

transporte

Todos os modais

MODERNO



www.otmeditora.com.br

Ano 48 - n° 450 - R\$ 18,00

FORÇA DOS VENTOS MOVE TRANSPORTES

Volvo inaugura fábrica de transmissões I-Shift

Mercedes-Benz intensifica esforços para retomar liderança

MAN anuncia novos investimentos em Resende

DAF produzirá caminhões em Ponta Grossa

Premiação de Maiores e Melhores reúne 500 personalidades

Emiratos amplia centro logístico em Dubai

Toda renovada, Chevrolet S10 chega no primeiro trimestre

Usuárias da FCA aplicam R\$ 180 milhões em composições



PAGAMENTO COM CARTÕES ACABA COM CARTA-FRETE



Uma marca da MAN Latin America
www.man-la.com



**Mais capacidade de carga, mais espaço interno, mais robustez,
mais agilidade. Adivinhe o que eles fazem com o seu lucro.**

Banco Volkswagen. Planos válidos para toda a Linha de Caminhões Volkswagen até 31/12/2011. Estoque de 357 unidades. Operação BNDES PSI para micro, pequenas e médias empresas com faturamento anual de até R\$ 90 milhões. Taxa fixa de 0,80% a.m. e 10% a.a., para plano de até 60 parcelas com 20% de entrada. Carência de até 180 dias. Operação BNDES FINAME para micro, pequenas e médias empresas com faturamento anual de até R\$ 90 milhões. Taxa fixa de 0,80% a.m. e 10% a.a. com reajuste trimestral pela TJLP (Taxa de Juros de Longo Prazo)



**Robustez
e baixo custo
operacional.**



**Interior com maior
espaço e conforto
da categoria.**



**Cabine avançada
com dirigibilidade
de automóvel.**

Faça revisões em seu veículo regularmente.

Líder do segmento há 5 anos, a Linha Delivery conta com agilidade e versatilidade para a distribuição de cargas em centros urbanos e áreas agrícolas. Vá a uma das 150 Concessionárias de Caminhões Volkswagen e encontre um Delivery sob medida para o seu negócio, agora com **condições de financiamento ainda mais especiais no BNDES PSI, com taxas a partir de 0,80% a.m., além do BNDES FINAME e Programa Mais Alimentos.**

Caminhões sob medida.



no prazo de 60 meses. Carência de até 180 dias. Seu caminhão usado pode ser utilizado como parte do pagamento. Os planos BNDES PSI e BNDES FINAME são financiados com recursos do BNDES, de acordo com a regulamentação em vigor. Crédito sujeito a aprovação. Consulte uma Concessionária de Caminhões Volkswagen para outros planos de financiamento e demais informações. Ouvidoria: 0800 701 2834. SAC: 0800 770 1926. Acesso às pessoas com deficiência auditiva ou de fala: 0800 770 1935. www.bancovw.com.br. Imagens meramente ilustrativas.

MERCEDES-BENZ

Montadora muda estratégia e concentra foco em segmentos especializados para tentar recuperar a liderança no mercado 6

MAN

Com investimento de R\$ 1 bilhão até 2016, a MAN amplia fábrica de Resende para lançar nova geração de caminhões 10

FORD

Fabricante investe R\$ 455 milhões na operação de caminhões até 2015, quando espera ter linha de veículos totalmente globais 12

VOLVO

Empresa inaugura a fábrica de caixas de câmbio em Curitiba e também inicia a produção local de motores de 11 litros 14

FOTON

Marca chinesa instalará uma fábrica no Brasil em 2015 para produzir caminhões leves de até 8,5 toneladas 16

SINOTRUK

Fabricante da China decidiu antecipar a construção de sua fábrica de caminhões pesados no Brasil para 2012 17

DAF

Integrante do Grupo Paccar, a DAF promete acirrar disputa no mercado nacional ao instalar fábrica em Ponta Grossa (PR) 18

JSL

Em seu contínuo processo de expansão, operadora compra a Schio para atuar no Mercosul e no segmento de carga frigorificada 22

ENERGIA LIMPA

Boom de investimentos em energia eólica cria demanda por transporte especializado para grandes estruturas das torres e pás cata-vento 24

FROTA LEVE

Totalmente reestilizada, S10 deve ser lançada no primeiro trimestre pela GM, que quer manter a liderança de venda entre picapes médias 27

Para ter maior poder de fogo no mercado das picapes médias, Volkswagen lança a Amarok cabine simples 28

Fiat muda a configuração do seu monovolume Doblò, que ganhou versões com novas nomenclaturas, sem alterar o preço 29

MAIORES DO TRANSPORTE & MELHORES DO TRANSPORTE

Festa de premiação das Maiores do Transporte e Melhores do Transporte reuniu mais de 500 personalidades do setor 30

PNEUS

Além de lançar modelos para caminhões, fabricantes de pneus oferecem sistemas para gerenciamento de uso e desgaste 36

COMBUSTÍVEIS

Petrobras disponibilizará o diesel S-50 em 900 postos de sua bandeira que deverá custar de R\$ 0,06 mais que o diesel comum 39

MEIOS DE PAGAMENTO

Bancos e operadoras já estão prontos a nova era do pagamento eletrônico do frete, beneficiando 1,2 milhão de caminhoneiros 40

PESQUISA

Estudo da Fundação D. Cabral revela que comportamento inadequado ao volante é a principal causa de sinistros nas rodovias 46

INTERNACIONAL

Centro logístico da Emirates, em Dubai, passará de 1,2 milhão de toneladas ao ano de carga para 1,5 milhão em 2014 48

IMPLEMENTOS

Guerra deverá finalizar investimentos de R\$ 42 milhões em 2012, ano em que espera aumentar a produção 52

Simefre informa que o setor de implementos rodoviários encerra o ano com vendas 7,5% maiores do que em 2010 54

CONSÓRCIO

Grupo Canopus entra para o segmento de consórcio de veículos pesados com cotas até R\$ 230 mil e já tem 170 contratos 56

LOGÍSTICA

Aslog e ABML se fundem na Abralog, que tem como meta principal a regulamentação da atividade de operador logístico 58

ABSA inaugura terminal de cargas domésticas em Manaus, para operar na rota entre a capital amazonense e São Paulo 59

ÔNIBUS

A Linha 2012 da Scania apresenta ao mercado modelos com motores mais potentes para operar em corredores BRT e BRS 64

Volvo fecha contrato para a venda de mais 684 chassis de ônibus para a terceira fase de ampliação do BRT Transmilenio, em Bogotá 66

MAN dá continuidade aos testes no Brasil do articulado Lion's City, modelo fabricado na Polônia 67

Mercedes-Benz fornece 87 ônibus articulados ao BRT do Rio, para as operações de Auto Viação Jabour e Expresso Pégaso 68

MARÍTIMO E COMÉRCIO EXTERIOR

Maestra firma joint venture com armador japonês NYK para prestação de serviços de cabotagem 70

INDÚSTRIA FERROVIÁRIA

Setor comemora o crescimento de 30% neste ano, com receita de R\$ 4 bilhões; destaque ficou para o transporte de cargas 72

FERROVIAS

Empresas usuárias do FCA subsidiam modernização e reforma de 1.500 composições para ampliar transporte de açúcar 74

III Encontro de Ferrovias, organizado pela ANTF, discute a tecnologia e a economia do transporte sobre trilhos 76

ANTT anuncia para fevereiro edital para a construção do Trem de Alta Velocidade, com operação prevista para 2018 79

TRÂNSITO

Restrição a caminhões pesados em corredores de São Paulo gera protestos por parte de entidades de transportadoras 82

SEÇÕES

EDITORIAL 5

NOVAS 60

CUSTOS OPERACIONAIS 81

REDAÇÃO

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
 marcelofontana@otmeditora.com.br

EDITOR

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
 escribeiro@otmeditora.com.br

COLABORADORES

Amarilis Bertachini, Márcia Pinna Raspani,
 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

SECRETÁRIA EXECUTIVA

Maria Penha da Silva
 mariapenha@otmeditora.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
 vidal@otmeditora.com.br

MARKETING

Glenda Pereira
 glenda@otmeditora.com.br

Samanta Soares
 samanta.soares@otmeditora.com.br

EVENTOS 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:



Quem tem medo de 2012?

O setor de transporte acredita em 2012. Até agora, não se ouve falar em crise. Astutos, visionários e conhecedores do Brasil profundo, os empreendedores do transporte têm tudo para se beneficiar das oportunidades que o País continuará criando nos próximos anos.

Não fosse assim, a sueca Volvo não inauguraria uma nova fábrica de transmissões em Curitiba. As alemãs Mercedes-Benz e a MAN, que brigam pela liderança do mercado nacional, não anunciaram investimentos bilionários em ampliações de fábrica. A holandesa DAF também não prometeria uma fábrica em Ponta Grossa, no Paraná.

Além disso, as montadoras também não estariam renovando as linhas de produto, como a General Motors com o lançamento da nova picape média S10 havia 15 anos sem alterações substanciais no mercado brasileiro.

A prova de que o Brasil mudou de patamar é o fim da carta-frete, que gerava prejuízo e deixava o caminhoneiro autônomo à margem do sistema bancário formal. Com o novo sistema do frete eletrônico prestes a entrar em operação 1,2 milhão de caminhoneiros autônomos devem ser inseridos no sistema bancário, gerando divisas, impostos e possibilitando a renovação de frota.

O ano de 2011 fica para trás, mas com algumas questões. Como a Europa que foi posta em xeque? Portugal, Itália, Grécia e Espanha não têm bases financeiras sólidas para integrar um projeto federativo e, assim, ameaçam uma das zonas mais antigas e estáveis do planeta?

Com a economia interna desarrumada e gastando mais que o possível em conflitos externos, os Estados Unidos também aprofundaram o déficit. Como será o comportamento da economia americana daqui para frente?

São perguntas que o futuro responderá. Mas, até onde sabemos, o Brasil aproveitou as oportunidades. Com a economia cada vez mais fincada no mercado interno, o País, na medida do possível, até aqui soube driblar as adversidades e não se deixar contaminar pelo pessimismo internacional.

É provável que o Brasil tenha fechado 2011 com crescimento de 3%, puxado por sua própria pujança e força dos Brics, do qual o País um dos protagonistas ao lado e Rússia, Índia e China.

A presidente Dilma Rousseff prometeu crescimento de 5% para 2012. Tomara.

Cada vez mais focados em planejamento e resultados, os empresários do transporte e logística, com certeza, vão fazer sua parte. Experiência não falta. Vontade de trabalho sobra. Então, é fazer o que deve ser feito.

Focada em segmentos, Mercedes-Benz tenta retomar liderança

Levantamento da Anfavea mostra que a montadora ficou atrás em todas as categorias de caminhões

■ WAGNER OLIVEIRA



COM O REFORÇO DA PRODUÇÃO, A Mercedes-Benz tenta retomar a liderança do mercado brasileiro focada em vendas segmentadas. Para isso, intensifica a estratégia de ir ao encontro dos consumidores em eventos nas suas concessionárias ou feiras pelo País afora – abandonando assim

a velha postura de esperar que o cliente viesse até a marca.

De acordo com levantamento feito pela Anfavea (Associação Nacional de Fabricantes de Veículos Automotores), no acumulado de janeiro a novembro deste ano, a Mercedes-Benz perdeu a liderança de

vendas em todas as categorias, dividas entre caminhões semileves (liderado pela Ford), leves (com a MAN, em primeiro), médios (MAN na liderança), semipesados (MAN) e pesados (Volvo, no topo).

A tentativa de reação da Mercedes-Benz pôde ser vista na participação da 3ª Feira

do Caminhoneiro de Rondonópolis, tida como a “capital nacional do bitrem” em razão da pujança do agronegócio no Mato Grosso e todo o Centro-Oeste brasileiro. Em seu estande, a montadora disponibilizou dois modelos Actros 2646 6X4 rodoviários, com a cabine Megaspaces, para um test-drive num circuito exclusivo.

O tom de confiança da marca no mercado nacional já havia sido dado na Fenatran 2011 pelo presidente da Mercedes-Benz, Jünger Ziegler, ao afirmar que a empresa não vai perder o posto de maior fabricante de caminhões e ônibus do País. Ao anunciar a produção na fábrica de Juiz de Fora (MG) para o início de 2012, o executivo destacou que vai encerrar 2011 com a produção de 75 mil veículos – contra 70 mil da líder no mercado nacional, a MAN.

Ziegler reforçou a aposta no mercado brasileiro, que vai viver a partir de janeiro a revolução do Euro 5. “Mesmo se as previsões de queda de 10% do mercado se confirmarem em 2012, ainda assim o Brasil vai consumir cerca de 170 mil unidades, o que ainda deixa o País na condição de quarto

maior mercado mundial”, disse.

Segundo Ziegler, até 2013, a Mercedes-Benz aplicará no Brasil R\$ 1,5 bilhão. “Por isso podemos dizer que vamos continuar sendo o maior fabricante de caminhões, ônibus e comerciais leves do Brasil, além de também ser a montadora que mais gera empregos”, afirmou.

O executivo disse estar confiante na escolha do SCR para atender o Euro 5. “Já temos mais de 350 mil caminhões rodando com o SCR, tecnologia que fomos pioneiro no desenvolvimento. Estamos seguros que é a opção mais confiável para os nossos clientes”, disse.

A apresentação a linha com a tecnologia Euro 5 também tem servido de mote para a empresa falar diretamente com os nichos de mercado. Foi o que também fez em Rondonópolis em parceria com a sua revenda Rodobens Caminhões Cuiabá. Profissionais da fábrica e do concessionário demonstraram as vantagens e benefícios da tecnologia Blue Tec 5, solução da marca para atendimento da nova legislação do Proconve P7, que entra em vigor

em janeiro.

Topo de linha da Mercedes-Benz, o Actros rodoviário foi apresentado aos interessados em Rondonópolis como um veículo de alta tecnologia embarcada, com uma série de itens, como sistema de controle de proximidade, assistente ativo de frenagem e freio eletrônico com ABS e ASR. Destaque para a cabina Megaspaces com piso totalmente plano, suspensão a ar e câmbio automatizado sem pedal de embreagem.

O varejo também tem sido alvo da estratégia da Mercedes-Benz. Com a nova linha de caminhões leves Accelo, a empresa busca aproveitar as oportunidades criadas com a restrição de grandes caminhões em grandes corredores da capital paulista, como a Marginal Tietê.

A montadora vê em seus caminhões leve uma solução eficiente e rentável para o transporte e a distribuição urbana de cargas, bem como curtas e médias distâncias intermunicipais, rodoviárias e rurais. Entre essas aplicações, também se destaca a intensa movimentação diária de produtos ▶

JUIZ DE FORA

A fábrica da Mercedes-Benz em Juiz de Fora já está pronta para iniciar a produção de caminhões. Desde outubro, a unidade vem realizando testes para verificar o processo de montagem do leve Accelo e do pesado Actros, modelos que começarão a ser produzidos em série em janeiro, já com tecnologia Blue Tec 5 e motores que atendem ao Proconve P-7.

“A unidade de Juiz de Fora reúne o que há de mais avançado em termos de produção de comerciais, equiparando-se às mais modernas plantas da Daimler no mundo”, afirmou Ronanld Linsmayer, COO e vice-presidente de Caminhões e Agregados da Mercedes-Benz do Brasil. “Fabricaremos nessa unidade caminhões com elevado padrão global e qualidade

de produtos da marca, que são reconhecidos por nossos clientes em todo o mundo.”

Os testes (try-out) que a montadora vem realizando permitem a verificação do funcionamento de todo o sistema de produção, envolvendo os diversos processos, máquinas, equipamentos, ferramentas, pré-montagem de componentes, montagem de periféricos, montagem final, abastecimento da linha e outros detalhes, como as exigências de qualidade, segurança e meio ambiente.

Também foi realizado o treinamento dos colaboradores. Mais de 400 funcionários estão há mais de um ano se preparando para o trabalho na fábrica de São Bernardo do Campo. Um grupo de 40 colaboradores também esteve em

treinamento na montagem do Actros na Alemanha, atuando agora como multiplicadores no Brasil.

Com a expansão da produção de caminhões para a unidade de Juiz de Fora, a Mercedes-Benz implantou um conceito inédito de montagem de veículos comerciais. A novidade é a criação do parque de fornecedores, área reservada para as empresas parceiras dentro da própria planta. Com base nesse modelo, a montadora cuidará especificamente da montagem final do produto, ficando parta da pré-montagem e o abastecimento da linha a cargo dos sistemistas. Esses parceiros poderão fornecer subconjuntos já prontos ou montá-los no Parque de Fornecedores.



► nos entrepostos atacadistas e varejistas das grandes capitais e regiões metropolitanas brasileiras.

Com sua linha 2012, a Mercedes-Benz amplia a oferta de caminhões Accelo, apresentando três opções entre-eixos, entre elas a de 3,1 metros, que o configura como um VUC (Veículo Urbano de Carga) na cidade de São Paulo. “Tanto o Accelo 815, o novo “Mercedinho”, quanto o 1016, tem a versão VUC, permitindo a utilização da maior carcereria dessa categoria, de 4,5 metros de comprimento”, afirmou Tânia Silvestri, nova diretora de vendas e marketing de caminhões da Mercedes-Benz do Brasil.

Uma das grandes novidades da linha de caminhões leves 2012 é a maior capacidade de carga. Com 8.300 quilos de peso bruto total, o Accelo 815 oferece 1.600 quilos a mais em relação ao 710, até então o modelo mais vendido do Brasil em sua categoria e que marcou a entrada da Mercedes-Benz na faixa de 8 toneladas de

PBT. Já o Accelo 1016, com 9.600 de PBT, propicia 600 quilos a mais em relação ao atual Accelo 915, modelo que passa a ser sucedido pelo 1016.

Na linha de comerciais leves, a Mercedes-Benz também está bem focada. Antes de estrear a sua linha 2012, que chegará com design modificado e com a tecnologia Euro 5, a Sprinter ganha reconhecimento. O modelo conquistou o prêmio – criado por uma publicação voltada para o segmento de padarias – cujo objetivo de valorizar a excelência e a qualidade dos produtos e serviços no setor de panificação e confeitaria, envolvendo fornecedores, distribuidores, padarias e profissionais que se destacaram ao longo do ano.

No meio urbano, uma das grandes vantagens da Sprinter é a garantia de livre circulação, mesmo em zonas de restrição de regiões metropolitanas, como na cidade de São Paulo. Em razão do seu peso bruto total – PBT de 3.500 quilos – a Sprinter

Street pode trafegar até 120 km/h na estrada, permitindo ao cliente utilizar todo o potencial de velocidade do modelo.

A compra de 115 caminhões Mercedes-Benz pela Camargo Corrêa é o resultado do trabalho focado da montadora, que aproveita as oportunidades em razão da antecipação de compra de empresas que querem aproveitar o preço mais baixo do veículo Euro 3 em relação ao Euro 5.

Ao todo, foram 60 caminhões Actros 4844 8x4 e 9 caminhões Axor 3344, todos na versão basculante, que serão utilizados para carregamentos de rocha e terra em grandes obras da construção civil. O lote adquirido contempla ainda 18 unidades da plataforma do caminhão pesado 2726 6x4 da Linha Tradicional, 16 bsculanes 2726 6x4, um semipesado Atego 1725 4x4 e dois semipesados 1718 4x2 da Linha Tradicional. Estes veículos serão utilizados em operações de apoio, como irrigadeiras, comboio, tanque de abastecimento, carreta prancha e munk.

Em 2012, seu caminhão
vai se tornar um “puro sangue”.

Respeite a sinalização de trânsito.



Mercedes-Benz, marca do Grupo Daimler.



Aguarde novidades no seu concessionário.

0800 970 90 90

www.mercedes-benz.com.br



Mercedes-Benz

Fábrica de Resende terá a capacidade ampliada

A MAN investirá R\$ 1 bilhão até 2016 no complexo industrial de Resende, Rio de Janeiro, para colocar em produção uma nova geração de caminhões e aumentar o conteúdo nacional de componentes

■ SONIA MORAES



A MAN LATIN AMERICA INICIA 2012 COM estratégias definidas até 2016 que envolvem o investimento de R\$ 1 bilhão. A

quantia será aplicada no desenvolvimento de uma nova geração de caminhões, na introdução de novos motores, no aumento do

índice nacionalização dos componentes dos seus veículos, em tecnologias sustentáveis e na ampliação da capacidade da fábrica

de Resende (RJ), onde atualmente são produzidos os caminhões Volkswagen e começam a ser fabricados também os modelos da marca MAN.

Este é o quarto ciclo de investimentos anunciado pela montadora e o maior nestes 30 anos de história no Brasil. “No primeiro ciclo, de 1994 a 1999, aplicamos R\$ 1 bilhão na nova fábrica de Resende; de 2000 a 2005 foram mais R\$ 1 bilhão para a nova linha do caminhão Constellation; de 2006 a 2011 a quantia foi destinada para a introdução dos caminhões MAN na fábrica de Resende e em novas tecnologias de emissões”, detalhou Roberto Cortes, presidente da MAN Latin America.

Com o novo aporte, além de atender à demanda do mercado brasileiro, a MAN também pretende ingressar em novos segmentos de veículos comerciais – inclusive no extrapesado com os modelos da MAN. “Estamos muito otimistas com o cenário brasileiro, com o andamento das obras de infraestrutura do PAC, além da inevitável renovação de frota”, disse Roberto Cortes, presidente da MAN Latin America.

EXTRAPESADOS – Os caminhões pesados MAN com motor acima de 400 cv de potência, que serão lançados no mercado latino-americano a partir de janeiro de 2012, terão uma linha de produção própria em Resende, onde as operações industriais são feitas diretamente pelos fornecedores desde 1996. Estes caminhões MAN, ideais para aplicações rodoviárias, apesar de originalmente europeus, foram totalmente adaptados para as condições brasileiras.

Segundo Cortes, os modelos MAN “made in Brazil” irão consolidar a presença da montadora no segmento de extrapesados. Já os caminhões Volkswagen receberão pela primeira vez na América do Sul, além de muitas modificações tecnológicas, os motores MAN, já em montagem no País. Os novos motores Cummins



Montadora começará a produzir em Resende os extrapesados da marca MAN

complementam a oferta da nova tecnologia Euro 5 aos consumidores, e atenderá também à nova fase do Programa de Controle da Poluição do Ar por veículos Automotores, o Proconve P7, que entrará em vigor no País a partir de janeiro de 2012.

Diferentemente das demais montadoras de caminhões, os veículos da MAN utilizarão as duas tecnologias, a EGR (Recirculação dos Gases do Escape) e a SCR (Redução Catalítica Seletiva) para filtrar a emissão de gases poluentes dos veículos.

HISTÓRIA – A fábrica da MAN (Volkswagen Caminhões e Ônibus) teve a sua linha de montagem experimental aberta num galpão alugado no polo industrial de Resende em 1 de novembro de 1995 para teste do sistema de produção, o Consórcio Modular, durante um ano. Pronta em 1 de novembro de 1996, a fábrica passou a operar em um turno de produção, com cerca de 1.000 pessoas. Hoje, a unidade de Resende trabalha em três turnos e emprega cerca de 7.000 funcionários. Tem

capacidade para produzir 82 mil veículos por ano, entre caminhões de 5 a 57 toneladas e chassis de ônibus.

Para abrigar o alto volume de produção, a área total da fábrica fluminense vem sendo ampliada nos últimos anos. Além do terreno de 1 milhão de m² que abriga as oito empresas que formam o consórcio modular e da área com mais de 1 milhão de m² para testes fora-de-estrada, que está localizada em Barra Mansa (RJ), a montadora adquiriu mais 1,5 milhão de m² de área em Porto Real (RJ), cidade vizinha de Resende, para abrigar o futuro centro logístico de vendas e o seu estoque.

Além dos investimentos da empresa, três fornecedores – Meritor, Maxion e Suspensys –, que já participam do consórcio modular, também se preparam para instalar as suas fábricas nos arredores do complexo industrial da MAN, em Resende. A previsão é que a unidade comece a operar a partir de junho de 2012 num terreno de 100 mil m².

Após Novo Cargo, Ford busca desenvolver extrapesado

Montadora investe R\$ 455 milhões na operação de caminhões até 2015, quando quer ter no Brasil linha de veículos totalmente globais

■ WAGNER OLIVEIRA

PARA A OPERAÇÃO DE CAMINHÕES da Ford no Brasil, 2011 representa um marco histórico. Além de renovar sua linha Cargo, a direção da montadora apresentou novo plano de investimentos e mencionou o projeto de caminhão extrapesado – segmento inédito para a marca. O projeto pioneiro faz parte dos planos da empresa de desenvolver produtos totalmente globais pelos seus centros de engenharia espalhados pelo mundo, incluindo o de Camaçari (BA).

Do total de R\$ 4,5 bilhões reservados pela Ford para investimento no período de 2011 a 2015, a divisão de caminhões e veículos comerciais ficará com R\$ 455 milhões. Daqui a quatro anos, o presidente da montadora no Brasil e Mercosul, Marcos de Oliveira, afirmou que todos os veículos produzidos pela Ford no Brasil – englobando automóveis – terão tecnologias comuns a vários mercados e países.

Os investimentos maiores deverão ser no segmento de extrapesados. “O segredo é tudo”, afirmou Oliveira, durante entrevista coletiva, na Fenatran. “Não iremos revelar maiores detalhes do novo produto, nem a data de lançamento. O nosso trabalho é acelerar o desenvolvimento desse novo projeto global, que nos permitirá disputar todos os segmentos de mercado”,



ressaltou o diretor de Operações de Caminhões Ford América do Sul, Oswaldo Jardim.

A linha do Novo Cargo já está enquadrada no conceito global. De uma só vez, a montadora apresentou 11 modelos, incluindo a opção da cabine leito. Na Fenatran 2011, a Ford também apresentou seus caminhões já adaptados para atender à norma Euro 5.

Os novos motores do Cargo utilizam tecnologia SCR (redução catalítica seletiva), gerando mais potência e economia de combustível. Foi ainda o primeiro projeto de caminhões da Ford no mundo a usar o sistema global de desenvolvimento do produto da marca, o GPDS (Global Product Development System), contando com o uso de ferramentas de análise virtual que permitem chegar mais rápido à configuração ideal do produto e o trabalho simultâneo de todas as áreas de engenharia.

MERCADO – Jardim foi um dos poucos executivos da indústria de veículos comerciais e pesados a duvidar da antecipação de compra em razão da introdução do Euro 5 a partir de janeiro. Com a nova tecnologia, o preço dos caminhões deve subir entre 5% e 15%. “A tal antecipação, de fato, não houve. Com isso, considero que o mercado vai sofrer muito nos seis primeiros meses do ano que vem”, afirmou.

Para ele, o posicionamento de preço que cada marca vai adotar ainda é um mistério para os competidores. “Até cada um entender o que o outro vai fazer, leva tempo. Além disso, vamos ver qual será o comportamento do cliente, diante de um produto também totalmente novo para ele”, disse. Para Jardim, se a indústria repetir em 2012 os resultados de 2011, que deverá fechar com 160 mil unidades vendidas, “todos nós vamos ficar satisfeitos.”

Jardim disse acreditar que, em 2011, o mercado geral deve fechar com crescimento de 11% – mesmo percentual que a Ford registrou ao longo do ano. “Conseguimos acompanhar o ritmo da indústria”, declarou. Entre janeiro e novembro, a montadora emplacou 27.588 unidades no mercado nacional – alta de 11,1% se comparadas aos 24.794 caminhões comercializados no mesmo período de 2010. ■

Bosch Diesel Center: Seu especialista em sistemas eletrônicos diesel.

Grafos



Oferecemos a melhor solução para reparo dos sistemas diesel, em especial os modernos sistemas eletrônicos Common Rail. Só uma oficina Bosch Diesel Center oferece:

- ▶ Equipamentos de última geração
- ▶ Infraestrutura e profissionais treinados pela Bosch
- ▶ Garantia dos sistemas eletrônicos diesel
- ▶ Componentes originais

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

www.boschdieselcenter.com.br



BOSCH

Diesel Center

Faça revisões em seu veículo regularmente.

Volvo inaugura fábrica de caixas de câmbio I-Shift

A Volvo instalou em seu complexo industrial localizado em Curitiba, uma fábrica de caixas de câmbio eletrônicas I-Shift e inicia também a produção local dos motores 11 litros



A PRODUÇÃO DAS CAIXAS NACIONAIS DA Volvo começou em dezembro. Elas equiparão as linhas de caminhões pesados FH e FM fabricados pela montadora em Curitiba, Paraná. Cerca de 30 novos empregos foram criados para a linha de montagem.

“A caixa I-Shift tem tido uma fantástica aceitação no Brasil e nos demais países da América do Sul. Ela já equipa cerca de 80% dos caminhões FH e FM e mais de 90% dos ônibus rodoviários que saem de nossa linha de montagem em Curitiba”, declara Roger Alm, presidente da Volvo do Brasil.

O sucesso da caixa de câmbio eletrônica se deve, em boa parte, à sensível redução no consumo de combustível que proporciona – até 5% em relação aos veículos com equipamentos manuais. Além disso, oferece maior

durabilidade da embreagem, menor desgaste de pneus, e aumenta o nível de conforto e segurança para o motorista.

“O Brasil passa a ser o primeiro país a ter uma fábrica de caixas de câmbio I-Shift fora da Suécia, sede mundial do Grupo Volvo”, comemora Nilton Roeder, diretor de powertrain da Volvo Latin America. Até então estes componentes eram produzidos na unidade fabril de Köping, a 340 quilômetros de Gotemburgo, Suécia, onde está localizada a sede da Volvo.

“Fomos pioneiros no mercado brasileiro na introdução neste segmento de veículos comerciais de uma caixa de câmbio eletrônica, muito avançada tecnicamente, mas muito simples de ser utilizada”, complementa o gerente de planejamento estratégico da Volvo do Brasil, Sérgio Gomes, um dos principais

responsáveis pela introdução da caixa de câmbio I-Shift no País.

EVOLUÇÃO DAS VENDAS – “Quando foi lançada, junto com a nova linha “F” de caminhões, a I-Shift representava menos de 3% das vendas de veículos desta categoria. A partir daí, iniciou uma escalada espetacular”, diz Bernardo Fedalto, gerente de caminhões da linha F. “O mercado é sábio e o transportador sabe fazer as contas”, observa Fedalto, ao citar a substancial economia de combustível, entre outros benefícios, proporcionada pela caixa I-Shift.

Boa parte do sucesso da caixa de câmbio eletrônica se deve à sensível redução no consumo de combustível que oferece – até 5% em relação aos veículos com equipamentos manuais. “Existem relatos de transportadores de uma economia ainda maior, alguns deles com 7% de diminuição”, destaca Álvaro Menoncin, gerente de engenharia de vendas da Volvo do Brasil.

Sérgio Gomes, gerente de planejamento estratégico da Volvo Latin America, lembra que a Volvo já naquela época apostava no êxito desse equipamento entre os transportadores, justamente por conta das potencialidades desta caixa em termos de performance e de sua avançada concepção tecnológica. “Nossa avaliação mostrou-se muito acertada. O transportador brasileiro é, de uma forma geral, bastante receptivo a novas tecnologias, ainda mais se elas se mostram rentáveis”, destaca Gomes.

