802.3710



PATROCÍNIO:



APOIO INSTITUCIONAL:



COMERCIALIZAÇÃO:



marcelofontana@otmeditora.com.br
(11) 5096.8104



Swiss priorisa o conforto para atrair clientes no mundo



Para manter o padrão de alta qualidade, a empresa investe fortemente na redução de custos e mantém estrutura enxuta nas suas operações internacionais

■ SONIA MORAES

A SWISS, COMPANHIA AÉREA QUE PERTENCE ao grupo Lufthansa, aposta no conforto e na sofisticação para se destacar no mercado mundial como a melhor companhia aérea em qualidade no atendimento e na oferta de serviços.

Para garantir esse diferencial no setor, a empresa tem trabalhado vigorosamente na redução de custos, operando com uma estrutura enxuta e utilizando o sistema de cooperação com a Lufthansa para a oferta de serviços e a cobertura dos destinos nas suas operações internacionais. Com exceção do Brasil, onde atende com seus voos próprios, na América Latina a empresa opera por meio de code share que mantém com a TAM. "A Swiss tem conseguido manter o serviço refinado mesmo com a estratégia de redução de custos por ser uma empresa de baixo custo em relação à sua infraestrutura, já que opera com 80 aeronaves para cobrir 70 destinos (47 na Europa e 23 intercontinentais) e emprega 7.600 funcionários",

afirma Markus Attenbach, diretor de vendas para a América Latina. "A reestruturação da empresa que começou em 2004 já está consolidada e agora o trabalho para minimizar custos é mais na área de operação e equipamentos e nas atividades de cooperação da organização", diz.

Segundo Attenbach, depois do combustível os gastos com funcionários são despesas que mais pesam nos resultados de uma companhia aérea. "Por isso, a empresa procurou atualizar as suas aeronaves, substituindo-as por modelos mais modernos e econômicos", acrescenta Attenbach.

Segundo o diretor, toda a frota europeia de aviões Airbus será substituída por 30 aeronaves Bombardier C-Séries 100 e o custo total são de US\$ 1,96 bilhão (1 bilhão de francos suíços). A previsão de entrega de cinco A320 é 2014. Os outros cinco A330-300 serão entregues em 2013. O investimento total da companhia programado até 2016, segundo Attenbach, é de US\$ 2,8 bilhões (2,5 bilhões de francos

suíços). "Não optamos pela compra de aviões da Embraer por questão econômica. Os aviões da Bombardier são mais baratos", garante Attenbach.

RESULTADOS DE TRÁFEGO – No primeiro trimestre deste ano a linha aérea Swiss transportou 3,6 milhões de passageiros, um aumento de 5,1% sobre os 3,4 milhões transportados no mesmo período de 2011. Foram realizados 37.391 voos no período, 1,2% a mais que os 36.956 voos registrados de janeiro a março de 2011, e a taxa de ocupação foi de 77,8%, superando em 1,4% o mesmo período do ano passado que teve taxa de ocupação de 76,4%.

Do total de voos registrados pela empresa no primeiro trimestre, 33.203 foram na malha europeia, que teve um aumento de 0,9%, e 4.188 foram na malha intercontinental, que registrou crescimento de 3,2%.

De janeiro a março a empresa aumentou em 2,6% a oferta de assento por quilômetro

SWISS INAUGURA NOVO ARRIVAL LOUNGE NO AEROPORTO DE ZURIQUE



Novo Arrival Lounge da Swiss em Zurique

(ASK – available seat-kilometre), de 9,4 milhões em 2011 para 9,6 milhões em 2012. O faturamento de passageiros transportados por quilômetro (RPK) aumentou 4,5%, de 7,2 milhões para 7,53 milhões de pessoas.

O transporte de carga, que representa 11% dos resultados da Swiss, teve uma ocupação de 80,5% no primeiro trimestre, 0,6% abaixo do mesmo período de 2011, quando a taxa de ocupação foi de 81,1%.

BALANÇO FINANCEIRO – Em seu resultado financeiro de 2011 a companhia informa que encerrou o ano com lucro operacional de US\$ 336 milhões (306 milhões de francos suíços). A retração de 17% sobre 2010, segundo a empresa, é decorrente

No início de abril a Swiss inaugurou o novo Arrival Lounge no aeroporto de Zurique, a poucos minutos do desembarque. O luxuoso espaço com 700 m² oferece aos passageiros ampla oferta de serviços, incluindo instalações para trabalhar, descansar e se refrescar.

O Arrival Lounge conta com espaçosas instalações que incluem 20 cabines de banho, de onde é possível solicitar um serviço para passar roupas com o toque de um botão. Possui três quartos estilo hotel, um deles com banheiro privativo, para que os clientes possam descansar com privacidade. Usuários da sala VIP encontram uma área bistrô que oferece um extenso buffet com vasta seleção de pratos para o café da manhã, entre quentes e frios, com sucos frescos e cafés variados.

Um salão adjacente está mobiliado

com confortáveis assentos Vitra e oferece uma ampla seleção de jornais e revistas. Os hóspedes que desejam trabalhar poderão aproveitar as dez estações de trabalho e acesso W-Lan livre. Os hóspedes também têm uma cabine telefônica particular à sua disposição onde podem realizar chamadas sem serem importunados.

O Arrival Lounge, que está aberto diariamente das 5h45 às 13h00, está disponível para clientes Swiss HON e Frequent Traveller e passageiros da Primeira Classe e Classe Executiva.

No Brasil, a Swiss tem voos diários sem escalas entre São Paulo e Zurique, onde faz as conexões para outros destinos na Europa. Saindo de outras cidades, o trecho doméstico é operado pela TAM, companhia parceira na Star Alliance, com a qual a Swiss possui também acordo no programa de milhagem.

da queda dos negócios e aumento do custo com combustível. “Nossos resultados operacionais em 2011 refletem claramente a crise no Japão e as rebeliões no norte da África ao longo do ano”, afirma Harry Hohmeister, CEO da Swiss, em comunicado.

De acordo com Hohmeister, embora a

ocupação dos voos permaneça elevada, o rendimento é motivo de preocupação. “Vemos poucas perspectivas de melhoras neste momento e essas dificuldades estão sendo agravadas pelo elevado preço do petróleo e a força do franco suíço”, comenta.

Para Attenbach, em 2011 o mercado brasileiro foi excelente para a Swiss. “Foi a melhor rota dentro da companhia e a mais rentável, superando Nova Iorque, Tóquio e Johannesburgo”, declara.

O diretor de vendas da Swiss informa que a companhia teve um bom desempenho no Brasil no primeiro trimestre. “Estou muito satisfeito com o Brasil e tenho boa perspectiva para 2012”, ressalta. Na sua opinião, o ano de 2012 será desafiador para as companhias aéreas. Entre os vários fatores que causam preocupação para as empresas estão a concorrência agressiva e o alto preço dos combustíveis. “O Brasil vai ter uma consolidação no mercado nacional e internacional”, diz o diretor. “É um mercado que cresce e vai continuar crescendo.”



Conforto dos passageiros na Primeira Classe e na Classe Executiva é um grande atrativo



3ª EDIÇÃO

Feira Internacional de Logística, Transporte e Comércio Exterior

23 a 26 de outubro de 2012
Chapecó SC Brasil

Parque Tancredo Neves Das 15h às 22h

O TRANSPORTE E A LOGÍSTICA EM FOCO NO MAIOR PARQUE AGROINDUSTRIAL DA AMÉRICA LATINA

Setores em exposição:

TRANSPORTE E LOGÍSTICA

- Caminhões e implementos
- Pneus, peças e acessórios
- Combustíveis e derivados
- Transportadores
- Operadores multimodais de carga
- Companhias Aéreas e Navegação

INTRALOGÍSTICA - Transporte Interno e Sistemas de Fluxo de Materiais

- Veículos industriais
- Equipamentos de elevação, movimentação
- Armazenagem de carga
- Pallets e estruturas
- Embalagens e acessórios

SERVIÇOS DE APOIO

- Software e Hardware
- Controle e automação
- Bancos e seguradoras

COMÉRCIO EXTERIOR

- Agentes de carga
- Consultoria
- Câmaras de comércio
- Despachantes aduaneiros
- Portos

Quem visita:

- Empresas de atacado e distribuição
- Grandes e pequenos varejistas
- Frotistas e transportadores
- Profissionais do segmento de logística e comércio exterior
- Gerentes de marketing e produção
- Associações e instituições
- Imprensa e mídia especializada



feiralogistique

Reserve seu espaço:

Informações e contatos: (49) 3361-9200
info@logistique.com.br | www.logistique.com.br



uqdesign.com.br

Promoção



Apoio



Organização



Apoio Institucional



Tecnologias inovadoras devem dinamizar aeroportos

Feira em São Paulo apresenta soluções como o reconhecimento do passageiro pela Iris, técnica biométrica que controla fluxo de pessoas e bagagens e aumenta a segurança

■ WAGNER OLIVEIRA



Aeroporto inteligente promove autoatendimento, mobilidade e decisão colaborativa

COM UMA INFRAESTRUTURA PARA LÁ de defasada, dois megaeventos mundiais para organizar e crise em mercados desenvolvidos, o Brasil tem motivos para se tornar a bola da vez também em soluções aeroportuárias. Empresas brasileiras e internacionais desembarcaram em São Paulo para mostrar na segunda edição da Airport Infra Expo as tecnologias e soluções mais avançadas para dar o conceito de “aeroportos inteligentes” aos terminais brasileiros, que estão muito atrasados em relação aos de países desenvolvidos.

Para tentar conquistar negócios tanto em aeroportos públicos, privatizados e privados, as empresas apresentaram soluções

para infraestrutura e eficiência operacional. Um dos sistemas mais interessantes é o que reconhece o passageiro pela íris, por meio da biometria. Com isso, as empresas aéreas podem aprimorar a segurança e fazer um controle melhor do fluxo de pessoas durante o embarque. Também já existe a tecnologia que acompanha o trâmite da bagagem nas esteiras do aeroporto até o porão do avião, com informações disponibilizadas na tela do celular do passageiro.

“Parece filme de ficção científica, mas a identificação do passageiro pela íris já é uma realidade em centros mais desenvolvidos e deverá se disseminar pelo mundo”, afirmou Elbson Quadros, diretor comercial

da Sita, multinacional de origem suíça que tem portfólio com várias soluções para a movimentação de bagagens, cargas e pessoas em aeroportos. “O Bio Thenticate foi desenvolvido pela matriz na Suíça e já está em aplicação em alguns aeroportos europeus”, disse.

De acordo com Quadros, o conceito de “aeroporto inteligente” ou “aeroporto do futuro” tem como base a convergência de três tendências: autoatendimento, mobilidade e tomada de decisão colaborativa. “A ideia é criar um ambiente de fluxo mais eficiente de passageiros e bagagem, tanto quanto durante a operação normal como em períodos com maior movimento”, afirmou.

Além das soluções mais sofisticadas, os aeroportos brasileiros carecem ainda de ferramentas mais simples e já há muito tempo usados nos grandes aeroportos, principalmente, dos Estados Unidos. É o caso das esteiras rolantes, que não só ajudam no deslocamento de pessoas com problemas de mobilidade, como também fazem os terminais apressarem o fluxo de pessoas em horários de maior movimentação.

A ThyssenKrupp pretende conquistar contratos em grandes terminais brasileiros. Grande fabricante internacional de elevadores, a empresa já instalou algumas esteiras no metrô de São Paulo. Com a privatização dos aeroportos de Guarulhos, Brasília e Viracopos, a multinacional pretende firmar negócios.

A ThyssenKrupp também desenvolve

uma escada autodeslocante, com motorização própria, para fazer o embarque e desembarque de passageiros em terminais de menor infraestrutura, em que a colocação de rampas ou fingers não é viável financeiramente. O diferencial da escada é que ela tem uma estrutura que também possui um elevador para o acesso de passageiros portadores de necessidades especiais.

A empresa Smiths Detection apresentou soluções mais modernas para a detecção e identificação de drogas e ameaças de segurança. Um scanner utiliza ondas milimétricas para radiografar as pessoas. Drogas, armas e material explosivo são identificados por meio de imagens projetadas numa tela. Já em uso nos Estados Unidos, o aparelho é polêmico por conseguir captar a imagem do corpo da pessoa.

“As imagens dos passageiros, quando da passagem no controle dos aeroportos, são convertidas na forma de um boneco”, afirmou Bruno Massuia, gerente de vendas da Smiths. “Já as que mostram os corpos das pessoas são enviadas para uma sala em que só as autoridades credenciadas têm acesso, se for o caso de uma apuração mais rigorosa do passageiro suspeito”, comentou.

Um outro equipamento, o Ionscan 500DT, reconhece traços de drogas nas mãos ou nas roupas de uma pessoa. “Basta que alguém tenha manuseado algum tipo de droga, que a máquina identifica em

poucos segundos”, disse Massuia. Com esses equipamentos, a chance de um traficante ser apanhado aumenta muito, pois o aparelho tem alta sensibilidade para detectar substâncias e até explosivos.

Segundo o gerente da Smiths Detection os aparelhos scanners podem ser vendidos para companhias aéreas, agentes militares, governos e grandes transportadoras, que eliminam a possibilidade do transporte de drogas despatchadas por criminosos. “O mercado é grande”, declarou.

Para a Smiths, como o Brasil não tem problemas com terrorismo, o equipamento é mais direcionado para a questão das drogas e segurança. A empresa tem algumas máquinas em operação por aqui, algumas ao custo de R\$ 700 mil a unidade.

“Só que o mercado brasileiro ainda não paga por tecnologias mais inovadoras, que estão em uso na Europa”, disse Massuia. “Já temos scanners que conseguem projetar quatro imagens do material que está dentro de uma mala, enquanto o equipamento usado no Brasil só gera uma.”

