

transporte

Todos os modais

MODERNO



OTM

www.revistatransporteemoderno.com.br

Ano 48 - nº 443 - R\$ 18,00



Mercedes-Benz Atego



Caminhão conceito MAN



Iveco EcoStralis

IAA 2010 - HANNOVER

INDÚSTRIA ACELERA INOVAÇÕES



Com Vertis, Iveco ocupa todas as faixas

NC² revela parte dos planos para o Brasil



Novo Volvo suporta operações mais severas

São Paulo testa ônibus híbrido sueco



Sprinter 2011 chega com segurança reforçada

Picapes leves ampliam leque de aplicações



ENCARTE ESPECIAL

Comércio Exterior

REAL VALORIZADO AFETA INDÚSTRIA BRASILEIRA



Chega logo

Para enviar o que você precisa, chame a Gollog.

Imagens meramente ilustrativas.

A Gollog oferece serviços para fazer a sua carga chegar logo ao destino.



Express serviço de encomendas expressas porta a porta, nos trechos interestaduais. Entrega até às 18h00 do dia útil seguinte ao dia da remessa nas capitais e principais cidades.



Voo Certo: serviço aeroporto-aeroporto para remessas urgentes e prioridade de embarque no voo definido no momento do despacho.

Conheça os outros produtos no site: www.gollog.com.br ou ligue para nossa Central de Relacionamento: 0300 101 2001.

Gollog
Serviço de cargas da Gol

Mercado maduro atrai mais fabricantes

Mercados maduros costumam ser aqueles em que a competição floresce solta, obrigando concorrentes a perseguir lançamentos de produtos e serviços que rigorosamente contenham os clássicos três bês. Bom, bonito e barato são (e sempre serão) atributos indissociáveis aos olhos do comprador. E, em sendo assim, tê-los no portfólio não é opção, mas obrigação do fornecedor.

O Brasil tem instaladas sete montadoras de caminhões e ônibus. Delas, cinco são de origem europeia, assim alinhadas: Mercedes-Benz, Scania, Volvo, MAN e Iveco são originárias da Europa; uma é americana, a Ford, e outra, a Agrale, brasileira.

Esse time, que não se altera desde o final dos anos 1990 com a chegada da Iveco, será reforçado com a entrada da NC2 Global, associação de duas empresas de origem americana, a Navistar e a Caterpillar. Enquanto outras marcas investigam o mercado brasileiro – como a DAF, holandesa, Paccar e General Motors, americanas, e Sinotruck, chinesa – o ritmo de vendas de caminhões e ônibus é intensificado. Em 2010, pelo quarto ano consecutivo, o volume será de seis dígitos. Foram licenciados 122 mil veículos em 2007, 149 mil em 2008, 132 mil em 2009, e pelo menos 190 mil unidades neste ano. Nesse período, com crise internacional e das bravas no meio, o negócio de veículos comerciais cresceu 56%.

E as previsões são mais animadoras. Na visão de Roberto Cortes, o otimista presidente da MAN Latin America, o mercado de caminhões especificamente continuará crescendo nos próximos anos a taxas de dois dígitos.

Ainda que não seja no ritmo de 16% ao ano como ocorreu de 2007 a 2010, mesmo a 10% ao ano, o mercado brasileiro atingiria 305 mil de caminhões e ônibus em 2015. Um dos maiores mercados do mundo.

Caso tal ritmo seja atingido, o Brasil terá em meados da presente década um mercado de caminhões e ônibus gerando compras anuais por volta de R\$ 60 bilhões, sem contar implementos e carrocerias.



Quem escolhe
o **especialista**
em sistemas
eletrônicos Diesel
tem **41 vezes mais**
tranquilidade.

Você tem muito mais vantagens quando leva seu veículo a um Bosch Diesel Center. A confiança da marca líder em sistemas eletrônicos Diesel garante serviços de alta qualidade. A segurança de equipamentos de última geração e uma equipe de profissionais altamente especializada em sistemas eletrônicos Diesel realizando diagnósticos e reparos com total precisão e agilidade. E mais: 41 oficinas da rede garantindo o serviço feito em qualquer Bosch Diesel Center do Brasil. **Garanta sua tranquilidade: escolha o especialista em sistemas eletrônicos Diesel.**

Garantia
inter-rede



41 Bosch Diesel Centers

garantindo o serviço realizado em
qualquer oficina da rede no Brasil.

Amazonas

Manaus
Manaus Turbo, Com. e Serv. de
Peças Automotivas
Tel.: (92) 3681 1625

Marajó Diesel

Tel.: (92) 3633 1975

Bahia

Simões Filho
Simões Filho Serv. e Com. de
Auto Peças
Tel.: (71) 2104 2736

Ceará

Fortaleza
Fransiel Serv. e Peças Diesel
Tel.: (85) 3235 3466

Distrito Federal

Brasília
B. H. Diesel
Tel.: (61) 3034 6218

Espírito Santo

Cariacica
Contorno Eletrodiesel
Tel.: (27) 3336 4599

Goiás

Formosa
Ideal Diesel
Tel.: (61) 3642 4473

Goiânia

Águia Diesel
Tel.: (62) 4008 6363

Eurodiesel Comércio e Peças

Tel.: (62) 3576 3646

Santana Turbodiesel

Tel.: (62) 3296 1545

Mato Grosso

Rondonópolis
Sabin - Serviço Autorizado de
Bombas Injetoras
Tel.: (66) 3423 3855

Sinop

Retífica Rei
Tel.: (66) 3511 2210

Mato Grosso do Sul

Campo Grande
Bodicampo Peças & Serviços
Tel.: (67) 3351 2636

Minas Gerais

Belo Horizonte
Turbo Brasil
Tel.: (31) 3390 7800

Contagem

Tractordiesel
Tel.: (31) 3396 2200

Perdões

Perdões Diesel
Tel.: (35) 3864 1516

Sete Lagoas

G. G. Tecnodiesel
Tel.: (31) 3773 6091

Uberlândia

Nogueira Truck Service
Tel.: (34) 3213 8099

Pará

Ananindeua
Mundial Diesel
Tel.: (91) 3255 1492

Paraná

Ponta Grossa
Mário Diesel
Tel.: (42) 3227 2566

Umuarama

D H M Distribuidora de Peças
Tel.: (44) 3621 6655

Pernambuco

Jaboatão dos Guararapes
Recidiesel Com., Serviços e
Representações
Tel.: (81) 3479 1412

Recife

Dieselnorte
Tel.: (81) 3428 0333

Rio de Janeiro

Nova Iguaçu
Box Diesel Assistência Técnica
Tel.: (21) 2667 3548

Rio Grande do Sul

Estrela
Casa do Freio Comércio de
Autopeças
Tel.: (51) 3720 3030

Novo Hamburgo

BM Diesel Bombas Injetoras
Tel.: (51) 3595 3769

Porto Alegre

Egon Frichmann Com. e Técnica
Tel.: (51) 3342 8277

J. C. Lui & Cia.

Tel.: (51) 3341 4089

Rondônia

Porto Velho
Remopecas Retífica de Motores
e Peças
Tel.: (69) 3228 1985

Santa Catarina

Blumenau
Serviços Técnicos H. G. Diesel
Tel.: (47) 3338 4033

Joinville

Oficina de Bombas Inj. Soares
Tel.: (47) 3472 3082

Mafra

Veiculos Mallon Ltda.
Tel.: (47) 3641 1000

Tubarão

Zanotto Diesel Truck Comércio
de Peças e Serviços
Tel.: (48) 3628 1803

São Paulo

Campinas
Formaggiari & Cia.
Tel.: (19) 3272 7099

Itapira

Dieseltruck Comércio de Peças
e Serviços Automotores
Tel.: (19) 3263 0004

Limeira

Mercuri Limeira
Tel.: (19) 3251 4498

Ribeirão Preto

Sodiesel Bombas Injetoras
Tel.: (16) 3469 8888

São José do Rio Preto

Ajatodiesel Bombas Injetoras
Tel.: (17) 3224 7541

São Paulo

Leon Motores e Peças
Tel.: (11) 2954 4888

Sorocaba

Sorodiesel Retífica de
Motores, Bombas e Peças
Tel.: (15) 3331 6666

Tocantins

Palmas
Bom Diesel
Tel.: (63) 3223 9900

Gratuito



SUMÁRIO

IAA 2010 - SALÃO INTERNACIONAL DE VEÍCULOS COMERCIAIS

A maior exposição mundial de veículos comerciais, em Hannover, Alemanha, mostrou que os veículos híbridos estão prontos a integrarem às frotas, em sintonia com o atual momento ecologicamente correto 8

PESADOS

Volvo apresenta ao mercado brasileiro o FMX, novo pesado com motor de 13 litros destinado a aplicações severas, como construção, mineração e agricultura, além do FMX 11 litros e do FM rodoviário 18

MÉDIOS

Com o médio Vertis, Iveco entra num segmento muito disputado, que hoje comanda cerca de 20% das vendas de caminhões e o foco é atender o transportador que busca crescer no atual ambiente favorável 22

COMERCIAIS LEVES

De olho na concorrência e na legislação, a Mercedes-Benz lança linha 2011 da Sprinter com mais versões, que passam a ser equipadas, de série, com airbag para o motorista e sistema de freios ABS/ASR 26

PICAPES

Tanto pequenas quanto médias, as picapes vêm conquistando compradores ao oferecer modelos mais bem equipados e resistentes, destinados tanto a trabalho de cargas leves como para passeio 30

MERCADO

Em expansão contínua, o mercado brasileiro de caminhões, um dos maiores do mundo, deverá atrair novas marcas enquanto montadoras locais aceleram investimentos para manter seu predomínio 34

MONTADORAS

A NC², joint venture entre Navistar e Caterpillar, anuncia o início de vendas no Brasil do cavalo-mecânico Internacional 9800i e do semipesado DuraStar que serão fabricados em planta no Rio Grande do Sul 36

TECNOLOGIA

Delphi e Bosch mostraram no Congresso do SAE-Brasil soluções para grandes motores diesel, que também poderão utilizar álcool ou GNV, tecnologia já viável para caminhões, máquinas e tratores 38

AUTOPEÇAS

Após a crise mundial e o amplo processo de reestruturação nos Estados Unidos, a Dana passa a dar prioridade a investimentos no Brasil e a focar mais no segmento de veículos pesados e fora de estrada 40

INFRAESTRUTURA

Reportagem viajou pelos estados de Minas Gerais, Goiás e Bahia e constatou que as estradas vêm, mesmo que lentamente, melhorando, conforme apurou pesquisa CNT de Rodovias em 2010 44

AUTOMAÇÃO

Com empresas voltadas para o setor metroferroviário e de automação industrial, a Invensys busca conquistar novos clientes e projetos no Brasil, onde anunciou investimentos na infraestrutura 47

METROFERROVIÁRIO

A eleição de Geraldo Alckmin para o governo de São Paulo deverá reforçar o debate tecnológico sobre soluções para a mobilidade nos grandes centros urbanos, como na área metroferroviária 48

GESTÃO DE FROTAS

O 4º Seminário de Gestão de Frotas apresentou inovações tecnológicas de gestão e processos para melhorar desempenho, sem esquecer de discutir a qualidade da mão de obra 54

EXPOLOGÍSTICA

Setor de logística no Brasil passa por momento de recuperação, mas terá de enfrentar gargalos de uma economia em expansão, a conclusão é dos peritos que participaram do congresso realizado no Rio 56