Em 2007, a taxa de utilização de I-Shift passou para mais de 7% dos negócios dos caminhões FH e FM e, no ano seguinte, mais que dobrou sua participação, alcançando 17% do total de veículos que saíam da linha de produção. Encerrou 2009 registrando quase 40% das vendas, até chegar em 2010 na casa de 60% e, finalmente, aos atuais 80%.

“Além de um consumo menor, esta transmissão garante maior conforto para o motorista e segurança para todo o conjunto”, acrescenta Fedalto. Mais moderna que as transmissões semelhantes existentes hoje no mercado, segundo a montadora, a caixa eletrônica Volvo tem embreagem mas não tem pedal.

Na prática, isso significa que o motorista não precisa fazer nenhum esforço e não se preocupa em trocar marchas. No modo automático, por exemplo, é só acelerar e frear. Tudo é feito de forma eletrônica, precisa e suave. “Sem contar que a manutenção é menos frequente”, observa Fedalto. No modo manual, as trocas também são precisas e garantem excelente dirigibilidade.

Por causa do grande número de marchas que têm à disposição (12 marchas), o painel do caminhão tem um display no qual o motorista pode se situar melhor durante a condução do caminhão. No visor, ele pode monitorar em que marcha está naquele momento e quais são as outras disponíveis, tanto para baixo como para cima.

E o motorista também pode escolher o modo de condução: econômico, quando está em velocidade de “cruzeiro”, ou de potência, quando, por exemplo, está trafegando por um trecho bastante íngreme. Para garantir o conforto do condutor, o seletor foi instalado numa área muito próxima, ao alcance da mão.

Além de ter sido desenvolvida em alumínio e de não ter o conjunto de sincronizadores, o sistema otimiza o trabalho do trem de força. Todo o conjunto faz com que haja menos perdas de energia em virtude do número menor de componentes em atrito e do peso reduzido.

Uma das muitas características do sistema



Sérgio Gomes: Volvo foi pioneira na adoção de caixa de câmbio eletrônica no segmento

da caixa I-Shift é que seu “cérebro” eletrônico registra as condições de condução e o peso bruto do veículo antes de selecionar a marcha inicial mais adequada.

Com suas 12 marchas, é completamente integrada ao motor para permitir o máximo prazer de dirigir. As trocas de marchas são seguras e feitas de maneira suave e silenciosa, ajustando os padrões de mudanças de acordo com as condições reais de condução.

A transmissão eletrônica Volvo possui outra característica importante para a correta condução do veículo: o sistema inibidor de trocas indevidas. Ele impede a troca de marcha caso a rotação do motor não seja a mais adequada num determinado momento. Outro benefício é a possibilidade de se pré-selecionar uma marcha no modo manual.

Atualmente, cerca de 80% dos caminhões FH da Volvo são equipados com este sistema, tornando a I-Shift praticamente uma especificação padrão. No seu lançamento, em 2001, a situação era muito diferente. Já havia no mercado europeu um certo número das chamadas AMT (Transmissões Mecânicas Automatizadas). Eram componentes baseados em caixas de câmbio manual adaptadas para permitir a mudança de marcha de forma automática.

A Volvo acreditava, entretanto, no conceito de um sistema de transmissão projetado desde o início para mudanças automáticas

de marcha. O primeiro objetivo era projetá-la para o transporte de longa distância.

A empresa foi bem-sucedida neste objetivo e, em 2002, apenas um ano após o lançamento do sistema, 14% de todos os caminhões Volvo vendidos já saíam equipados com a I-Shift. Só para efeito de comparação, a sua antecessora, a Geartronic, a primeira AMT da Volvo Trucks, equipou 1% de todos os caminhões vendidos pela empresa.

MOTORES DE 11 LITROS – O complexo industrial da Volvo do Brasil, instalado no bairro Cidade Industrial de Curitiba, que já é um importante elo no sistema industrial global do Grupo Volvo, ganha ainda mais importância internacional. A unidade brasileira é uma das cinco da corporação a produzir motores. As demais estão localizadas nas cidades de Skovde (Suécia), Lyon (França), Hagerstown (EUA) e Ageo (Japão).

A unidade fabril de motores da Volvo em Curitiba é reconhecida internacionalmente pela qualidade dos produtos que fabrica. É a única de todo o Grupo Volvo que possui certificação bronze da World Class Manufacturing, certificação internacional de excelência técnica e empresarial na área fabril, informa a montadora. O selo WCM é uma espécie de certidão que a operação trabalha continuamente para reduzir desperdícios com alto nível de qualidade, curto prazo de entrega e manufatura enxuta, além de atestar excelente eficiência operacional.

“Estamos aumentando nosso portfólio de produtos fabricados no Brasil”, diz Carlos Castilho, gerente responsável pelo projeto de nacionalização do motor 11 litros. “Nossa linha de motores é flexível. Agora produziremos motores de 13 e de 11 litros. E já estamos prontos para iniciar a produção”, complementa Alex Figueiredo, engenheiro da área de powertrain da Volvo do Brasil.

A caixa I-Shift está presente em mais de 90% dos chassis Volvo destinados para viagens de média (B340R e B380R 4x2) e de longa distâncias (B380R e B420R 6x2 e B380R e B420R 8x2).

FOTON

Mais concorrência para os caminhões leves

A Foton instalará uma fábrica no Brasil em 2015 para produzir modelos de 3,5; 6,5 e 8,5 toneladas e planeja ter 80 revendas em 2016

■ SONIA MOARES



A MONTADORA CHINESA FOTON CONSTRUIRÁ uma fábrica no Brasil em 2015, com investimento de US\$ 500 milhões, para montar três modelos de caminhões leves de 3,5; 6,5 e 8,5 toneladas. No

ano em que começar a produzir no Brasil a empresa pretende ter 15% de participação no mercado brasileiro.

Luiz Carlos de Mendonça de Barros, presidente da Foton Aumark do Brasil,

empresa responsável pela importação e comercialização de caminhões da Foton no mercado brasileiro, disse que os chineses ainda estão analisando o local para a instalação da sua fábrica. "Vamos primeiro estruturar a rede de concessionárias e montar o estoque de peças para garantir confiança à marca", disse Barros. Até 2012 a empresa terá dez revendas no País. E a meta é contar com 80 concessionárias até março de 2016.

As três primeiras concessionárias vão custar para a Foton R\$ 3 milhões e devem ser inauguradas no início de 2012, quando a empresa recebe um novo pedido de 1.000 caminhões, inclusive de 3,5 toneladas com motor Cummins ISF que deverá ser o carro-chefe de vendas em razão da demanda por este tipo de veículo para as operações nos centros urbanos – a montadora já trouxe no primeiro lote 200 unidades dos modelos de 6.5 e 8.5 toneladas.

No primeiro ano de atividades a Foton espera vender 2.000 veículos e a meta é até 2015 ter 15% de participação neste mercado. A empresa pretende trazer para o Brasil o seu braço financeiro para apoiar as suas vendas, principalmente do modelo de 8,9 toneladas, que não tem acesso à linha de crédito via Fina-me por conter índice de nacionalização abaixo de 65%. ■

SINOTRUCK



Modelos pesados serão produzidos no Paraná

A Sinotruk decidiu construir sua fábrica no Brasil em 2012 e não mais em 2015 como havia anunciado anteriormente

■ SONIA MOARES

A SINOTRUK, TAMBÉM FABRICANTE CHINESA, decidiu antecipar para 2012 a abertura da sua unidade industrial no País para fabricar caminhões pesados. Além do momento oportuno do mercado brasileiro, o aumento do IPI foi um dos argumentos fortes para a empresa decidir inaugurar a sua fábrica no próximo ano e não mais em 2015.

A unidade industrial será instalada no Paraná, onde a importadora curitibana Eleconic, conhecida como Sinotruk Brasil, já tem uma área de 275 mil m². A empresa já está

montando seu estoque de componentes. Em Campina Grande do Sul (PR) em uma área de 5.900 m² estão estocados 900 itens de peças e com a chegada do caminhão pesado A7 na segunda quinzena de abril ampliará o volume para 4.200 itens.

Desde que trouxe os dois primeiros caminhões no Brasil em dezembro de 2008 a Sinotruk já vendeu mais de 900 unidades no Brasil e a meta é comercializar 1.200 unidades até o final de 2011. Até setembro já tinha contabilizado a venda de 600 caminhões no

mercado nacional. Em 2012 planeja vender 2.200 caminhões pesados no País. Para garantir este volume de vendas, a Sinotruk ampliará o número de concessionárias de 30 para 42 e a partir de 2012 vai implantar o programa de certificação da sua rede. "O objetivo é buscar a excelência no serviço de pós-venda", afirma Joel Anderson, diretor-geral da Sinotruk Brasil. Com o lançamento da família A7, os caminhões da linha Howo passarão a ser os modelos de entrada da marca no Brasil. ■

DAF promete acirrar disputa no mercado nacional

A fabricante holandesa, que faz parte do Grupo Paccar, vai se instalar em Ponta Grossa, no Paraná, e quer se firmar no mercado brasileiro com uma ampla rede de concessionárias e serviços de pós-vendas

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

A DAF, FABRICANTE HOLANDESA DE Caminhões pertencente ao grupo americano Paccar que também controla as marcas Peterbilt e Kenworth, pretende se instalar no Brasil e conquistar uma significativa fatia do mercado nacional. A DAF detém 16% do mercado de caminhões na Europa. A empresa construirá uma fábrica em Ponta Grossa, no Paraná, que já deverá entrar em operação em 2013. Os investimentos na planta da cidade paranaense chegam a US\$ 200 milhões.

O presidente da DAF Caminhões Brasil, o mexicano Marco Antonio Davila, explica que a empresa realizou uma avaliação detalhada de diversas regiões antes de optar por construir a unidade fabril em Ponta Grossa. "Fizemos uma análise para definir o local mais adequado para a fábrica. Vários fatores pesaram na escolha da cidade, como fácil acesso à mão de obra, aos fornecedores, proximidade de universidades e portos (Porto de Paranaguá), além de incentivos fiscais dos governos municipal e estadual", diz Davila. A área construída será de 30,6 mil m² e, futuramente, com o aumento da produção, cerca de 500 funcionários serão contratados.

A meta da DAF é produzir parte de seus veículos no Brasil. "Em dois ou três anos queremos ter, no mínimo, de 60% a 65% de conteúdo nacional em nossos produtos. Estes são percentuais mínimos para conseguir financiamentos do BNDES e o Finame,



A fábrica da DAF em Ponta Grossa produzirá no começo o XF105, e depois os modelos CF e LF

o que significa que nosso objetivo é ainda superar estes índices”, afirma diz Davila. Em 2013, a empresa espera produzir de 1 mil a 1,5 mil unidades no Brasil. “A partir do quinto ano de atuação no País, a expectativa é comercializar de 17 mil a 20 mil veículos no mercado brasileiro”, prevê.

LINHA DE PRODUTOS – A nova fábrica será projetada para montar os modelos LF, CF e XF. “Quando a fábrica da DAF em Ponta Grossa entrar em operação em 2013, a produção terá início com o XF105, imediatamente seguido dos modelos CF, e depois pela série de distribuição LF”, informa Davila. O DAF LF foi projetado para distribuição urbana e regional, enquanto que a série CF pode ser usada em uma grande variedade de aplicações. A série CF está disponível em configurações truque e rígidas com 2, 3 e 4 eixos, com acionamento simples ou duplo.

O carro-chefe da marca é o XF105, para transporte pesado de longa distância, que estará disponível como cavalo mecânico 6x2, com eixo acionado Meritor e eixo de arraste Suspensys, e como cavalo mecânico 6x4, com eixos tandem de redução simples ou dupla Meritor. Esses modelos terão freios a tambor nos eixos dianteiros e traseiros e, opcionalmente, um sistema de freios pneumáticos com ABS. O XF105 tem um motor Paccar MX de 12,9 litros de última geração, em conformidade com a especificação Euro 5, com potências de 410 cv a 510 cv. O câmbio padrão será um ZF manual de 16 velocidades, tendo câmbio automático AS-Tronic como opcional.

MERCADO EM EXPANSÃO – Segundo Davila, o grupo quer aproveitar a oportunidade para entrar no promissor mercado brasileiro de caminhões. “É o quarto mercado mundial, com uma produção anual de



Marco Davila: “A Paccar está acostumada com competição forte”

170 a 190 mil unidades (para veículos acima de seis toneladas). Acredito que o Brasil é o membro dos Brics que mais está se expandindo e este é o momento certo para conquistarmos mais este mercado”, comenta.

Para conquistar o competitivo mercado nacional, a DAF aposta na qualidade dos seus produtos e nos serviços de pós-vendas. “A empresa terá uma rede de distribuição com mais de cem lojas e concessionárias, além de uma logística eficiente de distribuição de peças. Na verdade, de 97% a 98% das peças já estarão à disposição do cliente nas concessionárias. Caso haja necessidade de buscar algum item no centro de distribuição, isto será feito de maneira muito rápida para que o cliente fique o menor tempo possível com o veículo parado e, conseqüentemente, não tenha prejuízo”, explica Davila. Atualmente, a rede global de concessionárias da DAF consiste em mais de 1.000 parceiros dedicados da DAF, todos empresários independentes. A DAF Caminhões Brasil estabelecerá uma rede de 25 parceiros no Brasil nos próximos anos.

A empresa pretende instalar um centro de distribuição de peças Paccar e um call center no País, que deverão estar em operação em 2013, juntamente com o início

das atividades da fábrica. “Outra vantagem do nosso produto, além da qualidade dos veículos, é o valor de revenda que é muito bom. Isto é muito importante para o transportador”, diz Davila. Entre os serviços de assistência técnica estão incluídos assistência rodoviária 24 horas, que será introduzida no mercado nacional, no momento em que os primeiros caminhões tenham sido entregues aos clientes. A assistência rodoviária da DAF no Brasil será baseada no DAF International Truck Service da Europa e no Paccar Customer Center da América do Norte.

ATUAÇÃO INTERNACIONAL – Quanto aos preços, Davila garante que serão competitivos em relação ao mercado brasileiro. “A Paccar está acostumada com a competição forte. O Brasil é um mercado muito importante e percebemos a boa oportunidade que se abre no País. Atualmente, estamos em terceiro lugar no mercado europeu (UE), enquanto que há dez anos, estávamos em último. Temos uma posição privilegiada nos diversos locais de atuação como México e Estados Unidos. E conquistaremos nosso espaço aqui no Brasil também”, afirma.

Na União Europeia, a participação de mercado da DAF no segmento pesado (mais de 15 toneladas) apresentou um crescimento de 15,3% no primeiro semestre deste ano. O objetivo de participação de mercado da DAF na União Europeia é de 20%. A DAF é líder de mercado na Holanda, Bélgica, Inglaterra, Polônia e Europa Central, e é a marca com maior número de importações da Alemanha, França e Itália. A DAF é o principal fabricante de equipamentos originais de caminhões da Austrália, Nova Zelândia, Rússia, Taiwan, África do Sul e Turquia. ■

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.***





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.

Fale com seu gerente ou acesse bb.com.br/ourocardempresarial.

Consulte condições.



Os ganhos da JSL com a compra da Schio

Com a aquisição da transportadora, a JSL abre uma porta para sua entrada no Mercosul e começa a atuar no segmento de produtos com temperaturas controladas

■ AMARILIS BERTACHINI

A JSL (ANTIGA JULIO SIMÕES Logística) conseguiu, em uma só tacada, abrir as portas para entrar no Mercosul e conquistar uma nova fatia do mercado nacional onde ainda não atuava: a de cargas com temperatura controlada. A estratégia foi a aquisição da Rodoviário Schio, anunciada no dia 21 de novembro, por R\$ 405 milhões, que permite operações de cross selling (vendas cruzadas) através das quais a JSL passa a oferecer toda a diversidade de seus serviços aos clientes da Schio que por sua vez poderá dispor de toda a estrutura da empresa compradora para dar continuidade ao seu plano de negócios.

“A união das duas empresas é uma demonstração não só de consolidação e de liderança da JSL, mas é também extremamente importante para o sistema que passa a contar com uma companhia com um faturamento por volta de R\$ 3 bilhões e com 19 mil colaboradores diretos”, declara Fernando Antonio Simões, presidente da JSL. O montante do faturamento tem base no resultado dos últimos 12 meses da JSL, que somou R\$ 2,6 bilhões, e no da Schio, de R\$ 400 milhões.

Simões afirma que não há uma estratégia especialmente traçada para a entrada da empresa no Mercosul. “Entendo que através deste negócio a JSL já está no Mercosul”, diz. A Schio atua nos mercados do Uruguai, Argentina, Chile e Venezuela, na



Fernando Simões (à dir.) e José Schio: há sinergias entre as duas empresas

área alimentícia, movimentando mercadorias como frutas, peixes, batatas congeladas e carnes. “Nossa especialidade é em cargas com temperatura controlada, mas o novo negócio permitirá trabalharmos também com produtos que não são refrigerados, onde a Schio hoje é menor. Vamos poder atuar com cargas em geral, como manufaturados, produtos industrializados e autopeças”, declara o presidente da Schio, José Schio.

Com a aquisição, José Schio passa a ser acionista da JSL e a fazer parte da direção executiva, além de continuar responsável por todas as operações atuais ou futuras de desenvolvimento da Schio. De acordo com ele, a decisão de venda à JSL foi tomada porque a empresa precisava de mais musculatura para crescer. “A Schio tem um sonho e queremos acelerá-lo. A demanda dos clientes vem

crescendo 10%, precisamos de mais musculatura para atendê-los e chegamos à conclusão de que esse era o melhor caminho. Junto à JSL vamos fazer um sonho virar realidade”, diz Schio.

Ele acredita que um dos fatores que fizeram a Schio crescer nos últimos anos é não ser somente uma empresa de transporte, mas uma empresa de gestão de armazéns multimodais de carga geral e de carga refrigerada. Em sua opinião, o diferencial da empresa está justamente em fazer todo o processo da logística, desde o abastecimento de uma indústria, retirada do produto acabado e controle de estoque nos

armazéns, até a entrega final no ponto de venda. “E percebemos que cada vez mais a indústria está à procura desse tipo de prestador de serviço para toda a cadeia”, avalia.

Os principais ganhos com as sinergias cruzadas entre as duas empresas deverão ocorrer na compra de veículos e insumos, na venda de ativos, e no aproveitamento de frotas e de filiais. “Nosso objetivo é poder expandir a Schio mais rapidamente em todas as capitais. Hoje estamos em cinco capitais, mas temos demanda para mais nove ou dez nos próximos anos”, calcula Schio.

Além disso, segundo Fernando Simões, as duas empresas utilizarão uma plataforma especial para a captação de recursos de financiamento que possibilitará agilizar o planejamento e o crescimento dos negócios. Por ser uma empresa de capital aberto,

a JSL consegue captar recursos com custos menores – uma vez que os bancos têm conhecimento de sua posição financeira – e possui maior poder de compra.

“É importante lembrar que o crescimento tem sido recorrente na vida das duas companhias. Além das sinergias, a forma diferenciada de atuação da Schio vem completar os negócios da JSL porque não tínhamos operação de alimentos com temperatura controlada”, avalia Simões acrescentando que a Schio poderá oferecer a seus clientes os serviços diferenciados da JSL como locação de equipamentos e de empilhadeiras e transporte de passageiros. “Outro grande diferencial é uma pessoa como o José Schio, que é reconhecido como uma das lideranças do segmento de logística rodoviária e com grande especialização na questão de alimentos, vir fazer parte da nossa equipe”, elogia Simões. De acordo com ele, a JSL cresceu em média 25,5% anuais nos últimos dez anos

A princípio, as empresas caminharão independentes, mas a intenção é que no futuro as duas frotas se consolidem sob a marca da JSL. No segmento da logística rodoviária de carga, a JSL tem uma frota de aproximadamente 7.000 itens entre carretas, caminhões e tratores. Somando a frota da Schio, que tem perto de 1.500 unidades, as duas empresas terão um ativo de 8.500 veículos.

Dos R\$ 405 milhões, R\$ 22,5 milhões serão pagos em ações e o restante em dinheiro – sendo parte à vista e parte equivalente a financiamentos e compromissos que a Schio tem e que serão assumidos pela compradora. Dentro dos próximos meses a Schio se transformará em uma S.A. e a JSL fará uma nova emissão de ações para incorporar José Schio como acionista do capital social da operadora.

A Schio tem 41 anos de mercado, 18 filiais e operações em dez centros de distribuição no Brasil e seis pontos de apoio na Argentina, Chile e Uruguai, além de uma frota de mais de 1.400 ativos operacionais próprios equipados para transporte de carga seca,

Seminovos à venda

Crescimento da JSL reflete no aumento dos negócios de comercialização de veículos seminovos

Conhecida como uma das maiores operadoras logísticas do mercado nacional, a JSL (antiga Julio Simões) está assistindo ao crescimento de um novo negócio do grupo: a comercialização de veículos seminovos. De janeiro a setembro deste ano, a receita bruta obtida com essa atividade aumentou 106,3% sobre igual período de 2010, somando R\$ 217,3 milhões. Isso equivale a 6.255 ativos vendidos no período, entre veículos leves e pesados.

A rede de lojas Seminovos JSL é um negócio complementar à atividade principal da JSL, lançado há cinco anos e meio, e contribui para o processo de renovação constante da frota. A companhia inicia todas as novas operações de seus clientes com veículos zero quilômetro e, ao término do contrato de serviços, estes ativos são remanejados para as lojas de venda de seminovos. Mesmo nos contratos de longo prazo são previstas renovações de frota que acabam também disponibilizando veículos usados para as revendas.

“O negócio vem evoluindo de forma bastante positiva. Esse programa permanente de renovação dos ativos, que é inerente ao modelo de negócios da JSL, permite manter rodando uma das frotas mais jovens do País, cuja idade média não passa de 1,8 ano para caminhões e um ano para veículos leves”, diz Mauro Tomaz Postali, diretor-executivo de suprimentos e ativos da JSL.

A rede conta atualmente com 12 lojas em sete estados brasileiros: São Paulo, Rio de



Mauro Postali: programa de renovação dos ativos da JSL permite manter uma frota muito jovem

Janeiro, Minas Gerais, Paraná, Rio Grande do Sul, Pernambuco e Goiás. A loja localizada em São Paulo é exclusiva para venda de veículos leves e as demais comercializam caminhões, cavalos mecânicos, carretas, ônibus, furgões e máquinas e equipamentos. O volume dos estoques, segundo Postali, é bastante flutuante e varia diariamente.

Os modelos mais procurados, no caso dos leves, são os populares, e entre os pesados, a procura tem sido maior por cavalos mecânicos e caminhões, ambos nos modelos 4x2 e 6x2. O perfil de compradores de seminovos da JSL é de pequenos frotistas, lojistas, motoristas autônomos e pessoas físicas. Os interessados, além de poderem optar por financiamentos de bancos e financeiras parceiras da JSL, têm a vantagem de adquirir um veículo que teve um único dono, com garantia de todas as revisões feitas e a documentação em dia. Daí surgiu o slogan que é usado no marketing: “Confiança e preço bom”.

refrigerada e congelada, entre caminhões, cavalos mecânicos, e carretas, com idade média de 3,8 anos. Seus principais clientes são do segmento de alimentos e bebidas e de higiene e limpeza. A empresa atua com serviços inbound e outbound, armazenagem e conservação de produtos e distribuição aos

estabelecimentos finais.

A JSL (JSLG3) atua há 55 anos no mercado com um amplo portfólio de serviços logísticos. Suas principais linhas de negócios são: serviços dedicados à cadeia de suprimentos; gestão e terceirização de frotas; transporte de passageiros e transporte de cargas gerais. ■



Cada uma das três hélices de uma torre eólica tem cerca de 35 m de comprimento e pesa de sete a oito toneladas

Parques eólicos criam demanda por transporte

Construção de usinas eólicas em diversos estados brasileiros gera necessidade de especialização no transporte de grandes estruturas, como torres e pás que chegam a 100 metros de extensão

■ WAGNER OLIVEIRA

EM TODO NEGÓCIO DE VISIBILIDADE, O transporte marca presença. Por conta do ganho de escala e queda do preço, cresce o investimento brasileiro na indústria da energia eólica, gerando oportunidades para transportadoras, que se especializam no transporte de pás e torres e até montagem das estruturas – gigantescos

cata-ventos chamados de aerogeradores.

É o caso da Saraiva Transportes, empresa com sede em Recife (PE), mas que expande a operação para vários estados por onde estão sendo instalados os parques eólicos. O segmento conta com investimentos privados e públicos da ordem de R\$ 30 bilhões por ano para ampliar a

matriz brasileira de energia renovável. Em seu processo de expansão, a empresa inaugurou escritório administrativo na cidade de São Paulo.

De acordo com o gerente comercial nacional da Saraiva, Nilvado Sidelis, a companhia investiu R\$ 80 milhões em seu pátio da 50 mil metros quadrados próximo ao Porto



Parque eólico em Brotas de Macaúbas, na Chapada Diamantina, Bahia, onde foram instaladas 57 torres

de Suape, compra de equipamentos, cavalos mecânicos e implementos para transportar as estruturas, que requerem equipamentos e guindastes de grande porte para embarque, desembarque e instalação.

Cada uma das três hélices ou pás de uma torre eólica tem cerca de 35 metros de comprimento e pesa entre sete e oito toneladas. Já a haste da torre é composta de três a cinco segmentos com 30 metros de comprimento e peso de até 50 toneladas cada uma das seções. Montada, uma torre varia de 85 metros a 100 metros de altura – estas de maior envergadura são as estruturas mais modernas e dinâmicas do mercado.

De acordo com Sidelis, a Saraiva utiliza cavalos mecânicos de várias configurações – 8x4, 4x2 e 6x2, dependendo da

estrutura da torre. Os implementos são telescópicos – adaptáveis aos tamanhos dos equipamentos. Eles também podem ser utilizados em outras operações que não as torres cata-vento – a empresa também atua no ramo da mineração e petróleo. Os caminhões só podem rodar enquanto houver a luz do dia.

A Saraiva faz o transporte das estruturas entre portos e os parques eólicos. Geralmente, a distância não ultrapassa os 600 quilômetros. A maior parte importada, as torres chegam ao Brasil em grandes navios da Índia, Estados Unidos, Espanha e Alemanha. A China também deve começar a exportar as estruturas para o Brasil.

A empresa participou da montagem do parque eólico em Brotas de Macaúbas, na

Chapada Diamantina, região central do Estado da Bahia. No local, foram instaladas 57 torres num projeto coordenado pela Desenvix. A francesa Alstom também foi a empresa fornecedora dos equipamentos transportados entre o Porto de Salvador e até o parque do município baiano, a ser inaugurado no ano que vem.

Além de Brotas de Macaúbas, a Saraiva já participou de projetos no Ceará, Rio Grande do Sul e Rio Grande do Norte. Neste último estado, também está fazendo o transporte de mais um parque entre os municípios de João Câmara e Guamaré. Também na Bahia, participa da instalação de mais uma unidade na cidade de Caetitê.

De acordo com Nivaldo Sidelis, o negócio traz grandes perspectivas para as



Os implementos são telescópicos, adaptáveis aos tamanhos das peças transportadas

empresas de transporte. “Pelas estimativas do mercado, o Brasil não ocupou nem 3% do seu potencial de energia eólica. Então, o investimento nessa área deve se manter por muitos anos”, acredita o executivo.

Na avaliação do diretor comercial Guilherme Saraiva, a empresa deve apresentar crescimento de 40% em 2011, com a expectativa de ampliar sua receita de R\$ 200 milhões para R\$ 280 milhões. “No segmento de parques eólicos, por exemplo, somos hoje uma das empresas mais preparadas para serviço de logística completa”, afirma.

Na última Fenatran, a MAN anunciou a venda de um lote de veículos importados da Alemanha para atender à transportadora Megabiaga, empresa resultante da fusão de dois tradicionais clientes da marca na Europa, que passa a atuar também no Brasil.

Dentro do conceito de atendimento ao cliente sob medida, a montadora trouxe os modelos TGX e TGS da fábrica alemã MAN Truck na Bus de Munique. O objetivo é garantir a eficiência da Megabiaga no transporte de peças para a montagem de torres para a produção de energia eólica.

Mapa das centrais eólicas

Parques a serem construídos até 2014

Estado	Número de parques	Potência (em MW)
Bahia	52	1.391
Ceará	54	1.389
Paraíba	13	65
Paraná	2	1,5
Pernambuco	8	99
Piauí	4	93,5
Rio de Janeiro	2	163
Rio Grande do Norte	83	2.383
Rio Grande do Sul	49	1.284
Santa Catarina	13	232
Sergipe	1	30
TOTAL	281	7.231

De acordo com a Associação Brasileira de Energia Eólica (Abeeólica), a participação do segmento ainda é de 0,8% no total da matriz da energia nacional. Mas a expectativa é que, com investimentos anuais na casa dos R\$ 30 bilhões, o segmento chegue a 2,5% em 2014. Já em 2021, o

Brasil deverá ter 10% da sua energia produzida pela força dos ventos.

Segundo a Abeeólica, a produção energética do segmento cresceu 75,8% no ano passado, atingindo 2.176 Gigawatt-hora (GWh). Grande parte desse crescimento veio da instalação de 14 parques no período – dos quais quatro têm potência instalada superior a 40 Megawatt (MW), sendo três no Ceará e um no Rio Grande do Norte.

A Bahia é um dos estados que querem dominar o investimento no segmento em razão da qualidade de seus ventos para a geração de energia, principalmente no interior do estado. Até o final de 2012 está prevista a conclusão e inauguração de 18 parques no estado, que serão responsáveis pela produção de 413 MW. Este montante deverá fazer da Bahia o principal polo de energia eólica do País. Até 2014, a expectativa é que o total produzido alcance cerca de 1.000 MW.

Só na região de Caetitê, que envolve também os municípios de Guanambi e Igarporã, o investimento projetado no parque eólico é de R\$ 1,17 bilhão, além da aplicação de R\$ 800 milhões na aquisição de seis áreas onde serão instaladas as torres.

A partir de Sorocaba (SP), a Wobben Windpower Ind. e Com. Ltda. é uma das primeiras fabricantes de aerogeradores (turbinas eólicas) de grande porte da América do Sul. A empresa foi criada para produzir componentes e aerogeradores para o mercado interno e exportação, além de projetar, instalar, operar e prestar serviços de assistência técnica para usinas eólicas.

Com participação em projetos eólicos em várias cidades do Brasil, a fabricante realiza transporte dos geradores para parques nacionais. A empresa também é a primeira produtora independente de energia elétrica, oriunda de fonte eólica, autorizada pela Aneel (Agência Nacional de Energia Elétrica) com quatro usinas próprias em operação.

Nova S10 deve chegar ao mercado em breve

Modelo redesenhado já roda sem disfarces pela região metropolitana de São Paulo há algum tempo

■ WAGNER OLIVEIRA



O modelo S10 da General Motors deverá ter nome mantido na linha 2012

PRESTES A LER LANÇADA OFICIALMENTE no ano que vem no mercado brasileiro, a nova Chevrolet S10 já não é mais guardada a sete chaves pela General Motors. Como em outras ocasiões, o modelo foi fotografado na garagem de um prédio no ABC sem grandes disfarces – estava com adesivos apenas nos faróis, farol de milha e no símbolo na grade dianteira do radiador. Com design elegante e agressivo – semelhante ao modelo já apresentado na Tailândia –, a S10 terá tudo para manter o sucesso no Brasil, onde iniciou sua trajetória de vendas há 15 anos.