BUROCRACIA – Como a maior parte dos aeroportos brasileiros ainda é administrada pela Infraero, as empresas internacionais sofrem com o demorado trâmite das licitações do governo. “Temos que ter um pessoal preparado e paciência para poder participar de pedidos do governo”, afirmou Frank Bock, diretor comercial da RCS, empresa que faz a remoção de borracha e de marcações de pistas.

Os três caminhões da empresa são dirigidos por engenheiros, que cuidam da operação de limpeza. “É uma mão de obra altamente técnica para uma realização

Elbson Quadros: check-in com identificação pela íris já é realidade em alguns lugares



Scanner usa ondas milimétricas para radiografar as pessoas

perfeita do serviço”, destacou. Segundo ele, a mecanização do serviço é feita com muito mais rapidez e qualidade do que quando era feita manualmente. Era comum a remoção irregular, ocorrência de danos às superfícies e acidentes de trabalho, além do baixo rendimento. Além disso, o detrito era varrido e a água contaminada, causando agressão ao meio ambiente. O caminhão tem o rendimento de 1.200 m²/h. No antigo sistema, a mesma área poderia levar dias de trabalho.

Nascido em São Paulo, Bock é filho de alemães e se criou no país dos pais. Há três anos, abriu empresa em Joinville (SC) para atender aeroportos em todo o Brasil. A empresa importou três caminhões Actros da Mercedes-Benz, com toda a tecnologia de chuveiros e sugadores que fazem o desemborramento da pista.

“O acúmulo de borracha, principalmente, nas cabeceiras pode ocasionar a aquaplanagem das aeronaves em dias de chuva”, disse. “Por isso, a limpeza tem de ser feita regularmente.” Segundo Bock, o caminhão com motorização de 500 cv conta com aparelhagem desenvolvida na Alemanha para fazer a retirada da borracha, que depois é reaproveitada. A água derivada com a lavagem é evaporada depois em contêineres.



Em sua 4ª edição, a Minastranspor chega em 2012 ainda mais organizada. Quase todos os espaços da feira já foram vendidos, e em breve será divulgada a programação do Encontro. Não deixe de comparecer ao evento, que já se consolidou como um dos principais do país para o setor de transporte rodoviário de cargas.

Venha, participe, e faça bons negócios.



O futuro passa por aqui

22 A 24 DE AGOSTO
EXPOMINAS BELO HORIZONTE - MG

Informações: 31 3490 0330 / fetcemg@fetcemg.org.br / www.minastranspor.com.br

Iniciativa



FETCEMG
Federação das Empresas de Transportes
de Carga do Estado de Minas Gerais



SINDICATO DAS EMPRESAS
DE TRANSPORTES DE CARGA
DO ESTADO DE MINAS GERAIS



SINDICATO DAS EMPRESAS DE
TRANSPORTE DE CARGAS DE
JUIZ DE FORA.



SINDICATO DAS EMPRESAS DE TRANSPORTE
DE CARGAS DO SUL DE MINAS GERAIS



SETTRIM

Sindinor

Apoio Institucional

CNT | Confederação
Nacional do
Transporte

NTC
Logística

Apoio

transporte
MODERNO

Planejamento e Organização

tecnitur
eventos, feiras e congressos

MF
MARCELO FONTANA
PRODUÇÃO DE EVENTOS

Randon quer manter forte crescimento em 2012

Receita de R\$ 6,4 bilhões aumentou 14% baseada em vendas de implementos e autopeças

■ WAGNER OLIVEIRA - Enviado a Caxias do Sul



Com primeiro trimestre fraco, Randon tem queda de 22,4% em sua receita

PRESSÃO DOS CUSTOS, MAIOR CONCORRÊNCIA externa e carga de impostos são alguns dos obstáculos que o Grupo Randon vai ter de driblar para conquistar neste ano o crescimento médio de 15% obtido em 2011 e em exercícios anteriores. “Todo nosso esforço está concentrado nisso”, afirmou o presidente David Abramo Randon. “Para isso, estamos atentos a novas oportunidades e processos que ajudam a melhorar a competitividade e a nossa eficiência”, acrescentou.

Baseado no forte mercado interno, exportações e atuações de empresas próprias

ou associadas no exterior, o Grupo Randon apurou, em 2011, lucro recorde de R\$ 269,1 milhões. O resultado é 7,9% maior que no ano anterior. Mais expressivo ainda foi o faturamento recorde da Randon: R\$ 6,4 bilhões, alta de 14,1% sobre 2010.

Os bons resultados foram apresentados na sede do grupo em Caxias do Sul (RS). Diretor corporativo e de relações com o investidores, Astor Milton Schmitt atribuiu o azul ao momento favorável da economia e à performance da companhia e suas controladas no mercado externo, que originou receitas totais, em 2011, de US\$ 294

milhões, crescimento de 22,5% quando comparado ao ano anterior.

A troca do sistema de gestão ERP (Enterprise Resource Planning) também impactou os resultados pelo fato de dar suporte ao avanço das atividades no longo prazo. “A integração e a padronização dos processos de negócios são fundamentais para promoção dos ganhos de sinergia entre as empresas do grupo, além de gerar agilidade na estratégia de crescimento”, reforçou David Randon, para quem o comitê executivo do grupo está empenhado em manter o forte ritmo de crescimento em 2012.

“O astral está muito legal”, resumiu o presidente da Randon,

líder que concentra cerca de um terço das vendas de implementos no Brasil e já é a quarta maior do mundo em venda e produção de veículos semirreboques. “Obras de infraestrutura, eventos esportivos, além do bom andamento da construção civil e do agronegócio sinalizam que o Brasil deverá ter este ano também um bom resultado, apesar de a produção de caminhões poder sofrer queda de até 10% em relação a 2011, chegando a 190 mil unidades”, declarou.

No ano passado, a empresa realizou investimentos de R\$ 249 milhões. Além da



David Abramo Randon: esforço concentrado em ritmo forte de crescimento

investimento de R\$ 25 milhões, o campo está localizado em uma área de 87 hectares, na cidade de Farroupilha. Conta atualmente com 19 pistas com os mais diferentes tipos de pavimentos que perfazem o total de 15 quilômetros. Possui um prédio construído com 2.200 metros quadrados destinados a garagens, laboratórios e área administrativa, tendo à disposição uma equipe técnica de 25 profissionais

implantação do sistema ERP, outro destaque foi a conclusão das novas instalações da expedição da Randon Implementos iniciada em 2010. O prédio está localizado junto à fábrica. O projeto contempla ainda uma passarela ligando as dependências da fábrica com a nova expedição, área para a entrega técnica de produtos e um pátio com capacidade para 300 novas vagas de estacionamento. Ao custo de R\$ 20 milhões, a empresa vai inaugurar neste ano a nova Casa do Cliente, espaço onde a Randon recebe interessados e fecha negócios.

Ao todo, o grupo possui 11 empresas, nos segmentos de veículos implementos (49,72% da receita líquida), autopeças (48,79%) e serviços financeiros (1,49%). Com cerca de 13 mil colaboradores no Brasil e em vários países, como Argentina, África, Estados Unidos, China e Alemanha, o grupo tem no seu portfólio dez empresas controladas pela Randon S.A Implementos e Participações. São elas: Fras-le, Randon Argentina, Randon Implementos, Randon Administradora de Consórcios, Master, Jost, Suspensys, Castertech, Randon Investimentos (Banco Randon) e Brantech.

No novo campo de provas a empresa vai desenvolver produtos, além de compartilhar processos de criação com montadoras e fabricantes de autopeças. Com

RESULTADOS DO TRIMESTRE – A meta do Grupo Randon de manter o crescimento no mesmo ritmo dos anos anteriores, com alta de 15% por exercício, pode estar comprometida em razão do primeiro trimestre mais fraco de 2012. Para a companhia gaúcha, a “ressaca” nas vendas de veículos comerciais está ligada à mudança do Euro 3 para o Euro 5 num período sazonalmente menor em vendas, além dos efeitos da antecipação de compra ocorrida em 2011.

Neste contexto, a Randon S.A. Implementos e Participações encerrou o primeiro trimestre deste ano com receita bruta total, incluindo as vendas entre empresas, de R\$ 1,1 bilhão – queda de 22,4% em relação ao mesmo período de 2011. O recuo da companhia foi maior que o registrada pelo mercado de caminhões, em que, segundo dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), as vendas recuaram 6,2% no mesmo período.

A receita líquida consolidada da Randon somou R\$ 734,7 milhões no trimestre, 23% menor que aquela do primeiro trimestre de 2011. A companhia obteve lucro líquido consolidado de R\$ 18,8 milhões ou 71,9% menor se comparado ao mesmo período de 2011.

“As vendas no primeiro trimestre são historicamente menores”, explicou o diretor corporativo Schmitt. De acordo com ele, este ano a produção foi afetada por

eventos recorrentes, como férias de verão e feriados prolongados e, ainda, pelas férias dos trabalhadores dos fabricantes de caminhões concentradas totalmente em janeiro, o que não acontecia há algum tempo. “Além das razões de mercado, a Randon registrou diminuição no ritmo do processo produtivo e comercial devido à adaptação da empresa e de algumas de suas controladas à transferência de sistema (ERP), realizada no início de janeiro de 2012”, complementou.

Como a Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos (Anfir) já havia detectado desde o fim do ano passado, o mercado de veículos manteve trajetória de baixa no início deste ano. Os rebocados retraíram 8,9% – de 13.268 unidades no primeiro trimestre de 2011 para 12.088 no mesmo período de 2012. A participação de mercado da Randon foi 28,9% – 2,5% menores em relação a 2011.

O market share no encerramento do ano passado foi de 32,5% e a expectativa é encerrar este exercício em níveis superiores. Alguns mercados, como grãos, no Sul, e cana-de-açúcar, no Sudeste, também apresentam retrações significativas, impactando as vendas de veículos comerciais neste segmento.

Em fevereiro de 2012, a Randon anunciou a venda expressiva de 540 vagões modelos “hopper” e plataforma, para transporte de grãos e fertilizantes, e para carga geral, respectivamente.

Em veículos especiais, a Randon assinou um macrocontrato de fornecimento, com o Ministério e Desenvolvimento Agrário (MDA), com a Companhia Riograndense de Mineração (CRM) e com a Usiminas, negócios que ultrapassam o valor de R\$ 100 milhões. Com a CRM foi assinado contrato de fornecimento de três caminhões modelo RDP 470 e para a Usiminas a Randon fornecerá 14 caminhões modelo RDP 490, que serão utilizados nas minas Central-Oeste em Itatiaiaçu (MG) para o transporte de minério de ferro. ■

Volvo dá passo para ampliar mercado

Com 14 modelos urbanos e rodoviários, montadora faz o maior lançamento de chassis de ônibus na sua história no Brasil

■ WAGNER OLIVEIRA - Enviado a Curitiba (PR)

A VOLVO FEZ O LANÇAMENTO DE SUA maior linha de chassis de ônibus no Brasil. Com 14 modelos – oito urbanos e seis rodoviários –, a montadora espera ampliar a cobertura do mercado e dar passos seguros para conquistar a liderança em vários segmentos de pesados e semipesados, articulados e biarticulados. Para isso, passa a oferecer maior tecnologia (caixa automatizada), pacote de serviços que visam melhorar a lucratividade do operador, materiais mais leves e motores mais econômicos e potentes.

“Estamos seguros de que temos agora a mais completa linha de produtos do mercado”, afirmou Luis Carlos Pimenta, presidente da Volvo Bus Latin America. “Estamos dando um passo seguro para manter o que conquistamos (liderança no segmento de BRTs) e seguir ampliando nossa participação, até conquistarmos a liderança em urbanos e rodoviários.”

Como estratégia de marketing e vendas, a Volvo iniciou sua primeira caravana pelo País para apresentar os novos modelos rodoviários. São duas frentes. Cada uma delas, composta por seis ônibus encarroçados por marcas diferentes, como Neobus, Marcopolo e Navistar, vai em direção oposta: norte e sul. As duas percorrerão um total de 54 cidades em seis meses na estrada.

“Nunca tínhamos feito uma ação dessas no Brasil”, declarou Pimenta. “Chegamos

Chassi Volvo B450R 8x2 é o mais potente do mercado



à conclusão que este é o momento ideal, principalmente, em razão da virada tecnológica do Euro 3 para o Euro 5. Quem aproveitar melhor este novo momento pode causar uma reviravolta no mercado. É um dos nossos objetivos com a caravana”, reforçou.

Auxiliado pelos colaboradores mais diretos, Pimenta pretende convencer operadores, principalmente aqueles mais resistentes à marca, de que a Volvo tem as melhores soluções não só no produto, mas também para a operação como um todo. A caravana terá apoio do pessoal de marketing, vendas e técnicos, que se revezarão

na estrada e nos pontos de parada.

A caravana fica quatro dias em cada cidade, com os eventos realizados em conjunto com a rede de concessionários Volvo. A programação, além de envolver empresários da área de transporte urbano e rodoviário, também atrai a comunidade.

Em algumas cidades haverá ações especiais em escola do ensino fundamental com o objetivo de estimular o cuidado com o meio ambiente, um dos valores da Volvo. Uma das praças de maior atuação é o Rio de Janeiro, onde a marca encontra resistência de operadores locais.

No segmento rodoviário, a Volvo lança um novo chassis, mais leve e com novo sistema de suspensão. Segundo o fabricante, o B450R é o ônibus mais potente do mercado ao adotar motor de 450 cavalos de potência. “É um modelo robusto, que mantém a velocidade média em terrenos acidentados, especialmente em subidas, e oferece uma opção nova para aplicações



Luiz Pimenta diz que a Volvo vai disputar liderança no mercado

mais específicas no segmento rodoviário”, disse Pimenta.