COLUMBIA

Grupo inicia a operação do novo centro de distribuição de Jaboatão dos Guararapes, em Pernambuco, estimulado pelo aumento do movimento de cargas no porto vizinho de Suape 60

AVIAÇÃO

Embalado pelo crescimento econômico, o brasileiro voa mais e estimula a competição: entre janeiro e setembro, houve acréscimo de 30% no volume de passageiros por quilômetro pago transportado 61

IMPLEMENTOS

Fabricantes emplacaram 120 mil unidades de implementos até setembro deste ano e, apesar das vendas recordes, setor está apreensivo devido aos custos crescentes 62

MÁQUINAS PESADAS

Especializada em guindastes e outros equipamentos da construção pesada, a fabricante chinesa XCMG anuncia a instalação de três fábricas de maquinário e três centros de distribuição de peças no País 64

ESTALEIROS

Após ficarem quase paralisados no começo da década, os construtores navais, com incentivos do governo, se reestruturaram e já têm 132 encomendas firmes de embarcações 66

LIBRA

Empresa investe R\$ 110 milhões em equipamentos portuários que possibilitarão aos seus terminais de Santos e do Rio de Janeiro movimentarem mais de 60 contêineres por hora 68

TGA

A atuação como importadora de luminárias e componentes da fabricante chinesa Startec levou a companhia brasileira a trabalhar também no mercado de agenciamento de carga marítima 69

TERMINAL

A trading mundial Noble Group, sediada em Hong Kong, inaugura um terminal no porto de Santos com a expectativa de movimentar 2,3 milhões de toneladas de granéis por ano 71

HÍBRIDOS

Começam em São Paulo os testes do ônibus híbrido da Volvo que utiliza a tecnologia paralela, com dois motores tracionando o veículo ao mesmo tempo 70

INTERNACIONAL

Joint venture entre a Tata e Marcopolo lança o híbrido Starbus elétrico/GNV na Índia, que será utilizado pela operadora de transporte público na capital indiana, Nova Delhi 78

MOBILIDADE

Para operar com maior eficiência, a NTU, entidade que reúne empresas de transporte urbano, quer menor índice de gratuidade, além de defender políticas que aperfeiçoem o sistema do transporte coletivo 81

CHASSIS DE ÔNIBUS

Poucas vezes tão intenso quanto o momento atual, fábricas estão no limite da capacidade e a produção deve chegar este ano a 45 mil ônibus, novo recorde do setor 82

ENCARTE ESPECIAL / COMÉRCIO EXTERIOR

Peritos e reportagem de Transporte Moderno esmiúçam a atual política de condução do comércio exterior brasileiro, cujas importações crescem em ritmo superior ao das exportações, preocupando o empresariado 87

FROTA

Congresso da ABTC discute rumos do setor de transportes, afetado por frota antiga e obsoleta: legislação e importância da criatividade do setor foram alguns dos temas das palestras 146

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelo.fontana@otmeditora.com.br

SECRETARIA EXECUTIVA

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com.br

EVENTOS CORPORATIVOS

Sabrina Baiardi
sabrinsa@otmeditora.com.br

MARKETING

Juliana Rosa
juliana@otmeditora.com.br

REDAÇÃO

Editor

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
eacribeiro@otmeditora.com.br

Colaboradores

Ariverson Feltrin

Wagner Oliveira

Renata Passos

renata.passos@otmeditora.com.br

Projeto Gráfico

Artworks Comunicação
www.artworks.com.br

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carlc@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto

vitc@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin

gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Alcindo Fontana

fonta@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

Gilberto A. Paulin

João Batista A. Silva

Tel.: (41) 3027-5565

spala@spalamkt.com.br

Tiragem e distribuição

10.000 exemplares

Auditado por

PRICEWATERHOUSECOOPERS

Assinatura Anual: R\$ 160,00

(seis edições e quatro Anuários).

Pagamento à vista: através de boleto bancário,

de depósito em conta-corrente, cartão

de crédito VISA ou cheque nominal

à OTM Editora Ltda.

Em qualquer das últimas edições.

As opiniões expressas nos artigos

e pelos entrevistados não são

necessariamente as mesmas

da OTM Editora.



Redação, Administração,

Publicidade e Correspondência:

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

Campo Belo

CEP 04644-006 - São Paulo, SP

Tel./Fax: (11) 5096-8104 (seqüencial)

otmeditoa@otmeditora.com.br

Filiada a:



www.anatec.org.br

Circula no mês subsequente ao de capa

Quer escolher o Implemento certo para sua empresa? A Kronorte vai te dar uma força.



Para transporte de líquidos a granel:
Semirreboques Tanques
em aço carbono, alumínio ou inox.



Para transporte de cana:
Reboques e Semirreboques
em aço carbono ou alumínio.

Para transporte de cargas indivisíveis:
Semirreboques Carrega Tudo e Extensíveis
em aço carbono.



Para transporte de sólidos a granel:
Semirreboques Basculantes, Silos Basculantes
e Estáticos em aço carbono, alumínio ou inox.



 **KRONORTE**
IMPLEMENTO FORTE

81 3366.2288 | www.kronorte.com.br



Indústria acelera inovações para reforçar recuperação

Caminhões, ônibus e utilitários híbridos ou movidos a eletricidade se destacaram entre as dezenas de lançamentos apresentadas pela indústria, ávida por se mostrar refeita da crise mundial

REFLEXO DE UM MERCADO EM LENTA RECUPERAÇÃO, MAS AINDA sob os efeitos da forte retração mundial que derrubou em 2009 as vendas de caminhões na Europa, o IAA 2010 - Salão Internacional de Veículos Comerciais realizado no final de setembro em Hannover, Alemanha, teve menos glamour e estandes do que na edição anterior. Neste ano participaram 1.751 expositores, entre montadoras, encarroçadoras, fabricantes de implementos e autopeças, em comparação com mais de 2.200 na feira de 2008.

A indústria de veículos comerciais é uma das que mais se empenham em investir para se inovar constantemente, determinada que está em continuar como espinha dorsal do transporte, tanto de cargas como de passageiros. A feira de Hannover serviu para mostrar os resultados dessa determinação.

Se houve economia em shows, paetês e adereços neste ano,

os expositores da IAA 2010 não pouparam inovações nos lançamentos, animados com os sinais da retomada das vendas no continente europeu. O destaque em Hannover foi para soluções de caminhões, ônibus e utilitários com baixa emissão de poluentes e menor consumo de combustível que estão prontos para rodar ou em fase final de testes de campo. Todos incorporam o conceito EEV – Enhanced Environmentally Friendly Vehicles – em voga na Europa que indica os veículos sintonizados com a preservação do meio ambiente.

Foi o caso da Daimler AG, líder mundial na produção de veículos comerciais, que mostrou suas três marcas – Mercedes-Benz, Fuso e Setra – com um portfólio de mais de 60 veículos entre caminhões, vans e ônibus urbanos e rodoviários no seu estande em pavilhão exclusivo.



A Daimler usou como tema do salão o slogan “Construindo o Transporte do Futuro” sustentado por três pilares: segurança, respeito ao meio ambiente e benefícios para o clientes.

O grupo Daimler enfatizou também no IAA sua abrangência global. “Caminhões para o mundo”, aliás, foi o título de uma apresentação que mostra a presença das marcas do conglomerado em todos os continentes.

Nesse aspecto, o Brasil, país em que a Daimler está desde os anos 1950, mereceu reconhecimento do presidente mundial do grupo, Andreas Renschler. Ele ressaltou durante a entrevista à imprensa mundial a pujança do mercado brasileiro em meio ao desmoronamento dos negócios nos países desenvolvidos. Sem dúvida, o Brasil é a estrela do momento na opinião da maioria dos representantes da indústria de caminhões presentes na feira.

Destaque no estande do grupo Daimler em Hannover foi para a família de veículos “ecologicamente amigáveis” – os caminhões Atego BlueTec Hybrid, Eonic NGT Biogas, além dos ônibus Vito E-Cell e Citaro Fuel Cell Hybrid e um utilitário em estudo, o Canter E-Cell, da Fuso japonesa. É no Japão que a Daimler mantém com a parceira Mitsubishi, dona da marca Fuso, o principal centro de desenvolvimento de tecnologias híbridas.

Além dos veículos amigáveis ao meio ambiente, a Daimler colocou ênfase em inovações que reforçam a segurança. Nesse sentido, foi apresentada nova versão do assistente ativo de frenagem, o Active Brake Assist 2. A segunda geração do sistema (além de permitir freada automática ao identificar obstáculos móveis à frente do caminhão), agora também intervém para evitar o perigo de obstáculos imóveis, tais como os últimos veículos parados numa fila de engarrafamento inesperado. Também foram apresentados no seu estande a edição especial Actros White Liber/Black Liner e o novo Axor.

Ainda no campo dos avanços, a Daimler mostrou o novo Atego, de 12 toneladas, que alia requinte, conforto e tecnologia. Um dos destaques é o painel que traz instrumentos com anéis cromados em torno do velocímetro e do contagiros. O painel tem ainda funções para conexão com o sistema de gestão de frotas FleetBoard.

Na motorização, o Atego apresenta três versões compatíveis com a norma Euro 5. As potências vão de 129 cv a 286 cv. “Os motores do novo Atego podem ser combinados com o sistema de partida/parada, o que reduz o consumo de combustível no transporte urbano em até 2,8%”, garante a empresa.

Caminhão Concept S da MAN com design aerodinâmico radicalmente diferente do usual



O Glider da Iveco, equipado com painéis fotovoltaicos para otimizar eficiência energética



Novo Mercedes-Benz Atego de 12 toneladas, eleito Caminhão do Ano: destaque para o design





Mercedes-Benz Axor, com o novo Active Brake Assist 2, o pesado Actros, série especial Black Liner, e o Canter Eco Hybrid, desenvolvido em conjunto pela Mercedes-Benz e a parceira Fuso no Japão (de cima para baixo, à esquerda)

Na IAA 2010, uma comissão de jornalistas especializados de 23 países elegeu o novo Mercedes-Benz Atego como o "Caminhão do Ano 2011". O modelo tem uma versão híbrida, o Atego 1222 L EEV Blue Tec Hybrid, considerado pelos jurados como "pioneiro em sistemas de propulsão alternativa".

A Daimler anunciou ter comercializado 50 unidades do Atego Híbrido (diesel e elétrico) na metade deste ano. Na edição anterior da IAA (em 2008) o modelo foi apresentado como protótipo e divulgado nesta edição da feira como o primeiro caminhão híbrido de série na Europa. "A venda, para empresas alemãs, foi possível porque a Daimler convenceu o governo a pagar o valor adicional de 50% acrescido ao preço do veículo por conta da tecnologia nele inserida", explicou Humbertus Trostka, vice-presidente executivo da Divisão Caminhões Mercedes-Benz e responsável pelos mercados da Europa e da América Latina. Ainda de acordo com ele, na Europa um caminhão Atego custa de 45 mil a 50 mil euros e com a tecnologia híbrida o preço do veículo dobra.