Depois de várias mudanças na suspensão e motorização – foi a primeira e a única entre as picapes médias a contar com motor flexível –, a S10 obteve a liderança absoluta do segmento por oferecer o melhor custo-benefício da categoria. De acordo com número das Fenabrave (Federação Nacional

da Distribuição de Veículos Automotores), o modelo emplacou 38.491 unidades entre janeiro e novembro. Bem atrás, aparece a Toyota Hilux, com 29.011, seguida da Mitsubishi L200, com 19.806, Ford Ranger, com 13.405, Nissan Frontier, com 12.017, e Volkswagen Amarok, com 9.218.

Redesenhada, a S10 vai tenta manter o



Picape média S10 tem motor flexível

seu preço atrativo em seus modelos intermediários – na faixa dos R\$ 70 mil. Atualmente, a S10 de entrada, na versão cabine simples, parte de R\$ 51 mil. Mas se quiser seguir o mercado, a GM poderá ajustar o preço nas versões mais incrementadas, principalmente se a nova S10 chegar com a opção de câmbio automático, tecnologia que não oferece atualmente. Para se ter uma comparação, a Toyota Hilux, topo de gama, custa em torno dos R\$ 120 mil, equipada com motor 3.5 litros turbodiesel e câmbio automático. Hoje, a S10 mais recheada custa em torno dos R\$ 100 mil.

Especula-se que o motor da nova S10 deva ser um 2.4 flex e diesel e 2.8 turbodiesel, os mesmos utilizados atualmente. A mesma nomenclatura da atual linha S10 também deverá ser mantida. A versão mais simples será a LS, seguida da intermediária LT e da topo de linha LTZ. A picape também terá versões cabine simples e dupla, com tração traseira (4x2) ou integral (4x4). A nova geração da S10 será produzida na fábrica da GM em São José dos Campos (SP), onde também será montada a nova geração do utilitário esportivo Blazer.

O maior mercado para a S10 está em regiões comandadas pelo agronegócio, principalmente, no interior de São Paulo, Minas Gerais, Mato Grosso e Goiás. Nos centros urbanos, a picape foi mais vendida na sua fase inicial de lançamento, mas perdeu força. Com a reestilização, a GM busca reconquistar, principalmente, o público mais jovem. Pelo resultado final do estilo, o carro deve agradecer aos que buscam novidades. ■

Cabine simples chega para reforçar vendas da Amarok

Comercial leve da Volkswagen ainda está atrás no ranking das picapes médias no mercado nacional

■ WAGNER OLIVEIRA



Cabine simples é focada tanto em trabalho urbano como rural

QUASE UM ANO APÓS SEU LANÇAMENTO, a picape Amarok ainda não rendeu tudo aquilo que a Volkswagen esperava dela no mercado brasileiro. A versão cabine simples da caminhonete acaba de chegar ao mercado. É uma boa aposta para ajudar a VW a aumentar as vendas da Amarok, sua primeira picape média e que está bem distante entre as mais vendidas no Brasil.

É claro que para a liderança disparada da Chevrolet S10 conta muito o custo-benefício. Com uma década e meia de longevidade, a picape da General Motors alcançou no acumulado do ano, entre janeiro e novembro, a incrível marca de 38.491 unidades emplacadas, seguida da Toyota Hilux, com 29.011. Enquanto isso, o modelo da VW vendeu 9.218. Ficou atrás da Nissan Frontier, com 12.017, Ranger (13.405) e Mitsubishi L200 (19.806). Os dados de mercado

são da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave).

A VW Amarok cabine simples busca manter um bom nível de acessórios com preço atrativo – estratégia para galgar vendas. A configuração mais simples passa a ser oferecida a partir de R\$ 78.990, e a mais cara, com a tração 4x4, reduzida, bloqueio do diferencial e programas de tração, tem preço sugerido de R\$ 85.990.

Segundo a montadora alemã, a Amarok cabine simples é mais espaçosa e ergonômica entre as picapes médias vendidas no mercado brasileiro: espaço atrás dos bancos tem 25 cm de extensão. A área de 3,57 m² da caçamba (2,20 m por 1,62 m), com caixas de rodas estreitas, permite transportar objetos volumosos. Há seis ganchos para fixar a carga, sendo que a versão 4x2 pode levar até 1.232 kg de carga total, enquanto

a 4x4 carrega até 1.142 kg.

Em termos de tecnologia, a Amarok cabine simples conta com sistemas como o EDL (travamento eletrônico do diferencial), TCS (controle de tração), EBC (controle eletrônico de frenagem), ABS (sistema de assistência à frenagem) e EBD (distribuição eletrônica da força de frenagem). Uma exclusividade presente em todas as versões da picape é o sistema de freios ABS com função off-road, que otimiza as frenagens em terrenos de menor aderência.

No comunicado enviado à imprensa, a Volkswagen informou que sua picape usa “um dos motores diesel mais modernos, econômicos e limpos do mundo”. O bloco 2.0 diesel turbo de 16 válvulas e 122 cv de potência tem sistema de injeção direta e despeja pesados 34,7 kgfm de torque. O câmbio manual tem seis marchas.

A cabine simples básica tem para-choques dianteiro na cor da carroceria e o traseiro preto (de plástico aparente). As maçanetas e carcaças dos retrovisores externos também são pretas. As rodas de série são de aço, com 16 polegadas e pneus 205. Opcionalmente, a versão pode ser equipada com rodas de liga leve diferentes calçadas com pneus mais 245/70.

Por dentro, os ocupantes contam com um porta-objetos central e dois porta-copos. O sistema de ar condicionado é de série, assim como o desembaçador do vidro traseiro. O limpador do para-brisa tem temporizador variável e a picape traz ainda um rádio/CD com leitor de MP3, Bluetooth e entradas SD-Card e USB.

Fiat Doblò ganha gama 2012

Nomenclatura muda para dinamizar vendas de monovolume que tem poucos concorrentes no mercado

■ WAGNER OLIVEIRA



Doblò Cargo tem preço inicial de R\$ 46,4 mil

novas famílias.

O motor da Adventure é o E-torq 1.8 16V flex, aumentando ainda mais sua performance e conferindo maior potência ao torque elevado desde as baixas rotações. Mesmo que tenha mais a roupagem do que a tecnologia apropriada para um off-road, o Doblò é indicado para praticantes de aventura e esportividade.

Outro equipamento que consta na lista de opcionais do Doblò Attractive e teve redução de preço foi o ar condicionado, que passa a ser oferecido por R\$ 2.900 – menos R\$ 1.725 em relação à linha anterior. O modelo Essence 1.8 16V sai por R\$ 59.290.

Com razoável espaço interno, disponibilidade para até sete passageiros, capacidade de carga, bom nível de acabamento e boa dirigibilidade, o Doblò traz custo-benefício ao consumidor que busca um veículo nacional com versatilidade.

Voltado para o transporte de pequenos volumes no perímetro urbano, o Doblò Cargo é cotado a R\$ 46.480. Com restrições a caminhões em grandes cidades, o modelo é alternativa para quem precisa fazer entrega de material leve fracionado. ■

A FIAT APRESENTOU A GAMA 2012 DO Doblò, modelo com poucos concorrentes diretos no mercado nacional. Na versão furgão, o Renault Kangoo é o adversário mais direto. De acordo com a Fiat, a versão atualizada do Doblò visa agregar ainda mais valor ao produto.

Já nas concessionárias, a nova gama é formada pelas versões Attractive 1.4 Flex, Essence 1.8 16V Flex e Adventure 1.8 16V Flex. A Attractive 1.4 (substitui as antigas versões 1.4 e ELX 1.4) mantém o preço R\$ 53.000 da versão anterior de entrada.

Com preço de R\$ 64.300, a Adventure 2012 chegou oferecendo mais flexibilidade. Agora o equipamento

Adventure Locker passa a constar na lista de opcionais. Com isso, a versão mais completa de série teve redução no preço de R\$ 1.510. O modelo Adventure foi reestilizado neste ano. Seu perfil de consumidor está no público jovem e nas



Interior do Doblò é espaçoso e com boa ergonomia



Confiança na economia marca premiação do evento

Cerimônia no hotel Unique, em SP, reúne empresários e personalidades ligadas ao setor

■ WAGNER OLIVEIRA

Confiantes na força da economia brasileira, apesar do cenário nebuloso na Europa, as principais personalidades do transporte nacional se reuniram em São Paulo para cerimônia da 24ª edição do prêmio Maiores e Melhores do Transporte, da Transporte Moderno, revista editada pela OTM Editora.

Mais uma vez, o palco da festa foi o sofisticado Hotel Unique, em São Paulo, onde cerca de 500 pessoas, entre empresários, representantes de companhias privadas e estatais, presidentes de sindicatos e personalidades ligadas ao setor acompanharam a premiação. Além do concurso de pintura de frotas, foram concedidos

42 prêmios – algumas empresas foram homenageadas mais de uma vez.

Representando o governador Geraldo Alckmin (PSDB), o secretário estadual dos Transportes Metropolitanos, Jurandir Fernandes, prestigiou a cerimônia, que neste ano também homenageou três pioneiros dos transportes – os empresários



Dr. Newton Gibson, vice-presidente da CNT e presidente da ABTC, na entrega dos troféus na categoria Maiores Operadores de Transporte:
1- Carlos Otávio de Souza Antunes, Sócio-proprietário da Viação 1001- Rodoviário de Passageiros; 2- Joaquim Constantino Neto, da Breda Transporte e Turismo- Fretamento e Turismo; 3- Fabiano Lonrenzini, Diretor Comercial da Vale S.A. - Operador Logístico; 4- Adriana Vera e Silva, Gerente de Relações Institucionais da TAM - Aéreo de passageiros; 5- Sylvia Maria Siessere Sordi, Superintendente de Relações Corporativas da SPTrans - Metropolitano de passageiros; 6- Fernando Antônio Simões, Diretor Presidente da JSL - Rodoviário de Carga; 7- Carlos Henrique Waack, Diretor de Operações da MRS - Ferroviário de Carga; 8- Agenor Cesar Junqueira Leite, Diretor de Transporte Marítimo da Transpetro - Marítimo e Fluvial; 9- José Calil Neto, Diretor Presidente (em exercício) do Metrô - Ferroviário de passageiros

Thiers Fattori Costa, Belchior Saraiva e Myrthis Setti Braga.

Com base no balanço financeiro de 2010, 1.048 companhias foram analisadas em 42 atividades dos transportes. Além de premiar aquelas que apresentaram os Melhores resultados no balanço financeiro, neste ano, a Editora OTM

também destacou as Maiores companhias.

Entre operadores do transporte, a Vale, Transpetro, MRS, Auto Viação 1001 e Metrô-SP venceram tanto na categoria Melhores quanto Maiores. Também levaram o prêmio Maiores a JSL, TAM, Breda e SPTrans.

Ainda como Melhores, levaram o prêmio, na categoria operadores, a Tegma, Unicargo, Gol Linhas Aéreas, Real Brasil e Transporte Flores. Entre as Melhores da indústria, ganharam o prêmio a Usiminas, Vipal, Marcopolo, Fiat Automóveis, Randon, Embraer, Usiminas Mecânica e STX Niterói. ▶



1



2



3



4



5



6

As empresas premiadas como as Melhores de Serviços foram a Petrobras Distribuidora, Correios, Distribuidora Automotiva, Petrobras – Petróleo Brasileiro S. A., Ecovias, Prodata, Andrade Gutierrez, Totvs, Sascar, Prosegur, Banco Volvo e Banco do Brasil.

Após saudação aos convidados pelo diretor da OTM Editora e MF Promoções e Eventos, Marcelo Fontana, os premiados subiram ao palco para recebimento do troféu símbolo do prêmio. A premiação foi dividida em blocos – Maiores do Transporte, Melhores do Transporte, Pioneiros do Transporte e Personalidade do Transporte 2011.

A homenagem começou pelo concurso de pintura de frotas. A 43ª edição escolheu a Fiel Turismo (Macaé, RJ), no segmento de Transporte Rodoviário de Passageiro e a Via Verde (Manaus, AM), no setor de Metropolitano de Passageiros. Já no Transporte de Carga, a Gardênia Express Logística (Maringá, PR) levou o prêmio.

A escolha teve como jurados os profissionais Jorge Miguel, diretor da

Transfretur, Euclides Faria, diretor da Diskídia Publicidade e Eduardo Gagnani, diretor de comunicação da Artworks. O troféu aos premiados foi entregue pelo diretor operacional da Neoband Soluções Gráficas, o senhor Arnaldo Peres Júnior.

Na categoria Metropolitano de



Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora e MF Promoções

Passageiros, o diretor da Transporte Padrão de Manaus – Via Verde São Pedro, Paulo Henrique de Oliveira, recebeu o prêmio. Pela Viação Cidade de Castro, subiu ao palco Armando Vilella, diretor da Vilella Design. Em terceiro lugar, a Viação Vitória Ltda foi representada na festa também por Vilella, que também foi homenageado por comandar o projeto gráfico das três empresas vencedoras.

Em Rodoviário de Passageiros, o representante da Fiel Turismo, Sebastião da Silva Barbosa, recebeu o troféu. Antonio Carlos Teixeira, diretor da Irmãos Teixeira, recebeu o prêmio pelo segundo lugar. Em terceiro, ficou a Impulso Turismo e Transportes, também representada na festa por Vilella.

Já em Rodoviário de Cargas, ficou a Expresso Gardênia. O diretor da Aqces Logística, Alysso Paolineli, compareceu para receber o troféu pela segunda colocação. Pela West Air Cargo, recebeu a homenagem a diretora Kelly Martins.

SERVIÇOS – Flávio Benatti, presidente da Fetcesp e da NTC e Logística, entregou



Metôn Soares Júnior, vice-presidente da CNT, na entrega dos troféus na categoria Melhores Operadores de Transporte:

- 1- Amauri de Andrade e Carlos Otávio de Souza Antunes, Sócios-proprietários da Viação 1001-Rodoviário de Passageiros;**
- 2- Elimar Machado de Vasconcelos, Diretor da Real Brasil - Fretamento e Turismo;**
- 3- Marcos Antonio Pereira Guimarães, Gerente de Desenvolvimento Humano da Empresa Flores - Metropolitano de passageiros;**
- 4- Wanderlei Rodrigues Soares, Sócio Diretor da Unicargo- Aéreo de carga;**
- 5- Joaquim Constantino Neto, Conselheiro da Gol- Aéreo de passageiros;**
- 6- Flávio Roque Garcia Silva, vice- Presidente da Tegma - Rodoviário de Carga;**
- 7- Carlos Henrique Waack, Diretor de Operações da MRS - Ferroviário de Carga;**
- 8- Agenor Cesar Junqueira Leite, Diretor de Transporte Marítimo da Transpetro - Marítimo e Fluvial;**
- 9- José Calil Neto, Diretor Presidente (em exercício) do Metrô - Ferroviário de passageiros;**
- 10- Fabiano Lonrenzini, Diretor Comercial da Vale S.A. - Operador Logístico**

o prêmio às empresas eleitas Maiores & Melhores do Transporte, no segmento de serviços do Transporte. Representando o Banco Volvo S. A., eleita a melhor no setor Bancos de Montadoras, recebeu a premiação Edsel Guidi Filho, diretor de operações. Edson Marques Procópio, superintendente do Banco do Brasil S. A., subiu ao palco para receber das mãos de Benatti o troféu pelo melhor desempenho entre bancos comerciais. A melhor no setor de Leasing foi a Construtora Andrade Gutierrez S. A, representada na festa pelo seu presidente, Marco Antônio Ladeira de Oliveira.

Na categoria melhor empresa no setor Concessionária de Rodovias, O diretor superintendente da Ecovias dos Imigrantes, José Carlos Cassaniga, recebeu a homenagem. Alberto Minazzoli, diretor-geral da Prosegur Brasil S. A., ganhou o troféu como melhor no setor de Transporte de Cargas e Serviços. A melhor empresa de Courier foi a Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos, representada na festa pelo chefe de Administração de Frota, Aluísio Paivas Gomes.

Em Monitoramento e Rastreamento, a Sascar Tecnologia e Segurança Automotiva S. A foi a vencedora. Representou a empresa seu presidente, Marcio Trigueiro. A melhor no setor de Petróleo e Derivados foi a Petrobras – Petróleo Brasileiro S.A. O prêmio foi entregue ao seu gerente de imprensa, Lúcio Pimentel.

A melhor em sistemas de bilhetagem foi a Prodata Mobility Brasil, que contou com a presença de seu diretor-presidente, João Ronco Júnior, na premiação. Em Automoção e Informática, a melhor foi a Totvs, representada pelo seu diretor de estratégia de software, Gilsinei Hansen. O gerente executivo de Grandes Consumidores da Petrobras Distribuidora, Antonio Carlos Alves Caldera, recebeu o troféu na categoria melhor Distribuidora de Combustível.

Na categoria Montadoras de Veículos, a Fiat levou o prêmio, sendo representada na ocasião pelo seu gerente regional, Edgar Oliveira. A Embraer foi outra grande empresa homenageada, na categoria de melhor Indústria Aeronáutica e Componentes. Recebeu o prêmio seu assessor

de imprensa, Valtécio Alencar.

OPERADORES – Nilton Gibson, presidente da ABTC e vice-presidente da CNT (Confederação Nacional do Transporte), entregou a Fernando Antonio Simões, diretor-presidente da JSL, o prêmio de maior no setor de Rodoviário de Carga. Em seguida, Fabiano Lorenzi recebeu o troféu pela Vale – a maior do Brasil de Operador Logístico e Armazenagem.

Em Rodoviário de Passageiros, o sócio proprietário da Auto Viação 1001, Carlos Otávio de Souza Antunes, recebeu prêmio por ser a maior. Sylvania Maria Sordi, superintendente de relações corporativas da São Paulo Transportes, levou no troféu na categoria Metropolitano de Passageiros.

O acionista da Breda Transportes e Serviços, representada pelo seu acionista Joaquim Constantino Neto, foi o homenageado no setor de Fretamento e Turismo. Já em Ferroviário de Carga, recebeu o prêmio Carlos Henrique Waack, diretor de operações da MRS Logística. Em Ferroviário de Passageiros, a melhor foi a Companhia Metropolitano de São Paulo, ▶



Otávio Vieira da Cunha Filho, Presidente da Diretoria Executiva da NTU, entrega o troféu "Pioneiros do Transportes" ao sr. Belchior Saraiva, do Grupo Urubupungá e Viação Santa Brígida, que estava acompanhado de familiares.

Thiers Fattori Costa, presidente de honra da CNT, acompanhado de sua esposa, Adélia Grandó Costa, recebe o troféu das mãos dos srs. Mêton Soares Jr., Newton Gibson, José Fioravante (vice-presidentes da CNT) e Flávio Benatti (presidente da FETCESP e NTC & Logística)

Maria Mirths Setti Braga, do Grupo Setti Braga, acompanhada pelos filhos João Antonio Setti Braga e Beatriz Setti Braga, durante entrega do troféu "Pioneiros do Transporte"



cujo prêmio foi entregue ao secretário do Estado de Transporte Metropolitano. A gerente de Relações Institucionais da TAM, Adriana Vera e Silva, recebeu o troféu pelo prêmio no Aéreo de Passageiros.

Metôn Soares Junior, vice-presidente da CNT, entregou o prêmio aos melhores operadores. Comparecerem à cerimônia para a premiação Flávio Roque Garcia Silva, vice-presidente da Tegma Logística, o gerente de desenvolvimento humano da Empresa de Transporte Flores, Marcos Antonio Pereira Guimarães e Elimar Machado de Vasconcelos, e diretor da Turismo Real Brasil, o diretor de Operação da MRS Logística, Carlos Henrique Waack. O conselheiro Joaquim Constantino representou a Gol Linhas Aéreas Inteligentes, a melhor no setor de aéreo de passageiros.

Metôn Soares Junior entregou o prêmio aos melhores dos setores de Serviços, Indústria e Operadores. Destaques para a Petrobras, Usiminas, representada pelo seu diretor de logística, Leonardo Zenóbio, e a Vale, que contou com a presença do diretor comercial de logística e carga geral, Fabiano Loreniza.



PIONEIROS – Um dos pontos altos da festa foi a homenagem aos pioneiros do transporte. Os mestres de cerimônia leram trechos da trajetória da carreira dos empresários Thiers Fattori Costa, Belchior Saraiva e Myrthis Setti Braga, emocionando a platéia.

Os três subiram ao palco para o recebimento dos troféus e aplausos dos presentes. Único a falar entre os três, Fattori Costa, ainda presidente de honra da CNT, disse que tomou a decisão certa ao abdicar parte do seu tempo de trabalho para se dedicar a representar o setor de transporte. "Fiz tudo o de melhor que pude para melhorar a nossa atividade", afirmou o pioneiro, no encerramento da festa.

CARTA-FRETE – Em evento paralelo à premiação, o Banco do Brasil promoveu encontro com empresários do para apresentar o Ourocard Transportador, cartão bancário que vai substituir a carta-frete a partir do dia 23 de janeiro. Convidado pela instituição bancária, o ex-presidente do Banco Central Henrique Meirelles afirmou que o cartão para o pagamento bancário do frete vai refletir no aumento de produtividade do setor, além de colocar o caminhoneiro na formalidade.

Fabricantes de pneus apresentam tecnologias

Além de lançar modelos para caminhões convencionais e fora de estrada, as indústrias oferecem sistemas para gerenciamento dos produtos

■ RENATA PASSOS

AS INDÚSTRIAS DE PNEUS NÃO FABRICAM mais apenas coberturas de borracha que revestem rodas de veículos. Agora, para ter destaque em um mercado competitivo, as empresas do setor produzem tecnologia.

A Bridgestone, detentora das marcas Bridgestone, Bandag, BTS e Firestone, lançou na 18.ª edição da Fenatran três novos pneumáticos e o RFID Gate, sistema para otimizar o desempenho e melhorar a eficiência de durabilidade dos pneus e contribuir para a redução de CO².

O RFID Gate chegou para complementar a era de pneus eletrônicos iniciada em fevereiro, quando a Bridgestone Bandag passou a utilizar a Radio Frequency Identification – identificação por rádio frequência para

captura de dados - e disponibilizar um chip para ser instalado em pneus de carga, tanto novos como usados. Com o Gate, a leitura dos pneus, então feita individualmente, acontece no momento em que o veículo passa pelo portão da transportadora, onde o equipamento de leitura será instalado. Desta maneira, torna-se possível identificar todos os pneus do veículo simultaneamente, o que otimiza a gestão.

Com o chip é possível ter um controle patrimonial dos produtos utilizados e, em conjunto com outras ferramentas de gestão, também monitorar a profundidade dos sulcos, a necessidade de troca ou rodízio, o tempo de vida útil, a necessidade de calibragem, entre outros itens. Este conjunto de fatores, quando mantido dentro das especificações corretas, promove ganho no consumo de combustível e de desempenho do motor, o que contribui com a redução na emissão de poluentes.

“O chip é apenas um dispositivo eletrônico de identificação. Os aplicativos é que fazem a diferença. Outras diversas aplicações serão possíveis, mas ainda nem temos ideia”, declara o gerente de marketing da Bridgestone Bandag, Ricardo Drygalla, ao acrescentar que o chip custa R\$ 15, equivalente a 1% ou 1,5% do valor do pneu.

No segmento de pneumáticos, a Bridgestone lançou os modelos M814, M840S e L320 – todos fabricados no Brasil. O M814 é um pneu Bridgestone de última geração de construção radial, projetado

para atender os segmentos de veículos leves operando em curtas e médias distâncias. Com maior largura da banda de rodagem e sulcos mais profundos, garante o melhor desempenho quilométrico. O desenho diferenciado proporciona um desgaste regular e excelente dirigibilidade; os ejetores especiais nos sulcos centrais da banda de rodagem evitam a retenção de pedras, preservam a integridade da carcaça e favorecem a recapabilidade do pneu.

O M840S é um pneu radial de carga de última geração para atender o segmento de caminhões no uso misto, em percursos de curtas e médias distâncias. Foi projetado para ser usado em eixos direcionais, de tração moderada e de reboque. Com desenho misto com sulcos largos nos ombros, proporciona excelente tração em qualquer posição. Possui maior largura de rodagem, ângulos e formato de sulcos otimizados que proporcionam, respectivamente, maior quilometragem, menor retenção de pedras e desgaste regular. Sua rodagem com construção capa e base oferece menor geração de calor e seu composto especial assegura maior resistência a cortes, picotamentos e rachaduras.

Já o L320 é de construção radial para montagem em eixos de tração de veículos de médio a alto torque. O pneu apresenta uma tecnologia chamada CPT - Constant Performance Technology, que garante que a performance original do pneu se mantenha praticamente inalterada até o fim da

Bridgestone L320



vida em sua tração, dirigibilidade e durabilidade. Possui o talão e a espessura de lateral maiores: o primeiro minimiza a deformação e o segundo confere mais resistência a atritos. Apresenta sulcos profundos e “tie-bars” otimizados (mais baixos) que garantem a utilização do pneu até o fim de sua vida total. Outro diferencial é o desenho da banda de rodagem, que com maior número de blocos gera melhor tração (pode ser usado em usinas de cana, pedreiras, madeiras e construções).

INOVAÇÃO – A Michelin lançou no evento a versão 275/80 R22.5 Michelin X Multiway XZE, que é recomendado para utilização em todas as posições e otimizado para eixos direcionais dos mais variados tipos de veículos, como cavalomecânico, caminhão, semirreboque e ônibus, que transportam carga ou passageiros em estradas asfaltadas em percursos rodoviários.

“Oferecemos ao mercado mais um produto inovador, que contribui de forma concreta para a redução do custo do transporte no Brasil. Os pneus Michelin X Multiway têm excelente resultado de performance da vida total, o que, segundo os nossos clientes, gera muito mais economia nos custos operacionais”, declara o presidente da Michelin América do Sul, Jean-Philippe Ollier.

O pneu Michelin X Multiway XZE roda até 20% a mais em 1ª vida que seu antecessor, o pneu MICHELIN XZE2+, apresenta maior área de contato com o solo, gerando mais conforto e segurança e também uma carcaça reforçada que aumenta a recapabilidade do produto, atributo valorizado pelos usuários porque reduz consideravelmente os custos de uma frota. Além disso, o produto utiliza menos derivados de petróleo em sua composição, contribuindo assim para a preservação do meio ambiente.

A empresa também lançou recentemente a linha Michelin X Works, recomendada para atividades como usinas de cana-de-açúcar, madeiras, construção e obras

públicas. De acordo com a companhia, este é o primeiro pneu sem câmara nessa dimensão comercializado e fabricado no Brasil. De acordo com o diretor de marketing para Michelin América do Sul, Luigi Cannelloni, o uso de pneus sem câmara proporciona aos usuários ganhos significativos na operação quando comparados aos pneus de câmara, tais como redução de peso do conjunto pneu x roda, metade do tempo para montagem e desmontagem do conjunto, menor tempo de parada dos veículos por problemas de furos no pneu (perda lenta de pressão), menor perda de carga por problemas de furo, entre outros.

CONSULTORIA ON-LINE – A Continental também inovou com o lançamento do ContiTireFinder, ferramenta disponibilizada em seu website para apoiar os seus clientes no sempre delicado processo de escolha do modelo de carga mais adequado. “O emprego de um pneu inadequado às características de sua aplicação pode comprometer em até mais de 50% a vida útil do produto”, alerta a gerente de marketing da Continental Pneus para a América Latina, Luciana Ferreira.

O software é prático e aponta, com um simples rolar de menus, o pneu mais adequado, levando em consideração o tipo de segmento (pessoas, mercadorias e construção), aplicação (regional, longa distância e on/off road) e o tipo de transporte. Todas essas variáveis são cruzadas e analisadas em tempo real pelo programa que indica o modelo mais adequado dentro do amplo portfólio de produtos comercializados pela Continental no mercado brasileiro.

Além de conferir mais segurança e agilidade à tomada de decisão de compra, beneficiando o cliente final, o ContiTireFinder também permite que o usuário visualize, inclusive com recursos de imagens 3D, as características do pneu selecionado tais como talão e a estrutura das cintas. Lá também estão detalhadas as novas tecnologias incorporadas pela Continental como o Air



Michelin X MultiWay

Keep, que mantém a pressão interna no nível correto de calibragem por um tempo até 50% superior em relação aos seus concorrentes diretos, e o VAI+ (Indicador Visual de Alinhamento), um sistema inteligente que monitora e alerta o condutor para eventuais irregularidades no veículo.

A Continental também lançou o pneu de carga LSU1. Produzido na fábrica de Camaçari, o pneumático foi projetado para o uso urbano por veículos como veículos como microônibus e caminhões leves de entrega, o LSU1, disponível na medida 215/75R17,5, tem como um de seus diferenciais a profundidade do sulco com 15 mm. Isso representa um maior rendimento quilométrico e um maior número de sobrevidas mesmo com as paradas frequentes e as diferentes condições de piso que caracterizam a operação destes veículos. A tecnologia presente no LSU1 inclui compostos de última geração e inovações como o “Air Keep Inner Liner”, que mantém a pressão interna no nível calibrado por um tempo até 50% maior do que os pneus convencionais.

“A proposta do LSU1 é responder com eficiência às duras solicitações do transporte urbano nos grandes centros urbanos. As paradas frequentes, somadas às condições muitas vezes críticas de pavimento, exigem muito dos pneus e ele foi

PNEUS

projetado para entregar o melhor desempenho possível neste cenário”, analisa o coordenador de Desenvolvimento Produto para Veículos Comerciais da Continental Pneus, Renato Martins.

O executivo ressalta ainda o perfil otimizado do novo modelo, que permite uma melhor distribuição das pressões de contato com o solo. “Desta forma, existe um expressivo ganho de quilometragem e de durabilidade, pois há uma redução das deformações desnecessárias e uma melhora na distribuição da carga com o solo, minimizando o desgaste”, explica, acrescentando que como a carcaça é poupada de esforços extras, o resultado é um maior número de vidas para o pneu.

Mas a empresa também lançou produtos voltados ao uso em estradas. Agora os estradeiros HDR2, para aplicação no eixo trativo, e HSR2, para o eixo direcional ou livre, estão disponíveis na medida 10.00R20 com câmara. Ambos são fabricados na fábrica de Camaçari (BA), que está recebendo um aporte de US\$ 210 milhões para duplicar a sua capacidade de produção até 2015.

O HDR2 tem como foco os veículos de

carga que enfrentam estradas sinuosas com acíves e declives, entregando respostas ágeis e elevada tração não apenas pelo seu ombro aberto, mas também em razão de seus vários blocos que, distribuídos estrategicamente na banda de rodagem, minimizam possíveis desgastes irregulares. Já o HSR2, desenvolvido para linhas regionais que cobrem médias e longas distâncias, atende às diversas solicitações geradas por diferentes cargas e pesos transportados, bem como por frequentes alterações de rotas e de tipos de superfície. Sua banda de rodagem, mais larga em relação ao pneu da geração anterior, em conjunto com sulcos mais profundos, proporcionam excelente rendimento quilométrico.

INVESTIMENTO – Além de buscar inovação, as indústrias do setor estão investindo no aumento da produção. A Continental, por exemplo, já havia anunciado que vai dobrar a capacidade de sua unidade em Camaçari (BA) até 2015. Agora, a Pirelli confirmou que a América do Sul é uma região fundamental para o crescimento de seus negócios, pois representa 34% do faturamento do grupo. Em função dessa importância, serão destinados



HDR2 da Continental

investimentos de aproximadamente US\$ 1 bilhão entre 2012 e 2015 (incluindo os investimentos no México).