Todos com tecnologia SCR para atender ao Euro 5, os novos chassis estão disponíveis nas versões 4x2, nos modelos B340R e B380R; na versão 6x2 com os modelos B380R, B420R e B450R, e na versão 8x2 com os modelos B420R e B450R.

A Volvo busca conquistar o cliente ao oferecer um pacote de soluções para o operador chegar ao menor custo. “Os novos chassis rodoviários são mais leves, permitindo maior volume de carga, além de apresentarem economia de até 12% em relação aos modelos anteriores”, destacou José Luiz Gonçalves, gerente da linha de ônibus rodoviário da Volvo Bus Latin America.

A linha de chassis urbanos da Volvo também foi renovada. Os modelos receberam nova caixa de transmissão automatizada, a Ecolife, e um novo sistema de controle de aceleração. Só a transmissão reduz o consumo de combustível em até 6%.

Os ônibus urbanos também foram equipados com controle de aceleração,

garantindo só a potência necessária nos arranques e retomadas de velocidade, otimizando a eficiência do veículo e reduzindo o consumo de combustível. O chassis com motor dianteiro B270R, e os modelos B290R e R290RLE também foram equipados com SCR.

Além de motor e câmbio, os rodoviários ganharam um novo sistema de suspensão, que oferece mais estabilidade e proporciona maior conforto aos usuários. Os freios também passam a ser de série ABS/EBS, sistema que, numa freada de emergência, manda mais pressão para as rodas, aumentando seu desempenho e evitando acidentes.

Outra novidade é que os veículos podem vir equipados com o Alcolock, um bafômetro instalado no painel que impede o veículo de iniciar viagem caso o motorista apresente sinais de embriaguez. No modelo 6x2, outro diferencial é o terceiro eixo direcional, que facilita as manobras do veículo, especialmente, em áreas urbanas, diminuindo o desgaste de pneus.

Os novos modelos foram desenvolvidos no Brasil, conforme uma plataforma global



José Luis Gonçalves estruturou caravana pelo país



B270F é o primeiro Volvo com motor dianteiro

do Grupo Volvo que segue conceito de chassis mais leves. As alterações deixaram os veículos 6x2 e 8x2 cem quilos mais leves que os modelos das linhas anteriores, mesmo com a incorporação da tecnologia para atender ao Euro 5, além de oferecer maior capacidade de transporte.

A plataforma em que os novos chassis são produzidos permite quatro tipos de configurações combinadas, com potências que vão de 340 cv a 450 cv. Outra característica da nova plataforma é a possibilidade de produção tanto com tecnologia Euro 3, para países vizinhos, quanto com a tecnologia Euro 5, vigente no Brasil.

“Ampliamos a nossa linha de rodoviários para atender às diferentes necessidades do transporte. Sempre buscamos soluções que ofereçam ainda mais eficiência de operação e reduzam os custos para o transportador, sempre mantendo os níveis de segurança, qualidade, conforto e desempenho da marca”, ressaltou Gonçalves.

O motor MD11 que equipa os novos chassis rodoviários é produzido no Brasil. Tem a mesma tecnologia do motor usado nos caminhões, porém, com adaptações para atender à linha de ônibus, de acordo com Fábio Lorençon, engenheiro de vendas da Volvo.

Mercedes-Benz lança modelo para o transporte escolar

Montadora reforça o modelo OF 1519R para participar da licitação do Programa Caminho da Escola do governo federal neste ano

■ SONIA MORAES



O ônibus OF 1519R tem versões de 9,4 m e 11 m de comprimento e motor de 185 cv

A MERCEDES-BENZ SE PREPARA PARA conquistar uma fatia do disputado mercado de ônibus fora de estrada com o novo chassi OF 1519R, modelo que ganhou reforço estrutural para trafegar em terrenos difíceis para o transporte de estudantes em zonas rurais. Com este veículo a montadora vai participar da primeira licitação do governo federal para o Programa Caminho da Escola, do Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação (FNDE), neste ano.

A expectativa da empresa, segundo Gilson Mansur, diretor de vendas e marketing de ônibus da Mercedes-Benz para o Brasil, é de vender 3.000 unidades do novo ônibus fora de estrada em concorrências públicas. "O mercado de escola é muito grande, mas poderemos vender de 100 a 200 veículos para outros setores, como o de mineração para o transporte de funcionários", disse Mansur. "A Vale é um cliente de grande potencial".

No mercado total de ônibus, que registrou em 2011 a venda de 34 mil unidades e a Mercedes-Benz ficou com 34% de participação, a estimativa para 2012, segundo Mansur, é de obter 50% do mercado, cujas vendas devem totalizar 30 mil unidades, volume que ele considera ser bem expressivo, ao se comparar com as vendas nos últimos quatro anos que eram de 16 mil unidades anualmente. "Todos esperam uma reação muito forte no segundo semestre porque muitas licitações serão realizadas nas grandes cidades e isso poderá ajudar o setor a recuperar a perda do início do ano", comentou o diretor da Mercedes-Benz.

De janeiro a abril deste ano a Mercedes vendeu 5.343 ônibus no mercado brasileiro e garantiu 50% do mercado. Segundo Mansur, só de modelos Euro 5 foram comercializados mais de 3.600 unidades e todos os estoques de Euro 3 acabaram.

DUAS VERSÕES – No mercado de ônibus escolar e outros setores em que o veículo percorrerá trechos difíceis, a Mercedes vai disputar com duas versões da linha OF 1519R: entre-eixos de 4,8 metros para ônibus convencional de 9,4 metros de comprimento com 48 assentos e entre-eixos de 6 metros para ônibus convencional de 11 metros com 59 assentos. São equipados com motor eletrônico OM 924 LA de 185 cv de potência, com tecnologia Blue Tec 5, que se enquadra na nova legislação de emissões.

Para atender ao FNDE, além de acrescentar 12 componentes a mais entre os 20 itens exigidos para poder participar do Programa Caminho da Escola, a Mercedes também fez várias alterações na linha OF 1519R. O quadro do chassi está 210 mm mais alto que o de um ônibus padrão e a suspensão 120 mm mais elevada. Os componentes do motor foram elevados para evitar impactos durante os trajetos. A direção teve uma redução no raio de viagem de 10.700 mm do ônibus convencional urbano para 8.880 mm para facilitar as manobras em vias estreitas. O bloqueio do diferencial do eixo traseiro permite que o veículo trafegue em regiões alagadas sem atolar ou patinar. O eixo, de 11,5 toneladas, tem uma tonelada a mais que o do veículo para aplicação urbana. Os pneus diagonais, além de mais altos, estão com os "ombros" mais reforçados. "Isso é para evitar que os pneus sejam rasgados ou furados ao ter contato com pedras ou terreno em desníveis", explica Curt Axthelm, gerente de marketing de ônibus.

XVIII
Fórum Logística
Internacional

Expo.Logística 2012
Rio de Janeiro

OS MAIORES NOMES DA LOGÍSTICA VÃO ESTAR AQUI. E VOCÊ?

Faça parte da Expo.Logística 2012, um ambiente selecionado com os profissionais mais renomados da área. Não perca essa oportunidade única de fazer um network de alto nível e fechar ótimos negócios.

20 a 22 de agosto
Royal Tulip Rio de Janeiro

Avenida Aquarela do Brasil, 75 - São Conrado - Rio de Janeiro

Evento simultâneo ao
XVIII Fórum Internacional
de Logística.

Realização
www.ilos.com.br



REALIZAÇÃO:



Instituto de Logística e Supply Chain

APOIO:



ORGANIZAÇÃO E
PROMOÇÃO:

Fagga | exhibitions

Informações e vendas: Fagga • GL exhibitions
(21) 3035-3100 • (11) 3044-4410
expologistica@fagga.com.br

**Últimos estandes
disponíveis.**

Cummins prevê queda na produção

Estoques de caminhões Euro 3 nas revendas e perda de participação na MAN fizeram a empresa diminuir o ritmo das atividades na divisão de propulsores

■ SONIA MORAES



Cummins já produziu um milhão de motores na sua fábrica brasileira em Guarulhos

APESAR DE TER REGISTRADO UMA PRODUÇÃO recorde de 112 mil motores em 2011, a Cummins Brasil projeta um desempenho fraco para a companhia na área de motores em 2012 com a produção de 75 mil propulsores, o que representará uma queda de 33% em relação ao ano passado e abaixo também do volume de 2010, que teve 96 mil unidades produzidas.

Luis Pasquotto, presidente da Cummins Brasil e vice-presidente da Cummins Inc., atribui a redução no volume à antecipação de compra de caminhões no final de 2011 e à lenta reação do mercado em razão de ainda ter estoque de modelos Euro 3 nas revendas no primeiro trimestre do ano. “A redução na produção de caminhões no início

do ano já era prevista, mas não esperávamos que a paralisação do mercado fosse tão longa”, afirma Pasquotto.

Além da retração do mercado por causa da atualização dos caminhões, que ganharam motores modernos para atender à nova legislação de emissões em vigor desde janeiro, a perda nas vendas de motores para a MAN Latin America, que passou a equipar os caminhões médios com seus próprios motores, também contribuiu para a redução do ritmo de produção da Cummins neste ano, embora a empresa continue fornecendo propulsores para os caminhões leves e semipesados da MAN.

A Cummins que tinha 65% de

participação na MAN em 2011 deverá reduzir a sua fatia para 45% neste ano com a mudança de estratégia definida pela montadora.

Dos 112 mil motores que a Cummins produziu no ano passado na sua fábrica de Guarulhos (SP), 37% foram destinados ao mercado de caminhões, 35% para o setor de geração de energia, 29% para construção civil e 12% para o setor agrícola.

No mercado de caminhões, que registrou um crescimento de 9%, passando de 160.888 unidades em 2010 para 175.228 unidades em 2011, a Cummins teve uma expansão de 19%, com 64.819 unidades, ante 54.307 unidades vendidas em 2010.

No segmento de ônibus, cujo incremento foi de 21% em 2011 ao vender 34.683 unidades – comparadas com 28.550 unidades de 2010 –, a Cummins apresentou um crescimento de 65%, com a venda de 2.351 unidades sobre as 1.421 unidades contabilizadas em 2010.

FATURAMENTO – Com os resultados positivos de vendas no Brasil, a Cummins obteve em 2011 um faturamento recorde de US\$ 1,9 bilhão na América do Sul, o que representou um crescimento de 45% sobre US\$ 1,3 bilhão registrados em 2010. Do total, 61% foram provenientes da unidade de negócios de motores, 19% do setor de distribuição, 14% do segmento de geração de energia e 6% da área de componentes. “O

CUMMINS ENTREGA O MILIONÉSIMO MOTOR PARA A FORD CAMINHÕES

A Cummins registrou a produção do milionésimo motor na sua fábrica de Guarulhos (SP). A empresa comemorou esta marca com o modelo ISL 9 litros, com 330 cv de potência e tecnologia Euro 5 que foi entregue à Ford Caminhões para equipar o caminhão Cargo.

A nova geração de motores Euro 5 da Cummins, que equipa os caminhões Ford Cargo, utiliza a tecnologia de redução catalítica seletiva (SCR) com o aditivo Arla 32. Além de reduzir em até 80% a

emissão de poluentes, também oferece mais potência e economia de combustível. Ao todo a Ford já adquiriu 384 mil unidades de motores Cummins desde o início do fornecimento em 1990.

“Produzir um milhão de motores mostra nosso sucesso no Brasil. Nosso compromisso agora é chegar a um novo marco, produzindo motores de tecnologia e contribuindo para o desenvolvimento do transporte no País”, afirmou Luis Pasquotto, presidente da Cummins Brasil.

ano de 2011 foi excepcional para a Cummins Brasil, que há mais de três anos se preparou para a norma Euro 5, oferecendo soluções integradas e tecnologias de pós-tratamento”, diz Pasquotto.

No mundo o faturamento da Cummins em 2011 chegou a US\$ 18 bilhões, 36% superiores ao resultado de 2010, e a Cummins Brasil teve uma participação de 10,5% no resultado global.

PRODUÇÃO TOTAL NO BRASIL – Incluindo todas as suas unidades produtivas, a Cummins prevê fechar o ano com resultados positivos. A Cummins Filtration, que inaugurou no início deste ano em Guarulhos (SP) uma linha dedicada à produção do Arla-32, solução

necessária para os novos motores Euro 5, vai duplicar a capacidade atual de 22 milhões de unidades no segundo semestre. “Até o final do ano estimamos vender 16 milhões de litros da solução, o que representará cerca de 16% do mercado”, prevê Marco Rangel, diretor e gerente geral da Cummins Filtration para a América Latina.

Para a Cummins Filtration foram destinados investimentos de US\$ 1,3 milhão, aporte que incluiu laboratório, certificação e controle de processos.

Outra divisão da companhia, a Cummins Emission Solution, que desde 2008 desenvolve sistemas de pós-tratamento no Brasil, também prevê expansão dos seus negócios com os investimentos em

novos produtos e a chegada das montadoras chinesas.

A Cummins Emission Solution desenvolve e fornece sistemas de pós-tratamento para toda a linha de motores Cummins Euro 5 e tem grande portfólio de produtos que podem ser moldados a qualquer tipo de motorização. A empresa pretende aumentar o número de produtos, com componentes agregados, como os tanques de Arla-32, que deverão ser lançados no mercado em 2013. Nesta divisão a Cummins investiu mais de R\$ 20 milhões que foram aplicados em estrutura, engenharia, novas arquiteturas e desenvolvimento de novos produtos.