"Hoje ainda não é interessante para o cliente pagar 45 mil euros pela tecnologia,



VW Constellation apresentado em Hannover: interesse é prospectar mercados emergentes

mas com a subvenção do governo ele compra, porque tem interesse em vender uma imagem de empresa verde", disse, acrescentando que o Atego Híbrido atende a todas as exigências e pode ser homologado nos 27 países da Europa. Ainda de acordo com Trostka, no futuro a Daimler poderá reduzir o custo do veículo híbrido, pois a meta é ser líder mundial nesta tecnologia. "A Fuso – marca japonesa do grupo Daimler – foi a primeira a oferecer veículo híbrido, e no Japão já existem mais de 200 unidades em operação



Iveco EcoStralis, caminhão pesado projetado para reduzir sensivelmente o consumo e as emissões



MAN TGX de 26 toneladas, da família que será produzida pela empresa no Brasil



MAN híbrido segue a tendência europeia de veículos ambientalmente sustentáveis

e também com incentivos do governo japonês”, comentou.

CAMINHÃO MAN BRASILEIRO – Outro estande concorrido no Salão de Hannover foi da MAN. E o destaque também foi para a operação brasileira. Ao lado do presidente mundial do grupo, Georg Pacht-Reyhofen, Roberto Cortes, presidente da MAN Latin America apresentou três produtos montados na fábrica de Resende, no Rio de Janeiro – VW Constellation 25.320 Tractor 6x2, VW

Constellation 17.250 preparado para rodar com 100% de biodiesel e o chassi VW/ volkswagen 18.320 EOT.

Sobre a mostra de caminhões de produção brasileira Roberto Cortes afirmou: “Não temos a intenção de prospectar vendas na Europa, onde a Volkswagen já tem os caminhões da MAN e da Scania. Nosso interesse é aumentar a presença em mercados emergentes nos quais já atuamos e também onde vamos entrar. Vemos boas oportunidades na Rússia, China e Índia”.

Cortes, em entrevista coletiva, destacou também o lançamento do primeiro caminhão MAN brasileiro. Trata-se do cavalo-mecânico MAN TGX. “Pouco a pouco, estamos revelando os detalhes do lançamento mais esperado dos últimos anos”, disse, para arrematar: “Será o primeiro no Brasil a atender às normas de emissões Euro 4”. Lembre-se que a partir de 2012 entra em vigor a norma Conama P7 equivalente à Euro 5. As primeiras unidades serão comercializadas no Brasil a partir do primeiro semestre de 2011.

A MAN alemã expôs no salão de Hannover o caminhão Concept S, um estudo de design mostrado pela primeira vez. O cavalo-mecânico, que foi criado num formato aerodinâmico, emite até 25% menos de CO² se comparado a veículos normais de construção civil. “Com o Concept S, a MAN quer fazer uma contribuição à atual discussão sobre os limites legais de comprimento em veículos comerciais na Europa”, diz texto distribuído pela empresa. “Para poder efetivamente elevar os potenciais de eficiência verificados no Concept S, os cavalos-mecânicos e os semirreboques precisam ser espichados para obter o usual espaço interno e volume de carga. Para tanto, não há necessidade de modificações na infraestrutura rodoviária”.



EuroCargo híbrido da Iveco, com elementos característicos da importante cliente Coca-Cola



Implementos expostos em área externa da feira e solução para descarga de caçamba da Fliegl

bordo. Os painéis, de 2 metros quadrados, ficam no teto da cabine, posição que garante "lavagem contínua graças aos fluxos aerodinâmicos, o que garante a máxima eficiência e produção de energia de até 2 kWh", informa a montadora.

Entre outros produtos, a Iveco apresentou o Eurocargo Híbrido, o novo EcoStralis e ainda o furgão elétrico EcoDaily, alimentado por baterias que geram 280 volts para o motor de 60 kW de potência e torque de 230 Nm. Para o presidente mundial do grupo Paolo Monferino (recentemente substituído por Alfredo Altavilla) "é nossa grande aposta para o transporte urbano de pequenas cargas".

Variante da linha Stralis, o novo caminhão pesado EcoStralis teve seus motores aperfeiçoados com o objetivo de minimizar o consumo e as emissões de CO². Equipado com motor Cursor 10 que vai de 420 cv a 460 cv, o modelo contará em breve com o motor Cursor 13 de 500 cv. Os motores do EcoStralis também seguem o padrão europeu EEV.

Durante sua apresentação à imprensa internacional Monferino anunciou a renovação da linha Daily a partir do próximo ano e o lançamento de novos caminhões médios e pesados, além de uma linha leve baseada numa plataforma chinesa, em 2013. "A China vai se transformar num dominante polo produtor e nós, por causa disso, vamos aproveitar os consideráveis investimentos que fizemos em nossas joint ventures chinesas", afirmou.



Caminhões americanos especiais de marcas famosas: apresentados pela importadora alemã American Truck Promotion

ÁGUA DA IVECO – A Iveco também mostrou no Salão de Hannover seu caminhão conceito. Trata-se do Iveco Glider, projeto inspirado na águia, descrita como uma das aves mais perfeitas da natureza. "A águia, além disso, tem a maneira mais pura e perfeita de voar, que inspirou o invento humano

do plano, que, explorando as correntes ascendentes e graças à sua incrível eficiência aerodinâmica, voa sem a necessidade de recorrer a fontes energéticas", explica a Iveco. O Iveco Glider, focado na eficiência energética, utiliza painéis fotovoltaicos de alta eficiência para gerar energia renovável a

A JAMEF ENTREGA MAIS QUE SEU PRODUTO.

ENTREGA SUA

JAMEF



www.jamef.com.br

Encomendas urgentes para todo o Brasil.



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

Ônibus ecologicamente sustentáveis ganham destaque

Para atender às exigências de transporte com menos emissões de poluentes e de redução de consumo de combustível todas as grandes fabricantes apresentaram modelos de ônibus compatíveis



O Sprinter City 77 tem três eixos, 8,7 m de comprimento e sistema de rebaixamento

EM SINTONIA COM AS TENDÊNCIAS MUNDIAIS de utilização de veículos cada vez compatíveis com o meio ambiente, os fabricantes de ônibus levaram para a feira de Hannover suas mais recentes inovações em tecnologia híbrida e em utilização de combustível alternativo. Todas as principais marcas tinham em seus estandes veículos de propulsão híbrida ou movidos apenas a gás e a eletricidade, como as montadoras Mercedes-Benz, MAN, Iveco, Volvo, Scania e até a chinesa Yutong, estreante na exposição.

A Mercedes-Benz Bus and Coach mostrou a variada gama de novos modelos e funções que vai do surpreendente Sprinter City 77 para miniônibus e do Citaro FuelCell Hybrid livre de emissões à propulsão EEV sem filtro de partículas para ônibus. O conforto dos passageiros

é ampliado com a nova geração de bancos para ônibus de turismo da marca. Os pontos centrais dos desenvolvimentos em ônibus da montadora são a compatibilidade ambiente,



Rodoviário Setra vem equipado com nova geração de assentos

economia operacional e segurança dos passageiros

A Mercedes-Benz aumenta a oferta de miniônibus urbanos com o novo Sprinter City 77, veículo de três eixos com 8,7 metros de comprimento. A carroceria com eixos duplos na traseira e piso rebaixado é um desenvolvimento exclusivo para esse modelo Sprinter. Graças a sua capacidade para 40 passageiros, ele posiciona-se entre o Sprinter City 65 e o Citaro K. O novo City 77 é cerca de um metro mais longo que o City 65 e, dependendo dos equipamentos escolhidos, acomoda mais dez bancos para passageiros. O peso bruto total do veículo, de 6,8 toneladas, assegura uma alta capacidade de transporte de passageiros.

Com duas portas e sistema de rebaixamento do veículo, além do piso baixo sem degraus, o Sprinter City 77 assegura rapidez no fluxo de passageiros e facilidade de embarque e desembarque. Dependendo da configuração do modelo, um compartimen-

to para cadeira de rodas com rampa de acesso está disponível na frente ou na traseira. O interior claro, com amplas janelas e grandes portas de vidro, é espaçoso e atraente, segundo a montadora alemã.

Com entre-eixos de 4.100 + 990 mm, o Sprinter City 77 é extremamente fácil de manobrar. A largura da carroceria é

de apenas 1,99 metro, tornando-o o maior modelo da linha de miniônibus Mercedes-Benz, ajustando-se perfeitamente às vias estreitas no interior dos bairros. Além disso, é também uma solução ideal para traslados em aeroportos, hotéis, eventos e outros serviços.

A versão mais potente de motorização de quatro cilindros (120 kW/163 cv, com torque máximo de 360 Nm) equipa o Sprinter City 77, estando entre as tecnologias mais limpas disponíveis, compatível com a norma de emissões EEV. A transmissão desse veículo, de 5 marchas, é totalmente automática.

Junto com o novo City 77, a Mercedes-Benz apresentou o modelo Citaro – a unidade número 30.000 deste ônibus urbano foi entregue neste ano – que mais uma vez lança novos padrões. Um exemplo do potencial desse veículo é o Citaro FuelCell Hybrid livre de emissões. A terceira geração dos ônibus Mercedes-Benz com célula de combustível combina a experiência das duas primeiras gerações com a do Citaro G BlueTec Hybrid, resultando num conceito pioneiro de propulsão, além de outros desenvolvimentos técnicos, segundo a montadora.

A fim de economizar espaço, alguns dos equipamentos tecnológicos do Citaro FuelCell Hybrid são instalados no teto do ônibus. Os cilindros de gás comprimido armazenam até 35 kg de hidrogênio. As baterias de tração de lítio-íon têm capacidade de energia de 26 kWh. Dois motores elétricos nos cubos de rodas produzem a força do veículo, com uma potência constante de 120 kW e uma potência máxima de 240 kW. O Citaro FuelCell Hybrid pode fazer mais de 250 km com apenas um tanque de hidrogênio, dependendo do perfil de utilização.

Dois sistemas de célula de combustível estão localizados atrás do sistema de ar-condicionado no teto.

Sua vida útil triplicou em relação à da geração anterior. Em vez do motor diesel, transmissão e eixo de tração do ônibus convencional urbano, o Citaro FuelCell Hybrid possui componentes eletrônicos que impulsionam as unidades auxiliares.

Em comparação com a segunda geração, o consumo de hidrogênio caiu pela metade, graças à hibridização, ao gerenciamento eficiente de energia e ao sistema aprimorado da célula de combustível, informa a empresa.

A Mercedes-Benz pretende produzir uma pequena série de 30 unidades do Citaro FuelCell Hybrid. A partir de 2011, os dez primeiros veículos serão submetidos a testes de campo no transporte público de Hamburgo. Foram planejados também testes pela Europa com cerca de 20 veículos para várias cidades.

MOTORES BLUETEC – O ônibus Citaro da Mercedes-Benz também demonstra como um motor diesel pode ser limpo: com medidas aplicadas na motorização, os ônibus articulados e os convencionais agora têm a opção de atender à norma EEV (Enhanced Environmentally Friendly Vehicles – veículos excepcionalmente compatíveis com o meio ambiente, a norma mais exigente sobre emissões) sem filtro de partículas, o que atesta a eficiência dos motores BlueTec. Segundo a empresa, as vantagens são claras: preço menor do que um ônibus que tenha filtro de partículas, menor consumo de combustível, menores índices de emissões de CO₂ e menores custos de manutenção. Ao mesmo tempo, o peso foi reduzido em cerca de 70 kg, enquanto a instalação de equipamentos no teto resulta em espaço para até dois bancos a mais. Opcionalmente, a Mercedes-Benz pode fornecer o Citaro com filtro de partículas.