Estes investimentos, que fazem parte do Plano Industrial tendo em vista o ano de 2015 e a atualização das metas para 2012-2014, permitirão que a Pirelli consolide a liderança que já mantém na América do Sul e atinja um objetivo de faturamento, em 2014, de US\$ 3,4 bilhões, com um crescimento anual médio de 8,4% em relação aos US\$ 2,7 bilhões esperados para o final de 2011.

Entre as iniciativas, a Pirelli anunciou um projeto para a construção de uma nova fábrica de pneus radiais Truck na Argentina, destinada a atender à crescente demanda de produtos com tecnologia radial na zona do Mercosul. O projeto, que levará em conta o contexto macroeconômico e o andamento da demanda, prevê investimentos de US\$ 300 milhões e início da produção no final de 2013, com uma capacidade de 700 mil pneus por ano, até 2016. Isso permitirá que a Pirelli se torne líder de mercado em todos os setores do segmento Truck, que tenha uma unidade produtiva com custos industriais competitivos e vantajosos em termos de logística.



Petrobras apresenta seu diesel S-50 e o aditivo Flua

Companhia disponibilizará o combustível em 900 postos de sua bandeira e estima que o preço será cerca de R\$ 0,06 mais alto que o diesel comum

■ AMARILIS BERTACHINI

A PETROBRAS ESTIMA PARA O PRÓXIMO ano uma demanda de 5 milhões de m³ de diesel S-50, com baixo teor de enxofre, para a nova frota de veículos pesados que será fabricada a partir de 2012 com motores Euro 5 – devido às novas exigências da etapa P7 do Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores (Proconve).

A companhia vai disponibilizar o diesel S-50 em 900 postos de serviços Petrobras localizados em todos os estados do Brasil, com distância máxima de 400 km entre dois pontos como forma de garantir o abastecimento da nova frota de caminhões das transportadoras. O diesel S-50 deverá custar cerca de R\$ 0,06 mais que o diesel comum, segundo cálculo da empresa. “Quem comprar o caminhão não vai ficar parado na estrada”, garantiu José Lima de Andrade Neto, presidente da Petrobras Distribuidora.

Além disso, a companhia vai comercializar em seus postos o aditivo Arla 32 (Agente Redutor Líquido Automotivo 32), com a marca Flua, em bombonas de 18 litros, tambores de 200 litros e contentores de 1.000 litros. O preço do aditivo deverá ficar entre R\$ 2 de R\$ 3 por litro, segundo estimativa da empresa. De acordo com Lima, o agente será usado na proporção de 5%, ou cinco litros para cada 100 litros de S-50. Ele afirmou que a quantidade de postos ainda poderá ser reavaliada para mais, se houver necessidade. “Precisamos assegurar a disponibilidade”, disse, acrescentando que o objetivo é que os motoristas encontrem o fluido em qualquer parte

do País onde estiverem. A expectativa é inicialmente vender cerca de 40 mil m³ de Flua em 2012, atendendo a postos e grandes consumidores, como frotas de transportadores.

Todos os novos veículos com tecnologia de redução de gases SCR (Selective Catalytic Reduction, ou Redução Catalítica Seletiva) requerem o uso do Arla 32, uma solução à base de ureia, que é injetada nos gases de escape dos motores, reduzindo em 80% a emissão de material particulado e em 98% a emissão de óxidos nitrosos (NOx). Paulo Roberto Costa, diretor de abastecimento da companhia, destacou que não é possível chegar a esse grau de redução sem a aplicação da nova tecnologia dos motores.

Para os postos próximos às fronteiras com países vizinhos, a Petrobras planeja enviar quantidade maior do combustível para abastecer os veículos que cruzarem em direção aos mercados externos, mas Costa ressaltou que as transportadoras terão que fazer um planejamento logístico para esse tipo de viagem. De acordo com ele, nos países vizinhos o tipo de diesel vendido é variado: a Colômbia comercializa diesel 50 e 500; o Chile, 50 e 15; o Paraguai, 2.500; e a Argentina, 10 e 1.500.

O diesel S-50 representa hoje cerca de 5% dos volumes de diesel movimentados pela Petrobras. Ela produz 62% (153 mil m³ por mês) e importa 38% (92 mil m³ por mês), mas poderá aumentar a parcela de importação, dependendo da demanda e do market share que ela vier a conquistar para o produto. A empresa planeja encaminhar o

combustível para 14 pontos de vendas e de lá cada distribuidora poderá levar o diesel S-50 até os postos de venda final.

A produção comercial do diesel S-50 da Petrobras é resultado de investimentos da ordem de R\$ 32,8 bilhões no parque de refino, sendo R\$ 16,6 bilhões especificamente na produção do diesel de baixo teor de enxofre. Até 2015 serão investidos outros R\$ 29,2 bilhões na modernização de refinarias, dos quais R\$ 21,8 bilhões no programa de qualidade do diesel.

Para a produção do Arla 32 a Petrobras investiu cerca de R\$ 105 milhões em sua fábrica de fertilizantes em Camaçari, na Bahia. A produção em escala comercial teve início em outubro de 2011 com capacidade de 63 mil m³ e deverá chegar a 200 mil m³ em outubro de 2012.

Atualmente o Diesel S-50 é produzido nas Refinarias de Paulínia (Replan) e Henrique Lage (Revap), em São Paulo; de Duque de Caxias (Reduc), no Rio de Janeiro; e Gabriel Passos (Regap), em Minas Gerais. A partir do primeiro trimestre de 2012, também será produzido nas Refinarias de Capuava (Recap), em São Paulo; Landulpho Alves (RLam), na Bahia; e Presidente Getúlio Vargas (Repar), no Paraná.

Em 2010, a Petrobras comercializou três tipos diferentes de diesel: 66% da oferta corresponde a diesel de 1.800 ppm de enxofre; 28% era diesel de 500 ppm, e 6% de 50 ppm. A partir de 2020, a companhia comercializará apenas dois tipos de diesel: 60% de 10 ppm – que está em desenvolvimento para entrar no mercado em 2013 – e 40% de 500 ppm. ■



Autônomo terá novo status com frete eletrônico

Fim da carta-frete acabará com prejuízos a motoristas de caminhão, fará inclusão bancária e gera possibilidade de renovação de frota

■ WAGNER OLIVEIRA

A FAMIGERADA CARTA-FRETE ESTÁ NA iminência de deixar de circular definitivamente no Brasil – o prazo final seria 23 de

janeiro, mas a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) revogou momentaneamente a data-limite para que o

pagamento do frete a caminhoneiros autônomos passe a ser feito eletronicamente, com uso de cartão administrados por

FRETE ELETRÔNICO PERMITIRÁ BANCARIZAÇÃO DE 1,2 MILHÃO DE CONDUTORES

Estimativas de mercado dão conta de que cerca de 1,2 milhão de caminhoneiros autônomos estejam fora ou precariamente incluídos no sistema bancário. Esta é cifra mágica que desperta o interesse e a cobiça de bancos e operadoras de cartões que vão disputar o mercado do pagamento de frete por meio eletrônico em substituição à carta-frete.

“É praticamente o grande último contingente de não-bancarizados no Brasil”, afirmou Rubens Naves, presidente da Repom, uma das seis empresas já

homologadas pela ANTT para administrar e intermediar o meio eletrônico ao caminhoneiro, que, segundo os especialistas, terá um novo status social ao abandonar a informalidade.

Estimativas indicam que o frete pago a autônomos movimentará entre R\$ 60 bilhões e R\$ 80 bilhões por ano no Brasil, mas 73% desses montantes não são declarados. Segundo dado do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o governo brasileiro registra como movimentação de frete em relação a caminhoneiros

apenas R\$16 bilhões por ano.

Além da Repom, já estão homologadas a Roadcard Soluções e GPS Logística, ambas controladas pela Pamcary, DBTrans, Policard Systems e Ticket Serviços. Outras empresas que já vinham criando soluções para o transporte aguardam homologação da ANTT.

De acordo com o presidente da Repom, a empresa já tem em sua base 470 mil nomes de caminhoneiros que já receberam pagamento eletrônico por prestarem serviços a transportadoras ou operadores

companhias e bancos homologados junto entidade reguladora.

O presidente da ANTT, Bernardo Figueiredo, afirmou que as multas que deveriam começar a ser aplicadas em fevereiro vão ser adiadas. "É muito complexa a fiscalização neste caso. Estamos estudando uma forma eficiente de fiscalizar o fim da carta-frete. Mesmo porque o trabalho educativo é mais importante. A punição é apenas um instrumento para a conscientização", declarou.

Com a medida, o governo federal pretende dar enorme passo na formalização do setor em que o caminhoneiro autônomo vem sofrendo perdas e injustiças em razão da desorganização há cerca de 50 anos de vigência da carta-frete. Por outro lado, empresas e bancos estão interessados na operação que deve movimentar anualmente algo em torno de R\$ 60 bilhões a R\$ 80 bilhões.

Num instante em que as tecnologias tornam as transações e setores muito mais eficientes e dinâmicos, é incompreensível que profissionais que ajudam a movimentar pelas estradas brasileiras parte da riqueza nacional ainda estejam fora da economia formal – e sofrendo todas as consequências negativas que isso implica.

O pagamento eletrônico de frete é o

logísticos com a colaboração da Repom.

Desde 1999, a empresa desenvolve soluções para gestão e pagamento eletrônico. Em parceria com o Tribanco, banco do grupo atacadista Martins, a empresa lançou um cartão próprio aceito em estabelecimentos comerciais e em 60% dos postos rodoviários no território nacional. Também passa a oferecer o cartão Visa Cargo.

Com a previsão de fechar o ano com o faturamento de R\$ 3,1 bilhões, a Repom deverá ampliar sua receita em 45% em 2011, mesmo índice que prevê para 2012. "Só não vamos crescer mais em razão das dificuldades estruturais e



Repom: 470 mil caminhoneiros já utilizaram seus serviços de pagamento eletrônico

primeiro passo de um programa, que pretende, ao longo dos próximos anos, ampliar direitos e deveres. Acesso ao crédito, renovação de frota, melhoria das condições de trabalho e de renda são alguns dos benefícios à vista. Formalização, rastreamento das atividades e pagamento de impostos serão algumas das novas atribuições.

pesados investimentos que precisam ser feitos. Não se trata apenas de uma operação de pagamento eletrônico de frete, mas uma série de serviços e informações, como monitoramento de viagens entre o início e o fim do frete, criação de bancos de dados e repasse de informações à ANTT", afirmou Naves.

De acordo por ele, o mercado deve cobrar taxa média de 1,2% do valor do frete para administrar o serviço. Este percentual, em tese, deixa de ser pago pelo caminhoneiro para ser assumido por embarcadores e transportadores. "É um custo novo que vai ter de ser absorvido. Em troca, todos

"Lutamos muito para mudar essa realidade", afirmou José Araújo da Silva, o China, presidente da União Nacional dos Caminhoneiros (Unicam). "Ao longo das últimas décadas, o caminhoneiro vem sendo explorado de maneira intolerável com a carta-frete, uma forma de pagamento injusta e desacreditada, que impõe deságio de até 20% do valor de face. ▶

ganham com o dinamismo, eficiência e rapidez das operações", disse. A Repom pretende apresentar os novos serviços aos caminhoneiros em 15 pontos de concentração de caminhoneiros no País. "Vamos apresentar as melhores práticas e soluções para o mercado", acrescentou.

Outra empresa que já está no setor de transporte e quer ter um bom espaço na administração do frete eletrônico é a Ticket. "Nosso objetivo é dominar 30% deste negócio a partir do ano que vem", afirmou Marco Mamari, diretor de produto e marketing do Ticket Car. "Isso é possível porque já conhecemos bem o setor com ▶

- ▶ Esse é um dos motivos que causaram empobrecimento da classe, que perdeu renda e espaço e viu seu caminhão envelhecer. E fica na perspectiva de comprar um novo veículo”, disse. Para o líder sindical, o pagamento eletrônico de frete é o primeiro passo para tentar reverter as injustiças e o abandono da classe.

Com a carga embarcada, atualmente a maioria dos autônomos recebe um papel – a carta-frete. Quando têm de abastecer, o dono do posto costuma lhes cobrar até R\$ 0,20 a mais no preço do diesel, ainda com a obrigatoriedade de que ele gaste até 30% do valor do documento com o combustível no mesmo estabelecimento.

Assim também funciona para a compra de peças de reposição, lavagem, alimentação, entre outros gastos. Na maioria



Mário Rodrigues, da ANTT: “Todos concordamos com o fim da carta-frete”

responsabilizados caso o pagamento não seja devidamente efetuado – atualmente o caminhoneiro não tem a quem recorrer.

Com toda a operação do embarque ao desembarque controlada e monitorada, o

dos casos, segundo China, a carta fica com o comerciante, que devolve ao caminhoneiro a diferença do consumo (também com deságio) com um cheque – às vezes, sem fundos. “Muitos profissionais acabam trabalhando de graça, sem ganhar nada em razão dessas práticas desleais impostas ao caminhoneiro”, declarou China.

Com o advento do pagamento eletrônico do frete, a ideia é que o caminhoneiro já inicie a viagem com um pré-crédito (como nos cartões de telefone celular) de até 30% do valor do frete. Como qualquer cartão bancário, ele poderá pagar o pedágio, combustível ou fazer qualquer outra transação à vista, sem a extorsão do deságio.

A família, da qual o profissional passa até meses sem contato, também poderá ter um cartão adicional para o pagamento de suas necessidades. Ao fim da viagem e com a mercadoria entregue no destino, o profissional receberá o valor restante do frete, também via eletrônica. Com o monitoramento da operação, o embarcador ou a transportadora podem ser

Luís Felipe Dick, da Pamcary: “Ainda temos muito espaço para crescer”

sobre os melhores locais para abastecimento, compras e até legislação.

“Nossa relação será de transparência total”, afirmou Mamari. Do faturamento de R\$ 10,1 bilhões da Ticket em 2011, R\$ 2 bilhões serão provenientes do Ticket Car. O executivo acredita que a taxa cobrada pelo mercado para a administração ficará entre 1% e 2% do frete eletrônico. “Com a carta-frete, o caminhoneiro autônomo sofria uma depreciação de 6% a 10% do valor de face. O custo cairá para algo entre 1% e 2%, além de inúmeras vantagens. Só que não incidirá mais diretamente sobre o autônomo”, disse.

O diretor de negócios e produtos da Pamcary, Felipe Dick, disse que a empresa

também tem robusto conhecimento do transporte. Segundo o executivo, a Pamcary atende hoje 4.500 clientes, total que já permitiu a adesão de aproximadamente 800 empresas à utilização do sistema Pamcard de pagamento de frete e pedágio. “E ainda há muito espaço para crescer. Vale lembrar que a ANTT permite que cada transportador autônomo terá direito a um cartão adicional gratuito”, comentou, lembrando que mais de um milhão de motoristas não têm conta corrente ou mantêm relação precária com os bancos.

De acordo com Dick, o Pamcard é um produto que está se firmando e vem crescendo a taxas mensais de 10% desde sua criação há sete anos. Agora deve ganhar mais visibilidade e peso no portfólio da empresa. “Segundo estimativas da

- ▶ vários clientes de peso.”

O diferencial da empresa será o cartão multibancário com bandeira Mastercard aceito em 1,8 milhão de estabelecimentos pelo País. Mamari disse que a experiência da empresa em solução para a gestão de frotas também é outra vantagem na disputa pelo caminhoneiro autônomo, que vai poder contar com serviço de rastreamento, consumo médio, informações

caminhoneiro autônomo deverá ganhar novo status. Os bancos vão saber qual é o seu real rendimento – atualmente um profissional nessa condição nem consegue declarar renda. Essa é uma condição básica para a tomada de crédito, que lhe possibilitará comprar um novo caminhão ou reformar a casa, por exemplo.

“O Programa Pró-Caminhoneiro, que foi criado pelo BNDES para ajudar este tipo de profissional, acabou mais beneficiando pequenos empresários do que a classe, que sem ter como declarar renda, acabou ficando excluída do programa que concedeu juros de 4,5% ao ano para a renovação de frota”, lembrou China.

Até agora, seis empresas já foram homologadas pela ANTT para intermediação do frete eletrônico: Repom, Roadcard, GPS Logística (Pamcary), DBTrans, Policard Systems e Serviços, e Ticket Serviços. Bradesco, Banco do Brasil (em parceria com a Visa e Pamcary) e Apisul são algumas das empresas que aguardam autorização da ANTT.

Às empresas caberá o papel de apresentar a ANTT na intermediação do

consultoria Deloitte, trata-se de um mercado que movimentava cerca de R\$ 80 bilhões por ano no País, ou seja, sabemos que grande parte transita na informalidade. Já o mercado de pedágio gira em torno de 10% a 20% do valor do mercado de frete”, explicou.

DEZ ANOS DO VALE-PEDÁGIO – Percival Jatobá, diretor executivo sênior de produtos da Visa do Brasil, disse que a bandeira tem grande interesse no negócio de frete eletrônico, a ponto de projetar estar presente em 100% do mercado. A empresa já opera o Visa Cargo com Bradesco, Repom e Banco do Brasil, recentemente apresentado ao público.

Segundo Jatobá, a experiência da Visa com a criação do Visa Vale Pedágio,



Henrique Meirelles, ex-presidente do Banco Central: cartões vão trazer a produtividade que o Brasil precisa

pagamento entre transportadores, embaçadores e caminhoneiros. Entre outras obrigações, elas ficam responsáveis pelo desenvolvimento da tecnologia, difusão e aceitação do pagamento eletrônico em estabelecimentos comerciais e repasse de informações à agência, que pretende ter um controle e acompanhamento das atividades dos caminhoneiros em todo o país.



Segundo fontes do mercado, em troca as companhias devem cobrar taxa que varia de 1% a 2% do valor do frete pelo serviço prestado, além de terem nas mãos uma carteira do importante segmento.

Só que a cobrança de mais uma taxa num setor que vem cada vez mais arcanado com novos custos já causa irritação em muitos empresários, principalmente entre aqueles que têm operações mais complexas, informatizadas e atualizadas. Segundo Oswaldo Caixeta Júnior, diretor do Sindicato das Empresas de Transporte

Percival Jatobá, da Visa: “Autônomo e família ficam mais protegidos”

De acordo com ele, a Visa vem criando novas soluções para deixar cada vez mais eficiente os pagamentos eletrônicos, facilitando a vida ao caminhoneiro autônomo. Para Jatobá, o Visa Cargo permite, além do frete, pagamento de pedágio, e cartão de débito e de crédito.

Jatobá afirmou que o cartão adicional também é um fator muito importante, já que o transportador autônomo deixa a família mais protegida. “Antigamente, com a carta-frete, ele tinha de fazer depósito para os familiares ao longo da viagem, à medida que recebesse. Agora, tudo é automático.”

► de Cargas de Campinas e Região (Sindicamp), o maior problema está nas transportadoras e cooperativas que trabalham com a figura do autônomo agregado, que há muito tempo já recebe o pagamento por meio eletrônico e não sofre com as mesmas mazelas que os profissionais pagos com a carta-frete de papel.

“Estou recebendo a visita dessas empresas no meio escritório, dizendo que eu terei de pagar por essa transação, caso contrário serei multado”, afirmou Caixeta, irritado com a situação. “Não podemos e não vamos arcar com mais um custo”, rebateu o empresário, que comanda a Transac, transportadora que conta com uma frota de mais de 250 caminhões, entre próprios e agregados.

Segundo Caixeta, a alternativa que a ANTT deu aos transportadores que não querem pagar pelo serviço é a obtenção do Ciot (Código Identificador da Operação do Transporte) diretamente no site da ANTT. Para cada carregamento, a empresa precisa de um Ciot. “Só na minha empresa, entre as quatro horas e dez horas da manhã, são cerca de 4.000 operações. A ANTT terá condições de me oferecer isso instantaneamente? É claro que não!”, disse.

O presidente da Federação das Empresas de Transporte de Cargas do Estado de São Paulo (Fetcesp) e integrante do Conselho Regional do Serviço Social e Nacional de Aprendizagem do Transporte (Sest-Senat), Flávio Benatti, afirmou que o presidente da ANTT, Bernardo Figueiredo, se prontificou a encontrar uma solução.

“O Ciot é uma obrigação que não fazia parte do projeto original. Ele surgiu ao longo do processo. Vamos encontrar uma solução negociada para a situação na qual entendemos que este código não é necessário nem compromete o projeto”, comentou.

“Acredito que prevalecerá o bom senso”, afirmou Carlos Panzan, presidente da Transportadora Americana, de Campinas. “Não somos contra o fim da carta-frete, apenas queremos que não se mexa no que

**Raul Moreira, do Banco do Brasil:
“O Brasil deverá movimentar
R\$ 1 trilhão por cartões até 2014”**

já funciona bem. Podemos repassar todas as informações que a ANTT deseja, mas sem a obrigação diária do Ciot, que é uma coisa inviável.”

Mário Rodrigues, um dos diretores da ANTT responsáveis pela criação do meio pagamento eletrônico do frete, disse que a entidade vai resolver todos os problemas e fazer reparos finais. “O que todos concordamos é que a carta-frete, da forma que está, não pode mais continuar. Temos que entrar numa nova era. Por isso, espero a colaboração do setor para levarmos a proposta adiante”, declarou.

Segundo dados da ANTT, os caminhoneiros autônomos são responsáveis por 84% da frota brasileira, enquanto as empresas detêm 15%. A idade média da frota das empresas de transporte é de 1,7 ano, comparado 18,3 anos dos veículos dos autônomos. “Esse quadro deverá ser mudado com o pagamento eletrônico, que visa a inclusão social, fomento à bancarização, possibilidade de renovação de frota e melhores condições de trabalho”, enumerou Rodrigues. Com isso, a agência espera a diminuição da informalidade.

Segundo dados da Unicam, o governo só consegue tributar cerca de R\$ 16 bilhões dos R\$ 60 bilhões estimados que o setor movimenta anualmente. “O resto se perde na informalidade, com comerciantes escondendo os ganhos que conseguiam com o deságio da carta-frete”, afirmou o líder sindical China.

Convidado pelo Banco do Brasil para evento em que apresentou a empresários e representantes do transportes o cartão Ourocard Transportador, o ex-presidente do Banco Central Henrique Meirelles disse que a nova modalidade de pagamento eletrônico do frete vai ajudar o setor a aumentar a produtividade.

“Para o desafio de mantermos a taxa de crescimento do PIB enquanto países



desenvolvidos encolhem suas economias, precisamos ampliar nossa produtividade, com privatizações de aeroportos, melhora da infraestrutura viária e novos processos que simplifiquem e deixem os processos mais ágeis, como o caso do frete eletrônico”, considerou.

Raul Moreira, diretor de Cartões do Banco do Brasil, disse que o setor de cartões do Brasil é um dos que mais crescem no mundo, em razão da elevação do consumo das famílias, da inserção da classe emergente e da substituição do papel-moeda. Dos R\$ 542 bilhões atuais, o Banco do Brasil estima que, em 2014, o País movimentará R\$ 1 trilhão por meio de cartões.

Segundo o executivo, o Banco do Brasil pretende ser um dos líderes na movimentação de transações no meio pagamento eletrônico de frete. Para isto, aposta numa série de serviços para fidelizar o transportador, além de contar com sua infraestrutura bancária de mais de 46 mil terminais de autoatendimento no Brasil. ■



Abra já sua conta Rodocred Frete

A melhor solução para pagamento
de frete, habilitada pela ANTT.

A garantia de uma viagem controlada
com gerenciamento em tempo real.



Habilitado pela ANTT

Rodocred

Um produto **dbtrans**

SAC 0800 880 2000

www.rodocred.com.br

Motorista, a principal causa de acidentes nas estradas

Estudo da Fundação Dom Cabral mostra que comportamento de quem conduz o veículo é a primeira razão dos sinistros nas rodovias, mas as condições das pistas também afetam a gravidade das ocorrências

■ AMARILIS BERTACHINI

EXCESSO DE VELOCIDADE, IMPRUDÊNCIA, manobras perigosas e inexperiência dos condutores foram os principais causadores de acidentes registrados nas estradas brasileiras entre 2005 e 2009. As condições das rodovias também afetaram diretamente o perfil e o volume de ocorrências nesse período. O número de acidentes com vítimas fatais nas estradas públicas em 2009 foi 61,68% maior que o registrado nas rodovias concedidas à iniciativa privada, consideradas em melhor estado. Isto porque as vias sob concessão, apesar de também registrarem acidentes frequentes com feridos, receberam mais investimentos em sinalização, áreas de escape, pistas duplas, aspectos estruturais que amenizam a gravidade das ocorrências.

As informações fazem parte de um estudo realizado pela Fundação Dom Cabral, com apoio do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), em 25 mil km de estradas brasileiras. A conclusão do estudo é que o comportamento dos motoristas é a principal causa dos acidentes rodoviários

Entre 2005 e 2009, o índice de acidentes envolvendo feridos diminuiu 10,4% nas rodovias concedidas, enquanto nas estradas públicas, houve um



Paulo Resende: os problemas são maiores de madrugada e nos finais de semana

crescimento de 12,08%. Os tipos de acidentes mais comuns nas estradas concedidas são a saída de pista e a colisão traseira, cujo perfil está diretamente ligado à alta velocidade. Como essas vias mais bem conservadas têm áreas de escape e pistas duplas, os acidentes são, em sua maioria, de caráter leve, sem

vítimas fatais.

De acordo com o estudo, pistas largas, com sinalização adequada, pavimentação de qualidade e geometria satisfatória aumentam a confiança dos motoristas que acabam abusando do excesso de velocidade e da imprudência. Já à medida que as condições das

TECNOLOGIA QUE ELEVA

Com milhares de equipamentos em operação e uma rede de mais de 50 distribuidores em todo o país, a Marksell produz os mais modernos equipamentos do mercado brasileiro.

Só a líder em toda a América Latina pode oferecer tanta qualidade e vantagens para seus negócios e sua carga.

pistas vão regredindo, os motoristas perdem a confiança por visualizarem a possibilidade de um acidente. Além disso, nesses trechos o volume de tráfego é costumeiramente menor que o apurado nas estradas em melhores condições.

“Quando as condições das estradas se deterioraram podemos afirmar que, mesmo com a diminuição das taxas de acidentes motivada pelo maior cuidado do motorista diante de uma rodovia em más condições, as mortes acabam sendo mais frequentes”, diz Paulo Resende, coordenador do núcleo de infraestrutura e logística da fundação e responsável pelo estudo. Em 2009, nas pistas com condições consideradas péssimas, a média dos acidentes com mortes foi 32,99% maior do que em trechos em boas condições.

O estudo mostra também maior concentração de ocorrências nos finais de semana e no período da madrugada (entre meia noite e seis da manhã). “O comportamento perigoso do condutor, frequentemente encorajado por consumo de álcool ou outras drogas, característico dos finais de semana, leva a um aumento nas taxas de acidentes, assim como a um acréscimo nos acidentes com fatalidades nesse período da semana”, avalia Resende. Cerca de um terço das ocorrências acontece às sextas-feiras e aos sábados e os acidentes que são registrados durante a madrugada concentram-se nos sábados e domingos. Em 2009, 51% dos acidentes com vítimas fatais aconteceram nos finais de semana e 66% foram causados por atropelamento ou por colisão frontal, principalmente.

A pesquisa apurou ainda que cresce o número de acidentes nos trechos das rodovias que adentram em perímetros urbanos. Isto porque o motorista não diminui a velocidade ao se aproximar da área urbana. Além disso, segundo

Resende, esses trechos são mais frequentados por motoristas em viagem de lazer, e muitas vezes acostumados a dirigir apenas nos finais de semana, com pouca experiência em guiar nas rodovias.

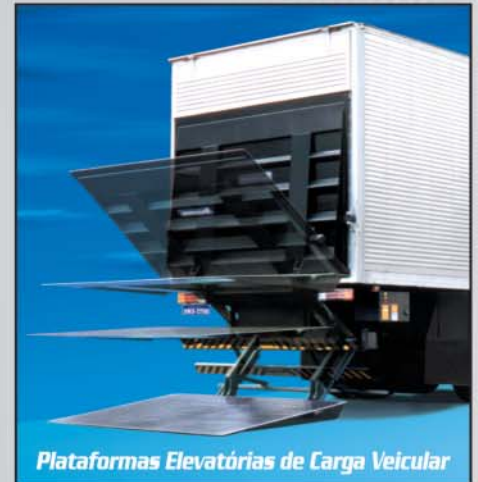
Os principais tipos de acidentes registrados nas rodovias privadas são a colisão, o atropelamento e o abalroamento. O número de colisões diminuiu de 41,55% dos acidentes registrados em 2005, para 37,45% em 2009, mas os abalroamentos subiram de 12,12% em 2005 para 22,34% do total de acidentes de 2009. O aumento é atribuído ao maior volume de tráfego nas rodovias brasileiras, que propicia esse tipo de ocorrência.

Já os atropelamentos apresentaram uma diminuição de 5,04% em 2005, para 3,74% em 2009, período em que o número de passarelas nas estradas saltou de oito para 139. Também aumentaram os investimentos em grades de proteção e placas de sinalização.

O BID participou da pesquisa com acompanhamento técnico e dando suporte para a publicação do estudo, informou o especialista em transporte do banco, Esteban Diez Roux. Além de financiar obras, o BID apoia pesquisas e estudos para geração de informação que possam levar a campanhas de prevenção de acidentes em estradas.

Segundo Bernardo Guillamon, gerente do escritório de parcerias estratégicas do BID, os projetos do banco para a área de segurança em rodovias, que há 20 anos eram apenas 2%, hoje já representam 10% do total. Ele destaca que reduzir a mortalidade nas estradas é uma obrigação moral.

O banco aprovou recentemente US\$ 1,4 bilhão para o trecho Norte do rododanel de São Paulo que vai melhorar o fluxo do trânsito. Os recursos serão liberados ao longo dos próximos quatro a cinco anos. ■



Plataformas Elevatórias de Carga Veicular



Doca Móvel de Carga



Plataformas Niveladoras de Doca



Centro logístico da Emirates terá nova expansão

Com uma capacidade atual de 1,2 milhão de toneladas/ano, terminal de cargas em Dubai poderá movimentar mais 350 mil toneladas a partir de 2014; no próximo ano ala antiga será convertida em central de triagem

■ AMARILIS BERTACHINI



Novo terminal: 40% do movimento corresponde a mercadorias para o Leste Asiático e Oceania

O NOVO HUB DA EMIRATES SKY CARGO – a divisão de transporte de cargas do grupo Emirates – no aeroporto internacional de Dubai (Emirados Árabes Unidos), chamado de Mega Terminal de Cargas (CMT – Cargo Mega Terminal), terá sua capacidade aumentada em 350 mil toneladas até 2014, quando estarão concluídas a expansão da atividade de movimentação de carga e suas instalações de cross docking (mercadorias que cruzam o armazém, sem

estocagem). Atualmente, a capacidade de processamento do CMT está em 1,2 milhão de toneladas ao ano.

Já em 2012, o terminal de cargas chamado de Ala A será convertido em uma instalação de triagem e no ano seguinte receberá uma central de logística para cargas. Antes da construção do CMT, a Ala A era a principal instalação da Emirates no aeroporto de Dubai, com uma capacidade para movimentar até 375 mil toneladas por ano e ocupava

uma área de 12 mil m².