A Cummins Turbos Technologies planeja aumentar seus pontos de venda (hoje são 46 lojas) até o final deste ano. Em 2011 esta divisão produziu 30.490 turbos da marca Holset, volume 23,3% superior às 24.715 unidades fabricadas em 2010. O faturamento chegou a US\$ 16,1 milhões, 3,2% a mais em relação aos US\$ 12,2 milhões registrados em 2010. Segundo Fabiano De Luca, diretor geral da Cummins Turbos Technologies, o desempenho positivo obtido em 2011 deve-se à nova configuração que a empresa adotou em sua estratégia comercial. “Nosso objetivo é atuar fortemente em vendas diretas para outros fabricantes de motores e conquistar novos clientes, principalmente com a chegada da legislação Euro 5”, revela De Luca. ■

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

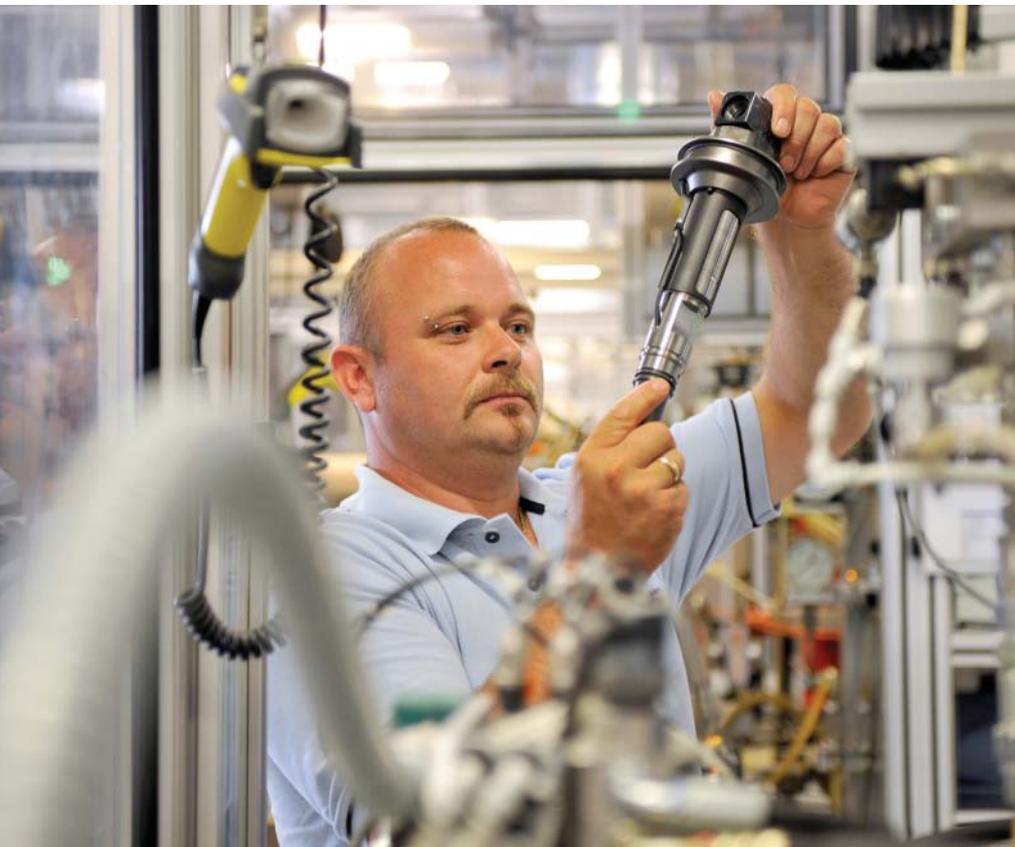


EXCELbr

Fabricantes apostam na reposição

Com a perspectiva de crescimento do mercado brasileiro, fabricantes de autopeças reforçam suas ações no varejo e ampliam o portfólio de produtos para aumentar a participação neste setor

■ SONIA MORAES



Dúvidas sobre o Euro 5 por parte dos frotistas devem gerar negócios para a reposição

ATENTA AO POTENCIAL DO MERCADO brasileiro de veículos comerciais, as fabricantes de autopeças preparam suas estratégias para expandir os negócios no setor de reposição. A expectativa das empresas é que neste ano aumente a procura pelo serviço de manutenção até que sejam

eliminadas todas as dúvidas com relação à nova legislação de emissões Euro 5, que tornou os veículos de 10% a 15% mais caros por estarem equipados com avançada tecnologia de motorização.

“Este ano será muito bom para a reposição, pois os frotistas ainda estão temerosos

em comprar caminhões Euro 5 por causa das incertezas com relação à estrutura de abastecimento do diesel S-50 em todo o País”, disse Ricardo Rampaso, gerente de vendas e marketing da Honeywell para a América Latina, na Automec, Feira de Autopeças de Veículos Pesados e Comerciais, realizada no Anhembi, em São Paulo.

Neste mercado, que tem 50% de representatividade nos seus negócios, a Honeywell projeta para este ano um crescimento de 15% sobre 2011. Para alcançar as suas metas, a empresa reforça o seu portfólio com cinco novos produtos para a reposição.

São os turbos para os caminhões Axor e os ônibus OM906 da Mercedes-Benz; para os caminhões Constellation Titan série 19.320, 25.320 e 31.320 da Volkswagen e os caminhões Evolution 124 DC12 da Scania. Para os ônibus 1722 com motor OM 924 da Mercedes-Benz o turbo estará disponível a partir de junho deste ano. “Até o final do ano vamos lançar seis novos turbos para atender a reposição dos veículos comerciais da Ford e da Iveco”, diz Rampaso.

Do volume total de produtos que a Honeywell vende no mercado de reposição, 65% são componentes nacionais e 35% são importados.

“Além de novos turbos da marca Garrett que serão disponibilizados para a reposição, realizamos um forte trabalho com a rede de

MERCADO DE CAMINHÕES DEVE RETOMAR NO SEGUNDO SEMESTRE

As fabricantes de autopeças que participaram da Feira de Autopeças de Veículos Pesados e Comerciais em São Paulo esperam uma reação do mercado de caminhões a partir do segundo semestre, prazo que consideram ser suficiente para os profissionais do setor de transporte assimilarem os impactos da nova legislação de emissões Euro 5, que tornou os veículos de 10% a 15% mais caros em virtude dos motores terem incorporados maior conteúdo tecnológico.

Besaliet Botelho, presidente da Bosch América Latina, atribui o processo transitório difícil pelo qual passa o mercado de veículos pesados, com a entrada em vigor da norma Euro 5, às incertezas com relação a abrangência da distribuição do diesel S-50 em todo o território nacional. "Com a retração nas vendas de caminhões, os donos de postos ainda têm receio de investir em novos tanques para comercializar o diesel S-50 por não ter certeza se o caminhão com motor Euro 5 vai passar no seu estabelecimento para abastecer com o novo diesel e os transportadores têm dúvidas de comprar o novo caminhão e não encontrar o combustível com facilidade em qualquer região do País", afirma Botelho.

Para o presidente da BorgWarner do Brasil, Arnaldo Iezzi, o segundo trimestre vai ser balizador para entender como vai ficar o mercado. "O primeiro trimestre ficou abaixo

da expectativa com o período de 30 a 35 dias de caminhões estocados", observou Iezzi.

A estimativa de Iezzi é que o segundo semestre fique igual ao mesmo período de 2011. "Mas 2012 deverá fechar com queda de 15% em relação a 2011."

A Meritor, que tem uma grande participação no segmento de caminhões, também projeta uma baixa de 15% no setor de pesados este ano em comparação a 2011. "Até agora (primeiro trimestre) foram vendidos somente 1.500 veículos com motor Euro 5, mas o segundo semestre deve ser muito forte com os números de vendas parecidos com o do ano passado, mas o ano fecha com volume abaixo de 2011", prevê José Manoel Fernandes, diretor de vendas e marketing para a América do Sul.

Luis Fernando Marques, gerente de marketing da Meritor do Brasil, comenta que a retração no mercado de caminhões é decorrente também das dificuldades que alguns profissionais de transportes estão encontrando para obter a liberação de crédito. "Não adianta ter o recurso se ele ainda não está sendo bem empregado", comenta Marques.

DEMANDA — De acordo com Angel Martínez,

Besaliet Botelho: transição difícil devido às incertezas sobre distribuição do diesel S50



Arnaldo Iezzi: vendas neste ano deverão cair 15% em relação a 2011

diretor comercial do Banco Mercedes-Benz, a demanda por crédito para grandes empresas foi moderada, mas as pequenas empresas e os clientes de varejo tiveram grande volume de solicitações. "Estamos trabalhando com um cenário positivo para 2012, mas um otimismo moderado", afirma Martínez.

O executivo comenta que o Banco Mercedes-Benz cresceu muito nos últimos seis anos, sempre na faixa dos dois dígitos, e a previsão é que cresça um dígito neste ano. "A perspectiva de mercado é boa e a instituição vai contratar 75 novos operadores para a área comercial, aumentando de 42 para 117 profissionais", comenta Martínez. "Estamos fazendo isso porque acreditamos no mercado e na oportunidade de continuar crescendo."

RESULTADOS — O Banco Mercedes-Benz fechou o primeiro trimestre de 2012 com R\$ 1 bilhão em novos negócios, que representa um aumento de 21% sobre o primeiro trimestre de 2011. "Em 2012, tivemos o melhor fevereiro da história da instituição no País", afirma Martínez. "Foram liberados ao mercado para novos financiamentos R\$ 307 milhões, alta de 42% em relação ao mesmo mês de 2011, com R\$ 216 milhões. Ainda no início de 2012 a instituição alcançou a terceira posição no ranking mundial da Daimler Financial Services, atrás apenas dos Estados Unidos e da Alemanha."

serviço de pós-venda para garantir uma fidelidade maior do cliente", explica Rampaso. No Brasil a Honeywell conta atualmente com seis distribuidores exclusivos.

A Meritor, que também abastece a linha

de montagem de veículos comerciais, está lançando 72 itens de componentes — 19 para a linha de cardãs, 13 para semieixos, quatro tipos de coroa e pinhão, seis peças de reparos de caixa para a linha leve,

20 válvulas, três servoembreagens para sistema de ar, sete ajustadores automático se reparos para aplicação Mercedes-Benz e Scania. A empresa prevê acrescentar ainda mais sete itens de produtos

para a linha de cruzetas.

“Vamos intensificar o trabalho para atender ao frotista e, além de fazer visitas periódicas aos clientes, vamos oferecer também suporte técnico”, disse Angelo Morino, diretor de operações de aftermarket da Meritor para a América do Sul.

Atualmente 30% dos componentes que a Meritor comercializa no mercado brasileiro são importados. Entre estes produtos está a linha de eixos 18X com tecnologia de solda a laser, que dispensa o uso de parafuso e torna o veículo mais leve. Hoje este componente é importado da Europa, mas a empresa pretende produzir na sua fábrica de Osasco (SP) a partir de 2013. Os investimentos de US\$ 20 milhões já estão aprovados e serão aplicados na modernização da linha de eixos.

Outra tecnologia é a LogixDrive, que controla eletronicamente a temperatura, velocidade e as condições de torque e frenagem para aplicar a quantidade de óleo lubrificante no eixo, reduzindo em 2% o consumo de combustível de veículos comerciais. O mercado de reposição representa 7% dos resultados da empresa no Brasil. Morino projeta para este ano um crescimento de 20% da receita da empresa neste setor.

A Meritor abastece a maioria dos fabricantes de caminhões, veículos industriais, fora de estrada, ônibus e militares na América do Sul. Ao mercado fornece componentes com as marcas Meritor, Master, Suspensys, Timken e Euclid.

A receita global da corporação no ano fiscal encerrado em setembro de 2011 foi de US\$ 4,6 bilhões, dos quais 57% foram obtidos no segmento de caminhões, 22% no setor industrial e 21% na área de reposição. A operação na América do Sul respondeu por 15% do faturamento global, com o total de US\$ 690 milhões. Neste ano a estimativa de Morino é que a Meritor do Brasil tenha uma queda entre 10% e 15% de participação nos



resultados globais da companhia, em razão da retração do mercado de veículos comerciais no País.

REDE DE SERVIÇOS – A Dana, que produz sistemas de transmissão, vedação, soluções de gerenciamento térmico, eixos diferencial, eixos cardãs e transmissões, está investindo na instalação de postos de serviços Spicer, marca de componentes de transmissão de linhas leve e pesada.

Será uma rede nacional de vendas e serviços especializados em cardãs para veículos comerciais, incluindo picapes, caminhões e ônibus. “Vamos retomar um antigo projeto e montar uma rede de serviços para oferecer um atendimento com qualidade”, declarou Marc Boadas, diretor de vendas de reposição da Dana para a América do Sul. “A Dana quer ir além de vender peças, quer acompanhar o serviço para garantir a qualidade.”

Inicialmente a rede começará a operar com três postos de serviço, em Caxias do Sul e em São Paulo. A meta da empresa é inaugurar mais dez oficinas até 2013. Os produtos para os estabelecimentos comerciais serão distribuídos pela Affinia, braço comercial da Dana no Brasil. “A Dana tem expectativa de chegar ao mercado de reposição com preços mais competitivos”, afirmou Boadas.

Com essa nova postura de atuação no varejo, a Dana pretende ampliar a participação do setor de reposição no resultado total da companhia. Em 2011 as vendas da Dana no Brasil totalizaram US\$ 1,3 bilhão e US\$ 65 milhões foram provenientes do setor de reposição. Para este ano, a meta da empresa é que as vendas cheguem a US\$ 100 milhões.

A Saint-Gobain Sekurit, que também aposta na expansão do mercado brasileiro de reposição, apresentou a sua linha de para-brisa com sensor de chuva. Este componente é para atender ao mercado de reposição do caminhão Volvo Globetrotter FH12. Outro produto que a empresa destacou é o para-brisa desenvolvido para o caminhão Actros da Mercedes-Benz.