No Salão de Hannover, o Citaro LE Ü



Urbano Citaris elétrico-diesel, híbrido da Iveco que pode entrar em operação imediata



Citaro FuelCell Hybrid, terceira geração com célula de combustível



Mercedes-Benz Citaro LE Ü com piso baixo oferece uma dúzia de opções de carroceria



O urbano MAN Lion's City Hybrid possibilita redução de 30% em consumo

O Superônibus holandês, com 16 m de comprimento e capacidade para 23 passageiros, que pode alcançar 250 km/h, teve sua estreia em Hannover



Neoplan comemora 60 anos de vida com novo design aerodinâmico do Skyliner; modelo double decker da Yutong e ônibus high-deck da King Long, as estreantes chinesas no IAA (de cima para baixo)

low entry (entrada baixa) demonstra a versatilidade e a flexibilidade dessa linha de ônibus urbanos e interurbanos. A versão com entrada baixa conta com mais de uma dúzia de opções de carrocerias, incluindo o ônibus de alta capacidade CapaCity. Já o ônibus de 12 metros com duas portas, rampa dobrável para cadeiras de rodas e sistema de piscar alerta para ônibus escolares atende a uma gama

variada de aplicações.

Flexibilidade também é uma característica marcante do modelo Turismo da Mercedes-Benz, indicado para serviços de turismo.

Este veículo está disponível nas versões de piso alto ou high-deck, compondo uma ampla oferta de ônibus de classe executiva. O Turismo de piso alto está disponível com a opção de bancos de viagem Travel Star Eco (TSE) com encostos ajustáveis, o que o torna indicado especialmente para excursões.

Os bancos têm sempre desempenhado um papel importante nos ônibus rodoviários e urbanos Mercedes-Benz. São fabricados internamente e estabelecem o padrão da indústria em termos de segurança, conforto e detalhes de design. A nova geração de ônibus de turismo continuará essa tradição, informa Mercedes-Benz, que apresentou os novos bancos em um Travego M. Exceto pelas designações Travel Star Xtra (TSX), com as opções de escolha dos estofamentos Softline e Luxline, os bancos não têm mais nada em comum com seus predecessores.

O design dos novos bancos é tanto atraente quanto prático, acrescenta a montadora. O alumínio é utilizado no painel lateral, por exemplo, fornecendo um acabamento elegante, de peso leve e alta categoria. Um grande dispositivo permite ajuste lateral sem esforço do lado interno dos bancos e ajuste do ângulo do encosto.

O apoio de braços dos novos bancos tem ampla dimensão e superfície ergonômica. Simples e fácil de usar, o mecanismo de dobra do apoio de braços é um desenvolvimento patenteado. O encosto e a almofada do banco também possuem novos formatos. Os projetistas criaram tanto um banco no estilo de poltronas de cinema, dobráveis, como um banco totalmente rebatível para ônibus de operações regulares intermunicipais.

A Setra, marca de ônibus da Mercedes-Benz, focalizou-se em modelos com uma nova geração de veículos com assentos de passageiros, para dar mais conforto, reduzir



o peso e permitir maior funcionalidade e variedade de configuração do que anos. Apresentou também seu primeiro ônibus rodoviário com o rótulo Blue Angel, ou seja, compatível com o meio ambiente. Foram exibidos seus rodoviários das séries TopClass, MultiClass e Comfort-Class com padrão EEV.

A MAN e a Iveco também mostraram em seus estandes seus novos ônibus híbridos, no caso da primeira, o urbano A37 e, no caso da fabricante italiana, o também urbano Irisbus Citelis elétrico-diesel, de 12 metros de comprimento. A MAN latino-americana exibiu seu Volksbus com carroceria Paradiso 1200 Geração 7 da Marcopolo. A surpresa no IAA deste ano foi a estreia de duas fabricantes de ônibus chinesas, a King Long e a Yutong, que mostraram modelos urbanos e rodoviários compatíveis com as exigências atuais do mercado internacional. A Yutong levou até um modelo urbano híbrido a célula de combustível para Hannover. A Neoplan, parceira da MAN que comemora este ano 60 anos de operação, mostrou uma nova linha de ônibus das linhas Skyliner, Starliner e Cityliner com design aerodinâmico.

Outro destaque foi o lançamento do Superônibus elétrico holandês, com 16 metros de comprimento, para 23 passageiros e capaz de atingir velocidade de 250 quilômetros por hora em rodovia. O objetivo é um modo de transporte de alta velocidade com uma operação sustentável e flexível. O protótipo que exigiu investimentos de 10 milhões de euros em desenvolvimento, já foi testado. Foi projetado pela designer e especialista em aerodinâmica Antonia Terzi, ex-integrante da equipe BNW-Williams da Fórmula 1. O projeto é uma parceria entre a universidade holandesa TU Delft, o ministério do Transporte da Holanda e a iniciativa privada.

A LOGÍSTICA ESTÁ EM TUDO.

Transporte
de passageiros

Serviços
dedicados

Sucroalcooleiro

Operações
florestais

Transporte
de cargas

A Julio Simões oferece soluções logísticas integradas e inovadoras em diversos segmentos da cadeia produtiva: transporte de cargas, serviços dedicados à cadeia de suprimentos, transporte de passageiros, gestão e terceirização de frotas, operações de agroindústria e mineração. Tudo com qualidade e eficiência.

Onde tem logística tem Julio Simões.



Julio Simões
Logística



Pesado FMX disputa segmento fora de estrada

Caminhão pesado da Volvo chega com o objetivo de abocanhar segmentos do mercado especializado nas aplicações como mineração, construção e agricultura da América Latina

A EXPANSÃO E A DIVERSIFICAÇÃO DO mercado do Brasil estimularam a Volvo a lançar o FMX, caminhão pesado desenvolvido com design diferenciado para atender ao transporte pesado em condições severas, no segmento de "aplicações vocacionais", como construção, mineração e agricultura. Com motor de 13 litros e potências que vão de 400 cv a 480 cv, o objetivo é conquistar também o mercado latino-americano, nos segmentos com condições operacionais

severas, que atuam com cargas na faixa de 32 a 50 toneladas de PBT (Peso Bruto Total). Além do FMX, a Volvo traz ainda o FMX com motor de 11 litros, voltado para aplicações com condições operacionais intermediárias entre o FMX com motor 13 litros e o VM 6x4, e o FM rodoviário.

O caminhão FMX foi apresentado à imprensa brasileira, peruana e argentina no Peru. É naquele país sul-americano que o FMX já opera na Cantera de Caliza Púcara,

enorme pedreira de calcário onde são utilizados dezenas de caminhões pesados Volvo. A pedreira pertence a uma das maiores empresas de cimento do Peru, a Cementos Lima, localizada em Lima, capital do país. De lá são extraídas 5 milhões de toneladas de calcário por ano. A mineração sustenta 60% da economia peruana, seguida pela pesca e turismo.

Lima realiza uma das principais feiras de mineração da América Latina, a Expomina. Mais

de 500 empresas de diversos países comparecem para expor suas máquinas, equipamentos e serviços. O FMX foi exposto na Expomina em setembro.

“O FMX tem vários atributos para aplicações em construção e mineração”, afirma Roger Alm, presidente da Volvo do Brasil. “Mas temos o orgulho de dizer que mantivemos nele tudo o que já está consagrado como o que há de melhor no segmento”, complementa Bernardo Fedalto Jr., gerente de caminhões da linha “F”, referindo-se ao robusto trem-de-força e à avançada cabine ergonomicamente projetada para longas jornadas de trabalho.

Para Alm, o FMX, que já existia na Europa, consolida a experiência da Volvo Trucks e da Volvo Construction Equipment em soluções para segmentos específicos fora de estrada. “Queremos aproveitar esta vantagem competitiva e técnica para proporcionar apoio ainda maior a operações dos transportadores que atuam nas áreas de cana-de-açúcar, construção e mineração”, declarou Fedalto.

Fedalto disse que Volvo FMX segue a tradição do antecessor FM ao oferecer soluções com maior robustez. O exterior ganhou contornos modernos, maior altura livre, além de inovações na parte frontal da cabine. “O caminhão ficou mais focado nesse segmento”, resumiu Sérgio Gomes, gerente de planejamento estratégico da Volvo do Brasil. “O design arrojado e novas soluções imprimiram aparência de vigor e força ao FMX. Quem o vê tem a certeza de que é, definitivamente, um fora de estrada”, acrescentou o executivo.

O design do FMX se diferencia das demais versões rodoviárias da marca. O visual exterior, passa a impressão de sólido e robusto. “Toda a resistência e vigor deste novo veículo pode ser conferida nos seus novos atributos”, afirmou Fedalto. A tradicional Iron Mark foi atualizada, e um novo letreiro, com a inscrição FMX foi colocado na lateral esquerda. Embora inspirada no FM, a parte externa frontal inferior da cabine é mais alta e dá tom mais agressivo à



Roger Alm: “Mantivemos no FMX tudo o que já está consagrado como o que há de melhor no segmento”,

composição. “Trata-se de um veículo específico para obras, construções e campos de mineração”, comentou Alvaro Menoncin, gerente de engenharia de vendas da Volvo do Brasil.

Produzido em aço com cantoneiras reforçadas, o parachoque foi projetado em três peças. Com novo desenho, contribui para aumentar a aparência “fora-de-estrada”. A parte inferior do parachoque abriga o chamado front step, estribo antiderrapante e aberto onde o motorista e outras pessoas podem colocar os pés e se apoiar para fazer a limpeza do parabrisa e promover a manutenção da parte frontal externa da cabine.

Equipamentos extras que reforçam o uso

off-road foram desenvolvidos para o FMX. Entre eles, está a proteção gradeada de farol, item que evita avarias do conjunto ótico durante a execução de trabalhos em terrenos pedregosos. A engenharia da Volvo também reforçou o pino de reboque dianteiro. Ele foi estrategicamente instalado no centro da grade inferior, com capacidade para 25 toneladas, proporcionando muito mais funcionalidade, segundo a empresa.

O farol é completamente novo. Tem três unidades que permitem manutenção independente: luz alta, pisca e farol, além de opções de neblina ou de milha no parachoque. “Um breve olhar sobre o novo FMX, com seu porte robusto e imponente, revela a conexão entre a Volvo Trucks e a nossa empresa irmã, a Volvo Construction Equipment, ambas entre as líderes mundiais em caminhões e equipamentos de construção”, lembrou Gomes.

APLICAÇÃO SEVERAS – Com o FMX, a Volvo busca reforçar ainda mais sua posição nos segmentos de construção, mineração, cana-de-açúcar e florestal. “O novo FMX consolida a oferta total da Volvo para os segmentos da economia que demandam aplicações envolvendo transporte pesado em condições severas”, ressalta Fedalto.

O FMX 8x4 é oferecido pela Volvo para



Os rodoviários VM e FM podem incorporar tecnologias de segurança da marca



Bernardo Fedalto: o FMX consolida oferta de caminhões da Volvo aos segmentos de transporte pesado em condições severas

operações em mineração e construção, geralmente com caçambas acopladas. O FMX 6x4 é bastante indicado nas aplicações de cana-de-açúcar, em todo o setor sucroalcooleiro, e ainda na área de construção, junto com o VM 6x4. O FMX 8x4, que, além de áreas de mineração, é indicado para trabalhos em construção e outras obras.

Para cargas indivisíveis, aquelas de peso e volume bastante acima do normalmente transportado, o Volvo ideal é o FH 6x4, implementado com pranchas ou linhas de eixo. Para transportar cana-de-açúcar e madeira, a recomendação da marca é o FMX 6x4, implementado com fueiro.