Atualmente, o terminal recebe diferentes tipos de cargas, dependendo da sazonalidade e da demanda do mercado, incluindo produtos têxteis, eletrônicos, equipamentos de telecomunicação, farmacêuticos, produtos alimentícios e bens de consumo. Cerca de 40% do movimento do terminal corresponde ao trânsito de mercadorias para o Leste Asiático e Oceania. A Europa é o segundo maior destino (17,8%), seguida do Sudeste Asiático (17,5%), Golfo Pérsico (11,5%), Américas (6,7%) e África (6,5%). Todas as cargas chegam e partem do centro logístico por via aérea, com exceção de alguns poucos destinos, dentro dos Emirados Árabes, que utilizam o modal rodoviário.

A Emirates Sky Cargo transferiu suas operações para o novo hub em fevereiro de 2008. O CMT tem 43,6 mil m², dos quais 35 mil m² pertencem à área de manuseio. O centro logístico foi projetado com dois parceiros da companhia: Dubai Civil Aviation Authority e Dubai Cargo Village. O terminal incorpora um mix de automação e flexibilidade; foi desenvolvido para ajudar a acelerar o processo de embarque e, ao mesmo tempo, minimizar discrepâncias de



A Emirates tem 243 novas aeronaves sob encomenda, que somam US\$ 84 bilhões

armazenagem. O centro tem uma extensa área de manuseio compreendendo um armazém de cinco andares chamado de Automatic Storage & Retrieval System (ASRS), que tem mais de 10 mil pontos para armazenagem de cargas soltas, e outros sete andares para o Pallet Container Handling System (PCHS), onde ficam armazenados até 2,5 mil dispositivos de carregamento unitizado (Unit Load Devices - ULD), dos

quais 220 são dedicados aos ULD com temperatura controlada, com melhora significativa na qualidade do processamento dos embarques e manuseio dos voos.

Para garantir que as cargas possam ser carregadas, descarregadas e transferidas rapidamente a nova unidade tem cerca de 78 portões de entrada e saída para os carregamentos. Há também dentro do terminal 133 estações de trabalho usadas tanto para consolidar quanto para fracionar cargas, com 14 dessas estações especificamente voltadas para cargas perecíveis. Ainda para assegurar rapidez no recebimento e na entrega das mercadorias foram instaladas 46 docas para caminhões de transporte de cargas soltas, sendo 12 delas reservadas para produtos perecíveis.

As cargas com temperatura controlada receberam atenção especial nesse terminal, com um espaço reservado de 7 mil m² para manuseio e armazenagem desses produtos. Duas grandes áreas são mantidas



Dener Souza: equipe altamente treinada para movimentar as cargas

entre 5°C e 15°C e são complementadas por um conjunto de congelamento a -18°C e por diversas células de estocagem a frio com variações de temperaturas entre 4°C e 18°C.

O terminal tem um sistema de localização rápida das remessas por meio de automatização dos procedimentos que permite rastreamento da carga em tempo real. O sistema de computação é integrado às companhias aéreas, alfândega e agências de carga, de modo que as remessas podem ser rapidamente rastreadas e recuperadas. As instalações dedicadas a serviços de courier e cargas expressas também oferecem rapidez ao processo.

De acordo com Dener Souza, gerente de cargas para a América do Sul, a equipe de funcionários do terminal é altamente treinada para o trabalho de movimentação de carga, incluindo uma vasta gama de produtos. Além disso, órgãos oficiais de Dubai, como a Alfândega, o Departamento de Aviação Civil e o Ministério da Agricultura e Pesca estão localizados no mesmo edifício, o que dá rapidez ao processo de exportação e importação. Considerando todas as áreas operacionais do terminal, trabalham ali cerca de 1.400 funcionários, ou 350 pessoas por turno.

A Emirates Sky Cargo apresentou um crescimento de 27,6% em sua receita do ano fiscal 2010/2011 terminado em março deste ano, em comparação ao ano anterior. Segundo informações da empresa, o montante representou um recorde equivalente a US\$ 2,4 bilhões graças a uma recuperação mundial no tráfego de cargas nesse período. O volume de carga aumentou 11,8% sobre o ano anterior, para 1,76 milhão de toneladas. Adicionalmente, o rendimento do frete (FTKM – Freight Tonne Kilometre) cresceu 11,3% no período. A receita da divisão de carga contribuiu com 17,4% da receita geral da companhia aérea. No total, o Grupo Emirates encerrou o ano fiscal 2010/2011 com uma receita



FROTA DA EMIRATES

Aeronave (Em setembro de 2011)	Em operação (154 passageiros + 8 cargueiros)	Encomendas (no valor de US\$ 84 bilhões)
AIRBUS		
A330-200 (RR)	27	-
A340-300 (CFM)	8	-
A340-500 (RR)	10	-
A350-900 (RR)	-	50
A350-1000 (RR)	-	20
A380-800 (GP)	17	73
BOEING		
777-200 (ER)	9	-
777-200LR (GE)	10	-
777-300 (RR)	12	-
777-300 ER (GE)	61	90
777-F (GE)	3	10
747-400F (GE)	3	-
747-400ER F (GE)	2	-
TOTAL	162	243*

*Não inclui opções

de US\$ 15,6 bilhões e lucro líquido de US\$ 1,6 bilhão.

Em setembro, a Emirates Sky Cargo lançou sua terceira frequência semanal para o aeroporto de Viracopos, em Campinas (SP) – onde atua desde outubro de 2010 – e no mês seguinte reforçou sua operação entre esse aeroporto e Dubai ao implantar nessa rota o novo Boeing 777F. Essa aeronave, com motores General Electric de

última tecnologia, tem capacidade para transportar até 103 toneladas e consome 18% menos combustível que outros cargueiros. As três frequências semanais entre Campinas e Dubai podem transportar 350 toneladas de carga nos dois sentidos. A rota opera via Frankfurt (Alemanha) e Dakar (Senegal).

De acordo com Dener Souza, outro B777F será adicionado à frota da companhia ainda

neste ano fiscal, somando nove aeronaves desse modelo em sua frota.

PASSAGEIROS – Além dos voos cargueiros para Campinas, a Emirates opera um serviço diário de passageiros para São Paulo, desde 2007, com um Boeing 777-300ER, que pode transportar também até 160 toneladas de cargas por semana nos dois sentidos.

A partir de janeiro de 2012, a Emirates Airline iniciará uma rota diária entre Dubai e Rio de Janeiro, sem escalas, com extensão a Buenos Aires, e poderá carregar mais 160 toneladas de carga no avião de passageiros.

“A Emirates prevê uma forte demanda de viagens para o Rio de Janeiro, tanto de lazer quanto de negócios, ainda mais porque a cidade será sede de importantes eventos esportivos nos próximos anos, como a Copa das Confederações de 2013, a Copa do Mundo de 2014 e as Olimpíadas de 2016”, disse Thierry Antinori, vice-presidente executivo de vendas da companhia aérea. A companhia abriu no início de dezembro sua primeira loja no Aeroporto Internacional de São Paulo, em Guarulhos, e até o final do ano vai inaugurar um ponto de vendas no terminal carioca Tom Jobim.

A Emirates emprega 42 especialistas nos escritórios de São Paulo, incluindo o do aeroporto, e 26 pessoas no Rio de Janeiro. Globalmente, a empresa tem 407 tripulantes brasileiros.

A Emirates Airline tem uma frota de 162 aeronaves e é considerada a maior operadora mundial do Airbus A380 e do Boeing 777. Com um pedido de 50 novos Boeing 777-300ER, feito durante o Dubai Airshow, no início de novembro, a companhia conta agora com 243 aviões sob encomenda, no valor de US\$ 84 bilhões (ver tabela). Este ano, a Emirates inaugurou rotas para Basra, Genebra e Copenhague, São Petersburgo e Bagdá. Em 2012, a companhia lançará serviços para Rio de Janeiro e Buenos Aires (3 janeiro), Dublin (9 de janeiro) Zâmbia e Zimbábue (1 de fevereiro), Dallas (2 de fevereiro) e Seattle (1 de março).



Agilidade: 78 portões de entrada e saída e 46 docas para caminhões com cargas soltas

ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS

GESTÃO DE FROTAS em 16 horas de treinamento

Administrar transportes implica gerenciar com menores custos, consequentemente com maior produtividade e rentabilidade. Grande parte das decisões estratégicas da administração de uma frota tem como principais questões o controle e a redução de custos operacionais dos veículos. Os sistemas de manutenção, bem como o modo de substituir os procedimentos

subjativos ou sentimentais na hora de vender o veículo, adotando processos matemáticos, identificam o momento econômico exato para sua substituição. Mediante o desenvolvimento de uma abordagem objetiva e descomplicada, o curso oferece inúmeras alternativas para o alcance dos objetivos a que se propõe o treinamento.

09 e 10 | Fevereiro | 2012

Eventos Corporativos

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

OS TÓPICOS ABORDADOS

MANUTENÇÃO DE FROTA

Sistema de manutenção
Oficinas de manutenção
Custos de oficinas de manutenção

CUSTOS OPERACIONAIS DE VEÍCULOS

Classificação dos clientes
Custos fixos
Custos variáveis
Método de cálculo para custos fixos
Método de cálculo para custos variáveis
Administração de custos
Fatores que influenciam na variação dos custos
Mapas de custos, relatórios gerenciais e sistemas de controle

PLANEJAMENTO DE RENOVAÇÃO DE FROTA

Política de renovação de frota
Dimensionamento de frota
Adequação de frota
Frota própria x frota contratada

INFORMAÇÕES GERAIS

INCLUSOS:

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

FORMAS DE PAGAMENTO:

Depósito Bancário:

Banco Itaú - Agência 0772
Conta Corrente 54283-3.
Cartão de Crédito: Visa (Através do número do seu cartão).
Cheque Nominal, no Local do evento.
Boleto Bancário:
Emissão de Recibo mediante a

apresentação do pagamento, através do fax - (11) 5096.8104.
SUBSTITUIÇÃO:
O Titular da inscrição poderá indicar outro profissional de sua empresa para substituí-lo, devendo Informar por escrito. O não comparecimento do inscrito, incorre

na não devolução da taxa de inscrição. Em caso de cancelamento, deverá ser informado até 72 horas antes do início do treinamento, caso contrário será cobrado 50% do valor da taxa de inscrição.
e-mail:
cursoscorporativos@otmeditora.com.br

A AGENDA

8h00 - 8h30 Credenciamento
10h00 - 10h15 Coffee Break
12h00 - 13h00 Almoço
15h30 - 15h45 Coffee Break
17h30 Encerramento

O INSTRUCTOR



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

O LOCAL



Transamérica Flat Congonhas
Rua Vieira de Moraes, 1960 - Campo Belo - São Paulo - SP
Preços promocionais para participantes OTM - Tel.: (11) 5094-3377

Para mais informações ligue:

11-5096-8104

ou pelo e-mail:

cursoscorporativos@otmeditora.com.br

ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



INFORMAÇÕES:

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

Guerra espera conservar ritmo de negócios

Fabricante de implementos rodoviários prepara-se para finalizar em 2012 investimentos de R\$ 42 milhões no aumento da capacidade de produção, na modernização das instalações e em novas linhas de produtos

■ AMARILIS BERTACHINI



Carrega tudo transportando basculante: dois lançamentos apresentados na Fenatran

Fernando Demore

OS IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS GRANELEIROS e canavieiros, além dos modelos basculante e carrega tudo ligados à construção civil, foram os produtos que mais se destacaram nos negócios fechados pela Guerra ao longo de 2011, refletindo o bom momento da economia nacional para esses segmentos. A empresa prevê alcançar este ano um patamar de vendas próximo ao de 2010, quando a produção atingiu 9.450 produtos. “Se chegarmos a um crescimento de 5% em relação a 2010 já estaremos satisfeitos”, diz Walter Rauen de Souza, diretor-geral da Guerra. O setor nacional de implementos pesados fechou 2010 com vendas próximas a 60 mil produtos e a previsão da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir) para este ano é de uma retração de 1% sobre esse resultado.

Para 2012 a Guerra prevê manter o volume de vendas estável nos patamares de 2011. Na opinião de Souza, os três primeiros meses vão definir qual será o comportamento do mercado com base nas definições da política do governo e talvez no segundo semestre a curva de crescimento cresça com a aceleração dos investimentos para a Copa do Mundo.

As fábricas da Guerra – duas em Caxias do Sul, duas em Farroupilha (RS) e uma em Guarulhos (SP), além de uma distribuidora na Argentina – estarão ocupadas no primeiro trimestre de 2012 com os pedidos em carteira colocados este ano. Segundo Souza, parte das encomendas captadas em 2011 pode ser atribuída a uma antecipação de compras de empresas que procuraram garantir os preços dos veículos com

tecnologia Euro 3 antes da entrada em vigor da lei que obrigará o uso dos motores Euro 5, mais caros que os atuais. Ele estima que as vendas de agosto e setembro tiveram um volume maior de dois a três pinos (unidades) por dia em função disso. O diretor não arrisca, entretanto, prever se haverá queda nas vendas em 2012 que vem como decorrência dessas compras antecipadas. “Talvez em março ou abril possamos sentir se houve excesso de compra antecipada neste ano ou não, mas acredito que o ritmo de vendas deva se manter”, avalia.

A empresa executou um plano de investimentos da ordem de R\$ 42 milhões em 2010-2011 – a serem finalizados no início de 2012 – para aumento da capacidade produtiva, modernização das instalações, desenvolvimento de novas linhas de

produtos e inovação. “Vemos o mercado bastante positivo para as linhas que estamos comercializando”, declara Souza. Ele destaca que algumas linhas com tendência de queda voltaram a crescer, como a venda dos chamados produtos especiais: de três eixos distanciados, três eixos juntos, o bitrensão e o rodotrem. Essa demanda pode ser atribuída à entrada em vigor, em janeiro deste ano, da portaria 210 do Contran (Conselho Nacional de Trânsito), que obrigou o mercado a utilizar cavalo mecânico 6x4 para rebocar combinações veiculares, gerando um estudo mais aprofundado da logística para manter um custo-benefício interessante para o transporte. “Subimos de 20% a 30% nossa produção desse tipo de produto neste ano”, revela. Ele diz que do início do ano até agosto o volume de bitrens dois eixos havia caído bastante em virtude dessa nova portaria, mas nos últimos meses as vendas voltaram praticamente ao mesmo patamar do final do ano passado.

O mix tradicional da produção total da empresa – em média, de 42 produtos por dia – é dividido em 22 produtos da linha graneleira, semirreboques três eixos e bitrens dois eixos, e o restante corresponde às demais linhas como tanques, basculantes e produtos especiais. As cinco unidades industriais, que somam 50.440 m² de área construída, têm capacidade para produzir 1 mil unidades mensais de reboques e semirreboques de diferentes modelos. Os investimentos previstos para o parque fabril da companhia no próximo ano devem representar cerca de 8% da receita líquida da empresa e incluem a compra de novos equipamentos em corte, usinagem e solda. A Guerra foi adquirida em 2008 pelo grupo Axxon, que implementou um processo de governança corporativa na empresa.

FENATRAN 2011 – Durante a Fenatran (Salão Internacional do Transporte), realizada em outubro, a Guerra apresentou como destaque em seu estande um tanque



Para Walter de Souza, mercado está positivo para as linhas fabricadas pela Guerra

cilíndrico, um graneleiro, um carrega tudo e uma basculante sobre chassi. Estes dois últimos itens representam novas áreas para a empresa.

O tanque cilíndrico foi desenvolvido para o transporte de gasolina, álcool, óleo diesel e biodiesel. Tem capacidade de 45 mil litros e medidas de 1.180 mm entre longarinas, permitindo maior estabilidade, dirigibilidade e segurança. O novo modelo tem as faces frontal e superior lisas, facilitando a aplicação de faixa refletiva, e oferece um apoio para o pé, no caso de acesso pela traseira do implemento.

O semirreboque graneleiro de três eixos distanciados possibilita que o PBTC (peso bruto total combinado), assim como a carga líquida, seja maior quando comparado ao semirreboque com três eixos não distanciados. Isso reduz os custos no transporte e garante maior rentabilidade. O PBTC pode chegar até 53 toneladas. No novo graneleiro, as linhas foram arredondadas para suavizar as trocas de sessões e evitar pontos de acúmulo de tensão.

Já o diferencial do semirreboque carrega tudo da Guerra é a alma (parte estrutural da viga) inteiriça, isenta de emendas, independentemente do comprimento da longarina. A eliminação das emendas reduz a probabilidade de trincas. O implemento destaca-se também pela capacidade técnica operacional de 45.000 kg, tara reduzida de 11.640 kg e pelo conjunto de suspensão composto de braços tensores fixos e reguláveis, montados na estrutura superior do suporte de molas. Permite que a distância das partes ao solo seja adequada ao trânsito em terrenos irregulares.

Fabricado em aço estrutural, o modelo basculante sobre chassi é destinado ao transporte de areia e brita, nas versões de 8 m³ para veículos 4x2 e de 10 m³ a 16 m³ para veículos 6x2 e 6x4. A caixa de carga em formato meia cana é fixada a um chassi que é soldado ao chassi do caminhão. O sistema confere integridade ao conjunto e status de “autoportante”, proporcionando a rigidez necessária para o basculamento seguro.

DADOS DA ANFIR – O levantamento feito pela Anfir de janeiro a novembro deste ano projeta a retração de 1% para o segmento pesado (reboque e semirreboque), mas estima um crescimento de 8% para os leves (carrocerias sobre chassi), o que ainda poderá deixar positiva a média da indústria de implementos rodoviários neste ano.

Na avaliação da associação, a queda do desempenho foi causada pela redução do acesso a crédito – basicamente Finame – de 100% da parte financiável para 70%, e pelo redirecionamento da verba que normalmente seria utilizada para a aquisição de implementos rodoviários. Segundo a Anfir, as empresas optaram por comprar caminhões Euro 3 em vez de renovarem ou expandirem sua base logística.

No segmento pesado os modelos canavieiro, baú frigorífico, transporte de toras e os produtos dos três segmentos de tanques (inóx, carbono e alumínio) registraram retração entre 13,7% e 69,7% nos primeiros onze meses do ano. Já os produtos graneleiro/carga seca e baú lonado apresentaram resultados ainda positivos, mas bem próximos de crescimento zero.

Setor de implementos comemora resultados

A indústria de implementos rodoviários está encerrando 2011 com vendas 7,5% maiores do que as registradas no ano anterior

OS FABRICANTES DE IMPLEMENTOS rodoviários (reboques, semirreboques, carrocerias sobre chassis, terceiros eixos, bitrens e rodotrens) tiveram um excelente desempenho durante o exercício de 2011. De acordo com Cesar Pissetti, vice-presidente do Simefre, a indústria está encerrando o exercício com vendas 7,5% maiores do que as registradas no ano anterior. Pissetti acredita que o setor deve emplacar até o final de dezembro cerca de 183 mil unidades, contra os 170 mil implementos emplacados em 2010. Com esse resultado, a indústria deve faturar cerca de R\$

7,5 bilhões, ante os R\$ 6,8 bilhões de 2010 (considerando-se as vendas dos equipamentos completos e peças). “O crescimento foi mais significativo na linha leve. A linha pesada sofreu uma pequena queda em relação a 2010”, explica.

Segundo Pissetti, o resultado global da indústria foi impulsionado pelo bom comportamento do agronegócio e pelo preço das commodities agrícolas, que ajudou os produtores brasileiros a se capitalizarem e realizarem investimentos. Outro fator considerado muito positivo é o aquecimento do mercado da construção civil, devido às obras do PAC I e II, às obras preparatórias para a Copa 2014 e a Olimpíada de 2016, além dos investimentos ligados ao pré-sal. A disponibilidade de crédito (Fina-me e PSI) também refletiu positivamente,



Cesar Pissetti: previsão de 183 mil unidades emplacadas em 2011

assim como os investimentos em infraestrutura no Brasil, o IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) com alíquota igual a zero, aumento quantitativo e do poder aquisitivo da classe média e crescimento do PIB (Produto Interno Bruto).

O desempenho dos fabricantes de implementos rodoviários poderia ter sido melhor não fossem alguns fatores que contribuíram negativamente para o resultado. Entre eles, Pissetti menciona: inflação acima da meta; tendência de desaceleração do consumo pelo alto endividamento; lenta recuperação americana e crise na região do Euro; baixa competitividade brasileira devido ao câmbio; aumento de preços devido à obrigatoriedade de caminhão 6x4 para bitrem e protetor lateral para semirreboques; infraestrutura e logística deficientes; falta

de clareza no Programa Brasil Maior e escassez de mão de obra qualificada.

Dos emplacamentos esperados para 2011, Pissetti estima que os implementos da linha pesada deverão responder por 57 mil unidades e os da linha leve por 126 mil unidades. “As exportações serão responsáveis por aproximadamente 5 mil unidades de linha pesada, ante as 4.468 unidades exportadas em 2010”, diz.

Para o vice-presidente do Simefre, a indústria fabricante de implementos rodoviários trabalha com perspectivas bastante

positivas para 2012. Os fabricantes deverão emplacar cerca de 193 mil unidades (linha leve e pesada), resultado que será 5,4% maior do que os 183 mil implementos projetados para 2011 no mercado interno. A previsão para exportação em 2012 fica em torno de 5 mil unidades de linha pesada, repetindo 2011. Com este resultado, o faturamento das empresas da área deverá ser da ordem de R\$ 7,9 bilhões.

Quando separamos a expectativa para 2012 por linha de produtos, projetamos para o segmento de reboques e semirreboques o emplacamento de 58,5 mil unidades, com crescimento de 2,6% sobre as 57 mil de 2011. Já as carrocerias sobre chassis responderão por 134,5 mil unidades, crescendo 6,7% sobre as 126 mil unidades emplacadas no exercício que termina. ■

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

transporte
Todos os modais MODERNO

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



TM é a mais tradicional publicação do setor de transporte de carga. Editada há 48 anos a revista tem conteúdo específico sobre as melhores formas de transportar, de otimizar equipamentos de transporte, e traz as últimas novidades sobre manutenção, caminhões, custos, peças e equipamentos, implementos, serviços e empresas, além de cases de sucesso recente no setor. Publicação especializada para transportadores, operadores logísticos, compradores de frete (embarcadores), e quem administra frotas em todos os modais de transporte de carga (rodoviário, ferroviário, aéreo, marítimo, fluvial) e de passageiros.

ASSINE JÁ

R\$ 160,00



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



Publicada há 20 anos, a Technibus aborda o transporte de passageiros urbano, rodoviário e fretamento e turismo por ônibus e circulará em 2011 com 6 edições. Seu conteúdo é específico sobre as melhores formas de otimizar o equipamento ônibus, traz artigos sobre sistemas de transporte público, operações de transportadoras, produtos e serviços, além das últimas novidades sobre manutenção, custos, equipamentos e de cases de sucesso recente no setor. Publicação especializada para quem atua no mercado, como gestores de frotas, empresários e executivos de empresas e transportadoras e técnicos de transportes.

ASSINE JÁ

R\$ 140,00

Para mais informações ligue:
11-5096-8104

ou pelo e-mail:
assinaturas: circulacao@otmeditora.com.br



Mercado aquecido incentiva consórcio de caminhões

Grupo Canopus, que trabalhava apenas com automóveis populares e motos, entrou este ano no segmento de veículos pesados, de até R\$ 230 mil, e comercializou 170 cotas até novembro

■ AMARILIS BERTACHINI

EM UM ANO COM PREVISÃO PARA ATINGIR o patamar histórico de vendas de 170 mil caminhões no mercado nacional, a busca de financiamentos para expansão ou renovação de frota alavancou os resultados dos bancos das montadoras e demais financeiras do mercado. Entre as modalidades de crédito, o consórcio de veículos pesados tem apresentado crescimento constante ao longo dos últimos anos e somente nos primeiros nove meses de 2011 registrou um aumento de 31,8% na venda de novas cotas, conforme levantamento feito pela Abac (Associação Brasileira de Administradoras de Consórcio). A Abac considera que as informações de veículos pesados correspondem a 50% de caminhões e 50% de máquinas e equipamentos agrícolas.

Entre janeiro e setembro deste ano as administradoras de consórcios comercializaram 44,8 mil novas cotas para veículos pesados e contemplaram 21,6 mil consorciados que receberam a carta de crédito para comprar o veículo desejado, um aumento de 11,3% sobre igual período do ano passado. De acordo com a Abac, o consórcio representou 22,56% das vendas de veículos pesados no mercado nacional, nos primeiros nove meses do ano.

Na avaliação de Paulo Roberto Rossi, presidente-executivo da Abac, o consórcio de caminhão é indicado para quem não precisa do ativo imediatamente, para o frotista que tem condições de fazer a renovação



Pedro Santos: consórcio não é financiamento, é programação de compra

de sua frota periodicamente. Ele pode programar e manter um estoque de cotas e à medida que essas cotas forem contempladas ele pode modernizar paulatinamente a frota. "Por isso o comprador tem que identificar seu perfil: se ele precisa do bem imediatamente, existem outras linhas de crédito pelas quais pode optar. O consórcio é bom para quem trabalha com renovação de frota programada", diz Rossi.

Além disso, o nível de burocracia e exigências do consórcio é menor do que o de outras formas de financiamento porque quando o consumidor adere ao grupo de consórcio ele é considerado poupador. Somente no momento em que ele for

contemplado e adquirir o bem, é que entra um nível de exigência maior para garantir um eventual não pagamento das parcelas do consórcio. É nesse momento que ocorre a alienação fiduciária do veículo à administradora como garantia da dívida e pode haver também algum pedido de garantia adicional, como uma fiança. Já em modalidades como o Finame (Financiamento de Máquinas e Equipamentos) do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social), por exemplo, as exigências são imediatas porque o consumidor retira o veículo no ato da compra.

Segundo Rossi, a demanda por consórcio de caminhão está dividida em 60% de frotistas e 40% de caminhoneiros autônomos. Em uma simulação feita pela Abac, o consórcio para um caminhão no valor de R\$ 350 mil, por um prazo de 60 meses, com uma taxa de administração de 12% e entrada zero, será pago com prestações de R\$ 6.533, e custará, no final, R\$ 392 mil.

Um estudo da associação sobre o perfil de clientes de consórcios mostra uma faceta curiosa: vem crescendo o percentual de mulheres que adquirem caminhões por consórcio. Em 2006 elas representavam 14% do total, subiram para 22% em 2009 e chegaram a 27% em 2010, uma elevação de quase 93%. Na opinião de Rossi, isso reflete o aumento do número de mulheres que ocupam cada vez mais espaço em todos os setores da sociedade e no mercado de trabalho, assim como ajudando seus maridos no

revezamento na direção do veículo ou atuando em um segundo caminhão da família.

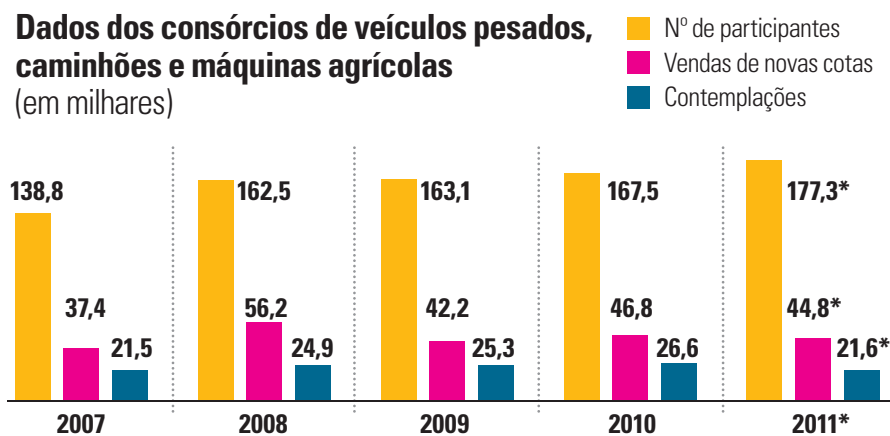
TERMÔMETRO PARA A INDÚSTRIA

– Além de facilitar a compra para o consumidor, o consórcio de caminhão é útil também para os fabricantes de veículos pesados à medida que funciona como um indicador da demanda garantida para o futuro. “A indústria vê que foram vendidas quase 45 mil novas cotas de janeiro a setembro, que são potenciais consumidores que irão ao mercado comprar veículos pesados após a contemplação e a partir dessa informação pode fazer seu planejamento de produção de médio e longo prazos porque é uma demanda segura”, afirma Rossi. Além das novas cotas, do total atual de 177,3 mil participantes de consórcios para compra de veículos pesados, cerca de 60% ainda não foram contemplados, o que significa que ainda irão ao mercado comprar um caminhão ou uma máquina agrícola.

De olho no potencial desse segmento, o Grupo Canopus – que desde 2000 comercializa cotas de consórcios para automóveis populares e motos – decidiu começar este ano a venda de consórcios para caminhões. De janeiro a novembro a empresa comercializou 170 novas cotas para caminhões, equivalentes a R\$ 28,3 milhões, e a expectativa é dobrar este número em 2012, que será o segundo ano de atuação do grupo nesse segmento de veículos pesados.

“O Consórcio Canopus, atento às oportunidades de um segmento que cresce, em média, 20% ao ano, viu a necessidade de expandir o leque de seus serviços. Com isso, uniu-se a um grupo de novos investidores, um marco nos seus 11 anos de história”, declara Pedro Santos, diretor-geral do Consórcio Canopus. Ele mesmo faz parte do grupo de executivos que saiu do consórcio Rodobens e se associou ao Canopus, incorporando know-how ao grupo. “O resultado até agora já superou nossa expectativa e nosso objetivo de

Dados dos consórcios de veículos pesados, caminhões e máquinas agrícolas (em milhares)



Dados anuais (jan a dez) *2011 janeiro a setembro

Fonte: Assessoria econômica da ABAC

longo prazo”, afirma o diretor-geral.

Segundo Santos, o perfil de quem procura o consórcio é de autônomos e transportadoras de médio porte, com frotas de 20 a 40 caminhões. São consumidores que não têm pressa para adquirir o caminhão de imediato, diz Santos, e podem fazer uma programação de compra a médio prazo. A vantagem, segundo ele, é o custo reduzido em relação a outras modalidades de financiamento porque o consórcio cobra uma taxa linear ao longo do plano. “O consórcio não é financiamento, é programação de compra, é como uma poupança programada”, complementa.

O consórcio Canopus atua no segmento de caminhões médios, nacionais e importados, de até R\$ 230 mil. “O transportador adquire um crédito de um determinado valor, digamos de R\$ 220 mil, para aquisição de um caminhão e com esse crédito, que é corrigido pelo IPCA (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo), ele pode comprar um caminhão de qualquer marca, importado, nacional ou usado”, exemplifica. O consórcio tem recebido demanda de créditos na faixa entre R\$ 113 mil e R\$ 226 mil, com planos de pagamento em 60, 80 e 100 meses.

CONSÓRCIO PARA AERONAVES

– A experiência positiva já animou os sócios a partir para novas áreas, incluindo

caminhões extrapesados. Segundo Santos, o próximo passo do grupo será o consórcio para aquisição de aeronaves a partir do primeiro semestre de 2012. “É para quem quer ter um aviãozinho de até R\$ 250 mil, para fazer viagens curtas ou mesmo para esporte ou hobby, como os ultraleves”, diz.

No Canopus o consórcio de caminhões é o que mais tem crescido ao lado do consórcio de imóveis, modalidade com a qual a empresa também começou a operar este ano, além do consórcio de automóveis premium.