Para apoiar a venda dos seus produtos no mercado de reposição a Saint-Gobain Sekurit inaugurou há um ano o Centro de Distribuição em Mauá (SP). A empresa conta também com 57 postos de serviço da rede Sekurit Veicom, para a prestação de serviços de vidros de veículos em pontos estratégicos das rodovias brasileiras.

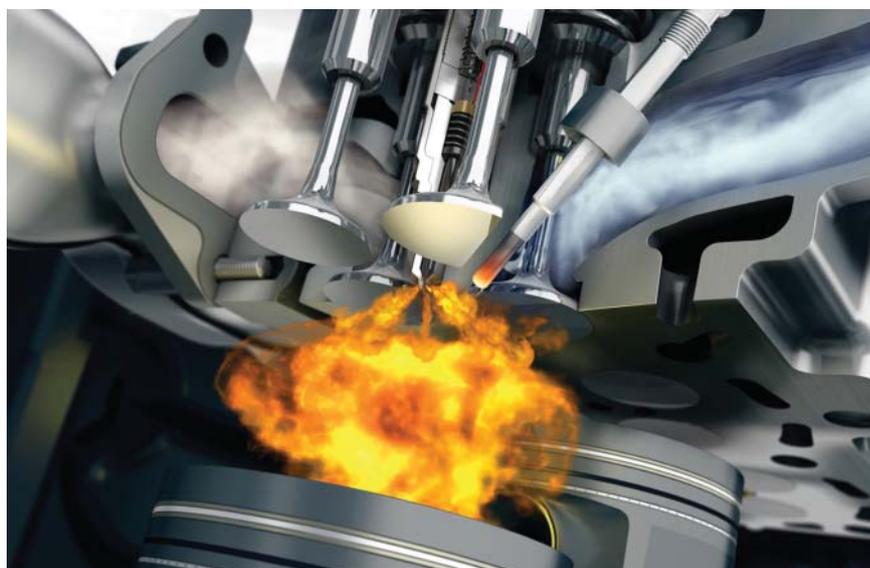
O Centro de Distribuição foi criado para atender ao crescimento do mercado de reposição e também às exportações da empresa. Instalado em um edifício com 12 mil metros quadrados, possui estoque de vidros para automóveis e veículos comerciais.

A BorgWarner apresentou recentemente o turbo EFR (Engineered for Racing para competição), que é utilizado em todos os motores da Fórmula Indy 2012. A empresa também mostrou o turbo de duplo estágio, os ventiladores e as embreagens viscosas. Segundo Arnaldo Iezzi, presidente da empresa no Brasil, as vendas ao mercado de reposição representam 20% do faturamento da BorgWarner no Brasil. Dentro deste setor as peças remanufaturas têm 20% de participação nos resultados.

Em 2013 déficit no setor deverá aumentar 14,4%

Cenário favorável para as importações deverá impactar na balança comercial do setor que ainda não vê perspectiva de avanço nas exportações

■ SONIA MORAES



A INDÚSTRIA DE AUTOPEÇAS BRASILEIRA DEVERÁ registrar em 2013 um déficit de US\$ 6,03 bilhões na balança comercial, o que representará um aumento de 14,42% sobre o saldo negativo de US\$ 5,27 bilhões previstos para 2012. Esse resultado negativo no comércio exterior, segundo o Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipeças), mostra que o cenário

continuará favorável às importações, que deverão crescer 5,4%, totalizando US\$ 17,71 bilhões, enquanto as

exportações terão um avanço menor de 1,3%, atingindo US\$ 11,68 bilhões.

Apesar do resultado comercial negativo esperado para o próximo ano, o faturamento do setor deverá crescer 3% em 2013, totalizando US\$ 56,89 bilhões, ante US\$ 55,23 bilhões estimados para 2012. A este resultado as montadoras irão contribuir com 71%, o setor de reposição com 15% e as exportações com 8%.

O Sindipeças também projeta para o próximo ano uma diminuição de 1,1% no nível de emprego, com a redução de 2.400 postos de trabalho no setor de autopeças, de 229.600 empregados estimados em 2012 para 227.200 em 2013.

Arnaldo Iezzi, presidente da BorgWarner, fabricante de turbos para veículos comerciais, destacou durante a Automec (Feira de Autopeças de Veículos Pesados e Comerciais), que as exportações que há quatro anos tinham 40% de participação nos resultados da empresa representam hoje 10%. "E não vejo perspectiva de aumentar as vendas no exterior", disse Iezzi.

Balança Comercial (em bilhões FOB)

	Exportação	Importação	Déficit
2008	10,07	12,61	2,54%
2009	6,64	9,12	2,48%
2010	9,60	13,15	3,55%
2011	11,13	15,78	4,65%
2012	11,53	16,80	5,27%
2013*	11,68	17,71	6,03%

*Previsão - Fonte: MDIC/Secex - Elaboração do Sindipeças



Setor ferroviário mantém crescimento

Em quase 15 anos de concessão, a movimentação de cargas teve alta de 87,6% e o transporte de contêineres aumentou mais de 82 vezes

■ RENATA PASSOS

A MOVIMENTAÇÃO DE CARGAS PELAS FERROVIAS cresceu 87,6% desde a concessão das malhas para a iniciativa privada (ocorrida entre os anos de 1996 a 1999) até o final de 2011. A quantidade de carga transportada por ano, nas ferrovias brasileiras, subiu de 253,3 milhões de toneladas, em 1997, para 475 milhões de toneladas em 2011. Em comparação com 2010, a movimentação de 2011 cresceu 5 milhões de toneladas. "Para 2012, a estimativa é atingir a movimentação de 522 milhões de toneladas", antecipa o presidente-executivo da ANTF (Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários), Rodrigo Vilaça.

Dados da entidade apontam que o transporte de carga geral cresceu 76,2% no

período de 1997 a 2011, enquanto o minério de ferro e o carvão mineral apresentaram uma elevação de 87,6% no mesmo período. O minério de ferro e o carvão mineral representaram 76,61% do volume movimentado, seguidos das cargas do agronegócio (11,51%), siderúrgicos (3,77%), derivados de petróleo e álcool (2,79%) e insumos da construção civil e cimento (1,41%).

EXPRESSIVO CRESCIMENTO – A produção das ferrovias brasileiras registrou um crescimento de 111,7% no período de 1997 a 2011, passando de 137,2 bilhões para 290,5 bilhões de TKU (tonelada por quilômetro útil). A carga geral, medida em

TKU, aumentou 140,5%, enquanto os minérios de ferro e carvão mineral registraram crescimento de 104,9%. TKU é a unidade de aferição do trabalho equivalente ao transporte de uma tonelada de carga à distância de um quilômetro, ou seja, representa o trabalho efetuado pelos vagões carregados no fluxo de transporte quando da sua circulação dentro dos limites da malha ferroviária de uma concessionária.

O crescimento da produção das ferrovias nos últimos 15 anos foi, portanto, mais que o dobro do registrado pelo PIB no mesmo período (54%). Na comparação entre 2010 e 2011, o aumento do PIB foi de 2,7% no período, enquanto o da produção

FROTA DE MATERIAL RODANTE (por unidade)



Projeção de aquisição de material rodante (2012 a 2020)



Idade média da frota de vagões

1990 = 42 anos
2010 = 25 anos
Projeção 2020 = 18 anos

OBS: a vida útil dos vagões é de 30 a 35 anos

ferroviária atingiu 4,31%.

Com 26.614 km de malha (sendo 28.366 km sob concessão de 11 empresas da iniciativa privada, as ferrovias brasileiras também têm transportado mais contêineres. Esse tipo de operação apresentou elevação de 23,7% no ano passado em comparação com o apurado em 2010, ao passar de 232.424 TEU para 287.458 TEU. "Neste ano, estimamos atingir a marca de 308.000 TEU", informa Vilaça.

Desde 1997, a quantidade de contêineres transportados cresceu mais de 82 vezes. Segundo o executivo, esse aumento poderá ser ainda maior, se forem solucionadas as atuais dificuldades para o transporte intermodal, como a necessidade de ajustes no atual regime do sistema tributário e na legislação de utilização de contêineres, a falta de incentivos fiscais para a construção de terminais multimodais e as condições de acesso ferroviário aos portos, além da importância de se implementar o conhecimento de transporte eletrônico (CTe). "Assim, o crescimento da intermodalidade é fundamental para a melhor utilização da infraestrutura no Brasil, o que reduzirá o 'Custo Brasil', em termos de transporte, equacionando o uso das vantagens de cada modo de transporte, inclusive quanto à diminuição do consumo de energia e impactos ambientais", afirma.

Para atingir os resultados positivos que as ferrovias vêm apresentando desde 1997, os investimentos nas malhas existentes concedidas à iniciativa privada já somam R\$ 29,97 bilhões. Deste total, R\$ 1,39 bilhão foram aplicados pela União, enquanto as concessionárias já investiram R\$ 28,58 bilhões.

Só em 2011, o investimento das concessionárias foi de R\$ 4,6 bilhões, o que corresponde a um aumento de 56,3% em comparação ao valor investido no ano anterior. Esses recursos foram aplicados na recuperação da malha, adoção de novas tecnologias, capacitação profissional, aumento da segurança nas operações ferroviárias, aquisição e reforma de locomotivas e vagões. Segundo Vilaça, para

2012, a expectativa é que os investimentos no setor atinjam R\$ 5,3 bilhões, o que poderá ser um recorde anual do setor.

A desestatização das malhas ferroviárias teve forte impacto positivo nas contas públicas: entre 1996 e 1998, os valores apurados nos leilões das malhas da extinta RFFSA (Rede Ferroviária Federal) foram de R\$ 1,76 bilhão. Este foi apenas o início de um processo de desoneração dos cofres públicos, pois a RFFSA gerava um déficit de R\$ 300 milhões anuais e já acumulava, em 1997, um prejuízo de R\$ 2,2 bilhões.

O prejuízo e o sucateamento foram transformados em lucro e eficiência. Além do forte investimento que já alcança a cifra de R\$ 30 bilhões na revitalização do transporte ferroviário de cargas no Brasil, as concessionárias já recolheram R\$ 15,09 bilhões aos cofres públicos. Desse montante, R\$ 9,57 bilhões referem-se ao pagamento de impostos e Cide (Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico) sobre as operações ferroviárias, enquanto R\$ 5,52 bilhões correspondem à arrecadação proveniente do pagamento das parcelas de concessão e arrendamento da malha. Só em 2011, o valor recolhido aos cofres públicos pelas concessionárias foi de R\$ 1,58 bilhão.

MATERIAL RODANTE – O bom desempenho das ferrovias gera reflexos positivos não apenas para a logística de transporte de cargas no Brasil, mas também para a indústria de equipamentos ferroviários. De 1997 a 2011, a frota de locomotivas e vagões em atividade nas malhas concedidas aumentou 131,2%. Em 1997, havia 1.154 locomotivas e 43.816 vagões em operação. Em 2011, estes números subiram para 3.045 e 100.924, respectivamente. Para os próximos anos, até 2020, as concessionárias pretendem aumentar sua frota com mais 2.000 locomotivas e 40 mil vagões.

Além de crescer, a frota ferroviária se renova: na década de 1990, os vagões em operação tinham 42 anos, em média, e hoje a idade média da frota de vagões nas ferrovias



Rodrigo Vilaça: expectativa de investimento recorde de R\$ 5,3 bilhões em 2012

brasileiras é de 25 anos, e deverá cair para 18 anos até 2020. De acordo com requisitos internacionais, a vida útil dos vagões é de 30 a 35 anos.

Enquanto a quantidade de vagões cresceu 130%, a frota de locomotivas aumentou 163%, mas não se tornou apenas mais numerosa: as locomotivas atuais são dotadas de equipamentos como computador de bordo, rastreador via satélite, alarmes de alerta e sistema de comunicação por meio de rádio, e GPS (Sistema de Posicionamento Global).

Vale destacar que o uso de novas tecnologias e de novos materiais já reduziu em 21% o consumo de combustíveis nas ferrovias, de 1999 a 2011. Esse resultado amplia ainda mais as vantagens ambientais do modo ferroviário, em comparação com o rodoviário. Um único trem composto por 100 vagões graneleiros, com capacidade para 100 toneladas em cada vagão, substitui 357 caminhões que transportam em média 28 toneladas cada.

Em 1999, eram necessários 5,31 litros de diesel para o transporte de mil TKU (tonelada por quilômetro útil). Em 2011, o consumo baixou para 4,15 litros de diesel por mil TKU. Essa redução é equivalente a uma economia de 337 milhões de litros de diesel para o transporte de 290,48 bilhões de TKU, registrado em 2011. ■



Meta da Brado: transportar 120 mil contêineres ao ano

Companhia pretende crescer 50% neste ano e, para isso, deverá adquirir três locomotivas e 150 vagões, além de construir um novo terminal em Rondonópolis, no Mato Grosso

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI



A Brado possui hoje 31 locomotivas e 1,7 mil vagões, além 30 caminhões para distribuição

A BRADO LOGÍSTICA PRETENDE INVESTIR R\$ 200 milhões em 2012 – cerca de R\$ 60 milhões serão aplicados na aquisição de três locomotivas e 150 vagões long stacks (para dois contêineres). Além disso, R\$ 5 milhões serão destinados à área de tecnologia da informação e R\$ 15 milhões para a concepção do terminal de Rondonópolis, no Mato Grosso. O restante da verba será investido em compra de ativos a serem entregues em 2013. A expectativa da empresa é de um crescimento de 50% nas operações, o que significa passar dos atuais 80 mil contêineres movimentados por ano, para 120 mil unidades, de acordo com José Luis Demeterco, presidente da empresa.