O FMX com motor 11 litros é destinado a condições operacionais mais estruturadas, como cana-de-açúcar, com implementos romeu-e-julieta, em topografias medianamente acidentadas. Ou ainda para uso com caçambas de 14 metros cúbicos e betoneiras na área de construção e também para segmentos de madeira e guindastes.

"Para garantir o que há de melhor neste tipo de aplicações e preservar a oferta ao transportador, mantivemos intocado o trem-de-força do antecessor vocacional FM, reconhecido pela confiança e baixo consumo de combustível", declarou o gerente da linha "F". Segundo ele, a Volvo tem posição forte na categoria de transportes pesados

FM RODOVIÁRIO TEM NOVO DESIGN E TECNOLOGIAS DE SEGURANÇA

O FM rodoviário da Volvo chega ao mercado nacional com novo visual externo e a possibilidade de incorporar tecnologias de segurança da marca. O veículo pode vir equipado com dispositivos de segurança ativa ESP (Controle Eletrônico de Estabilidade), ACC (piloto automático inteligente), LCS (Sensor de Ponto Cego) e o Alcolock (bafômetro). O FM destina-se a operações de carga fracionada, bens duráveis e de consumo, produtos químicos e combustíveis, segundo a montadora.

Externamente, o FM rodoviário ganhou novos para-sóis, espelhos e faróis, agora idênticos ao da linha FH. Os novos faróis são formados por duas unidades – uma principal e outra auxiliar. Na unidade principal, estão os faróis alto e baixo, luz de posição e pisca. Na auxiliar estão os faróis de milha e neblina e é onde está farol auxiliar de conversão – acionado quando o veículo faz uma conversão, iluminando a direção em que o caminhão está indo, aumentando a visibilidade do motorista e, portanto, a segurança da operação.

O ESP é um dos mais eficientes dispositivos de segurança veicular ativa. "O sistema reduz a possibilidade de derrapagem e de capotagem em curvas fechadas e quando

a velocidade do veículo é incompatível com as curvas", diz Bernardo Fedalto Jr., gerente de caminhões da linha "F". Quando o caminhão entra numa curva com uma velocidade maior que a necessária, por exemplo, o sistema automaticamente reduz o torque do motor e faz uma aplicação individual dos freios nas rodas.

O ACC auxilia o motorista a manter o caminhão a uma distância constante e segura do veículo que se encontra à frente. Utilizando um radar Doppler, é um equipamento de segurança de última geração que funciona tanto na frenagem quanto na aceleração. Ele reduz o risco de, em caso de distração ou em uma situação inesperada, por exemplo, o condutor do caminhão colidir com um automóvel que está trafegando em uma velocidade menor à sua frente.

O LCS informa o condutor se existe algum objeto no lado direito do veículo em caso de troca de faixa de rodagem. É um mecanismo muito útil para evitar acidentes bastante comuns nas estradas. O Alcolock é um bafômetro instalado dentro da cabine. O dispositivo mede a quantidade de álcool na respiração do motorista e, em caso de excesso de álcool, impede a partida do motor do caminhão.

em condições severas em razão do trem-de-força do antecessor FM.

A Volvo manteve também o freio motor (VEB, do inglês Volvo Engine Brake) com as potências de 410 cv ou 500 cv do veículo. Além disso, o FMX tem motorização para aplicações de 400 cv, 440 cv e 480 cv. E a eletrônica embarcada é outro benefício que se manteve, pois proporciona sinergia entre os componentes do trem-de-força, incluindo o Trip Manager, ferramenta que auxilia o transportador na gestão da frota.

O novo FMX foi posto à prova 24 horas por dia durante meses numa das mais avançadas

pistas de teste de veículos do mundo – a Hällered, situada no oeste da Suécia. "Também foi testado em diferentes regiões do Brasil, em parcerias com transportadores brasileiros dos segmentos de cana-de-açúcar, mineração e construção", disse Marco Silva, gerente do projeto FMX no Brasil.

A Volvo buscou ouvir motoristas, frotistas e donos de empresas de transporte visando atender demandas dos transportadores num mercado cada vez mais exigente e competitivo. "As sugestões serviram de inspiração para muitas das novas características do Volvo FMX", observou Gomes. ■

Com Bridgestone e Bandag sua frota leva aquilo que mais importa em qualquer negócio: resultados.



Pneus

Recapagem

Serviços



- Tecnologia de ponta em pneus e recapagens
 - A maior e mais completa rede de serviços do Brasil
 - Mais de 200 pontos de atendimento
- PNEUS | RECAPAGEM | FREIOS | SUSPENSÃO | LUBRIFICAÇÃO
ACESSÓRIOS E SOLUÇÕES | ELÉTRICA | CONVENIÊNCIA



Força antes de dirigir.
Cinto de segurança salva vidas.



Com Vertis, Iveco agora ocupa todas as faixas

Com o mais novo produto, enquadrado no segmento de caminhões médios, montadora passa a cobrir integralmente todas as categorias

A IVECO APRESENTA O VERTIS, CAMINHÃO médio desenvolvido inteiramente no Brasil. O produto visa atender o transportador que tenta crescer no atual ambiente de expansão econômica nacional. Para isso, a montadora buscou agregar nova mecânica, custo competitivo e consumo reduzido de combustível. Com o Vertis, a mais jovem montadora de caminhões do Brasil entra no disputado segmento dos veículos médios, que atualmente comanda cerca de 20% das vendas de caminhões no Brasil, transformando-se numa montadora *full liner* no

mercado de caminhões, isto é, com produtos em todos os segmentos do mercado.

“O objetivo principal era criar o caminhão mais competitivo em seu segmento, com desempenho superior aos concorrentes e com imbatível custo operacional - uma exigência da economia do Brasil de hoje, em que a competitividade é um reconhecido fator de crescimento”, destaca o presidente da Iveco Latin America, Marco Mazzu. “Conseguimos: o Iveco Vertis é o melhor caminhão médio em termos dinâmicos e em retorno econômico para os clientes”.

Com fornecedores tradicionais, o Iveco Vertis nasceu com índice de nacionalização de 85% para melhor se adaptar às condições da infraestrutura brasileira. O motor é o novo Iveco-FPT NEF 4, produzido pela FPT em Sete Lagoas (MG). De acordo com a montadora, o propulsor melhora a economia de combustível ao mesmo que reduz emissão de poluentes — além de já estar preparado para a conversão ao Euro 5.

O Iveco Vertis chega nas versões de 9 e 13 toneladas, denominadas 90V16 e 130V18. Os primeiros números indicam capacidade

de carga, o V o nome do produto e os últimos números a potência do motor. Dessa forma, o Iveco Vertis 90V16 tem pbt de 9.300 quilos e entrega potência de 154 cv. Nessa versão, ele conta com três opções de entre-eixos (3.308 mm, 3.800 mm e 4.350 mm) e é disponível com cabine simples. Já o Iveco Vertis 130V18, com pbt de 13.300 kg, desenvolve 173 cv e também vem com três opções de entre-eixos (4.350 mm, 4.750 mm e 5.100 mm). A versão 130V18 tem dois tipos de cabine: simples e estendida.

O Iveco Vertis traz a transmissão ZF S5 580TO, de 5 marchas sincronizadas à frente e uma à ré. Os cardãs são da Dana, o eixo traseiro é Meritor e o dianteiro Sifco. O sistema de freios está dividido entre a Knorr-Bremse e a Master/Suspensys. Componentes da suspensão são da Suspensys/Thyssen.

Em virtude do desenvolvimento local, o novo modelo nasce com dois anos de garantia, sendo o primeiro ano total e o segundo ano para o powertrain. Com o Vertis, a Iveco também procurou integrar a base da engenharia da filial brasileira à rede mundial Iveco. "O objetivo foi cumprido. O projeto é local, a plataforma tecnológica é mundial e o suprimento é global", conta Renato Mastrobuono, diretor de Desenvolvimento de Produto da Iveco Latin America.

FAMÍLIA BRASILEIRA – Primeira família de caminhões que nasceu no Centro de Desenvolvimento de Produto da Iveco, em Sete Lagoas (MG), o Vertis foi idealizado por um time de 150 engenheiros e técnicos brasileiros e argentinos, que trabalharam por dois anos em parceria com a matriz, na Itália, e a unidade industrial da Iveco na China. "Tivemos liberdade para escolher entre as capacidades, competências e experiências de nossas bases globais para criar o Iveco Vertis", explica Marcello Motta, responsável



Nascido no Centro de Desenvolvimento de Produto da Iveco, em Sete Lagoas (MG), o Vertis oferece três opções de entre-eixos

pela plataforma de caminhões leves e médios da Iveco Latin America.

No desenvolvimento, os protótipos foram submetidos a múltiplos testes de durabilidade. Passaram ainda por testes em estradas de terra em péssimas condições, que servem para verificar contaminações por poeira, por exemplo. "Este caminhão é muito robusto e roda em qualquer lugar do mundo", diz Motta.

"E como em todos os nossos projetos, ouvimos os clientes", lembra o engenheiro. Opção de tanques duplos de combustível, posição de fixação do estepe, detalhes do interior da cabine e a disposição de muitos componentes foram feitos de acordo com a indicação de empresas-clientes envolvidas no projeto.

Na opinião de Alcides Cavalcanti, diretor de vendas e marketing da Iveco para o Brasil, o produto já é um sucesso. "Antes mesmo do seu lançamento oficial, a Iveco já vendeu praticamente toda a produção programada para 2010", revela o diretor. O primeiro lote, de quase 400 unidades, já foi fechado com clientes do setor atacadista, entre eles a empresa Martins, de Uberlândia, a maior

do setor no Brasil. "Nossa meta é alcançar 10% do mercado dos médios já em 2011", diz Cavalcanti.

EFICIÊNCIA E VERSATILIDADE

– A economia de combustível do Vertis vem do novo motor Iveco-FPT NEF 4, de 3,9 litros e 4 cilindros em linha, gerenciamento eletrônico de injeção tipo common rail, turbo e intercooler. Até então inédito no Brasil, o NEF 4 já tinha eficiência comprovada na linha de caminhões médios da marca na Europa e sua aplicação na América Latina foi igualmente bem-sucedida. Segundo a Iveco, testes de campo, tanto nas condições urbanas quanto rodoviárias, indicaram economia entre 2% e 10% no modelo 9 toneladas e entre 3% e 9% no modelo 13 toneladas, quando comparados aos concorrentes.

Nas duas faixas de potência, 154 cv e 173 cv, o motor Iveco-FPT NEF 4 apresenta também maior elasticidade. A versão de 154 cv fornece torque máximo de 530 Nm numa ampla faixa de torque que vai de 1.400 a 2.000 rpm. Já no motor de 173 cv, que propuliona o Iveco Vertis 130V18, o torque é elevado de até 590 Nm entre 1.400 rpm e 2.000 rpm. Tanto no 90V16 quanto no 130V18, a família Iveco Vertis oferece maior velocidade máxima, tem mais arrancada em rampa, além de encarar diferentes topografias brasileiras e latino-americanas, segundo a Iveco.

Com três opções de entre-eixos, ambas as versões do Iveco Vertis são dimensionadas para os típicos implementos do mercado, com maior capacidade de carga líquida. Na versão de entre-eixos mais longos, por exemplo, o Iveco Vertis 90V16 leva até 6.025 quilos. Já o Iveco Vertis 130V18 em sua versão de maior entre-eixos tem capacidade de carga líquida de 9.050 quilos. Na versão de entre-eixos mais curtos, com capacidade de carga líquida de 9.260 quilos. ■

Você continua tendo a qualidade
dos Caminhões e Ônibus Volkswagen.