A expectativa é de encerrar o ano com uma receita total de R\$ 149,3 milhões, um crescimento de 286% sobre os R\$ 38,6 milhões de 2010, graças à entrada dessas novas modalidades de consórcio. A estratégia para atingir a meta de crescimento é a ampliação dos canais de distribuição dos atuais 210 pontos de venda para 380 até o início de 2012. O consórcio faz parte das Empresas Canopus, um grupo que atua no segmento automotivo há 38 anos e possuiu mais de 30 empresas.

Segundo dados da Anef (Associação Nacional das Empresas Financeiras das Montadoras), a primeira opção de financiamento para veículos comerciais (caminhões e ônibus) é o Finame. Em outubro, 71% dos negócios concentraram-se no Finame e 29% ficaram entre compras à vista, financiamento, consórcio, leasing e Finame leasing, nessa ordem.



Abralog: meta é regulamentar a função de operador logístico

Entidades reúnem forças e criam uma única associação para representar oficialmente o setor logístico

■ AMARILIS BERTACHINI

O SETOR LOGÍSTICO GANHOU UMA NOVA representação para sua categoria. Duas das principais entidades dessa área, a Associação Brasileira de Logística (Aslog) e a Associação Brasileira de Movimentação e Logística (ABML), uniram-se e criaram a Associação Brasileira de Logística (Abralog), que passa a ser a casa oficial do setor.

“O primeiro fator que motivou a união foi o bom senso”, declara Adalberto Panzan Júnior, vice-presidente de sustentabilidade da nova associação. Isto porque eram duas entidades que igualmente faturavam e gastavam, com objetivos compartilhados, eventos coincidentes e até alguns associados em comum e não fazia sentido continuarem atuando em paralelo. Ele acrescenta que hoje o público tem cada vez menos tempo disponível para participar de eventos fora de suas empresas e a unificação permitirá fazer eventos maiores, porém em menor número, o que facilita o acesso dos interessados pelo setor.

O fator que levou à unificação das associações foi, segundo Panzan Júnior, o amadurecimento das duas entidades que chegaram à conclusão de que deveriam alinhar as atividades para somar. Cada detalhe foi examinado durante meses, desde os interesses comuns dos estatutos e a definição do nome da nova associação, até a escolha dos participantes da diretoria e do novo conselho consultivo, concretizando uma intenção que, na verdade, já existia há oito anos. “Técnicamente não é uma fusão. A Abralog foi criada no dia 24 de novembro, com passivo zero”, explica,



Adalberto Panzan: “O primeiro fator que motivou a união foi o bom senso”

dizendo que o próximo passo será a dissolução da Aslog (fundada há 22 anos) e da ABML (com mais de 12 anos de operação) e de seus estatutos. “Ninguém ficou dono de ninguém. Somos amigos que apoiam a Abralog”, afirma.

De acordo com Panzan Júnior, um dos trabalhos mais importantes da Abralog será o de desenvolver a regulamentação da função de operador logístico. Atualmente não existe uma categoria específica de serviços para esse segmento, do ponto de vista fiscal, e as empresas que executam várias atividades da cadeia logística têm que emitir diferentes notas fiscais para cada etapa do serviço logístico: uma para o transporte de carga, outra para armazenagem e assim até o término do ciclo, com códigos fiscais

diferentes para cada operação.

Outras duas principais bandeiras da Abralog, de acordo com Panzan Júnior, serão a educação e a certificação técnica para valorizar o profissional da área de logística. A associação terá suas ações focadas em quatro pilares primordiais: construir uma base sólida e representativa dos associados; ampliar o relacionamento com entidades afins para unir forças em assuntos de interesse comum; atenção ao meio ambiente, tanto no controle de emissões de poluentes quanto no descarte correto de embalagens; e a participação ativa em grandes questões nacionais. “Há um entusiasmo legítimo das pessoas e temos sido cumprimentados pela criação desta entidade única, sem rivalidades”, observa.

A Abralog nasce com 500 associados herdados das antigas associações. De acordo com Panzan Júnior, não há qualquer exigência específica para profissionais ou empresas que queiram associar-se à entidade, uma vez que a atividade logística está ligada a diferentes setores da economia nacional.

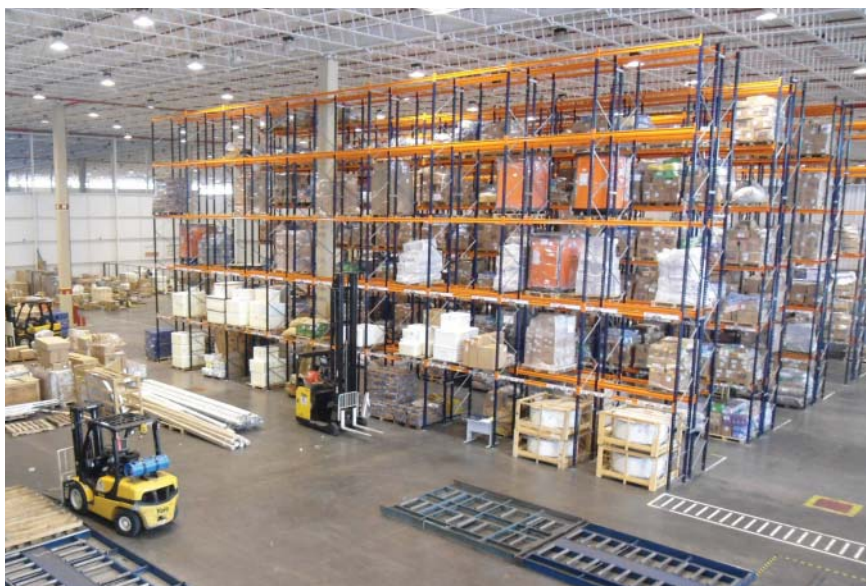
O portfólio de serviços da Abralog inclui congresso anual, escola, fórum empresarial, prêmio nacional, banco de talentos e pesquisa sobre o meio profissional. A estrutura está dividida em nove vice-presidências: administrativa e financeira, jurídica, relações institucionais, desenvolvimento regional, comercialização e marketing, operadores logísticos, equipamentos, sistemas logísticos e de informação, educação e sustentabilidade.



Aposta no Norte do País

ABSA Cargo Airline inaugura terminal de cargas domésticas em Manaus (AM) para operar na rota MAO-GRU-MAO

■ RENATA PASSOS



A ABSA CARGO AIRLINE, EMPRESA DE carga aérea de bandeira brasileira, aposta cada vez mais na expansão do transporte no mercado doméstico. Determinada a consolidar ainda mais sua participação na rota Manaus – Guarulhos - Manaus –, inaugurada em março de 2009, a ABSA Cargo investe agora US\$ 500 mil na criação do terminal de cargas domésticas, um dos mais modernos de Manaus (AM), que dará um forte suporte às operações da companhia na região.

Instalado a menos de 10 minutos do Aeroporto Internacional de Manaus, no condomínio Distribution Park e com mais de 3.700 metros quadrados de área útil e 32.000 metros cúbicos, o novo terminal de cargas da ABSA foi inaugurado no dia 1.º de dezembro e disponibiliza de imediato uma infraestrutura totalmente planejada para melhor atender ao fluxo de carga local, com agilidade e segurança.

“A ABSA está sempre em busca de

novas oportunidades. Manaus é hoje um grande pólo de produção dos mais variados segmentos, que abastece todo o País. Com a ampliação da malha aérea e nossa presença cada vez mais fortalecida na rota MAO- GRU- MAO, nós decidimos investir na criação de um terminal de cargas que pudesse suportar nosso fluxo local e, assim, oferecer um serviço diferenciado aos nossos clientes”, afirma o diretor executivo da ABSA Cargo, Pablo Navarrete.

ESTRUTURA – O novo terminal conta com um total de oito docas – cinco delas destinadas à entrega e recepção de carga a granel; duas dedicadas à entrega e recepção de carga paletizada e uma outra, com rampa para carga perecível. Toda a estrutura apresenta plataformas hidráulicas e equipamentos de última geração para empilhadeiras e leitura óptica. O controle de armazenagem também é

totalmente eletrônico, por meio de etiquetas com código de barras. A expectativa da ABSA Cargo é operar cerca de 40 mil toneladas de carga já no primeiro ano de operação do terminal.

O mercado nacional de carga aérea no trecho MAO – GRU – MAO tem superado as expectativas dos executivos da empresa. Para se ter uma ideia, a operação começou com cinco vôos semanais e atualmente são 14. O sucesso é resultado de uma ocupação de aproximadamente 90%, uma regularidade de 97% e pontualidade de 95%. Com esses índices, a cargueira brasileira conquistou a liderança entre as empresas aéreas que atuam nessa rota.

A ABSA Cargo Airline está sediada no Aeroporto Internacional de Viracopos, em Campinas (SP) e mantém filiais nos principais aeroportos do país. Em atividade desde 1995, a ABSA começou a operar voos regulares cargueiros em 2001 e conta atualmente com uma equipe de cerca de 370 funcionários. A frota própria da ABSA Cargo Airline conta com três cargueiros Boeing 767-300F, com capacidade para transportar até 57 toneladas por viagem, incluindo itens como produtos perecíveis, animais vivos e artigos controlados.

Em cooperação com outras conceituadas empresas no mundo da aviação, a ABSA Cargo Airline integra uma Aliança Estratégica de carga aérea com a LAN Cargo, e as filiais da LAN CARGO no México e na Colômbia, Mas Air e LANCO, respectivamente, que lhe garante oferecer uma das mais amplas malhas de destinos no mercado de exportação e importação, com cobertura de diferentes destinos em toda a América Latina, Estados Unidos, Europa, Ásia e Oceania. ■



MAN firma parceria com a Petrobras para desenvolver combustíveis

A MAN Latin America e a Petrobras assinaram memorando para criar uma parceria com a intenção de desenvolver projetos na área de combustíveis e motores de veículos pesados. Nesta união as empresas farão estudos conjuntos de novas tecnologias e um dos objetivos é desenvolver motores e combustíveis capazes de atender às demandas de uma mobilidade sustentável, com mais eficiência e com menor emissão de poluentes

Em seu comunicado a Petrobras destaca que as empresas irão criar um modelo de cálculo do fenômeno da combustão, tendo como base as propriedades físico-químicas dos combustíveis brasileiros. A estatal considera muito importante estudar o desempenho de seus produtos nestas novas tecnologias. "Com a obrigatoriedade da redução do teor de enxofre no diesel para 50 ppm em 2012 e 10 ppm em 2013, a parceria com a MAN será fundamental para estudos desse novo cenário no Brasil", acrescenta o comunicado divulgado pela empresa petrolífera em dezembro.

Cade aprova fusão de TAM e LAN



O Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) aprovou a fusão entre a TAM e a LAN Airlines, que criará um dos maiores grupos de empresas aéreas do mundo em valor de mercado, o Latam Airlines Group. Nesta aprovação o Cade impôs duas condições: que a Latam abra mão de uma das alianças de empresas aéreas, a StarAlliance, e que ceda dois pares de slots (autorização para pouso e decolagem) na rota entre São Paulo e Santiago do Chile.

Noma do Brasil erguerá sua nova fábrica em Tatuí

A Noma do Brasil, fabricante de carretas sediada em Maringá (PR), anunciou que construirá sua nova fábrica em Tatuí, no interior de São Paulo. O projeto envolverá investimentos da ordem de R\$ 75 milhões e a empresa já adquiriu um terreno de 313 mil m² para abrigar esta sua segunda planta.

Com a nova unidade industrial, a Noma planeja dobrar sua capacidade de produção para 1,3 mil unidades por mês e se tornar, até 2015, a terceira maior fabricante de implementos rodoviários da América do Sul. Hoje a empresa é considerada a quarta maior fabricante desse



mercado; tem uma rede de distribuição de produtos com 47 lojas em todo o país e conta com uma estrutura de 1.300 colaboradores. Sua fábrica atual tem 40 mil m² de área construída em um terreno com mais de 175 mil m².

O início de construção da nova planta está previsto para o primeiro semestre do próximo ano – quando a empresa completará 45 anos – e a inauguração deverá ocorrer em 2013. De acordo com o presidente da Noma do Brasil, Marcos Noma (foto), a aquisição do terreno é um fato histórico

para empresa, que pretende ampliar sua proximidade com novos mercados e seguir com seus planos de crescimento sustentável. "Tatuí é bem próxima à capital paulista e sua localização é estrategicamente perfeita para acelerar nossas entregas e aumentar nossa capacidade produtiva a fim de atender à forte demanda dos próximos anos", avalia.

Para o interior paulista, o investimento da Noma do Brasil ajudará a alavancar a economia regional e deverá gerar 450 empregos diretos em Tatuí. Esta cidade está a cerca de 130 km da capital paulista e a apenas 115 km do aeroporto de Viracopos, na região de Campinas.

Marcopolo espera crescer 7,5% em 2012

A Marcopolo, fabricante brasileira de carroceria, prevê um crescimento de 7,5% em 2012 e receita líquida consolidada de R\$ 3,6 bilhões. A produção global alcançará 32,5 mil unidades.

Segundo a direção da empresa, mantidas as condições atuais de mercado e o desempenho econômico brasileiro, sua produção no País deverá atingir 20 mil unidades e a de suas fábricas no exterior totalizarão 12,5 mil unidades. Para alcançar este resultado, a empresa planeja investir R\$ 140 milhões, incluindo a este montante os R\$ 96 milhões que aplicou recentemente na compra da Volgren na Austrália.

O valor que irá investir em 2012 faz parte do programa de investimentos de R\$ 350 milhões que a empresa fará no período de 2011 a 2015, quantia que será aplicada na modernização de suas fábricas, no aumento de capacidade e produtividade, na formação e qualificação de mão de obra e no desenvolvimento de novos produtos.

MVC inaugura fábrica para atender ao setor eólico

A MVC, empresa pertencente à Artecola e à Marcopolo, inaugurou uma unidade produtiva em Camaçari (BA) para atender o segmento eólico. A fábrica, que já está fornecendo componentes para a Gamesa, um dos principais fabricantes mundiais de sistema de geração de energia, foi projetada para ter capacidade de produção flexível e deverá gerar receita de R\$ 8 milhões no primeiro ano. "Até 2015, devemos chegar a R\$ 40 milhões", prevê Gilmar Lima, diretor-geral da MVC.

Com 2 mil m² de área construída e capacidade para fabricar até 300 conjuntos por ano, a nova fábrica produzirá bicos de aerogeradores e o corpo do gerador, parte integrada ao bico. Segundo o diretor-geral da MVC, a unidade faz parte do programa

da empresa para ter operações mais próximas de seus clientes. "Em maio passado, iniciamos a produção dos conjuntos de bicos (nose) de aerogeradores (conversores de energia eólica em elétrica) em nossa fábrica em São José dos Pinhais (PR). Com a perspectiva de aumento no fornecimento, a nova fábrica proporciona como vantagem a maior velocidade de resposta e a redução expressiva dos custos de logística", diz Lima.

A MVC desenvolve produtos com soluções completas e personalizadas para os mercados automotivo/transporte, indústria leve, energia eólica e de construção civil. Possui operações em São José dos Pinhais (PR), Caxias do Sul (RS), Catalão (GO) e Sete Lagoas (MG).

Felipe Giaffone da VW, o campeão da Fórmula Truck 2011

O paulista Felipe Giaffone, tricampeão do Campeonato Brasileiro de Fórmula Truck, com a marca Volkswagen, creditou o título da categoria de 2011 ao conjunto mecânico o qual considerou muito confiável. "Em nenhuma etapa meu motor apresentou problemas de turbo e, nas pistas, ainda contei com o apoio técnico dos engenheiros da BorgWarner", disse o piloto. Na Fórmula Truck 2011 o primeiro lugar entre as marcas ficou com a Volkswagen (272 pontos), o segundo com a Mercedes-Benz (234) e o terceiro com a Volvo (108).

wtransnet Brasil

Bolsa de cargas e caminhões

Encontre autônomos de confiança em todo o Brasil.

- Consiga novos **autônomos e transportadoras** para trabalhar com segurança.
- Apresentaremos **os melhores parceiros** para cada rota.
- Terá informações on-line de cargas e **caminhões disponíveis** em todo o Brasil.
- Negociação direta e **sem intermediários**.



15 anos inovando o setor de transportes em 26 países.

Ligue: 0800 888 44 88

www.wtransnetbrasil.com.br



ID Logistics estreia na operação de armazéns gerais



A operadora ID Logistics Brasil começou a atuar no segmento de armazéns gerais com a inauguração no mês de dezembro de sua primeira unidade na cidade de Jaguariúna, no interior de São Paulo. Com 9.500 m², a nova estrutura (foto) abrigará cerca de 5 mil componentes importados da MWM International Motores, fabricante independente de

motores diesel.

A nova unidade foi montada em um tempo recorde de quatro meses e foram investidos R\$ 1,2 milhão em aporte tecnológico, adequação dos prédios, treinamento de pessoal, equipamentos e porta-paletes. O espaço, com pé direito de 10 metros e capacidade para 7 mil posições, mais área de paletes blocados, foi projetado para

suprir a demanda em relação à armazenagem de itens importados que serão utilizados na montagem de uma nova linha de produção da empresa.

A escolha da cidade de Jaguariúna deu-se diante da dificuldade de encontrar espaços logísticos adequados em São Paulo. Segundo Rodrigo Bacelar, gerente-comercial e de marketing da operadora, em São Paulo há escassez de mão de obra e o custo dos armazéns é o dobro do praticado em Jaguariúna.

Para Nicolas Derouin, diretor-geral da ID Logistics Brasil, a inauguração em parceria com a MWM International Motores é um importante passo para conquista do mercado do setor automotivo.

Filial do grupo francês, a ID

Logistics Brasil vai integrar ainda mais dois armazéns gerais em seu portfólio de serviços, um no Distrito Federal, com 6.000 m² e um no Rio de Janeiro, com 5.500 m². Os serviços disponibilizados nos armazéns incluem paletização, etiquetagem, montagem de kits e serviços de valor agregado, como transporte e distribuição.

Maior filial do grupo ID Logistics no mundo, e segunda em faturamento depois da matriz francesa, a filial brasileira corresponde a 15% das atividades logísticas, 17% dos metros quadrados administrados em galpões e 15% do faturamento do grupo. O Brasil serve como apoio técnico para a filial argentina e como base para o desenvolvimento de outras filiais na América Latina.

Compras coletivas para renovar frotas

A operadora logística Veloce criou um clube de compras coletivas para aumentar o poder de negociação de pequenas transportadoras junto às montadoras de caminhão. O chamado Clube de Oportunidades é exclusivo para transportadoras e motoristas contratados como terceiros ou agregados em suas operações. O interesse da Veloce é ajudar seus fornecedores a manter uma frota renovada e, com isso, reduzir a emissão de poluentes, colaborando com a sustentabilidade de toda a cadeia produtiva de seus clientes.

A preocupação com a redução dos impactos ambientais faz parte do Sistema de Gestão da Sustentabilidade (SGS) da Veloce que, em apenas dois anos de atividades, já se tornou uma das primeiras operadoras logísticas brasileiras a registrar seu inventário de emissões de gases de efeito estufa no Programa Brasileiro GHG Protocol. Recentemente, a empresa recebeu recomendação formal para obter a certificação de qualidade ISO 9001 e a ambiental ISO 14001 em seus serviços de transporte, logística e manutenção.

Arycom e Merlink fazem acordo para atuar no setor marítimo

A Arycom e a Merlink, empresa norueguesa especializada em comunicação via satélite, fecharam parceria para oferecer seus serviços ao setor offshore, principalmente embarcações que dão suporte às plataformas de extração de petróleo. O investimento das duas empresas totalizou R\$ 3 milhões.

Com este acordo tecnológico e comercial as embarcações poderão utilizar

a solução VAST (Very Small Aperture Terminal) para aplicações específicas ou garantir aos tripulantes e passageiros o acesso à internet.

Tendo em mira o mercado offshore, a Arycom inaugurou um escritório no Rio de Janeiro para dar suporte local e ao Espírito Santo. Da sua sede em São Paulo a empresa continuará atendendo as operações da cidade de Santos, no litoral paulista.

Vale usa vagão GDU que possibilita 20% a mais de produtividade

A Vale encomendou o desenvolvimento de um vagão GDU com capacidade para transportar 37,5 toneladas por eixo, que resulta em um crescimento de 20% na produtividade por vagão nos 900 quilômetros da Estrada de Ferro Carajás (EFC). Isso representa um aumento das atuais 126 toneladas por vagão para 150 toneladas. A encomenda faz parte da estratégia que a Vale está traçando para se preparar para uma expansão no transporte de carga, com ganhos de produtividade, diante da projeção de atingir mais de 260 milhões de toneladas de minério

de ferro em Carajás a partir de 2016.

Segundo o engenheiro da Vale, Guilherme Fabiano Mendonça, responsável pela área de desenvolvimento na empresa, somente na Austrália há ferrovias com volume de carga transportada nesses volumes.

De acordo com Mendonça, já estão em operação 2 mil vagões na EFC, fornecidos pela Amsted Maxion, com capacidade para transportar 150 t e a previsão é substituir os demais cerca de 10 mil. Na EFC o minério de ferro é transportado por composições com 332 ou 330 vagões.

Faturamento da Meritor superou US\$ 700 milhões em 2011

A Meritor, fornecedora de eixos e sistemas para veículos comerciais na América do Sul, registrou em 2011 um faturamento superior a US\$ 700 milhões, o que representa um crescimento em torno de 40% em relação ao ano anterior.

Ainda que o mercado de veículos comerciais acima de seis toneladas de capacidade movimente algo em torno de US\$ 1,5 bilhão no segmento de eixos, a expectativa da empresa é que em 2012 o setor tenha uma queda de 12% na produção de veículos, devido ao efeito da fabricação antecipada

para atender à nova legislação de emissões Proconve P7.

A empresa, que fornece seus produtos para a Ford, MAN, Volvo, Iveco, International, Scania, Mercedes-Benz e Agrale, tem programado para o próximo ano a introdução de novas tecnologias de solda a laser em eixos no Brasil, o que possibilitará a produção local dos eixos 17x e 18x, a consolidação de investimentos na área de cortes de engrenagens e a inauguração de uma nova fábrica em Resende (RJ), que expandirá a capacidade produtiva da Meritor na região.



BAÚ FURGÃO
EM DURALUMÍNIO



CAÇAMBA BASCULANTE



BAÚ LONADO (SIDER)



- Unidades móveis especiais
- Ampla rede de assistência técnica
- Alongamento e encurtamento de chassi

O MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO POR KM RODADO

Tel.: (11) **2085.4944**
www.carbusequipamentos.com.br
Rua Panambi, 771, Cumbica
Guarulhos - SP 07224-130



Seja nosso montador!
Enviamos Kits
para todo o Brasil.

Scania lança modelos para operar em corredores

Nova linha 2012 de ônibus chega ao mercado com motores mais potentes, mais econômicos e prontos para atender a legislação de emissões

■ SONIA MORAES



Modelo rodoviário Scania K310 da nova família de chassis que tem motores com maior capacidade volumétrica

A SCANIA SEGUE A TENDÊNCIA DO MERCADO e lança a sua linha de ônibus 2012 pronta para atender à nova legislação de emissões no Brasil, a Euro 5, que entra em vigor a partir de janeiro de 2012. Os novos veículos, que fazem parte da plataforma global da montadora, chegam com propulsores modernos e econômicos. “A Scania aproveita o momento da mudança da legislação brasileira de emissões para oferecer algo a mais ao cliente. Estamos entregando o novo ônibus com mais torque, mais

potência, com melhor desempenho operacional e redução de custos”, disse Christopher Podgorski, vice-presidente de vendas da Scania para a América Latina, durante a apresentação do veículo no Rio de Janeiro.

Sem fazer qualquer alteração na arquitetura para garantir a facilidade na manutenção, a Scania passa a oferecer duas opções de motores de 9 litros com cinco cilindros e de 13 litros com seis cilindros, substituindo as atuais versões de 9, 11 e 12 litros. Para os chassis da série K, dos modelos de

ônibus rodoviários, os motores têm de 250 cv a 440 cv de potência. Já os chassis da série F, dos modelos urbanos, têm motores dianteiros de 250 cv a 310 cv de potência. “Com maior capacidade volumétrica conseguimos um ganho de 9% no torque e de 5% na potência dos novos motores”, explica Celso Mendonça, gerente de pré-vendas da Scania no Brasil.

As duas versões serão equipadas com a tecnologia SCR (Redução Catalítica Seletiva) e terão como opcionais a caixa de

câmbio automatizada Optcruise. “Esta é a caixa de câmbio automatizada com menor número de componentes e com troca de marcha mais rápida do mundo”, afirma Mendonça.

Segundo o gerente, a introdução de uma camisa com anel no pistão, que funciona como um limpador da parte superior do componente e impede o acúmulo de carbono e material particulado, garantiu economia de combustível e mais vida útil ao motor.

Na nova linha 2012 os chassis da série F permitem a instalação de carrocerias de 12,6 m e 13,2 m na configuração 4x2, o que assegura maior espaço interno e capacidade de passageiros, e são indicados para operações urbanas e rodoviárias de curtas e médias distâncias que exigem produtividade e robustez. “Por conta dos futuros eventos esportivos, como a Copa do Mundo e as Olimpíadas, existe a perspectiva de uma grande demanda por veículos alimentadores. Na verdade os veículos com motorização dianteira ainda representam a grande fatia do transporte urbano de passageiros, respondendo por mais de 90% de participação no segmento”, afirma Wilson Pereira, gerente executivo de vendas de ônibus da Scania no Brasil.

MODELO MOVIDO A ETANOL – No seu portfólio de produtos a Scania oferece também o ônibus movido a etanol, que reduz em até 90% a emissão de CO₂ e atende às exigências do Proconve P7. Os veículos são equipados com motor Euro 3 de 9 litros de 270 cv de potência e são abastecidos com etanol que inclui 5% de aditivo para obter melhor combustão. “Nosso objetivo é oferecer uma solução de transporte ambientalmente sustentável e economicamente viável”, diz Eduardo Monteiro, responsável por vendas de ônibus urbanos da Scania no Brasil.

A cidade de São Paulo foi a primeira a investir em uma frota de ônibus movida a etanol, com o fornecimento de 50 unidades para a Viação Metropolitana que faz



Ônibus urbanos Scania da série F têm motores dianteiros de 250 cv a 310 cv de potência

parte do Consórcio Unisul, operador na área 6 (zona sul da capital paulista) com uma frota de cerca de 30 veículos.

No total, a Scania vendeu 60 ônibus etanol para a cidade de São Paulo em 2011. Além das 50 unidades negociadas com a Viação Metropolitana da série K270 4x2 de 13,2 m na configuração 6x2, a montadora também vendeu dez unidades do modelo K270 de 15 metros 6x2 para a Viação Tupi, que opera na zona sul de São Paulo. Todos os veículos já foram entregues.

“Já existem negociações em outras capitais brasileiras, como Belo Horizonte e Rio de Janeiro, que se mostram interessadas em avaliar esta nova alternativa de combustível para seu transporte urbano”, informa Monteiro.

A Scania tem mais de 800 ônibus movidos a etanol rodando na Europa, principalmente na cidade de Estocolmo, Suécia, onde está a sede da montadora. Os ônibus que estão circulando no Brasil são da terceira geração do modelo que a empresa tem na Europa.

MODELOS EURO 3 – Interessadas em solucionar os problemas de mobilidade as cidades também estão adquirindo outros modelos de veículos da montadora sueca.

O Grupo Breda do Rio de Janeiro adquiriu 200 unidades do ônibus Scania Euro 3, na versão K 230 4x2 para operar no sistema BRS (Bus Rapid Service), que foi implantado na cidade, e o BRE (Bus Rapid Executive), serviço executivo da Breda na cidade. Os veículos foram desenvolvidos para garantir maior conforto aos passageiros e ao condutor. “Têm motor traseiro, câmbio confort shift, suspensão eletropneumática com programação de marcha, piso baixo e amplo espaço interno”, explica Monteiro.

Do total de veículos adquiridos pela Breda Rio, 115 modelos vão circular nos corredores BRS, entre a Barra da Tijuca e o centro, e os 85 restantes serão utilizados nas operações BRE do mesmo trajeto. “Todos os chassis já foram produzidos e cerca de 120 unidades foram entregues para encargo”, afirma Monteiro.

Por conta da grande demanda pelos veículos com motorização Euro 3 para fugir do aumento de preço que terão os modelos Euro 5, com início de vendas em janeiro de 2012, a Scania está com ritmo acelerado de produção. “A produção para este ano já está esgotada e para o próximo ano ainda não temos encomendas firmes. Só temos recebidos consultas dos clientes”, revela Monteiro. ■

Volvo fornece mais 684 chassis para Bogotá

Fabricante enviará 145 ônibus articulados e biarticulados, além de 539 modelos convencionais para a terceira fase de expansão do Transmilenio



Chassi B340M articulado

A VOLVO BUS LATIN AMERICA FECHOU contrato para a venda de 684 chassis de ônibus para a Colômbia, a serem entregues entre 2012 e 2014. Os veículos farão parte da terceira fase de expansão do Transmilenio, o avançado sistema de transporte coletivo BRT (Bus Rapid Transit) instalado na capital Bogotá.

O valor do negócio está estimado em US\$ 110 milhões e inclui 145 veículos B340M articulados (48 unidades) e biarticulados (97 unidades) e 539 chassis B290RLE. Os modelos foram adquiridos pelos operadores colombianos G Movil (que encomendou 18 articulados, 60 biarticulados e 147 unidades B7R Lite), Express (67 articulados e biarticulados) e Egobus (que comprou 392 ônibus convencionais).

A Superpolo, a unidade colombiana da Marcopolo, vai fabricar as carrocerias

para a G Movil e os ônibus da Express serão encarroçados pela Busscar Colômbia. As unidades da Egobus ainda não estão definidas, informa a assessoria de comunicação da Volvo.

Cerca de 90% dos veículos articulados e biarticulados que fazem parte da atual etapa do Transmilenio são da marca Volvo, além de 70% dos chassis convencionais. Com essa venda de 684 chassis, a capital colombiana passa a contar com 1.453 ônibus Volvo, sendo 812 articulados, 107 biarticulados e 539 modelos convencionais.

“Essa venda reafirma a posição da Volvo como o principal fornecedor de soluções de BRT na América Latina, principalmente em função da alta capacidade de transporte dos nossos chassis e de seus baixos custos operacionais”, afirma Luís Pimenta, presidente da Volvo Bus Latin America.



Chassi B290RLE

A terceira fase do Transmilenio é também conhecida como SITP (Sistema Integrado de Transporte Público). Dos quatro troncais da terceira fase, três operam exclusivamente com ônibus da marca Volvo, o correspondente a 75% do total. Os eixos troncais são canaletas exclusivas para linhas expressas dos ônibus de grande capacidade de transporte (articulados e biarticulados), que cruzam a cidade em vários sentidos.

Os ônibus comuns circularão em linhas convencionais e como alimentadores dos ônibus articulados e biarticulados. Estes são os primeiros ônibus com entrada baixa a serem utilizados em Bogotá, para facilitar o acesso de cadeirantes ao transporte público, informa a Volvo.

Outro diferencial da frota vendida pela Volvo é que os veículos estão equipados com o sistema de gestão de frotas, o que proporciona aos operadores o acesso a todos os dados dos ônibus, como tempo de percurso, consumo de combustível e até da emissão de poluentes.