O novo terminal no Mato Grosso é um

dos destaques e chega para prestar suporte às operações. A previsão é de que as obras sejam iniciadas ainda em maio e concluídas em fevereiro de 2013. O local ocupará uma área de 150 mil metros quadrados e, inicialmente, movimentará dois mil contêineres por mês. Entre os itens operados estarão carnes, soja e algodão. “Nossa expectativa é chegar a 10 mil contêineres mensais em cinco anos”, diz Demeterco. O terminal começa as movimentações com uma linha férrea interna de 1,5 km, com a possibilidade de ser duplicada a fim de proporcionar mais rotatividade aos vagões.

Atualmente a Brado possui 31 locomotivas e 1,7 mil vagões, além de uma frota

de 30 caminhões para distribuição urbana. “Trabalhamos com várias transportadoras terceirizadas. Essa frota atende apenas 10% da nossa demanda, sendo especialmente utilizada nas operações de distribuição urbana”, explica Demeterco.

SOJA – A empresa também inovou ao iniciar o serviço de transporte de commodities em contêineres por ferrovia. “É a primeira vez que produtos como a soja são levados até os portos dessa forma. A soja segue principalmente para a Ásia e conseguimos aproveitar contêineres que voltavam vazios dos terminais portuários. É econômico e seguro”, afirma Demeterco. A empresa destaca que a vantagem de transportar commodities em contêineres está na segregação e rastreabilidade da mercadoria, além da qualidade e eliminação de perdas. A Brado almeja responder, inicialmente, por 1% deste setor, que equivale 15 mil contêineres por ano. “Iniciamos essa experiência há dois meses e os testes têm sido animadores”, informa o presidente da companhia.

A operação foi viabilizada devido a acordos com empresas marítimas e terminais instalados no interior dos estados de Mato Grosso, Paraná e Rio Grande do Sul. O objetivo da Brado é atender ao mercado de varejo, que demanda menores lotes, ao contrário do atacadista, que opera com grandes quantidades de grãos, tradicionalmente exportados em vagões graneleiros e descarregados em

navios com capacidade para 50 mil toneladas. A Brado utiliza as unidades de Alto Taquari, no Mato Grosso; Cambé, no Paraná; e Cruz Alta, no Rio Grande do Sul para coordenar as operações. De acordo com cálculos da empresa, o embarcador terá por volta de 15% de economia ao utilizar a nova modalidade de transporte.

Outro destaque da Brado Logística é o Terminal Intermodal Rodoferroviário na divisa entre as cidades de Araraquara e Américo Brasiliense, no interior paulista. O terminal, inaugurado em março de 2012, foi construído para armazenagem e transbordo de cargas, diminuindo os custos de transporte em até 30%. O local é ponto estratégico para a movimentação de cargas no corredor Mato Grosso-Santos, no trajeto de 1,2 mil quilômetros entre a região produtora de soja e o porto paulista.

Para a construção do terminal, que tem 242 mil metros quadrados e pode movimentar dois mil contêineres por mês, a Brado investiu R\$ 10 milhões. As cidades paulistas de Araraquara, São José do Rio Preto, Ribeirão Preto, Barretos, e o sul de Minas Gerais serão atendidos pelo terminal com operações de cargas de açúcar, carne, papel e cítricos, produtos que serão escoados para o porto de Santos e destinados à exportação.

TECNOLOGIA – A Brado Logística adquiriu da Honeywell os computadores manuais para empilhadeiras, MX7 Tecton Cold Storage e do MX8, para ambientes refrigerados e congelados. “Na medida em que a demanda por serviços da Brado Logística cresce, a tecnologia de controle de armazenamento anterior não era capaz de funcionar adequadamente em temperaturas de -25 C° a -30 C°. O modelo causava dificuldades técnicas que exigiam deslocamento de máquinas para outros setores para manutenção ou atualização de software”, afirma Cristiano Saldanha Carneiro, gerente de tecnologia da informação da Brado



José Demeterco: é a primeira vez que commodities como a soja são levadas até os portos por ferrovia

Logística. Segundo Carneiro, a produtividade da empresa estava sendo afetada negativamente. “Já que a maioria dos produtos armazenados é de perecíveis, que possuem uma vida útil curta, portanto é necessário garantir o giro correto destes produtos para nossos clientes”, diz.

preciso e rápido, o que minimiza as interrupções de trabalho. Atualmente, temos, entre nossos clientes, grandes empresas como o Walmart e a BR Foods”, afirma Carneiro.

Logística. Segundo Carneiro, a produtividade da empresa estava sendo afetada negativamente. “Já que a maioria dos produtos armazenados é de perecíveis, que possuem uma vida útil curta, portanto é necessário garantir o giro correto destes produtos para nossos clientes”, diz.

Após uma extensa pesquisa com diversos fabricantes de computadores manuais para empilhadeira em ambientes congelados, a Brado Logística optou por trabalhar com a Honeywell. De acordo com Luis Carlos Hachiya Pinto, account manager da Honeywell Scanning & Mobility, “o MX7 Tecton Cold Storage é um coletor de dados projetado especificamente para uso em ambientes de até -30 °C; ele possui um sistema de aquecimento próprio para o display e a janela do leitor de códigos de barras. Já o MX8, foi o equipamento eleito para trabalhar na área refrigerada e antecâmara, com temperaturas próximas a 0 C°. Além de serem coletores ergonômicos e de alta robustez, também são equipamentos modulares; é possível acoplar acessórios que complementem a portabilidade como capas de borracha e gatilhos removíveis ou, até mesmo, trocar o módulo do scanner.”

Com a Honeywell, a Brado Logística observou redução de custo significativa após o período de um ano, melhora nos serviços e a equipe tornou-se mais eficaz. “A LXE possibilitou que desempenhássemos nossos serviços dentro das metas e prazos estipulados pelo grupo administrativo. Os produtos foram implementados em 100% dos armazéns e a Honeywell oferece suporte técnico

OPERAÇÕES – Atualmente, a Brado

Logística opera no Rio Grande do Sul, Santa Catarina, São Paulo, Mato Grosso e na Argentina, com 20 terminais intermodais rodoferroviários, cinco armazéns frigorificados e quatro portos secos, localizados no Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo e Mercosul (Zárate, Buenos Aires e Palmira), além de um EADI (Estação Aduaneira Interior) em Bauru. A empresa atua no mercado de contêineres no Brasil e Mercosul, utilizando o transporte ferroviário para escoamento das cargas, que atendem o grande, médio e pequeno embarcador, com logística e infraestrutura integrada. A companhia oferece operações de transporte intermodal rodoferroviário, armazenagem de cargas reefer e dry, distribuição, frota própria, terminais de contêineres e habilitações para os mercados internacionais.

A Honeywell International é um conglomerado mundial de cerca de US\$ 35 bilhões, que atua em diversos setores, oferecendo tecnologias contemporâneas, sendo uma empresa líder em manufaturas e tecnologias diversificadas, que atende clientes de todo o mundo com serviços e produtos aeroespaciais, tecnologias de controle para edifícios, casas e indústrias, produtos automotivos, turbocompressores (turbochargers) e materiais especiais. A divisão Scanning & Mobility da Honeywell foi criada para fornecer soluções ao segmento de identificação e captura automática de dados, principalmente com coletores de dados portáteis e leitores de códigos de barras. ■



Scania fornece 231 ônibus à capital do Chile

A Scania iniciou sua atuação no sistema Transantiago, na capital do Chile, com a venda de 231 unidades que irão integrar as linhas de ônibus e o metrô de Santiago. Os veículos começam a circular a partir de setembro deste ano e serão operados pela Alsacia Express.

O sistema Transantiago integra toda a frota de ônibus urbanos da capital chilena e mais de 100 quilômetros da rede de metrô. O sistema é composto por serviços locais, rotas específicas dentro de uma única zona, e troncais, que conectam diferentes zonas da cidade.

A Scania também está fornecendo financiamento dos veículos completos via leasing operacional, capacitação de mecânicos, treinamento de motoristas e gestão e monitoramento da frota. "A Scania fará a capacitação de profissionais e gestão operacional dos ônibus, incluindo manutenção e reparo dos veículos, além do monitoramento via sistema GPRS próprio da marca", afirma Silvio Munhoz, diretor-gerente da Scania no Chile.

Equipados com motor de 230 cavalos de potência, os ônibus, modelo K 230 4x2 com piso baixo, atendem às normas europeias de emissão de poluentes Euro 5 e a ainda mais rigorosa EEV (Enhanced Environmentally Friendly Vehicles).

Como o diesel chileno apresenta baixa concentração de enxofre (15 ppm), os veículos utilizam tecnologia EGR (Exhaust Gas Recirculation), que dispensa o uso do Arla 32, à base de ureia.

Fiat Ducato chega ao mercado com nova motorização



Com preços que variam de R\$ 76.380 a R\$ 86.300, o novo Fiat Ducato 2013 chega ao mercado com sistema EGR (Recirculação dos Gases de Escape) para redução da emissão de NOx, filtro catalisador de oxidação de diesel e o filtro de gases de escapamento DPF (filtro de partículas de diesel)

para menor emissão de material particulado. Com isso, o novo modelo atende aos requisitos da norma de emissões Proconve L6.

De acordo com a Fiat, o novo motor conta também com o sistema Multijet II, que garante maior precisão da injeção de combustível. O propulsor também apresenta melhor desempenho, além de menor consumo de combustível, ruído e emissões de óxidos de nitrogênio. Os 127 cv de potência a 3.600 rpm foram mantidos, enquanto

o torque aumentou em 6%, passando de 30,7 kgfm para 32,6 kgfm a 1.800 rpm.

Entre os modelos para passageiros, estão o Minibus teto baixo e o Minibus teto alto. Já os veículos para transporte de carga incluem o Cargo 7,5 m³, o Cargo L 9,0 m³, o Maxi Cargo 10 m³ e o Maxi Cargo 12 m³. O Fiat Ducato pode vir também na versão Multi teto alto que pode ser adaptada para atender a diversas necessidades em veículos comerciais, transporte escolar e transporte de passageiros com necessidades especiais.

Van Ford Transit ganha versão especial adaptada



A Ford apresentou uma versão da van Transit adaptada, em parceria com a empresa Dhollandia, para o uso de portadores de necessidades especiais, durante a Feira Internacional de Tecnologias em Reabilitação, Inclusão e Acessibilidade, realizada entre os dias 12 e 15 de abril, em São Paulo.

A van foi equipada com uma plataforma de elevação automática no compartimento traseiro, com travamento de rodas e capacidade de elevação de até 350 kg. "Essa versão mostra a versatilidade da Transit, que oferece o maior padrão de conforto e segurança da categoria, com desempenho econômico e excelente

custo-benefício", disse Pedro de Aquino, gerente de marketing da Ford Caminhões.

Além dos sistemas adaptados, o Ford Transit já vem de série com airbag, freio ABS, controle de estabilidade, assistência de partida em rampa, regulagem de altura da luz dos faróis no painel, luzes traseiras de neblina e barra de apoio para acesso aos passageiros.

A van também vem equipada com travas, vidros e retrovisores elétricos, travamento automático das portas a 8 km/h, banco do motorista com seis níveis de ajuste e apoio para o braço, rádio AM/FM com entrada auxiliar, tacógrafo digital no painel, duas tomadas de 12 volts e ar condicionado que dispõe de controles individuais para o banco do motorista e os passageiros de trás.

Marruá da Agrale reforça sistema antiaéreo do Exército



O utilitário militar Marruá AM 20 da Agrale está sendo utilizado pelo Exército Brasileiro como base transportadora do sistema de controle para a artilharia antiaérea. O projeto, que conta com a parceria do Centro Tecnológico do Exército (CTEx), integra o Sistema de Defesa Antiaérea do Exército no abastecimento de informações que envolvem questões de defesa e segurança.

O modelo foi desenvolvido com tecnologia 100% brasileira e pode ser utilizado para coordenação da defesa de tropas e instalações militares, em situações de combate e em grandes eventos, como a Copa

do Mundo e a Olimpíada.

O sistema funciona como uma base para o comando e controle das informações enviadas e usado para vigilância aérea e terrestre de aviões a baixa altura, que rastreia alvos em um raio de até 60 quilômetros e a altitude de até cinco mil metros.

De acordo com a Agrale, o modelo Marruá AM 20 – que tem diferentes configurações, como AM 20 GE (Guerra Eletrônica) e AM20 VCC (Viatura Comando e Controle) - foi escolhido por suas características de robustez, durabilidade e facilidade de manutenção, além de poder ser utilizado em diferentes tipos de serviços e terrenos.

MWM International inicia produção do motor para a S10

A MWM International inaugurou em sua planta de Canoas (RS), a linha de produção do motor Chevrolet 2.8 CTDI, que equipa a picape Chevrolet S10. O novo negócio prevê o fornecimento de 300 mil motores até 2018 e recebeu investimento de US\$ 10 milhões na adequação das linhas de montagem e usinagem. Ao longo de 48 anos de parceria, a MWM já forneceu mais de 860 mil motores para a montadora.

“Este novo modelo de negócio reforça ainda mais a nossa parceria com a GM, contribuindo para o crescimento da montadora no país que tem como principal objetivo manter a liderança da Chevrolet S10”, explicou o presidente da MWM International, José Eduardo Luzzi.

Hoje, a linha do motor Chevrolet 2.8 CTDI tem capacidade para produzir até 60 mil unidades. A operação é mantida por cerca de 195 colaboradores divididos em dois turnos e por uma equipe de dez especialistas



residentes da GM.