Os Caminhões e Ônibus Volkswagen, que conquistaram o Brasil, continuam líderes no mercado brasileiro de caminhões, contando com uma das maiores e mais bem avaliadas Rede de Concessionárias do país. E nas exportações, o resultado não podia ser melhor: rocam hoje por mais de 50 países. Desde 2009, os Caminhões e Ônibus Volkswagen contam também com a força, tecnologia e experiência de mais de 250 anos do Grupo MAN, um dos líderes mundiais do setor de veículos comerciais, além de atuar em outros segmentos, como produção de turbinas e geração de energia. Com esta união, nasceu a MAN Latin America e, já que em time que está ganhando não se mexe, o leque de produtos atual continua, mas a partir deste ano surgirão novos modelos para atender segmentos ainda não explorados pela marca. MAN Latin America. Soluções de transporte para três tipos de empresa: as pequenas, as médias e as grandes.

Imagens meramente ilustrativas.



E ganhou os 250 anos
de experiência da MAN.

MAN Latin America

www.man-la.com

Faça revisões em seu veículo regularmente.



Mais segurança e conforto na linha 2011

O design da nova Sprinter é o mesmo: o que muda em todas as versões de furgão, van e chassi com cabine é a adoção em série de airbag para o motorista e de sistema de freio ABS/ASR

■ WAGNER OLIVEIRA



DE OLHO NA CONCORRÊNCIA E NA LEGISLAÇÃO, a Mercedes-Benz lançou a linha Sprinter 2011 com mais tecnologia e conforto tanto em versões de carga quanto de passageiros. Com a linha 2011, todas as versões de van, furgão e chassi com cabine passam a ser equipadas, de série, com airbag para o motorista e sistema de freios ABS/ASR. Estilisticamente, porém, a Sprinter continua a mesma – nada foi modificado interno ou externamente.

“Estamos dando upgrade em nossa linha para oferecer ao nosso consumidor produtos cada vez mais avançados tecnologicamente”, afirmou o diretor de vendas da Mercedes-Benz do Brasil, Gilson Mansur. De acordo com o executivo, a incorporação das novas tecnologias não implicará reajuste no preço final da linha 2011, que, segundo ele, é considerada bastante atualizada pelos consumidores. “Em São Paulo, por exemplo, Sprinter virou sinônimo de van”, disse.

Além do sistema de freio mais moderno, todas as versões da linha 2011 da van

Sprinter passam a contar, também de série, com vidros elétricos, retrovisores externos elétricos com aquecimento e travamento de portas centralizado com controle remoto. “Com a inclusão desses componentes como itens de série, agregamos ainda mais valor ao Sprinter, um veículo já reconhecido pelos clientes por sua tecnologia avançada e pela alta performance”, reforçou Sérgio Galhardo, gerente de vendas da linha Sprinter da Mercedes-Benz do Brasil.

Com a introdução de novas tecnologias, a Mercedes-Benz também visa manter seu mercado, já que os concorrentes estão chegando com produtos também mais elaborados e com tecnologia embarcada. Um bom exemplo é a Ford Transit, que, importada da Europa, também já dispõe de todos esses recursos que a Sprinter acaba de incorporar. O veículo da Ford, tanto as versões van, quanto furgão e chassi-cabine, também possui controle de estabilidade, tração, airbag, entre outros itens de segurança e conforto.

Neste segmento, em que o usuário muitas

vezes é dono do próprio negócio e utiliza o veículo para passeios durante o final de semana, requer cada vez mais veículos robustos e confortáveis. O trânsito pesado das cidades também implica mais horas na direção, o que também exige melhor nível tanto para o transporte passageiros como o de carga.

Segundo Sérgio Galhardo, com a introdução de airbag e freio ABS/ASR como itens de série na linha Sprinter, a Mercedes-Benz antecipa-se às Resoluções 311 e 312 do Conselho Nacional de Trânsito (Contran). Estas resoluções determinam que até 2014 esses equipamentos devem ser oferecidos como série nos veículos. “Independentemente disso, já a partir de agora, toda a produção do Sprinter sai de fábrica com esses componentes, o que demonstra o compromisso da empresa com a evolução tecnológica dos produtos e com o atendimento à legislação”, destaca o executivo.

A linha Sprinter é formada pelos modelos 413 CDI (4.600 kg de peso bruto total - PBT), 313 CDI (3.550 kg de PBT) e 311 CDI



Street (3.500 kg de PBT). São 12 versões de van para transporte de passageiros, 16 de furgão e 5 de chassi com cabine para transporte de cargas. A família inclui veículos comerciais leves na faixa de 3,5 a 4,6 toneladas de PBT. A linha Sprinter já vendeu cerca de 80 mil unidades desde o lançamento no mercado brasileiro em 1997. A versão chassi tem preços sugeridos entre R\$ 81 mil e R\$ 96 mil, já a furgão sai entre R\$ 85,8 mil e

Família furgão, com 16 versões, tem preços que variam entre R\$ 85,8 mil e R\$ 111, 9 mil



R\$ 111, 9 mil. A van Sprinter custa entre R\$ 102 mil e R\$ 154 mil.

Além de já contar com airbag para o motorista, os clientes do Sprinter podem solicitar, opcionalmente, airbag também para o acompanhante. Essa bolsa de ar inflável amplia notavelmente o nível de segurança passiva para o motorista, oferecendo maior proteção em caso de desaceleração brusca em eventuais colisões. O freio ABS evita o travamento das rodas, enquanto o ASR impede o seu patinamento. A atuação conjunta desses sistemas de segurança ativa contribui para maior controle direcional do veículo pelo motorista.

O sistema de freios da linha Sprinter inclui ainda freios a disco nas quatro rodas, cintos de segurança com regulagem de altura, imobilizador eletrônico, faróis de neblina e regulagem de alcance dos faróis com comando no painel de instrumentos.

CONFORTO – Além dos novos itens de série da linha 2011, as vans Sprinter oferecem diversos outros itens de conforto, tanto para motoristas quanto para os passageiros. Entre eles, destacam-se bancos individuais com encosto de cabeça integrados (reclináveis, conforme a escolha do cliente), CD player e ar-condicionado (opcional). Já furgões e chassis com cabine contam com assento duplo para acompanhantes. Os furgões saem de fábrica com porta lateral corredeira e porta traseira com abertura de

180 graus. Sob encomenda, podem receber porta lateral corredeira nos dois lados e porta traseira com abertura de 270 graus, conforme a configuração desejada pelo cliente.

PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS – Os furgões, chassis e vans da linha Sprinter podem ser equipados, de fábrica, com tomada de força no câmbio, que é indicada para acionamento de sistemas hidráulicos de equipamentos destinados a diversas atividades de prestação de serviços, como manutenção da rede elétrica, acionamento de plataformas de autossocorro, plataformas pantográficas, plataformas elevatórias de carga, guindaste hidráulico e plataformas elevatórias para facilitar o acesso de cadeirantes nas vans.

Os veículos Sprinter são equipados com o motor eletrônico OM 611 LA com tecnologia CDI (Common Rail Direct Injection), que oferece 129 cv de potência a 3.800 rpm e 31 mkgf de torque entre 1.600 e 2.400 rpm (413 CDI e 313 CDI) ou 109 cv de potência a 3.800 rpm e 28 mkgf de torque entre 1.400 e 2.400 rpm (311 CDI Street). Com isso, assegura força e ótima capacidade de aceleração, subidas e retomadas, fatores essenciais no tráfego intenso das grandes metrópoles.

A fabricante almeja aumentar a participação de mercado no segmento que cresce com a restrição de circulação de caminhões pesados em grandes centros urbanos e com a demanda de licitações. De acordo com Sérgio Gallardo, a expectativa de vendas em 2010 é de até 33 mil unidades no segmento. A Mercedes-Benz quer 25% de fatia nesse mercado. "Neste ano tivemos muitas encomendas de ambulâncias e veículos para os correios, por exemplo. Com isso o setor registrou 10% a mais de vendas", destaca o executivo.

O mix da Mercedes-Benz para a linha Sprinter, no decorrer deste ano, é dividido em 39% de vans, 46% de furgões e 15% de chassis. "Temos sempre de atualizar a linha para oferecer um veículo sempre atualizado aos nossos clientes", afirma o gerente de vendas da linha Sprinter.

O Programa Ambiental **DESPOLUIR** foi criado pela CNT com o objetivo de promover o engajamento dos empresários do setor, dos transportadores, dos caminhoneiros autônomos, dos taxistas e da sociedade na conservação do meio ambiente. Desde 2008, a Fetranspor opera o Programa medindo os gases emitidos pela frota de ônibus da Região Metropolitana do Estado do Rio de Janeiro.

28.750 veículos avaliados

91% dos veículos aprovados nos testes de emissão



PARTICIPE

o meio ambiente
agradece

O Programa Ambiental **DESPOLUIR** também promove seminários, oficinas e palestras voltadas à capacitação da área ambiental. Elabora manuais para orientação das empresas, buscando conscientizar o setor sobre a importância estratégica da responsabilidade socioambiental. Oferece apoio técnico na gestão de combustível, redução de emissão de poluentes e muito mais... Participe! Para mais informações acesse www.cntdespoluir.org.br.

DESPOLUIR

PROGRAMA AMBIENTAL DO TRANSPORTE



FETRANSPOR
Federação das Empresas
de Transportes de Passageiros
do Estado do Rio de Janeiro

Picapes atraem mais consumidores

Fábricas reforçam capacidade de carga para ampliar mercado dos utilitários aplicados em tarefas que combinam trabalho e lazer

■ WAGNER OLIVEIRA



Com a renovação total da Montana, General Motors espera vender 3.500 unidades mensais da picape média

A GENERAL MOTORS APRESENTOU EM Porto de Galinhas, balneário distante 60 quilômetros do Recife (PE), a nova Montana, picape pequena que agora é derivada do hatchback Agile. O esforço da montadora em apresentar um veículo muito melhor acabado tem sentido claro. O mercado de caminhonetes é o que mais cresce no Brasil, tornando-se um apetitoso nicho para a indústria automobilística.

De acordo com dados do Registro Nacional de Veículos Automotores (Renavam), foram emplacadas entre janeiro e setembro deste ano 164.179 picapes de pequeno porte – modelos geralmente derivadas de veículos de passeio. O crescimento de vendas foi de 47,6% em relação ao mesmo período do ano anterior – pode fechar o ano com alta de 50%. Já o mercado, como um todo, cresceu 8,7% nos nove primeiros meses de

2010 ante o mesmo período de 2009.

“A picape é um tipo veículo que vem se mostrando de muita utilidade para parcela cada vez maior de consumidores”, afirmou Gustavo Colosi, diretor de marketing da General Motors. “Pcis pode ter o uso combinado entre trabalho, lazer e veículo de passeio, para descolamentos entre a empresa e a casa do consumidor.”

A picape derivada de automóvel ganhou

força no Brasil por ser um veículo que atende necessidades por oferecer baixo custo, fácil manutenção, que sirva para o trabalho e, ao mesmo tempo, para passeio.

Além das picapes pequenas, o Brasil também segue ampliando vendas também de caminhonetes maiores, que, segundo os especialistas, ainda têm aplicação voltada mais para passeio do que para transporte de cargas.