“A grande capacidade de transporte em um BRT se traduz em viagens mais rápidas para os passageiros, mais lucratividade para os operadores e custos mais baixos por passageiro transportado”, afirma Ediltron Gomes, gerente regional de vendas da Volvo Bus Latin America para a Colômbia.

O Transmilenio tem mais de 100 estações de ônibus e transporta diariamente 1,6 milhão de passageiros em 266 bairros da capital colombiana.

MAN mantém testes do modelo Lion's City

Estratégia da empresa é entrar definitivamente no mercado de ônibus articulados e se preparar para atender à demanda do sistema BRT que ganha cada vez mais força nas cidades brasileiras

■ SONIA MORAES

A MAN LATIN AMERICA CONTINUA com a fase de testes do ônibus articulado MAN Lion's City, fabricado na Polônia. O veículo está em avaliação desde agosto pela Metra, empresa de transportes de passageiros de São Bernardo do Campo (SP), e irá percorrer os principais centros urbanos do Brasil nos próximos dois anos.

O articulado Lion's City G possui motor MAN D20 com 360 cavalos de potência. Tem

18 metros de comprimento e capacidade para até 150 passageiros. Este veículo, que é sucesso em operações na Europa, segundo a MAN, possui piso baixo totalmente nivelado, sem escadas.

A importação do ônibus Lion's City para ser testado no Brasil faz parte da estratégia da MAN para entrar definitivamente no segmento de veículos articulados. Segundo Ricardo Alouche, diretor de vendas, marketing e pós-vendas da MAN Latin America, a montadora quer estar ainda mais preparada para atender à crescente demanda do BRT (Bus Rapid Transit), sistema de transporte que ganha cada vez mais força no País.

“Os ônibus MAN fazem parte de estudos para o nosso ingresso definitivo no segmento de veículos articulados, sempre em parceria com encarregadoras locais. Além disso, no próximo ano, daremos início à



Articulado Lion's City G possui motor MAN com 360 cv de potência

comercialização do Volksbus articulado VW 26.330 OTA, chassi produzido sob medida para os corredores e sistemas BRT que serão implantados no Brasil”, explica Alouche.

Os ônibus Volksbus 2012 são os primeiros da marca Volkswagen a receber os motores Euro 5, que foram desenvolvidos para atender às normas de emissões Proconve P7, que entram em vigor a partir de janeiro. Conforme a aplicação, a tecnologia para redução de emissões é a SCR (Redução Catalítica Seletiva), que depende da utilização de ureia (o Arla 32) para filtrar os gases, ou a EGR (Recirculação dos Gases de Exaustão), com o uso de filtro ou catalisador.

A MAN Latin America entrou no mercado de ônibus em 1993 com o lançamento do modelo VW 16.180 CO. O chassi chegou no momento em que o mercado pedia alternativas no segmento de ônibus.

“Não marcou apenas o nascimento da linha Volksbus, mas também de um atendimento diferenciado feito na garagem do frotista”.

Logo em seguida, a marca ingressou no segmento de micro-ônibus, com o modelo VW 8.140 CO. De lá pra cá, a linha não parou de crescer e recebeu diversos atributos tecnológicos como, por exemplo, a versão V-Tronic dos modelos urbanos 17.230 EOD e 17.260

EOT. Com toda essa tecnologia e a credibilidade depositada pelos clientes, os ônibus Volkswagen praticamente dobraram sua participação de mercado entre os anos de 1997 e 2010.

Em 2011, de janeiro a novembro, a MAN vendeu 10.184 ônibus, volume 49,9% a mais que o registrado no mesmo período de 2010, quando foram comercializadas 6.792 unidades. Com essa quantidade a empresa garantiu o segundo lugar no ranking de vendas do setor.

O primeiro ônibus articulado começou a circular em operações regulares no Brasil em 1980, na cidade de Curitiba. Era um modelo B58 da Volvo. Hoje este modelo de veículo tem atraído o interesse de muitas cidades brasileiras, como alternativa para solucionar o problema da mobilidade nos grandes centros urbanos.



Montadora vende 87 ônibus articulados para Rio de Janeiro

Os veículos foram adquiridos pela Auto Viação Jabour e Expresso Pégaso para circular nos corredores Transoeste da capital fluminense que inaugura em junho de 2012 o sistema BRT

A MERCEDES-BENZ FECHOU CONTRATO de venda de 87 ônibus articulados O500 MA, de piso baixo e motor Euro 5, com a cidade do Rio de Janeiro. Do total negociado, 47 unidades foram com a Auto Viação Jabour e 40 unidades com a Expresso Pégaso para operar no corredor BRT (Bus Rapid Transit) que

será inaugurado na cidade em junho de 2012, segundo a Secretaria Municipal de Transportes (SMTR). "É a primeira venda de ônibus Euro 5 da empresa no Brasil", afirma Gustavo Nogueira, gerente de marketing de BRT da Mercedes-Benz do Brasil.

Na Colômbia a Mercedes-Benz já tem

cerca de 400 unidades deste modelo de ônibus circulando desde 2010. São veículos equipados com motor Euro 2, Euro 3 e Euro 5. "Lá os veículos da marca têm mais de dez anos e mais de 1 milhão de quilômetros rodados, o que comprova a qualidade dos nossos produtos", destaca Nogueira. Os articulados que circulam

INVESTIMENTOS NO BRASIL ESTÃO DEFINIDOS ATÉ 2013

A Mercedes-Benz já definiu o seu programa de investimentos para o Brasil. Até 2013 a empresa vai aplicar R\$ 1,5 bilhão para aumentar a capacidade da sua fábrica de São Bernardo do Campo, no ABC paulista, e em nova linha de produtos. Esta mesma quantia a montadora investiu no início de 2010 para reforçar a oferta de produtos e elevar a capacidade de 65 mil para 75 mil unidades ao ano.

A empresa inicia 2012 com a sua linha de caminhões totalmente renovada e pronta para atender à nova lei de emissões, que entrará em vigor a partir de janeiro. Além de mudanças estéticas e da melhora no conforto, os veículos chegam ao mercado com mais conteúdo tecnológico.

Toda a linha de produtos – Accelo, Actros, Axor e Atego – recebeu a nova motorização Euro 5, que a Mercedes denomina BlueTec 5. Os novos motores utilizarão a tecnologia SCR (Redução Catalítica Seletiva) com o aditivo Arla-32 que, segundo Joachim Maier, vice-presidente de vendas da Mercedes-Benz do Brasil, é a melhor solução para reduzir os níveis de poluentes e o consumo de

combustível destes veículos.

O presidente da Mercedes, Jünger Ziegler, disse estar confiante na escolha da tecnologia SCR para atender ao Euro 5. “Já temos mais de 350 mil caminhões rodando com o sistema SCR e estamos seguros de que é a opção mais confiável para os nossos clientes”, destacou Ziegler. Em virtude da forte demanda do mercado brasileiro, a Mercedes está trabalhando em três turnos e a meta é fabricar 75 mil veículos em 2011.

A partir de janeiro de 2012 o Actros, que atualmente é importado da Alemanha, será montado na fábrica da Mercedes em Juiz de Fora (MG), onde a empresa está investindo R\$ 450 milhões. “Até o final deste ano serão produzidos 300 veículos nesta fábrica dos dois modelos, o Actros e o Accello”, disse Ziegler.

“O caminhão Actros começa ser produzidos em Juiz de Fora com 30% de peças brasileiras, mas a empresa está fazendo um esforço para ampliar o índice de nacionalização deste modelo em até três anos, quando elevaremos para 60% o conteúdo de peças nacionais”, completou o presidente.

nas ruas da Alemanha também são da mesma família de veículos que a empresa comercializa aqui no Brasil.

PERSPECTIVA – Na fábrica da Mercedes, em São Bernardo do Campo, no ABC paulista, os ônibus articulados O500 MA com suspensão a ar, câmbio automático e capacidade para 160 passageiros começaram a ser produzidos em setembro deste ano e já estão sendo encarregados pela Marcopolo e a Neobus. No Rio, os veículos irão circular no corredor Transoeste, que terá na primeira fase 38 km de extensão e mais 18 km

na segunda fase, o que totalizará 56 km de vias segregadas.

Com todos os corredores prontos a quantidade de ônibus articulados no Rio de Janeiro pode chegar a aproximadamente 400 unidades até 2014, segundo Nogueira. “Até 2016 será um mercado para 800 ônibus de grande porte”, prevê o gerente. A Mercedes também avalia a possibilidade de fornecer para o Rio de Janeiro os ônibus do tipo Padron para complementar as linhas que irão operar nos corredores BRT.

Das cidades-sede da Copa, o Rio é a primeira a implantar os corredores BRT



Gustavo Nogueira: até 2016 haverá um mercado para 800 ônibus de grande porte

para o transporte de passageiros. “A Mercedes está dando toda a assistência à cidade, oferecendo treinamento para o pessoal de manutenção, aos monitores da empresa operadora do sistema e aos condutores dos veículos”, afirma Nogueira. “A empresa projeta e fabrica ônibus sustentável não somente do ponto de vista ambiental, mais econômico também, pois carregam peças que têm alta durabilidade e são veículos robustos e adequados às estradas brasileiras.”

A Mercedes, que lidera o mercado de veículo articulado no Brasil desde 2006, com 77% de participação, está atenta para atender não apenas as cidades-sede da Copa, mas outras também. “Há oportunidade de colocar os nossos produtos em outras localidades brasileiras”, diz Nogueira.

Segundo o gerente da Mercedes, depois do Rio de Janeiro, outra cidade-sede da Copa que está com os projetos de BRT avançados é Belo Horizonte. “As empresas operadoras de transporte estão analisando a viabilidade do sistema com o órgão público”, informa.



Maestra firma joint venture com o armador japonês NYK

O contrato prevê prestação de serviços de cabotagem, além de soluções logísticas e transporte intermodal no Brasil

■ RENATA PASSOS

CRIADA EM ABRIL DESTE ANO, A Maestra Navegação e Logística já colhe os resultados de sua aposta na navegação costeira. No final de novembro, a empresa anunciou ao mercado o acordo

de joint venture com o armador japonês Nippon Yusen Kabushiki Kaisha (NYK), uma das maiores empresas globais de logística e transportes integrados do mundo. Criada 1885, a NYK possui uma

frota com cerca de 800 embarcações e emprega mais de 55 mil funcionários, em 240 localidades de 27 países.

Pelo aumento de capital, a NYK passa a deter 10% das ações da Maestra pelo

valor de R\$ 10 milhões, com a possibilidade de elevar sua participação para até 20% nos próximos 15 meses.

A joint venture passa a prestar serviços de cabotagem, além de soluções logísticas e transporte terrestre para seus clientes. As atividades, que começaram em novembro, atendem ao mercado com frequência semanal, por meio da rotação Navegantes (SC), Santos (SP), Rio de Janeiro (RJ), Salvador (BA), Suape (PE) e Manaus (AM). "O trecho até Manaus foi iniciado em novembro. Não mudaremos nosso atual serviço/rotação devido à parceria com a NYK e não prevemos mudanças significativas para o ano que vem", informa o presidente da Maestra, Fernando Real.

Segundo o executivo, a NYK agrega à Maestra ampla tradição e expertise em operação de transporte marítimo e negociação comercial com clientes globais. "Além de agregarmos ao nosso negócio esse know-how de um dos maiores operadores do mundo, teremos enorme sinergia operacional e técnica", declara Real, ao acrescentar que hoje a Maestra atua como operador feeder para outros armadores e manterá este serviço.

CRESCIMENTO – Com uma frota de quatro navios (Maestra Atlântico, Maestra Mediterrâneo, Maestra Pacífico e

Convênio com Cingapura prevê mapeamento dos portos brasileiros para cabotagem

A Secretaria Especial de Portos (SEP) e o governo de Cingapura firmaram convênio de cooperação técnica, que prevê mapeamento dos portos brasileiros com possibilidades de atender à cabotagem.

Esse levantamento técnico deverá

estar concluído até março de 2012 e compreende os portos de Santos e São Sebastião (SP), Porto Alegre (RS), Itajaí (SC), Mucuripe e Pecém (CE), Suape (PE), Rio de Janeiro (RJ), Vitória (ES) e Manaus (AM).

Maestra Caribe), com capacidade individual média de 1.300 TEU, a Maestra tem crescido significativamente desde sua criação. "Iniciamos operação no final de abril com um navio, quando movimentamos 450 TEU. Em outubro, fechamos o mês com volume superior a 3.000 TEU movimentados e com duas embarcações em operação", informa Real.

Já em novembro, foi iniciada a operação do terceiro navio – o Maestra Pacífico. Portanto, hoje, estão em operação o Maestra Atlântico, o Maestra Mediterrâneo e o Maestra Pacífico. O quarto navio já foi fretado, mas ainda não entrou em atividade, o que deve acontecer nas próximas semanas. Diante disso, esperamos fechar o ano de 2011 com uma movimentação superior a 18.000 TEU", antecipa o executivo, ao informar que a companhia investiu cerca de R\$

100 milhões desde sua implantação. "Não pretendemos investir na ampliação de frota neste momento. Contudo, futuramente, podemos adquirir outros quatro navios."

Atualmente, a empresa atende clientes de vários setores, localizados em Manaus, no polo petroquímico de Camaçari (BA) e nas regiões Nordeste, Sudeste e Sul. Com sede em Navegantes (SC), a Maestra soma 250 colaboradores e mantém uma filial em São Paulo, onde trabalha toda a área comercial: vendas, linha, atendimento ao cliente e multimodal.

A Maestra – integrante do grupo TPI (Triunfo Participações e Investimentos) – não pode fazer projeções. "Apesar disso, temos um plano de negócios bem definido e sabemos onde e como queremos chegar", diz Real.



transporte
Todos os modais MODERNO

Visibilidade para seus produtos e serviços.

11-5096.8104

ABASTECIMENTO MONITORADO
GT Frota

Acabe com os desvios e desperdícios de combustível de sua frota.

Com o sistema GT Frota 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



Com crescimento de 30%, um bom ano para o setor

Os fabricantes de equipamentos ferroviários registraram 30% de expansão em 2011, significando um faturamento R\$ 4 bilhões

■ ALEXANDRE ASQUINI

O SINDICATO INTERESTADUAL DA INDÚSTRIA de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários (Simefre) promoveu no começo de dezembro, em São Paulo, o seu seminário de final de ano, evento já tradicional, em que apresenta os resultados do exercício e discute as perspectivas para o período seguinte. A indústria ferroviária registrou crescimento de 30% em 2011 em comparação com o ano anterior, com um faturamento em torno de R\$ 4 bilhões; em 2010, o setor havia faturado R\$ 3,1 bilhões.

O desempenho do setor industrial ferroviário voltado para o transporte de cargas teve muito bom desempenho. Os fabricantes de vagões vão fechar 2011 com a entrega de 5.700 unidades, o que representa crescimento de aproximadamente 75% sobre as 3.261 unidades colocadas no mercado do ano anterior. A indústria de locomotivas deverá entregar 113 unidades, significando ampliação de 65% sobre 2010, quando foram produzidas 68 unidades. O segmento contabiliza ainda números interessantes no campo das unidades reformadas: cerca de 500 vagões e também 90 locomotivas, das quais 90% serão acréscimo de frota das concessionárias, um mercado que tem movimentado a cadeia produtiva da indústria brasileira com truques novos, eletrônica embarcada e outros itens. Para 2012, a indústria espera produzir entre 3.500 e 4.000 vagões e ampliar para 50 o número de vagões exportados; haverá continuidade na recuperação e modernização de vagões da frota existente. Quanto às locomotivas, a expectativa é que se produzam 110 unidades, das quais dez

serão exportadas, e de que sejam reformadas 100 unidades.

O diretor do Simefre e presidente da Associação Brasileira da Indústria Ferroviária (Abifer), Vicente Abate, assinalou que diferentes fatores tiveram impacto positivo sobre o segmento, impulsionando as vendas. Ele citou como exemplo o Programa de Sustentação do Investimento (PSI), do BNDES. O dirigente disse acreditar que esse programa, incluído no Plano Brasil Maior, do governo federal, será estendido até o final de 2012; e que, no entendimento do setor, os juros do PIS deveriam ser reduzidos para uma faixa entre 6% e 7% ao ano, o que equivaleria hoje, à taxa de 4,5% praticada quando do início do programa, em 2009.

De acordo ainda com Abate, o minério de ferro e produtos agrícolas, em especial o açúcar, também favoreceram o bom desempenho do segmento neste ano. Ele acrescentou que há otimismo quanto ao aquecimento do transporte ferroviário de contêineres. Com respeito às exportações, avaliou que o dólar baixo frente ao real sobrevalorizado e a elevada carga tributária seguem sendo fatores prejudiciais à competitividade da indústria ferroviária, que em 2011 colocou no exterior meros seis vagões e cinco locomotivas.

ESTÍMULO – No seminário do Simefre, o diretor-geral da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), Bernardo Figueiredo, fez questão de sublinhar que o governo está implantando aproximadamente sete mil quilômetros de novas ferrovias em regiões

ainda não atendidas por trilhos. Ele comentou que a ANTT, em discussão com as concessionárias, também trabalha num modelo para promover a modernização da malha antiga, o que deverá estimular a compra de trens e equipamentos novos. “Estamos criando uma modelagem que desonera os operadores dos investimentos na infraestrutura para se concentrarem na prestação de serviços e nos investimentos ligados à prestação de serviços, como locomotivas e vagões. E nossa expectativa é que isso possa criar um processo de modernização da frota ferroviária”, assegurou.

Bernardo Figueiredo também falou do Ferroanel a ser implantado no entorno da cidade de São Paulo para eliminar um gargalo no trânsito ferroviário, que prejudica tanto a movimentação de cargas como o transporte de passageiros; informou que foi estabelecido um consenso com o governo paulista a respeito desse projeto, mas não explicou qual seria essa solução. De todo modo, disse que já existe um projeto de engenharia e que o objetivo é liberar todas as vias férreas da área até 2015.

A respeito do Trem de Alta Velocidade (TAV), o diretor-geral da ANTT disse que estavam sendo finalizadas as discussões internas no governo sobre a nova modelagem do projeto. “Tivemos exaustivas reuniões com todos os grupos de investidores. Em janeiro de 2012, deveremos submeter a audiência pública o edital de licitação da primeira fase, para seleção da tecnologia e do operador. E começaremos a fazer o projeto de infraestrutura, que será a segunda etapa, com

o projeto executivo, para que não tenhamos discussões sobre o valor e o risco da obra”, disse, explicando que durante o equacionamento da infraestrutura se saberá quanto custará e em de que forma será implantada.

SETOR DE PASSAGEIROS – Há um ano, ao projetar o desempenho do segmento para 2011, o vice-presidente do Simefre, Luiz Fernando Ferrari, disse esperar a produção de 450 carros de passageiros, mas, na realidade, o número ficou bem abaixo daquela expectativa: 328 unidades. “Os novos administradores, que tomaram posse em 2011, estão ainda consolidando os planos de investimento”, justificou o dirigente. De certa forma, sua explicação foi corroborada pelo que disse no próprio seminário do Simefre o secretário de Transportes Metropolitanos do Estado de São Paulo, Jurandir Fernandes, que descreveu para a plateia os principais aspectos da continuidade do processo de expansão e requalificação das linhas do sistema metroferroviário da Região Metropolitana de São Paulo; ao tomar posse, em janeiro de 2011, o secretário havia sido naturalmente mais comedido em suas projeções.

Jurandir Fernandes fez questão de mostrar que investimentos no setor metroferroviário significam garantia de transporte para a população e resgate de uma significativa demanda reprimida. Ele explicou que em 1995, o Metrô-SP e a Companhia Paulista de Trens Metropolitanos (CPTM) transportavam juntas cerca de 2,9 milhões de passageiros por dia. Nas primeiras semanas de 2011, o sistema, integrado pelas duas companhias, transportava nada menos do que 6,5 milhões de passageiros diariamente e agora, com a ampliação do horário de atendimento da Linha 4 – Amarela, alcança média diária de 7,1 milhões de passageiros.

Luiz Fernando Ferrari afirmou que o setor trabalha com a perspectiva de que sejam efetivados investimentos de R\$ 70 bilhões no setor de transporte de passageiros sobre

trilhos no País, justificados pelas necessidades do dia a dia ou inseridos em planos para os megaeventos previstos para os próximos cinco anos, em especial a Copa de 2014 e os Jogos Olímpicos de 2016. Ele disse que apenas para São Paulo, até 2014, há a expectativa de que sejam investidos R\$ 46,3 bilhões, dos quais R\$ 26,2 bilhões no Metrô e R\$ 20,1 bilhões na CPTM. Quanto ao PAC 2, na parte concernente à mobilidade urbana, os recursos do Orçamento Geral da União e financiamentos da Caixa Econômica Federal e BNDES totalizam R\$ 18 bilhões, para os próximos quatro anos. Para 2012, na visão do Simefre, a produção de novos carros ferroviários de passageiros e os serviços de manutenção terceirizada deverão apresentar resultados semelhantes aos de 2011; no que diz respeito à reforma e modernização de unidades, o entendimento no sindicato é de que o próximo ano deverá trazer um desempenho melhor para o segmento.

ALERTA – Em franca recuperação depois de uma cirurgia do coração feita três semanas antes, José Antônio Fernandes Martins tomou posse como presidente reeleito da diretoria do Simefre, com mandato para o quadriênio 2012/2015. Em tom de alerta, o empresário apontou a desindustrialização como uma grave questão para o País, decorrente de causas estruturais, que não podem ser rapidamente eliminadas e que reduzem a competitividade das empresas brasileiras: carga tributária excessiva, encargos trabalhistas pesados, logística deficiente nas esferas rodoviária, ferroviária, portuária e aeroportuária, e, ainda, o custo da energia, situado entre os mais caros do mundo. “Esses fatores encarecem substancialmente nossos custos e reduzem a nossa competitividade”, disse. Outro fator, ocasionado pela crise econômica internacional, tem sido a volatilidade do dólar, com valores oscilantes, o que tem impedido exportadores e importadores de programar adequadamente suas estratégias. Segundo Martins, uma das consequências

desse quadro é a indústria de transformação, na medição entre o que se importou e o que se exportou, fechará 2011 com um déficit orçado entre US\$ 55 bilhões e US\$ 60 bilhões. “Em 2006, portanto há apenas cinco anos, esse número era de US\$ 6 bilhões positivos.”

Na avaliação do presidente do Simefre, a desindustrialização significa que as empresas brasileiras acabam reduzindo sua compleição e algumas fecham por não terem como mudar de ramo. “E começa a se estabelecer um problema extremamente preocupante que é o aumento do nível de desemprego”. Martins disse também estar preocupado com outro fenômeno que é o ingresso de peças desmontadas em outros países do Mercosul nos quais são montadas e acabam ingressando no Brasil como se fossem produtos do bloco. “Como o nosso esquema aduaneiro não tem fiscais suficientes para checar certificados de origem que devem ter 60% de conteúdo Mercosul; apenas 20% das cargas são inspecionadas. Assim, produtos fabricados na China e montados no Mercosul são vendidos no Brasil como tarifa de imposto zero”, afirmou o empresário, acrescentando que já alertou autoridades federais a esse respeito. “Falamos do perigo que corremos e da urgência em resolver essa situação para que tenhamos tranquilidade. Caso contrário, em breve, poderemos assistir à chegada de automóveis, ônibus, carretas e até trens por esse mesmo processo”, disse, exagerando um pouco. Ele também criticou o fato de o Brasil, ao contrário de como procede, por exemplo, a China, não fazer exigências significativas para permitir a implantação de indústrias no País.

No seminário do Simefre, Cláudio Bernardo de Moraes, superintendente da área de operações indiretas do BNDES, falou sobre condições de financiamento para o setor de transporte. E o economista Antônio Lanzana discutiu o cenário econômico mundial e brasileiro para 2012. Houve ainda uma saudação de Paulo Skaf, presidente da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP). ■



Vagões remodelados transportam mais açúcar

Empresas usuárias da FCA subsidiam modernização de composições no valor de R\$ 180 milhões para reduzir tempo de operação de carga e descarga e aumentar volumes transportados

■ AMARILIS BERTACHINI



Vagões modernizados reduziram tempo de carga e descarga de 40 para cinco minutos

A PRODUÇÃO DE AÇÚCAR DA SAFRA DE 2012 contará com um aumento de 40% na capacidade de transporte de 1.500 vagões que foram modernizados pela FCA – Ferrovia Centro-Atlântica, para circulação no chamado corredor paulista, complexo que integra estados das regiões Sudeste e Centro-Oeste ao porto de Santos. Cerca de 530 desses vagões já entraram em operação; outros 270 devem começar a operar até o final de dezembro e os 700 restantes serão ativados gradativamente até o fim do primeiro semestre de 2012, no início da próxima safra.

A grande vantagem dessa modernização

foram os ganhos operacionais para os usuários com a redução do tempo de carga e descarga dos vagões, que caiu de 40 para cinco minutos, além do aumento na capacidade de transporte do açúcar pela FCA.

De acordo com Alexandre Ítalo, coordenador de processos e projetos de material rodante da FCA, o vagão anterior tinha abertura lateral e parte do produto ficava retida dentro da unidade. O operador do terminal tinha, então, que abrir a comporta, pegar um equipamento parecido com uma grande enxada, caminhar sobre uma grelha de proteção e empurrar o resto do produto pelas

portinholas do vagão. Já o novo modelo faz como se fosse um disparo rápido para baixo, impulsionando o produto para fora pela própria força da gravidade. Uma única pessoa acionando uma pequena alavanca abre simultaneamente grandes portas na parte de baixo desse vagão, permitindo que o produto escoe pelas paredes internas, que têm seu formato afunilado, planejado para escoamento sem necessidade de raspagem de resíduos.

“Antes havia desperdício porque acontecia uma certa retenção de produto nos cantos dos vagões e vazava um pouco na hora de

descarregar, coisa que não acontece com o novo tipo de vagão”, relata Ítalo. Também diminuiu o número de pessoas necessárias para descarregar o produto, de oito a dez operadores para, no máximo, dois. Ainda segundo Ítalo, esses vagões são flexíveis e, apesar de terem sido desenvolvidos para o transporte de açúcar, já estão sendo testados para outros produtos, como grãos.

O trabalho de reestruturação envolveu mais a parte superior, chamada de caixa, que apresentava desgaste causado pelo próprio tempo e pela abrasividade do produto. “Trocando essa caixa e fazendo uma simples revisão no truque (que é a parte que suporta o peso da caixa) o vagão fica praticamente novo. Se usássemos o vagão antigo como sucata ele com certeza teria um valor muito menor do que fazendo essa modernização”, diz Ítalo. Além disso, ele afirma que após a reforma a unidade passa a ter praticamente a mesma vida útil de uma nova, em torno de 20 anos, a um custo equivalente a 60% do preço de um novo vagão.

O investimento na reforma e modernização dos 1.500 vagões está estimado em R\$ 180 milhões e foi subsidiado pelos três principais usuários do sistema: a Copersucar, a Cargill e a Louis Dreyfus. Em troca, essas empresas terão, aos poucos, desconto no frete.

De acordo com a assessoria de comunicação da Copersucar, os novos vagões serão usados no terminal multimodal de Ribeirão Preto, uma área que acabou de receber investimentos de R\$ 30 milhões. O terminal vai receber a produção das usinas da região, basicamente açúcar, e transferir para as composições da FCA nesse novo sistema que é altamente eficiente do ponto de vista de volume e tempo e vai resultar em maior produtividade.

Antes, a Copersucar demorava 24 horas para carregar 12 vagões e hoje leva 10 horas para carregar 65 vagões. A capacidade aumentou de 100 toneladas/hora para 500 toneladas/hora. Os vagões receberam uma pintura interna especial que possibilita maior velocidade no escoamento do produto, além de contar com apenas

dois lacres (um na parte superior e um na parte inferior), diferentemente das unidades antigas que tinham até 16 lacres espalhados que demandavam mais mão de obra e maior tempo para fechamento e abertura.

O investimento só se justificou, segundo a assessoria de imprensa, porque a Copersucar construiu esse novo terminal, de 140 mil m². Os benefícios feitos nessa área são complementares aos dos vagões, ou seja, não seria suficiente ter os vagões se não fosse ampliado o porte do terminal. A capacidade de carregamento cresceu 150 mil toneladas/ano, para 1,2 milhão de toneladas/ano.

A capacidade de armazenagem estática aumentou de 20 mil para 70 mil toneladas. Foi construída uma pera ferroviária (um desvio da linha férrea até o terminal) de 2,8 km e as modificações permitiram aumentar o número de vagões que passam pelo terminal, de 12 para 65 unidades com capacidade de 62 mil toneladas cada. A capacidade de recepção também foi ampliada para 240 toneladas/hora de recebimento. Segundo a assessoria, o novo sistema já está em fase de testes e entrará efetivamente em operação no início do ano que vem.

Esses investimentos da Copersucar fazem parte de um projeto de R\$ 2 bilhões de aplicações na área de logística até 2015.

NOVOS VAGÕES – Segundo Ítalo, os investimentos da FCA neste ano concentraram-se, principalmente, na reforma de vagões e alguns foram transformados de um perfil de carga para outro para atender clientes diferentes. Cerca de R\$ 26 milhões foram aplicados em manutenção, fora os projetos de parceria com clientes. Uma parte significativa do parque de vagões estava parada por não ter produto específico para carregar porque a commodity original à qual essas unidades se destinavam já não estava mais sendo transportada. “Então, pegamos parte desses vagões e fizemos a modernização e adaptação para que eles pudessem carregar outros produtos, como, por exemplo, um

vagão plataforma que até então servia para carregar contêiner e foi adaptado para carregar bobinas de material siderúrgico. Também adaptamos esse mesmo modelo de vagão para carregar toretes. Conquistamos novos clientes e conseguimos atender aos já existentes com novos produtos”, conta. Ele acrescenta que com essa ação a companhia conseguiu não só abrir novos fluxos dentro da empresa e melhorar o transporte no modal ferroviário, como também conquistou ganhos indiretos ao tirar mais caminhões do tráfego rodoviário, melhorando o trânsito.

Hoje a FCA tem cerca de 10.000 vagões operando em seus 8.023 km de extensão. Cerca de 4.000 atendem ao trecho chamado de regional paulista e planalto e, destes, 1.300 estão direcionados ao fluxo do açúcar. O trecho chamado de corredor paulista corresponde a 2.200 km de linhas férreas. A empresa está também adquirindo 529 novos vagões destinados ao corredor paulista para atender carregamentos de fertilizantes. São vagões HFE, com capacidade de 80 toneladas úteis, com a mesma concepção de descarga rápida. Além disso, está negociando a compra de cerca de 150 vagões plataforma para poder atender à siderurgia e outros vagões-tanque – o número não foi revelado – para atender à ferrovia Norte-Sul no transporte de produtos agrícolas. Em 2010 a FCA colocou 735 novos vagões em operação e transportou 60 milhões de toneladas de carga, incluindo a FCA e a Norte-Sul no segmento de logística de carga geral (sem contar com minério).

A FCA fez também este ano um investimento de R\$ 5,6 milhões na compra de equipamentos para drenagem superficial dos trilhos, como limpeza de canaletas, bueiros e valetas de contorno. A compra envolve oito escavadeiras hidráulicas e uma carregadeira de rodas. Os serviços de drenagem eram feitos com máquinas alugadas e a aquisição de equipamentos próprios deverá representar uma economia de 30%, ou R\$ 2,4 milhões por ano.