O processo de produção dos motores é feito nas três plantas da MWM. A usinagem do bloco do motor é realizada na planta de Santo Amaro, enquanto a usinagem do cabeçote propulsor é feita na fábrica de Jesus Maria, na Argentina. Todos os componentes são enviados para a planta em Canoas, que fica encarregada pela montagem completa do motor e pela entrega na fábrica da GM, em São José dos Campos (SP).



Toyota irá construir nova fábrica em São Paulo

A Toyota Industries Corporation anunciou a construção de sua primeira fábrica de empilhadeiras no Brasil, no município de Artur Nogueira, em São Paulo. O investimento será de R\$ 101 milhões com início da produção programado para outubro de 2013.

A nova fábrica contará com cerca de 31.000 m² de área

operacional em um terreno de 93.000 m² e terá capacidade para produzir cerca de 5 mil empilhadeiras por ano.

Atualmente, a companhia possui uma distribuidora Toyota Material Handling Mercosur Indústria e Comércio de Equipamentos, localizada em São Paulo, a qual atua com vendas e serviço

de empilhadeiras importadas. A nova fábrica será uma divisão industrial da distribuidora.

“A construção da planta no Brasil fortalece estrategicamente a capacidade da Toyota Industries de atender às demandas do mercado emergente brasileiro. A estratégia de longo prazo é continuar a

estudar e estabelecer a melhor estrutura de produção e distribuição para todo o mundo e atender às necessidades dos mercados emergentes,” disse Kazue Sasaki, diretor administrativo sênior encarregado da divisão de equipamentos de movimentação de materiais.



Sinotruk Brasil construirá fábrica em Santa Catarina



Por meio de uma joint-venture com o grupo CNHTC (China National Heavy Duty Truck Group Corporation), a Sinotruk Brasil anunciou a construção de uma fábrica de caminhões da marca Sinotruk no município de Lages, em Santa Catarina. As empresas também anunciaram o início das exportações de 2 mil unidades de caminhões pesados para a Sinotruk Brasil.

Inicialmente, a fábrica terá capacidade para produzir 5 mil caminhões por ano, podendo aumentar essa capacidade para até 8 mil unidades em médio prazo. De acordo com

Ma Chunji, chairman do grupo CNHTC, o investimento inicial será de R\$ 300 milhões. “Essa é uma opção atraente para esse mercado altamente competitivo que é o Brasil. Temos a certeza de que nossos clientes estarão satisfeitos com os caminhões que aqui serão produzidos”, disse

Joel Anderson, diretor geral da Elecsonic, distribuidora dos veículos da marca no Brasil. Segundo Ma Chunji, os caminhões Sinotruk têm enorme aceitação internacional, incluindo os mercados da Europa. “Este ano, as exportações já ultrapassaram US\$ 1 bilhão. O sucesso de vendas e uma rede completa de serviços classificam a Sinotruk como uma das mais importantes fabricantes de caminhões do mundo. Estamos contentes com o fato de que a Sinotruk está tendo sucesso também na América Latina”, afirmou.

FL Logística recebe cinco caminhões da Mercedes-Benz

As primeiras cinco unidades do Accelo, modelo 1016C, produzidas na nova planta de caminhões da Mercedes-Benz em Juiz de Fora (MG), foram entregues à FL Logística, empresa do Grupo Femsa, engarrafador das marcas Coca-Cola na América Latina. Os veículos receberam carroceria de bebidas da marca Fachini e estão equipados com motor BlueTec 5, que atende às novas normas de emissões de poluentes.

“A alta qualidade, o baixo custo de manutenção e o excelente custo benefício dos caminhões Accelo foram fatores que influenciaram de forma positiva a decisão de adquirir os primeiros veículos de nossa frota a atender o Proconve P7”, afirma Sérgio Moreno, gerente de operação da FL Logística.

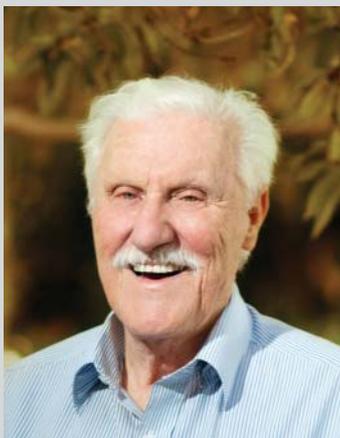
Atualmente, toda a produção dos caminhões Accelo da Mercedes-Benz do Brasil está concentrada na planta de Juiz



de Fora, que conta com um diferencial de não utilizar linhas de arraste em sua produção – durante o processo de montagem, todos os caminhões são transportados por veículos autoguiados. A planta conta hoje com cerca de 800 colaboradores.

No local, a empresa também monta o caminhão extrapesado Actros em sistema CKD (completely knocked down). De acordo com a montadora, desde o início da produção na unidade mineira, em janeiro, o ritmo de montagem e o volume produzido têm aumentado gradativamente, devendo alcançar um patamar estável no mês de maio.

Sector de transportes perde um de seus grandes nomes



O setor nacional de transportes perdeu, no dia 5 de maio, um de seus principais representantes, Thiers Fattori Costa, vítima de um infarto, aos 79 anos. Ao longo de sua vida, atuou de forma intensa para conquistar a regulamentação do setor e colaborou para a fundação da Confederação Nacional do Transporte (CNT), da qual era presidente de honra.

Costa foi um dos articuladores para a criação do Sest/Senat (Serviço Social do Transporte e Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte, respectivamente). Também atuou como empresário à frente do grupo ITD Transportes e presidiu a Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística

(NTC&Logística) e a Federação Interestadual das Empresas de Transporte de Cargas (Fenatac).

Descendente de suíços e italianos, nascido no bairro da Moóca, em São Paulo, Thiers Costa deixou a esposa, Adélia Grando Costa, com quem era casado desde 1964, e seus três filhos: Cíntia, Patrícia e Ricardo.

A OTM Editora teve o privilégio de homenageá-lo em três ocasiões: no ano passado Thiers Costa recebeu o troféu “Pioneiros do Transporte” da edição Maiores do Transporte e Melhores do Transporte e conquistou duas vezes o título de “Homem de Transporte do Ano” em eleição realizada entre os leitores da revista Transporte Moderno, em 1986 e em 1992.

Transp Sul

14ª Feira e Congresso
de Transporte e Logística

AVANÇO TECNOLÓGICO: UM DIFERENCIAL COMPETITIVO

4 a 6 julho • 2012

Centro de Eventos da FIERGS
Porto Alegre • RS

Acesse: www.transposul.com



Organização e Promoção



Transporte & Logística

Sindicato das Empresas de Transportes de Carga
e Logística do Estado do Rio Grande do Sul

Av. São Pedro, 1420 • Porto Alegre/RS

Fone (51) 3342.9299 • comercial@setcergs.com.br

Suape triplicará volume de carga até 2014

Depois de movimentar 11,2 milhões de toneladas de carga no ano passado, o complexo portuário de Pernambuco deve atingir a operação de 30 milhões de toneladas em 2014

■ RENATA PASSOS



Mais de 100 empresas já operam no Complexo de Suape e outras 50 estão em implantação

O COMPLEXO DE SUAPE É O MOTOR DO desenvolvimento de Pernambuco e o maior polo de investimentos do Brasil, com taxa de crescimento superior à da economia chinesa. A movimentação portuária cresce em ritmo acelerado e consolida Suape como um porto concentrador e distribuidor de cargas. Em 2011, a movimentação de cargas ultrapassou os 11 milhões de toneladas e a de contêineres foi maior que 400 mil TEU, o que representa um aumento de 25% e 33%, respectivamente, em relação ao ano anterior.

A tendência, no entanto, é que o crescimento seja ainda maior que o apurado nos

últimos anos. Segundo o vice-presidente do complexo, Frederico Amancio, o porto de Suape deve registrar uma movimentação de 30 milhões de toneladas de carga em 2014, o que representará quase três vezes o volume do ano passado. “Somente a refinaria Abreu e Lima vai acrescentar entre 12 milhões e 15 milhões de toneladas de movimentação ao porto. A refinaria começa a operar no primeiro semestre de 2013, mas o grande volume deve ser movimentado a partir do segundo semestre do mesmo ano”, antecipa o executivo, ao informar que a movimentação no porto deve atingir entre 12,5 milhões e 13

milhões de toneladas neste ano.

A Refinaria Abreu e Lima, que está em construção no Complexo de Suape, é a única no Brasil projetada para processamento de petróleo pesado. Com capacidade para 230 mil barris por dia, a Abreu e Lima atenderá a maior parte da demanda de óleo diesel nas regiões Norte e Nordeste. Além disso, vai produzir coque, nafta, GLP e gás/óleo. O empreendimento foi orçado em US\$ 13,5 bilhões e a sua operação vai gerar 1.500 empregos diretos.

Além da carga da refinaria, conforme Amancio, o Polo Petroquímico de Suape, que já recebeu investimentos de mais de US\$ 2 bilhões também vai acrescentar grande volume ao porto entre este ano e o início de 2013. A Petroquímica Suape, com suas unidades de produção de PET, PTA e fios de poliéster, vai impulsionar o Polo Têxtil do Nordeste. A empresa italiana Mossi & Guisolf, referência internacional em resina PET, inaugurou no complexo a maior fábrica do mundo no setor, propiciando a criação do Polo PET de Pré-forma Plástica.

POLO INDUSTRIAL CRESCENTE – Já são mais de 100 empresas em operação, responsáveis por mais de 25 mil empregos diretos, e outras 50 em implantação.

Entre elas, indústrias de produtos químicos, metal-mecânica, naval e logística, que vão fortalecer os polos de geração de energia, grãos líquidos e gases, alimentos e energia eólica, além de abrir espaços em outros segmentos como o de grãos. Tudo isso somado supera os US\$ 40 bilhões em investimentos.

Suape também tem papel importante na nova indústria naval brasileira. Além de contar com o Estaleiro Atlântico Sul, com capacidade para produzir navios e plataformas de grande porte, outros três estaleiros estão em fase de implantação: Promar, CMO (Construção e Montagem de Offshore) e Galíctio. Juntos, os empreendimentos somam investimentos superiores a US\$ 2,3 bilhões e geram mais de 20 mil empregos diretos.

A chegada da Companhia Siderúrgica Suape e a atração de outras indústrias do setor consolida um polo siderúrgico e metal-mecânico no Complexo de Suape. A estimativa é de produzir um milhão de toneladas de metal por ano, suprimindo a demanda local de caldeirarias, tubulações, vasos de produção e outros componentes utilizados em refinarias e outros empreendimentos.

“O porto, que já trabalha praticamente com todos os tipos de carga, vai começar a movimentar minério e soja no prazo de dois anos”, completa o executivo. Segundo ele, o porto contará com três novos terminais: grãos e fertilizantes (cais 8-9), minérios (na ilha da Cocaia) e um novo terminal de contêineres (cais 5 e 6).

Amancio explica que a Transnordestina chegará em Suape em 2013. “Teremos um novo corredor de exportação que movimentará soja, gesso e minério. No retorno, faremos conexão com Pecém e devemos transportar o diesel produzido na refinaria. Nossa expectativa é que o modal ferroviário movimentará entre 20% e 30% do operado pelo porto.”



Frederico Amancio: só a refinaria acrescentará mais de 12 milhões de toneladas de carga ao porto

obra, prevista para ser concluída no final de 2013, tornará o porto ainda mais competitivo e atrativo para as empresas, pois permitirá receber qualquer tipo de navio, incluindo os grandes petroleiros e os de minérios. A dragagem possibilitará um aumento de quatro metros na profundidade do canal (de 16 para 20 metros).

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

O crescimento do porto pernambucano deve continuar significativo nos próximos anos. Em 2011 foi publicado o Decreto 37.160 que detalha o novo Plano Diretor do Complexo Industrial Portuário Governador Eraldo Gueiros – Suape, que funcionará como uma bússola para o seu desenvolvimento. O documento é composto por 14 volumes e contou com a participação de 50 técnicos e especialistas nas mais diversas áreas de conhecimento no Brasil e no exterior, além da colaboração de setores da sociedade civil e acadêmica.

O novo Plano Diretor representa o novo cenário econômico e social existente em Pernambuco e prepara o Complexo de Suape para desempenhar um papel de destaque ao receber empreendimentos estratégicos como o Polo Naval, Refinaria Abreu e Lima, Petroquímica Suape e a Transnordestina. O plano estabelece, também, parâmetros para atender às demandas crescentes por novos terminais de contêineres, terminais de grãos líquidos e sólidos, terminal de minérios e novos berços de atracação.

O executivo diz que a Transnordestina também terá capacidade de transportar contêineres até o porto pernambucano, já que os túneis da malha já foram construídos levando em conta a operação de vagões do tipo double-deck, ou seja, com o empilhamento de dois contêineres. Aliás, a modalidade de acondicionamento é uma das apostas do porto. Após operar 434.905 TEU no ano passado, aumento de 33,3% sobre 2010 (326.184 TEU), e contar com a expectativa de movimentar mais de 500.000 TEU neste ano, o porto de Suape contará com um novo terminal de contêineres.

Segundo Amancio, a nova unidade, que será licitada até o final deste semestre, prevê uma área de 34 hectares e a movimentação de 700 mil TEU. “Diante da movimentação já atingida e do novo terminal, esperamos atingir a marca de 1 milhão de TEU no prazo de cinco anos”, informa o executivo, ao acrescentar que a expansão do Canal do Panamá também deve contribuir para o aumento de carga.