Nos três primeiros trimestres de 2010, o segmento de picapes médias cresceu 15,2% em vendas, conforme os números apurados pela Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabreve). Foram comercializadas 89.069 unidades no período, comparadas com 77.327 em 2009.

A expansão de vendas das picapes pequenas e médias contrasta com o segmento dos veículos populares, que começa a encolher. Representados por Fiat Uno (primeira geração), Chevrolet Celta, Gol (antigo), os hatchs de entrada tiveram queda de vendas de 12,3% nos três primeiros trimestres do ano – passando de 448 mil, em 2009, para volume de 393 mil, em 2010.

Das quatro grandes montadoras, a Fiat ainda é a única que não tem a sua picape média. A Volkswagen chegou recentemente com a Amarok. A General Motors prepara a renovação da S10, que bate seguidos recordes de vendas e mantém-se firme na liderança do mercado. A Ford está satisfeita com a participação da Ranger. Fora das big four, o segmento conta com 13 competidores. Entre elas, está a Toyota, que nunca deixou de perseguir a liderança com a Hilux.

No ranking da Fenabreve, a S10 aparece absoluta na liderança, com 31.400 unidades emplacadas de janeiro a setembro, abocanhando 33,98% do mercado. Em seguida, vêm Hilux, com 23.609 (25,60%); Mitsubishi L200 14.874 (16,03%), Ranger 11.234 (12,08%); Nissan Frontier 5.458 (5,9%) e Hafei Fuiyi 1.896 (2,06%).

Ainda sucesso de vendas que a Volkswagen projetou para sua primeira picape média, a Amarok ocupa a sétima

colocação no balanço da Fenabreve. A picape aparece com 1.833 unidades emplacadas (1,99%). Entre as médias, a Mahindra é que menos vende: 30 unidades entre janeiro e setembro, ficando com apenas 0,03% das vendas.

Até picapes grandes bateram em vendas a caminhonete indiana montada em Manaus (AM). No acumulado do ano até setembro, a Ford F 250 emplacou 1.630 unidades (1,77% das vendas). Já a Dodge Ram vendeu 228 unidades (0,25%), seguida da Agrale Marruá, com 74 unidades (0,08%) e Ford F 150, com 33 (0,04%).

Embora a Fiat não esteja no mercado das picapes médias, dá show com a Strada – veículo que sempre inova e reinventa o segmento, como por exemplo a versão cabine dupla. Em todas suas configurações, a picape pequena da Fiat vendeu no acumulado do ano 83.433 unidades, abocanhando nada menos que 50,6% do segmento.

A segunda posição está firme com a Volkswagen Saveiro, que emplacou entre janeiro e setembro 44.310 unidades (26,87% das vendas). Agora renovada, a Montana espera vender cerca de 3,5 mil unidades por mês. Nos nove primeiros meses de 2010, o modelo já emplacou 28.159 (17,08%). Em seguida aparecem: Ford Courier 5.275 (3,20%); Peugeot Hoggar com 2.498 (1,51%); Hafei Mini 1.082 (0,66%) e Peugeot 207 Picape 116 (0,07%).

Strada cabine dupla: quando não há lotação total, o espaço ocupado pelo banco traseiro pode servir como porta-malas

APLICAÇÕES E USO – Como diz o marketing das montadoras, as picapes no Brasil têm vários tipos de uso e aplicação. Percebendo a necessidade de maior conforto e, ao mesmo tempo, robustez para encarar as difíceis condições do terreno nacional, fabricantes tentam imprimir cada vez mais tecnologia e conforto. O objetivo é atrair parcela crescente de novos consumidores para o segmento.

Antes predominante no motor diesel, foi a GM que trouxe para a sua picape média a novidade do motor flex na S10 – que tem sido um sucesso de vendas pelo custo-benefício que a tecnologia proporciona – principalmente próximo de regiões produtoras de álcool, onde o custo do combustível é mais viável para veículos comerciais.

Com o lançamento da Strada cabine dupla, com capacidade para quatro pessoas, a Fiat buscou atender reivindicação antiga de uma parcela dos consumidores: a falta de espaço interno para passageiros e bagagens – uma limitação no uso do veículo. Quando não há lotação total, o espaço ocupado pelo banco traseiro pode servir como porta-malas. A cabine dupla ajudou a Strada a manter a liderança folgada de vendas. Cerca de 30% do share já pertencem à cabine dupla.

“Aliando design, tecnologia e conteúdo diferenciado, a Fiat busca oferecer a melhor gama de modelos com a melhor relação custo-benefício para consumidores de picape”, afirmou o diretor comercial da Fiat, Lélío Ramos.



Nova Montana, mais robusta, leva 758 kg de carga útil

A nova Montana da General Motors promete ser boa surpresa – tanto em dirigibilidade quanto em vendas. A montadora conseguiu avançar no segundo veículo da família Viva. O design externo e interior apresenta evolução na segunda geração do utilitário, que tem a mesma frente do hatchback Agile. O crédito do resultado final pertence ao Centro Tecnológico de Engenharia, que enfrentou o desafio de renovar, em São Caetano, um dos produtos mais bem-sucedidos da corporação.

A nova Montana foi apresentada em grande estilo em Porto de Galinhas, litoral de Pernambuco. Com a renovação da picape, a montadora espera crescimento de 15% nas vendas da Montana, segunda colocada em sua categoria com 25.246 unidades emplacadas até setembro (22,2% do segmento). Daqui para frente, a GM projeta vender 3,5 mil por mês.

De acordo com Pedro Manuchakian, diretor de engenharia da GM, a Montana recém-lançada conseguiu superar em dimensões a concorrência, que tem na Fiat Strada a liderança absoluta de vendas



Motor flex 1.4: 100 cv de potência com álcool e 97 cv quando roda com gasolina

entre picapes pequenas.

Com a nova arquitetura, a picape da GM passa a ter 4.514 mm de comprimento, 2.669 mm de distância de entre-eixos, largura de 1.700 mm e altura de 1.578 mm. Equipada com protetor em todas as versões, a capacidade da caçamba passou para 1.100 litros com 758 quilos de capacidade de carga útil. Internamente,

a Montana ainda oferece 168 litros para acondicionar objetos atrás dos assentos.

As novas dimensões deram a impressão de dificultar um pouco o arrasto da Montana, que só vem equipada com motor flex 1.4. No teste preparado pela GM na estrada plana na região do porto de Suape, o utilitário mostrou dificuldades em saídas. O desempenho melhora com o veículo embalado.



Amarok, produzida na Argentina, é vendida no Brasil por cerca de R\$ 120 mil

A Fiat não comenta suas estratégias, mas a fusão com a Chrysler deve resultar possivelmente na construção de uma picape média para o mercado sul-americano. Isso cobriria uma lacuna importante no portfólio da montadora, que, antes da associação com a Chrysler, buscava parceria para desenvolver no Mercosul uma camionete média. Pelo conhecimento que a Chrysler possui no desenvolvimento de picapes, o antigo desejo da Fiat Brasil pode estar bem perto de se realizar.

Quem realizou também um velho sonho foi a Volkswagen, que lançou sua primeira picape média no Mercosul. Produzida na Argentina, a Amarok ainda não atingiu sucesso de vendas que a montadora



A nova Montana tem posição elevada de dirigir, fundamental para aumentar a visibilidade dianteira e traseira do motorista

Motor fraco a Montana não tem. Com novo sistema de gerenciamento eletrônico desenvolvido no Brasil, o propulsor gera 102 cavalos a 6.000 rpm e tem torque de 13,5 mkgf a 3.200 rpm quando abastecido com álcool e 97 cv e 13,2 mkgf a 3.200 rpm, com gasolina. Segundo a montadora, é o motor 1.4 aspirado mais potente do mercado brasileiro.

Internamente, chama atenção a profusão do plástico, que está presente desde o painel até o acabamento das portas — dando ar espartano ao acabamento. Em relevo, o tecido que recobre assentos apresenta bonito efeito.

Externamente, o teto tem detalhe de design interessante, incrementando o visual

da cabine. Trata-se de elevação, que começa alguns centímetros após a junção com o para-brisa e vai até a traseira da cabine, encontrando-se com o brake-light (terceira luz de freio). Outro detalhe é o rack de teto, item de série para a versão Sport.

A nova Montana tem posição elevada de dirigir. "Para uma picape isso é fundamental, uma vez que aumenta a visibilidade dianteira e traseira", ressalta Carlos Barba, executivo responsável pelo design. Na direção, o motorista também não vê a frente do veículo. No retrovisor, o rebaixamento da tampa da caçamba melhora a visão.

A GM fez questão de ressaltar a versatilidade do veículo, que pode ser utilizado para o lazer, trabalho e transporte de pequenas

cargas. Por isso, a necessidade de criar um design e acabamento que funcionem bem para as três aplicações.

A picape será vendida em duas versões, a LS e a Sport. Na primeira, os preços variam em quatro faixas. A de entrada sai por R\$ 31.990 e a final custa R\$ 39.933. A montadora espera concentrar vendas nas versões intermediárias (R\$ 34.443 e R\$ 37.653), esta última mais equipada.

Com maior nível de equipamentos, a Sport será oferecida por R\$ 44.040. Entre os itens de série desta versão esportiva, destacam-se freios ABS, air bag duplo, computador de bordo, equipamento de som com conectividade, santo antonio e rodas de liga-leve, entre outros. A Sport oferece ainda a possibilidade de colocação de aro 17.

O carro começa a ser vendido em outubro. Lançada em 2003, a Montana tem tudo para seguir sua trajetória de sucesso. Com quase 600 concessionárias espalhadas pelo País, a GM está convencida disso.

esperava. Segundo alguns especialistas, o maior problema do veículo é a falta de um câmbio automático.

Segundo essa mesma avaliação, o consumidor não paga cerca de R\$ 120 mil numa caminhonete de luxo que só disponha de caixa manual. Ainda pesa o fato de a rede de concessionárias Volkswagen não estar familiarizada e ainda devidamente preparada para vender este tipo de veículo.

Mas a direção da Volkswagen trabalha firme para corrigir os problemas, já que a Amarok é uma das maiores apostas da montadora, inclusive para retomar a liderança total de mercado sobre a Fiat.

Nacionalizada, a Nissan Frontier também busca crescer nessa briga de gigantes. A

picape da marca japonesa é uma das mais robustas do mercado, oferecendo também ampla tecnologia e câmbio automático nas versões mais sofisticadas. "Temos plenas condições de ficar entre as três marcas mais vendidas deste mercado", afirmou o gerente de marketing de produto da Nissan do Brasil, Mário Furtado.

Correndo por fora, a Mitsubishi L200, também oferece muita confiança e durabilidade aos usuários. A picape consegue manter sua fatia de vendas, principalmente pelo investimento da Mitsubishi em eventos esportivos, onde a L200 é muito utilizadas em ralis.

Depois de indianos, quem aparece para brigar entre as picapes são fabricantes

asiáticos, principalmente os chineses, que ainda estão tímidos, mas se estruturaram para medir forças num breve futuro. A Effa Motors obteve um aumento significativo nas vendas no primeiro bimestre desse ano no Brasil. Foram 405 veículos comercializados, ante 67 no mesmo período de 2009, o que significa um crescimento de 504%. O modelo que mais saiu foi a Hafei Picape, com 234 unidades fornecidas.