Transporte ferroviário crescente gera desafios

Encontro da ANTF em Juiz de Fora teve como principais focos a tecnologia e a economia no transporte sobre trilhos

CENTENAS DE ESTUDANTES E DE jovens profissionais lotaram o auditório da Faculdade de Engenharia da Universidade Federal de Juiz de Fora durante os dois dias de palestras e debates do III Encontro de Ferrovias, no final de outubro. Esse é um fato novo no setor ferroviário brasileiro, que há poucos anos estava completamente obsoleto e hoje alcança um padrão tecnológico que exige profissionais altamente capacitados.

A demanda por empregos é uma ótima notícia. Mas como encontrar esses profissionais? Este é um dos principais desafios das empresas concessionárias de transporte ferroviário de cargas, que hoje respondem pelo transporte de 25% de todos os produtos que circulam no País e prevêem um aumento dessa participação para 35%, ou mesmo 40%, nos próximos 15 anos.

Promovido pela Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários (ANTF), o III Encontro de Ferrovias teve como principais focos a tecnologia e a economia no transporte sobre trilhos.

O FUTURO ESTÁ NOS TRILHOS — A ferrovia foi o meio de transporte mais importante do século 19 e perdeu esse predomínio para as rodovias no século 20. Poucos imaginavam que, no século 21, os trens voltariam a ditar o rumo dos transportes no mundo. Essa afirmação, do vice-presidente



da Comissão Europeia para Transporte, Salim Kallas, foi lembrada em Juiz de Fora pelo diretor da Faculdade de Engenharia da UFJF, Hélio Antônio da Silva. “Estamos no caminho correto dos trilhos”, disse ele, ao anunciar a implantação de um curso de Engenharia Ferroviária, para fazer frente à demanda de profissionais qualificados.

“O que assistimos hoje é um cenário animador”, disse o ministro dos Transportes, Paulo Sérgio Passos poucos dias depois, na abertura da 14ª Feira Negócios nos Trilhos, em São Paulo. Destacando a retomada de investimentos e a revitalização do setor, o ministro contabiliza 127 novas empresas no

mercado ferroviário nos últimos cinco anos e aponta a necessidade urgente de capacitação de profissionais de nível técnico e superior para atender à demanda nacional. “Para que a indústria ferroviária seja moderna e competitiva, vamos precisar de engenheiros e técnicos em escala crescente”, alertou.

Crescimento e desafio também foram os temas da palestra de Eduardo Parente, presidente do Conselho Diretor da ANTF, no seminário de Juiz de Fora. Depois de salientar que todos os resultados obtidos pelo setor nos últimos 14 anos demonstram concretamente o sucesso do modelo de concessão do transporte ferroviário de cargas no Brasil, Parente enfatizou a necessidade de profissionais qualificados em maior número.

Com base em sua experiência como presidente da MRS Logística, Eduardo Parente observa que o treinamento de um maquinista, por exemplo, para o atual padrão tecnológico das ferrovias, precisa de 17 meses. “Na época da RFFSA, formavam-se heróis, hoje formamos maquinistas”, comentou ele.

TEORIA E PRÁTICA — O Brasil ainda é carente de escolas especializadas em formação profissional para ferrovias. Para suprir a demanda de mão de obra com o crescimento do mercado e as novas tecnologias, as concessionárias brasileiras de transporte

ferroviário de carga mantém convênios com universidades e escolas técnicas, além de manter cursos indoor, investindo fortemente em capacitação profissional. A Academia MRS já formou mais de 400 maquinistas e operadores, e cerca de 800 profissionais por ano são qualificados nos cursos mantidos pela própria empresa.

A malha operada pela MRS, com uma extensão de 1.643 km, nos estados de Minas Gerais, Rio de Janeiro e São Paulo, transportou em 2011 um volume de carga quatro vezes maior do que era transportado antes da concessão. Essa produção é resultado de uma soma de fatores: investimentos na via permanente e no material rodante, tecnologia, sistemas de gestão empresarial e profissionais qualificados, que são imprescindíveis para o bom andamento do negócio.

A mesma receita é seguida pela maior empresa logística de base ferroviária do País, a América Latina Logística (ALL), que há dez anos mantém uma universidade corporativa, a UniALL, onde são formados cerca de 300 maquinistas e 400 operadores por ano. Baseada em Curitiba, Paraná, a UniALL oferece uma série de cursos técnico-operacionais, dentre os quais se destaca a formação de técnicos mecânicos e técnicos de via. Esses cursos existem desde 2007 e foram desenvolvidos internamente com a parceria do Senai.

Experiência não é pré-requisito na ALL, que fornece treinamento também nos estados de Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, São Paulo, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Recentemente, foi aberto um processo de contratação de 300 novos operadores de produção, e o requisito é ter concluído o Ensino Médio. Esses profissionais atuam no auxílio das operações ferroviárias, ao lado dos maquinistas nas manobras das composições ferroviárias. Para ser selecionado, o candidato deve ter espírito empreendedor, criatividade e vontade de aprender e crescer, ingredientes considerados indispensáveis para que ele

corresponda ao perfil da ALL.

No final de outubro, terminaram as inscrições para o Programa de Engenheiros 2012, da ALL. Esse tipo de programa foi criado em 2005, como forma de suprir a falta de cursos específicos sobre ferrovias. Em parceria com o Cepefer – Centro de Estudos e Pesquisas Ferroviárias – e a Universidade Positivo, a ALL desenvolveu internamente um curso de pós-graduação em Engenharia Ferroviária, reconhecido pelo MEC. Além do curso, durante um ano os engenheiros selecionados passam por treinamento on the job, módulos de desenvolvimentos de competências gerenciais e treinamento em metodologia Seis Sigma.

FORMAÇÃO PRÁTICA – Preparo teórico e intenso treinamento em atividades técnicas e operacionais também fazem parte da fórmula adotada pelo Programa de Formação Profissional (PFP) da Vale, que abriu em dezembro 1.936 vagas para jovens do Norte e do Nordeste. Criado em 2003, o PFP já atendeu a mais de 8.200 pessoas em todo o Brasil. De 2008 a 2010 formaram-se 1.065 profissionais, dos quais 670 foram efetivados (63%). Até julho de 2011 já se formaram 571, dos quais 394 foram efetivados (69%).

Com esse programa, a Vale pretende não apenas suprir a demanda por profissionais qualificados, como também fomentar o desenvolvimento local nas regiões onde atua, por meio do acesso à educação, emprego e renda. O processo de formação, em duas fases, dura aproximadamente 15 meses. A fase teórica é realizada em instituições de ensino, parceiras da Vale, no Pará, Maranhão, Paraíba e Rio Grande do Norte. Em seguida, a formação prática acontecerá em áreas operacionais da empresa, no Terminal Portuário Ponta da Madeira, em São Luís (MA), e nos municípios ao longo da Estrada de Ferro Carajás no Maranhão e no Pará.

A Ferrovia Centro-Atlântica (FCA), controlada pela Vale, operando uma malha

HOMENAGENS

Durante o III Encontro de Ferrovias, a ANTF prestou as seguintes homenagens especiais:

- Comenda do Mérito do Transporte Ferroviária da ANTF para o prefeito de Juiz de Fora, Custódio Antônio de Mattos.
 - Troféu para o reitor da UFJF, pelo apoio ao evento. O troféu foi entregue ao professor Hélio Antônio da Silva – diretor da Faculdade de Engenharia.
 - Troféu para a Empresa Destaque do ano: GE Transportation, pelo importante papel que a empresa vem desempenhando para o avanço tecnológico da indústria ferroviária.
 - Troféu “Destaque de Jornalismo” para Ariverson Feltrin, por seu trabalho para a divulgação do setor na mídia. Falecido recentemente, o jornalista foi representado no evento pelo filho Gustavo Feltrin.
- Ao comentar o significado das homenagens prestadas pela ANTF, Rodrigo Vilaça salientou a sinergia existente entre os diferentes segmentos que compõem o setor, além das concessionárias: governo, agência reguladora, indústria, usuários, instituições de ensino técnico e universitário.

concedida com mais de 8 mil km de extensão, em sete estados brasileiros (MG, ES, RJ, SE, GO, BA e SP, além do Distrito Federal), também se propõe a valorizar o potencial dos jovens das regiões em que a empresa atua. Seu Programa de Formação Profissional capacita jovens para atuar como profissionais operacionais e técnicos de nível médio.

Ter o segundo grau completo é requisito para os cursos de maquinista, aprendiz de maquinista e operador ferroviário. Para a função de técnico de via permanente (responsável por construir, renovar, remodelar e conservar as vias férreas), é preciso ter segundo grau técnico em Estradas.



Para habilitar-se como engenheiro ferroviário (capaz de exercer atividades de planejamento das linhas férreas, operação da ferrovia, construção de pontes e fiscalização de obras, manutenção dos trens, do material rodante e das vias, e em auditorias de qualidade) é preciso ter formação superior em Engenharia de Produção, Mecânica, Elétrica, Eletrônica, Civil, Metalúrgica, Materiais, Eletroeletrônica, Controle e Automação ou Mecatrônica. Como não existia formação disponível no mercado para essa função, a FCA também montou o seu próprio programa de formação. Além disso, a empresa investe na especialização profissional por meio de parcerias com instituições de ensino, para seu curso de pós-graduação em Engenharia Ferroviária.

A formação de profissionais qualificados é um desafio enfrentado hoje em todas as ferrovias brasileiras. Em Santa Catarina, com 164 km de malha, a Ferrovia Tereza Cristina (FTC) desenvolve seus próprios programas de qualificação e formação operacional ferroviária, capacitação básica e manutenção mecânica/elétrica de locomotivas, até porque não há cursos na região para formar esses profissionais. A escassez de pessoal qualificado é especialmente sentida nas áreas operacional (transportes) e de manutenção de locomotivas, e a empresa tem dificuldades no recrutamento quando precisa contratar novos maquinistas, mecânicos e engenheiros ferroviários.

A falta de escolas técnicas e de cursos de nível superior para qualificação de profissionais ferroviários também é a realidade vivida na região Nordeste, pela Transnordestina Logística (TLSA), que possui várias demandas envolvendo a atividade operacional ferroviária, principalmente maquinistas, manobreadores, agentes de estação, mecânico ferroviário e eletricitista ferroviário. Para suprir essas demandas, a empresa está formatando um programa de formação junto com as unidades do Senai no Maranhão, Pernambuco, Ceará e Piauí. A TLSA tem previsão de formar cerca de 200 profissionais

até 2013. A formação de engenheiros ferroviários e os cursos técnicos ferroviários são as áreas mais carentes de qualificação, segundo a gerência de recursos humanos da empresa.

POLOS FERROVIÁRIOS – Na cidade de Paraíba do Sul, centro-sul fluminense, o Ceferper vai instalar um novo centro de formação profissional em Engenharia Ferroviária. A localização é estratégica: a 90 km de Volta Redonda, 130 km do Rio de Janeiro e 330 km de Belo Horizonte, Paraíba do Sul recebe as linhas da Ferrovia Centro Atlântica (FCA) e da MRS Logística.

O novo centro de formação profissional terá laboratórios para simulação de condução de locomotivas e ferramentas para modelagem de veículos ferroviários, além de um centro de documentação com material de consulta sobre manutenção de via permanente e projeto de fabricação de material rodante. A previsão é de que cerca de 200 alunos sejam atendidos ainda em 2012. Em um ano, espera-se que o novo centro de formação receba homologação para atuar no ensino de nível superior, com capacidade para 400 alunos por ano. E o diretor-presidente do Ceferper, Manoel Mendes, já anuncia a inauguração de uma incubadora ferroviária para o segundo semestre de 2012, abrigando empreendimentos de base tecnológica relacionados a mobilidade urbana e transporte de cargas.

Tudo isso mostra que a qualificação profissional para as ferrovias está atraindo investimentos e motivando planos estratégicos. No III Encontro de Ferrovias, em Juiz de Fora, Custódio Antônio de Mattos, prefeito do município anfitrião, observou que nos últimos anos ocorreu uma verdadeira “ressurreição de investimentos” no setor, que assim resgatou e aprimorou ainda mais a capacidade técnica brasileira para o transporte sobre trilhos.

“Temos muitas razões para saudarmos esse encontro, especialmente pela presença de muitos jovens interessados na indústria ferroviária”, disse o prefeito, anunciando

que uma de suas principais metas para o município é transformar Juiz de Fora em um polo da indústria e dos serviços ligados às ferrovias. Ele planeja atrair empresas do setor, incentivando a universidade e as escolas técnicas para a formação de recursos humanos qualificados.

“Juiz de Fora tem todas as condições para desempenhar esse papel, porque é uma cidade ferroviária, ligada à origem das ferrovias no Brasil”, declarou o prefeito. Sua estratégia está sintonizada com os avanços do transporte ferroviário de cargas no Brasil. Os investimentos das concessionárias, além de gerar um crescimento de cerca de 80% na produção das ferrovias brasileiras, estão alavancando também os empregos no setor. De 1997 a 2010, a oferta de empregos diretos e indiretos cresceu cerca de 140%.

E tudo indica que esse crescimento vai continuar expressivo, a julgar pelos números da indústria ferroviária, anunciados pelo presidente executivo da Abifer, Vicente Abate, durante o evento. A produção de vagões deve chegar a 6 mil unidades em 2011, informou ele, destacando as inovações nessa área, como os vagões com maior capacidade, adequados a novos tipos de carga, e os sistemas rápidos de descarga automática.

Como disse, no mesmo evento, o presidente executivo da ANTF, Rodrigo Vilaça, todo esse notável desempenho é fruto da sinergia existente entre as concessionárias do transporte ferroviário de cargas e os diferentes segmentos que compõem o setor: governo, agência reguladora, indústria, usuários, instituições de ensino técnico e universitário.

“Contar com ferrovias cada vez mais modernas, eficientes e competitivas é um objetivo de todos nós”, afirmou Vilaça. “A começar pelas concessionárias, que já investiram mais de R\$ 30 bilhões nas ferrovias, desde 1997, e que vão continuar investindo na adoção de novas tecnologias, na ampliação e modernização da frota de locomotivas e vagões, na recuperação da malha, na capacitação de profissionais e no constante aprimoramento dos serviços.”



ANTT divulga cronograma para o Trem de Alta Velocidade

Diretor geral da agência afirma que o edital será divulgado em fevereiro para realização de audiência pública e o trem deve começar a operar em 2018

■ MARCIA PINNA RASPANTI

EM ENTREVISTA COLETIVA REALIZADA NO começo de dezembro, durante o evento de posse da nova diretoria do Simefre, Bernardo Figueiredo, diretor geral da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), informou que o novo edital do Trem de Alta Velocidade (TAV) será divulgado para audiência pública no dia 2 de janeiro de 2012. A expectativa é de que, no final de fevereiro, seja divulgada a versão final do edital. “Depois, deve demorar cerca de seis meses para que os investidores apresentem suas propostas. Entre agosto e setembro do próximo ano, portanto, deve ser realizado o leilão da primeira fase do projeto, que selecionará o grupo a definir a tecnologia a ser utilizada no projeto”, disse.

Após dois adiamentos, o governo chegou a realizar, em julho, um leilão para a concessão do TAV, mas a iniciativa fracassou, já que nenhuma empresa apresentou proposta. O governo anunciou então que adotará um novo modelo de licitação, em duas etapas: uma para selecionar a tecnologia a ser usada e quem cuidará da operação do trem e outra para escolher o responsável pela construção da ferrovia que ligará Rio de Janeiro, São Paulo e Campinas. Figueiredo afirmou que “a garantia que o governo dá é que o projeto vai em frente. Não acredito que teremos frustração. Tivemos uma longa conversa com todos os investidores e todos concordam com a modelagem que estamos adotando agora, que deve trazer maior competição.

As dificuldades que eles tinham estarão contempladas no novo edital”.

A estimativa inicial era de que a minuta do edital da primeira fase fosse divulgada em agosto deste ano. Com o novo cronograma, a previsão agora é de que a segunda fase do leilão seja realizada no segundo trimestre de 2013, um ano após o leilão da primeira fase, e que o Trem de Alta Velocidade comece a operar em 2018. Segundo Figueiredo, o processo de licenciamento ambiental já está em andamento.

FERROANEL – Figueiredo também informou que, a partir do ano que vem, a ANTT vai levar à frente o projeto do Ferroanel de São Paulo, um anel ferroviário para transporte de cargas que contornará a região metropolitana da capital e dará acesso ao porto de Santos. O investimento começará pelo trecho norte e o projeto ficará pronto em janeiro de 2012. A meta é terminar a obra até 2015, para que o transporte de carga deixe de passar pelos trilhos da Companhia Paulista de Trens Metropolitanos (CPTM) na capital. “São Paulo é um gargalo ferroviário muito importante. Queremos liberar as linhas da CPTM até 2015”, ressaltou o diretor geral da ANTT.

De acordo com Figueiredo, a concessionária de ferrovias MRS Logística fez o projeto executivo e a ANTT está estudando a viabilidade econômica. O estudo indicará a necessidade de investimento – estimado em R\$ 1,5 bilhão – e os benefícios que o

empreendimento trará para a MRS, operadora da linha de trem compartilhada com a CPTM que corta São Paulo e que terá o transporte de cargas desativado a partir da construção do Ferroanel.

Caso a concessionária concorde com os cálculos do governo, que indicará o quanto ela deve investir, considerando os benefícios que a nova ferrovia trará em relação à operação que ela tem hoje, a empresa poderá participar do investimento e ser a concessionária do Ferroanel Norte. Se a empresa discordar da avaliação do governo, será aberta uma licitação. “No estudo nós vamos mostrar o que achamos que é certo e se a MRS tiver uma ideia diferente, faremos de outra forma”, declarou Figueiredo. Segundo o diretor geral da ANTT, entre os benefícios da MRS com a nova ferrovia está o ganho de capacidade de transporte e de rapidez. “A MRS tem um trem que hoje passa pelo centro de São Paulo com velocidade reduzida e com limitações de horário. No Ferroanel não vai ter essa limitação, o que melhorará a produtividade com um custo operacional mais baixo”, avaliou.

A partir do cálculo desses benefícios, a ANTT indicará qual deverá ser a participação da MRS no investimento para poder ser concessionária da ferrovia. O estudo está sendo feito em parceria da ANTT com as secretarias paulistas de Transporte e de Transportes Metropolitanos. ■



[deixe a internet
calcular o frete]



Web-Custos é uma planilha de cálculo de custos operacionais de veículos e de cálculo do preço do transporte.

Dividido por categorias de veículos

- | Automóveis | Minivans | SUVs
- | Utilitários | Caminhões Leves
- | Caminhões Médios
- | Caminhões Semi Pesados
- | Caminhões Pesados
- | Vans | Micro ônibus
- | Ônibus Rodoviários
- | Ônibus Urbanos

Com web-custos você pode calcular todos os preços do transporte:

- ☑ Frete Carga Lotação*
- ☑ Frete Carga Fracionada*
- ☑ Preço do Fretamento Contínuo*
- ☑ Preço do Fretamento Eventual e Turismo*
- ☑ Valor da Locação de Veículos Mensal para terceirização de frotas
- ☑ Preço da Locação Diária de veículos
- ☑ Cálculo da Tarifa do Transporte Urbano de passageiros
- ☑ Cálculo da Tarifa do Transporte Rodoviário de passageiros.

*versões disponíveis no lançamento

O ASSINANTE DO WEB-CUSTOS TERÁ A DISPOSIÇÃO:

- Um banco de dados dos principais veículos disponíveis no Brasil, no lançamento serão 300 veículos e o objetivo é chegar a 600
- Um banco de dados dos preços dos principais insumos do transporte, como: preços de veículos, pneus novos, pneus recauchutados, combustíveis, lubrificantes, implementos rodoviários, chassis e carrocerias de ônibus, entre outros
- Banco de dados dos principais fornecedores de produtos e serviços de transportes
- Cálculo do custo da mão de obra com benefícios e o cálculo dos encargos sociais
- O custo operacional padrão (calculado pelo sistema) de mais de 300 veículos
- O assinante poderá calcular seu próprio custo operacional optando por utilizar os preços do banco de dados do WEB-Custos ou inserir seus próprios dados
- Cada assinante terá uma área exclusiva no próprio WEB-Custos, protegido por login e senha, para gravar sua planilhas de cálculo de veículos e preços



Mais informações:
otmeditora@otmeditora.com.br - 11 5096-8104



CUSTOS OPERACIONAIS

VEÍCULO FIAT MODELO UNO MILLE FIRE FLEX QUILÔMETRO/MÊS 2.500			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIÇÃO	306,10	0,1224	18,9
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	271,38	0,1086	16,8
LICENCIAMENTO	82,10	0,0328	5,1
SEGUROS	198,55	0,0794	12,3
SALÁRIO DO MOTORISTA			
SUB TOTAL CF	858,13	0,3433	53,0
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	66,75	0,0267	4,1
PNEUS	37,25	0,0149	2,3
COMBUSTÍVEL	596,75	0,2387	36,9
LUBRICANTE MOTOR	10,00	0,0040	0,6
LUBRICANTE CÂMBIO	0,00	0,0000	0,0
LAVAGEM	50,00	0,0200	3,1
SUB TOTAL CV	760,75	0,3043	47,0
CUSTO TOTAL NO MÊS	1.618,88	0,6476	100,0

VEÍCULO VOLKSWAGEN MODELO 15.180 4X2 BAÚ QUILÔMETRO/MÊS 10.000			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIÇÃO	884,57	0,0885	6,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1.355,17	0,1355	9,5
LICENCIAMENTO	270,33	0,0270	1,9
SEGUROS	974,61	0,0975	6,8
SALÁRIO DO MOTORISTA	2.282,71	0,2283	16,0
SUB TOTAL CF	5.767,39	0,5767	40,5
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	1.811,00	0,1811	12,7
PNEUS	887,00	0,0887	6,2
COMBUSTÍVEL	4.940,00	0,494	34,7
LUBRICANTE MOTOR	193,00	0,0193	1,4
LUBRICANTE CÂMBIO	51,00	0,0051	0,4
LAVAGEM	580,00	0,0580	4,1
SUB TOTAL CV	8.462,00	0,8462	59,5
CUSTO TOTAL NO MÊS	14.229,39	1,4229	100,0

VEÍCULO VW MODELO KOMBI FURGÃO FLEX QUILÔMETRO/MÊS 3.500			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIÇÃO	485,25	0,1386	19,7
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	346,27	0,0989	14,1
LICENCIAMENTO	121,34	0,0347	4,9
SEGUROS	289,92	0,0828	11,8
SALÁRIO DO MOTORISTA	0,00	0,0000	0,0
SUB TOTAL CF	1.242,78	0,3551	50,5
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	148,05	0,0423	6,0
PNEUS	99,40	0,0284	4,0
COMBUSTÍVEL	894,95	0,2557	36,4
LUBRICANTE MOTOR	5,60	0,0016	0,2
LUBRICANTE CÂMBIO	0,00	0,0000	0,0
LAVAGEM	70,00	0,0200	2,8
SUB TOTAL CV	1.218,00	0,3480	49,5
CUSTO TOTAL NO MÊS	2.460,78	0,7031	100,0

VEÍCULO MERCEDES-BENZ MODELO ATEGO 1725 4X2 CS QUILÔMETRO/MÊS 10.000			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIÇÃO	818,37	0,0818	6,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1.258,52	0,1259	9,6
LICENCIAMENTO	246,55	0,0247	1,9
SEGUROS	779,39	0,0779	5,9
SALÁRIO DO MOTORISTA	2.282,71	0,2283	17,3
SUB TOTAL CF	5.385,54	0,5386	40,9
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	1.667,00	0,1667	12,7
PNEUS	922,00	0,0922	7,0
COMBUSTÍVEL	4.391,00	0,4391	33,3
LUBRICANTE MOTOR	193,00	0,0193	1,5
LUBRICANTE CÂMBIO	39,00	0,0039	0,3
LAVAGEM	580,00	0,0580	4,4
SUB TOTAL CV	7.792,00	0,7792	59,1
CUSTO TOTAL NO MÊS	13.177,54	1,3178	100,0

VEÍCULO FORD MODELO F-4000 BAÚ QUILÔMETRO/MÊS 5.000			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIÇÃO	561,76	0,1124	7,4
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	905,58	0,1811	11,9
LICENCIAMENTO	198,89	0,0398	2,6
SEGUROS	508,01	0,1016	6,7
SALÁRIO DO MOTORISTA	2.282,71	0,4565	30,0
SUB TOTAL CF	4.456,95	0,8914	58,6
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	647,50	0,1295	8,5
PNEUS	281,50	0,0563	3,7
COMBUSTÍVEL	1.976,00	0,3952	26,0
LUBRICANTE MOTOR	63,50	0,0127	0,8
LUBRICANTE CÂMBIO	8,50	0,0017	0,1
LAVAGEM	175,00	0,0350	2,3
SUB TOTAL CV	3.152,00	0,6304	41,4
CUSTO TOTAL NO MÊS	7.608,95	1,5218	100

VEÍCULO SCANIA MODELO R-420 LA 4X2 CV QUILÔMETRO/MÊS 15.000			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIÇÃO	1.782,87	0,1189	6,9
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2.666,69	0,1778	10,3
LICENCIAMENTO	479,93	0,0320	1,8
SEGUROS	1.214,62	0,0810	4,7
SALÁRIO DO MOTORISTA	2.282,71	0,1522	8,8
SUB TOTAL CF	8.426,82	0,5618	32,4
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	3.855,00	0,2570	14,8
PNEUS	1.441,50	0,0961	5,5
COMBUSTÍVEL	10.585,50	0,7057	40,7
LUBRICANTE MOTOR	289,50	0,0193	1,1
LUBRICANTE CÂMBIO	76,50	0,0051	0,3
LAVAGEM	1.305,00	0,0870	5,0
SUB TOTAL CV	17.553,00	1,1702	67,6
CUSTO TOTAL NO MÊS	25.979,82	1,7320	100,0

Restrição municipal dificulta as operações de distribuição

Empresários projetam aumento no preço de produtos em razão da medida

■ WAGNER OLIVEIRA

MAIS UMA VEZ A PREFEITURA DE SÃO Paulo e os caminhões entram em rotas divergentes. Depois de proibir a circulação de caminhões no chamado centro expandido da cidade, agora a administração municipal impôs nova restrição. Até meados de janeiro (a data ainda não foi divulgada), em caráter educativo, fiscais vão orientar caminhoneiros a evitar vias da cidade em determinados horários. Depois, vão passar a multar os caminhões que não obedecerem a norma.

Veículos de grande porte ficam proibidos de transitar na Marginal Tietê e em vias do Minianel entre 4h00 e 14h00 e entre 16h00 e 22h00, de segunda a sexta-feira, e aos sábados, das 10h00 às 14h00, exceto feriados.

“Com a restrição aos caminhões, São Paulo está punindo todos os seus moradores, que irão arcar com os custos mais altos que a medida implicará no preço final de todos os produtos”, afirmou Francisco Pelucio, presidente do Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região (Setcesp). “Além de dificultar e encarecer o transporte, a medida ainda pode gerar restrições em outras cidades, como a região do ABC, que também quer dificultar a passagem de caminhões. Nós não temos culpa que o Brasil não fez sua infraestrutura.”

Segundo Pelucio, a medida causará “represamento de caminhões” em vias próximas à capital paulista, prejudicando também o trânsito em cidades da região metropolitana. “Tudo fica mais difícil para as empresas, que vão sofrer para se adaptar às normas restritivas da capital paulista”, declarou.

Mais de 150 empresários e transportadores autônomos, além de lideranças do setor e representantes dos trabalhadores do transporte

de cargas se reuniram em frente à prefeitura, no centro de São Paulo, para pressionar o prefeito Gilberto Kassab a ouvir o setor.

Kassab não recebeu os transportadores e o grupo se dirigiu à Câmara Municipal, onde foi recepcionado pelo presidente da casa, o vereador José Police Neto. Na prática, o chefe do legislativo municipal se comprometeu a falar com o prefeito e também convidou o setor a participar dos debates sobre o Plano Diretor da cidade.

“As empresas terão que comprar comerciais leves em substituição aos caminhões, o que poderá causar mais sobrecarga no trânsito com mais veículos menores circulando, além de aumentar o custo para as transportadoras. Essas medidas precisam ser amplamente discutidas com as empresas de transporte antes de serem impostas”, considerou Police Neto.

Segundo o secretário municipal dos Transportes, Marcelo Cardinale Branco, a restrição tem como principal objetivo melhorar a fluidez do tráfego, diminuir os riscos de acidentes e garantir a segurança e a mobilidade dos usuários das vias.

Com a restrição ao trânsito dos caminhões, a Companhia de Engenharia e Tráfego (CET) espera um aumento de até 20% na velocidade média dos veículos que circulam na Marginal Tietê. Por ser a principal via da cidade, com 23,5 quilômetros de extensão em cada sentido, a Marginal Tietê também é a que concentra o maior volume de veículos, com 1,2 milhão de viagens por dia. Por ela circulam, diariamente, 350 mil veículos, sendo 75 mil caminhões e 36 mil motos.

“Por que a Prefeitura de São Paulo não retira das ruas mais de 1,5 milhão de veículos

que estão rodando na cidade sem pagar impostos? Estes são os que causam o caos diário que vemos”, afirmou o empresário Urubatan Helou, diretor presidente da Braspress. “Infelizmente, o prefeito Gilberto Kassab lança mão de mais uma medida eleitoreira e prejudica quem trabalha e movimentam as riquezas deste País.”

De acordo com a prefeitura de São Paulo, a implantação das restrições faz parte de um conjunto de medidas que a atual administração vem implantando com o objetivo de reduzir as ocorrências envolvendo caminhões que provocam interferências no sistema viário principal nos horários mais críticos.

Estudos realizados por técnicos da Companhia de Engenharia de Tráfego apontaram a necessidade de ampliação da proibição do trânsito de caminhões já existentes. Serão implantadas aproximadamente 2.000 placas de sinalização de regulamentação em 500 suportes nessas vias.

O cumprimento das novas medidas de restrição será fiscalizado a partir de janeiro pelos agentes de trânsito da Companhia e pelos equipamentos de fiscalização eletrônica (radares fixos), dotados de Leitores Automáticos de Placas (LAP).

Os caminhões considerados excepcionais como VUC (Veículo Utilitário de Carga), veículos de urgência, e os destinados a socorro mecânico de emergência, cobertura jornalística, obras e serviços de emergência, correios, sinalização de trânsito emergencial estão liberados da restrição. Das 4h00 às 10h00, ficam permitidos outros veículos como os de concretagem, remoção de terra, mudança, coleta de lixo e transporte de produtos alimentícios perecíveis. ■

Ticket Car[®]

A solução mais completa em gestão de frotas.

centalooop.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.

O Natal é uma época de muitos presentes






O nosso, é cuidar da sua frota

Gestão de Frota Sascar

- Prevenção de acidentes
- Redução de custos excessivos com combustíveis
- Controle de manutenção
- Distribuição geográfica da frota
- Identificação do condutor
- Relatórios de velocidade

4002 6004 (Grandes Centros)
0800 648 6004 (Demais Localidades)
0300 789 6004 (Televendas)

 www.sascar.com.br
 www.facebook.com/sascaroficial
 www.twitter.com/sascaroficial

Sascar
PAIXÃO PELA INOVAÇÃO 