MAIS OBRAS DE INFRAESTRUTURA

– Outras grandes obras estão em curso para atender esses novos empreendimentos. Mais de US\$ 600 milhões foram investidos na construção de novos píers, rodovias e dragagens. Em novembro de 2011, por exemplo, foram iniciadas a dragagem e a derrocagem de aprofundamento do canal de acesso do porto externo. A

Empresas de cabotagem apostam na expansão do setor

Companhias que transportam contêineres se qualificam e ampliam frotas para ganhar competitividade em relação aos outros modais

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI E RENATA PASSOS



Atualmente, a Log-In possui seis navios contêineres em operação, sendo cinco próprios

APÓS OBTER UM CRESCIMENTO SUPERIOR a 40% na última década, a cabotagem brasileira investe para dar um novo impulso ao desenvolvimento. Quatro companhias que transportam contêineres anunciaram recentemente iniciativas que devem possibilitar que o setor ganhe mais fôlego para competir com os outros modos de transporte.

A Maestra Navegação e Logística, companhia criada há cerca de um ano pelo grupo TPI (Triunfo Participação e Investimentos), já analisa novos investimentos na ampliação da frota. Atualmente, a empresa conta com a operação de quatro navios próprios (com capacidade individual de aproximadamente 1.700 TEU), o que possibilita um serviço de escala semanal (dias fixos) nos portos de Navegantes (SC), Santos (SP), Salvador (BA), Suape (PE) e Manaus (AM).

“Estamos trabalhando no limite no sentido norte. Por isso, estamos estudando a aquisição de duas embarcações no segundo semestre deste ano, o que possibilitará à empresa manter o serviço semanal, mas passar a escalar em Rio Grande e um dos portos do Ceará, onde há demanda, e também iniciar as operações no Mercosul, com atracações em Buenos Aires e Montevideú”, informa o gerente comercial da Maestra, Agostinho Leão Junior, ressaltando que é apenas um estudo.

O executivo explica que as principais cargas movimentadas hoje são aço pesado, cerâmica, arroz, eletrônicos e duas rodas. “Os navios contam com 150 plugs para contêineres reefers, que possibilitam que a empresa trabalhe com carga refrigerada das principais companhias brasileiras

do setor a partir de Navegantes para os portos do Norte-Nordeste. No final do ano, por exemplo, tivemos de negar carga neste segmento. Já no sentido sul, ainda temos capacidade. Movimentamos principalmente eletrônicos e duas rodas, mas planejamos conquistar mais clientes nesses segmentos”, afirma Leão Junior.

Uma das missões da Maestra é captar empresas que não usam o modal marítimo. Hoje, de acordo com o presidente da Maestra, Fernando Real, aproximadamente 65% do transporte de carga é realizado por via terrestre e 16% pelo modal marítimo. “Temos condições de conquistar um percentual da movimentação de cargas de longa e média distâncias realizada pelas frotas de caminhões, sem que haja conflito com o setor rodoviário. O potencial dessa parceria é muito grande e profícuo para todos, inclusive para os clientes”, assinala.

Segundo Real, as empresas estão repensando sua matriz de transporte doméstico e, automaticamente, querem racionalizar sua logística até o porto. “Se nós queremos desenvolver o País, temos de falar em multimodalidade. Afinal, nenhum navio chega até a porta das lojas de varejo”, argumenta Real, ao mencionar que um dos clientes da companhia conseguiu reduzir em 15% o custo no percurso entre Navegantes e Suape.

De acordo com Real, a perspectiva é obter um crescimento substancial no faturamento em 2012 e alcançar de 10% a 12% de market share. “Este será o ano em

que vamos nos firmar como um importante player do mercado de cabotagem”, destaca.

AMPLIAÇÃO DA FROTA – A Log-In Logística Intermodal pretende investir R\$ 1 bilhão na ampliação da capacidade de transporte da empresa até 2014. “A capacidade de transporte de carga irá aumentar de 11.400 TEU disponíveis hoje para 22.400 TEU até 2015”, segundo o diretor comercial da companhia, Fábio Siccherino. Atualmente, a Log-In possui seis navios contêineres em operação, sendo cinco próprios (Log-In Jacarandá, Log-In Jatobá, Log-In Amazônia, Log-In Pantanal e Log-In Santos) e um afretado (RR Europa). Até o fim do ano, a empresa vai afretar uma nova embarcação, a fim de atender uma nova rota que a Log-In tem planos de operar.

Além dos ganhos do crescimento da capacidade, com ativos de menores custos operacionais relativos, a Log-In deverá capturar ganhos nas operações com a uniformidade no perfil da frota (hoje a empresa opera com cinco navios próprios com capacidades diferenciadas no transporte de contêineres: dois de 2.800 TEU, um de 2.400 TEU e mais dois de 1.700 e, em 2015, serão oito embarcações de 2.800 TEU). A empresa manterá também a oferta aos seus clientes da frequência semanal dos serviços e melhorando a regularidade da capacidade ofertada a cada escala. Estima-se que estes fatores combinados possibilitem a Log-In aumentar substancialmente a velocidade de captura de participação de mercado frente ao transporte rodoviário de longa distância, principal concorrente da cabotagem.

O ciclo operacional de construção da base de ativos da Log-In, tem prazo de cerca de sete anos entre a contratação da construção no estaleiro até o recebimento da última embarcação. Neste ínterim, a construção do projeto tem seu foco na conquista de mercado e aparelhamento das ferramentas de gestão dos serviços porta-a-porta no Brasil e no Mercosul.

Com o início das operações do navio Log-In Jacarandá (2.800 TEU) em meados de 2011 e do Jatobá (2.800 TEU) em dezembro último, os volumes na navegação costeira, apesar das restrições impostas pelas condições dos terminais portuários, especificamente na cabotagem, aumentaram 20,2%, atingindo 81.800 TEU.

Em abril, a companhia lançou no mercado o livro “Nau Brasilis: a história, a trajetória e a retomada da construção naval brasileira”, de Carlos Cornejo. A obra narra desde o início da navegação comercial do Brasil até a retomada do setor, com o navio Log-In Jacarandá, primeiro porta-contêiner feito no País após a década de 1990.

TECNOLOGIA – Além do investimento em frota, as companhias do setor também investem em tecnologia. Para facilitar a comunicação e agilizar ainda mais os processos operacionais, a Aliança Navegação e Logística passou a utilizar, em 2011, o EDI (Intercâmbio Eletrônico de Dados) com o objetivo de aumentar a eficiência na troca de informações entre a empresa e os clientes da cabotagem.

De acordo com o gerente de cabotagem da Aliança, Gustavo Costa, os principais clientes dos segmentos eletroeletrônicos e siderúrgico são os maiores parceiros no EDI da cabotagem. “Contamos também com sistemas de EDI com nossos parceiros nas interfaces operacionais, permitindo identificar possíveis problemas como atrasos no carregamento da carga, entrega, chegada no cliente, tempo de desova do contêiner. Assim, temos como adotar ações corretivas de forma antecipada”, explica.

Conforme o executivo, com o EDI ocorre apenas uma única entrada manual de informações na origem, evitando assim erros nas demais etapas do processo, uma vez que a absorção dos dados é automática tanto na Aliança quanto nos clientes. “Em 2012, pretendemos aumentar a base de clientes que utilizam o EDI, elevando em torno de 50% o número de transações no

intercâmbio eletrônico de dados”, finaliza.

Com faturamento de R\$ 2,4 bilhões em 2011, a Aliança Navegação e Logística tem forte atuação no segmento internacional e na cabotagem. Dos 21 navios da companhia, oito são utilizados na navegação costeira. No ano passado, movimentou mais de 679 mil TEU, incluindo o longo curso. Atualmente, opera de modo regular em 14 portos nacionais e possui 12 escritórios próprios no Brasil.

COMPETITIVIDADE – Para o CEO da Mercosul Line, Roberto Rodrigues, os custos reduzidos da cabotagem em relação ao transporte rodoviário são as principais vantagens. “À medida que surgem crises globais, as empresas acabam por procurar alternativas logísticas, e o transporte marítimo é mais eficiente no aspecto custo. A cabotagem é até cerca de 30% mais barata que o modo rodoviário”, diz o executivo da companhia que conta com uma frota de quatro navios de 2.500 TEU e que pertence ao grupo A.P. MollerMaersk.

Especialistas apontam que o uso da cabotagem é adequado para empresas localizadas até 500 quilômetros da costa, cujas cargas precisam ser movimentadas a distâncias superiores a mil quilômetros.

Rodrigues destaca ainda que na cabotagem há menos avaria que o modal rodoviário e conta com índice menor de roubos, o que minimiza o valor do seguro. “Enquanto no transporte rodoviário o custo é de 1% do valor da mercadoria, na cabotagem é de 0,25%”, exemplifica.

Segundo o executivo, a modalidade poderia ser ainda mais competitiva se os custos do setor não fossem tão elevados. “Há terminais que cobram mais caro para operar contêineres da cabotagem do que de unidades do longo curso, pois eles não geram receita de armazenagem. Além disso, continua a questão da incidência tributária nos combustíveis e a falta da mão de obra, que tem migrado para os projetos de atendimento à exploração do pré-sal”, diz. ■

Uruguai quer se tornar polo logístico da região

A estratégia do país vizinho é atrair empresas brasileiras e de outros países, além conseguir investimentos estrangeiros para incrementar a infraestrutura uruguaia

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

O URUGUAI QUER SE TORNAR UMA importante plataforma logística para toda a América Latina. Com este objetivo, representantes do governo uruguaio e do recém-criado Instituto Nacional de Logística (Inalog) visitaram o Brasil para divulgar aos empresários brasileiros a nova lei de participação público-privada aprovada naquele país, os instrumentos de fomento e apoio aos investimentos externos e a estrutura logística uruguaia. “Esta é uma política de Estado e não de governo. Uma série de medidas tem sido tomada para que o país se torne o principal polo logístico da região. O Uruguai oferece uma plataforma logística integrada e complementar à rede regional, sua localização geoestratégica o posiciona como o hub logístico por natureza na região”, explica o vice-ministro de Transporte e Obras Públicas do Uruguai, Pablo Genta.

De acordo com Genta, o Brasil é um dos focos mais importantes para a implementação desta estratégia. “Além de atrair empresas brasileiras para o Uruguai, buscamos também atrair investimentos para melhorar a estrutura logística do nosso país. Temos boa infraestrutura, sobretudo em portos, mas podemos melhorar muito. As estradas estão em ótimas condições, mas sua melhoria é um processo contínuo. Buscamos investimentos também

provenientes de outros países, já que a nossa legislação é bastante favorável”, declara. A lei de investimentos daquele país não diferencia os investimentos nacionais dos estrangeiros, oferecendo as mesmas facilidades para ambos os investidores.

Uma das vantagens que o país apresenta são suas zonas francas, onde as empresas que produzem para a exportação recebem isenção de todos os tributos nacionais. A maior exigência do governo é que 75% da mão de obra empregada nessas áreas seja uruguaia. As zonas francas oferecem diversos serviços ligados a matérias-primas e mercadorias nacionais e internacionais, entre eles, depósito e armazenamento, seleção, classificação, fracionamento, manipulação e acondicionamento. As zonas francas existentes são: Zonamérica, para o setor de logística e distribuição, financeiro, software e

tecnologia; Parque de las Ciencias, manufatura de alta qualidade, especializada em biotecnologia e farmacologia; Colonia, logística integral, auditoria, consultoria, serviços bancários, financeiros e de seguros; Colonia Suiza, parque industrial, comercial e de serviços; Florida Sur, parque comercial e de serviços; Libertad, parque industrial, comercial e de serviços; Nueva Palmira, armazenagem de grãos; Punta Pereira, produção de polpa de celulose; Riviera, armazenagem.

Genta, entretanto, destaca que não são apenas essas áreas que podem despertar o interesse do empresário brasileiro. “As zonas francas são muito interessantes, mas as empresas também podem se instalar em outras áreas do país, pois o Uruguai está pronto para receber novos empreendimentos. Foi aprovada recentemente uma lei que prevê a associação de empresas privadas com o governo para a realização de grandes obras, assim tornou-se possível a formação de PPPs (Parcerias Público-Privadas). Todos esses fatores formam um ambiente atrativo para empresas brasileiras e estrangeiras”, afirma.

O Uruguai é tradicionalmente um importante parceiro comercial do Brasil e a integração entre os dois países tende a crescer. “Há vários projetos em andamento para a facilitação dos transportes e do intercâmbio comercial entre os dois países”, diz Genta. ■



Pablo Genta: localização posiciona o Uruguai como hub logístico

© Todos os nomes dos produtos Mobil constantes nesta peça são marcas registradas da Exxon Mobil Corporation ou de uma de suas subsidiárias. A Cosan Lubrificantes e Especialidades S.A. é a distribuidora autorizada pela Exxon Mobil Corporation para o desenvolvimento da atividade de distribuição de produtos Mobil no Brasil, sendo sua a responsabilidade pelo exercício local dessa atividade.

SEM A ROUPA
FICA MAIS
INTERESSANTE.



**TROCA
INTELIGENTE**

**A QUALIDADE QUE VOCÊ JÁ CONHECE
NA QUANTIDADE QUE VOCÊ PRECISA.**

O lubrificante Mobil Delvac MX é um produto premium, que prolonga a vida útil dos motores a diesel. E agora, com a **Troca Inteligente**, gera mais economia e sustentabilidade para o seu negócio, pois elimina o descarte de embalagens, melhora o controle de estoque, otimiza sua área de armazenagem e evita contaminação no manuseio. A **Troca Inteligente** é muito prática, segura e está disponível em tanques de 400 e 1.000 litros, com filtro e visor transparente, lacres de segurança, Selo de Qualidade Mobil e manutenção permanente do equipamento, garantindo qualidade total dos lubrificantes. É mais vantagem para o seu negócio e para o meio ambiente. **Procure o distribuidor Mobil da sua região em nosso site.**



**FILTRO COM
VISOR PARA
VOCÊ CONFERIR
A QUALIDADE.**