A montadora pretende vender 4.200 veículos até o fim do ano, passando muito acima dos 914 comercializados em 2009. Dessa meta, espera-se que sejam 2.600 modelos Hafei Picape, que superariam os 366 negociados no ano passado. Por enquanto, é só o começo da ofensiva. ■

Vendas emergentes conquistam novas marcas

É natural que o mercado brasileiro, como um dos maiores de veículos comerciais do mundo, seja constante foco de assédio e cobiça

■ ARIVERSON FELTRIN

UM MERCADO NA CASA DE 190 MIL UNIDADES (160 mil caminhões e 30 mil ônibus) como deverá fechar 2010 não é para qualquer país. Com tais números, o Brasil está entre os maiores compradores mundiais de veículos comerciais. Até setembro, em nove meses, o placar de vendas no varejo indicava 133 mil unidades — 112 mil caminhões e 21 mil ônibus.

Resultados auspiciosos no mercado de caminhões e ônibus têm ocorrido com frequência. Nos últimos quatro anos a soma de vendas destes veículos tem repetidamente atingido a barreira de seis dígitos. Tal situação anteriormente ocorreu em apenas duas esparsas vezes: 1977 e 2004.

A tendência é que daqui para frente a ocorrência de vendas anuais de seis dígitos seja uma constante, entende o presidente da MAN Latin America, Roberto Cortes. “Nossa visão é muito otimista. Ao contrário de países desenvolvidos, não sentimos a crise”. Dados ainda parciais de 2010 colocavam o Brasil como quinto produtor mundial de caminhões, atrás de China, Japão, Índia e Estados Unidos”, diz Cortes, que observa: “A diferença em relação aos Estados Unidos é muito pequena”.

No negócio de ônibus, o Brasil é o terceiro do mundo, atrás apenas da China e Índia.

“O mercado brasileiro, principalmente, de caminhões, continuará vigoroso”, acentua Cortes. Crédito em condições satisfatórias, necessidade de renovação da frota e crescimento



Caminhão com cabine avançada, proveniente da joint venture Mahindra Navistar

do Produto Interno Bruto (PIB) devem manter aquecidos os negócios de caminhões e ônibus.

Não é sem razão que as montadoras têm acelerado investimentos em produtos e capacidade instalada. As duas empresas que lideram os mercados de caminhões e ônibus, Volkswagen e Mercedes-Benz, estão empenhadas em ampliar a produção e a linha de produtos para enfrentar a demanda. As outras marcas não deixam

por menos e também investem. “Nosso otimismo é grande, tanto que prevemos para os próximos anos a permanência de crescimento de vendas em percentagem anual de dois dígitos”, ressalta Cortes, que desfecha: “O governo tem incentivado as vendas com redução de tributos. Não é favor nenhum. Afinal, caminhões e ônibus são bens de capital”.

É natural que a grandeza do mercado atraia a atenção de concorrentes. A NC2 Global, associação das americanas Navistar e Caterpillar recebeu no final de 2009 aprovação sem restrições do Ministério da Fazenda para instalar no Brasil uma fábrica de caminhões. Em outubro anunciou os planos da nova fábrica.

Os dois grupos já atuam no Brasil. A Navistar controla a International, fábrica de caminhões, a MWM International Motores e a Powertrain. A Caterpillar, por sua vez, opera oito empresas — é conhecida pela produção de máquinas de construção e terra-plenagem. Atua ainda em

Bons números

(vezes em que as vendas atingiram a casa de 6 dígitos)

	CAMINHÕES	ÔNIBUS	TOTAL
1977	90.247	12.038	102.285
2004	83.005	17.652	100.657
2007	98.498	23.198	121.696
2008	122.349	27.010	149.359
2009	109.873	27.625	137.498
2010*	160.000	30.000	190.000

* previsão; Fonte: Anfavea

serviços de manutenção de ferrovias e controla a Perkins Motores do Brasil.

A Navistar, no ranking da Oica, organização internacional que reúne as montadoras, terminou 2008 como 11º maior fabricante de mundial de caminhões e 7º colocado em produção de ônibus.

Além da NC2, outros concorrentes estariam chegando. Entre os pretendentes para

disputar o mercado brasileiro alinham-se pelo menos duas marcas, a DAF holandesa e a Sinotruk chinesa.

Está claro que boas intenções e planos não são suficientes para entrar numa seara tão complexa e exigente como se apresenta o mercado brasileiro de caminhões e ônibus. Além de produtos competitivos e de qualidade, condição básica para

qualquer aspirante, exige-se o esforço hercúleo representado pela estruturação da rede de revendedores num país de dimensões continentais. Quem estiver disposto a enfrentar tais cláusulas de barreira sem recuar certamente em alguma ocasião colherá frutos de um mercado que neste ano se traduzirá em vendas de caminhões e ônibus novos na casa de R\$ 40 bilhões.

Montadoras dobram de tamanho na gestão Lula

Tido como algoz nos tempos em que comandava greves no ABC paulista, o presidente encerra mandatos reconhecido como fomentador da atividade

Quando se diz que um teve o mérito, por exemplo, de ser um dos criadores do Plano Real e seu sucessor primou em sedimentar as bases da moeda, sabe-se que os alvos são os presidentes FHC e Lula.

Tanto o sociólogo Fernando Henrique Cardoso quanto o metalúrgico Luiz Inácio Lula da Silva brotaram de partidos de esquerda. E ambos estiveram à frente da formação de suas legendas – FHC, pelo PSDB, Lula, na fundação do PT. Outro ponto em comum: foram reeleitos para cumprir mandatos de presidente da República de oito anos cada.

No setor automotivo, FHC viu, no tempo em que ainda era ministro da Fazenda de Itamar Franco, surgir o veículo com motor de 1.000 cc, o chamado carro popular, grande estopim para a incorporação de novos contingentes de compradores. De 1994 a 2009 o veículo equipado com motor 1.0 representou 75% do total de automóveis nacionais emplacados.

Lula, no início de seu mandato, em 2003, viu surgir o carro flex fuel, responsável pela reanimação do setor

automotivo e pela ressurreição do álcool como opção de combustível. De 2003 a 2009, o carro que decretou o fim do monocombustível acumulou ao redor de 70% das vendas dos automóveis nacionais.

Um carioca, outro pernambucano, eles construíram suas carreiras políticas em São Paulo, que ao longo dos mandatos de

ambos perdeu a maioria da produção de veículos para novas praças. Se em 1990 o estado paulista concentrava 74,8% de todo volume de veículos fabricados no País, em 2008 detinha apenas 45,4%.

Uma entre as causas do enorme recuo de São Paulo como centro produtor de veículos costuma ser imputada ao custo trabalhista, engordado por movimentos comandados pelo então presidente do Sindicato dos Metalúrgicos do ABC, Luiz Inácio Lula da Silva.

Se em outras épocas, como sindicalista, Lula poderia ter sido identificado como agente indutor de aumento de custos das montadoras, nos tempos de presidente da República tratou de incentivar o setor com a redução da carga de impostos. Resultado? No governo Lula a produção de veículos dobrou de tamanho. Passou de 1,8 milhão de unidades em 2003 para 3,6 milhões em 2010. Na soma de seus dois mandatos, a indústria automotiva acumulará mais de 22 milhões de veículos produzidos, 8,5 milhões a mais do que no período FHC.

Placar do setor automotivo

(produção de veículos)**

GOVERNO FHC		GOVERNO LULA	
ANOS	UNIDADES	ANOS	UNIDADES
1995	1.629.008	2003	1.827.791
1996	1.804.328	2004	2.317.227
1997	2.069.703	2005	2.530.840
1998	1.586.291	2006	2.612.329
1999	1.356.714	2007	2.980.10
2000	1.691.240	2008	3.215.976
2001	1.817.116	2009	3.182.923
2002	1.791.530	2010**	3.600.000
Total	13.745.930		22.267.194

* projeção - ** inclui carros, comerciais leves, caminhões e ônibus
Fonte: Anfavea



O modelo 9800i oferece duas opções de tração - 6x2 e 6x4 - e pbt de 57 e 74 toneladas

NC² lança dois caminhões International no Brasil

Com investimentos de US\$ 200 milhões no País, empresa assume operações da Navistar, em Caxias do Sul (RS)

OS EXECUTIVOS SE ESFORÇARAM, MAS a apresentação da joint venture formada pela Caterpillar e a Navistar para produzir e vender caminhões no Brasil com as marcas International e Cat ainda deixa parte dos jornalistas especializados intrigados. O pé atrás em relação à nova empresa NC², que vai cuidar dos negócios aqui e em toda

a América do Sul, se deve ao passado envolvendo a International, que simplesmente abandonou o mercado brasileiro em 2003, após cinco anos de atuação. "O que garante que a marca não vai repetir a mesma estratégia agora", foi questionado Al Saltiel, presidente da NC². "Nosso compromisso com esse mercado é sério e de longo

prazo", rebateu. "Para começar, desta vez não é nem International nem Navistar, mas sim uma nova empresa formada com força e a robustez da Caterpillar e Navistar, companhias com conhecimento, robustez financeira e respeitabilidade mundial."

Para mostrar que o negócio é para valer, NC² lançará em novembro o modelo

pesado International 9800i – que algumas fontes do mercado acham que é adaptação de um produto desenvolvido pela indiana Mahindra, uma das empresas com a qual a joint venture firmou parceria para explorar mercados globais. No início do ano que vem, entrará no mercado o caminhão semipesado International DuraStar.

Os dois caminhões serão produzidos em Caxias do Sul (RS) em uma área da fábrica da Agrale alugada pela Navistar, cujas operações agora passam a ser comandadas e controladas pela NC². De acordo com Saltiel, os dois veículos já nascem com 60% de nacionalização de peças e componentes, fator obrigatório para que a empresa se encaixe nas exigências do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) para poder se beneficiar das vendas financiadas com recursos do Finame.

A NC² também prometeu, dentro de seis ou sete meses, anunciar o plano de construção de fábrica no Brasil para a produção de nova linha de caminhões com cabine avançada das marcas International e Cat. A nova linha de produção incluirá mais de 15 modelos – abrangendo desde o modelo 10 toneladas até o de 74 toneladas de pbt (peso bruto total combinado), com motores variando de 180 cv a mais de 500 cv.

Para agora, o que a empresa tem para colocar no negócio são R\$ 200 milhões, recursos destinados à compra de equipamento, pesquisa e desenvolvimento de novas tecnologias, bem como contratação e treinamento de funcionários. Investimentos adicionais para a construção da fábrica no Brasil serão anunciados futuramente pela empresa. Deste total, US\$ 10 milhões serão aplicados na expansão da linha de montagem da planta existente, com planos de abrir 150 novas vagas de emprego até 2011.

Sediada em Lisle (Illinois, EUA), a NC² vai priorizar diversos mercados com alto potencial no mundo, incluindo Brasil, África do Sul, Austrália e China. Com sede administrativa brasileira localizada em São



A nova linha de caminhões International incluirá mais de 15 modelos, de 10 t a 74 t de pbt

Paulo, a NC² promete ao mercado brasileiro combinação entre a expertise de fabricação de caminhões Navistar e a força global da rede Caterpillar, líder mundial na produção de equipamentos pesados.

Os caminhões produzidos pela NC² serão distribuídos no Brasil por meio de redes de revendedores das marcas International e Cat. Até 2015, a empresa planeja contar com mais de 60 pontos de venda em todo o país. “Preferimos priorizar grupos que vão controlar lojas em vários pontos de uma região”, afirmou Cear Longo, diretor regional de Vendas da NC². Segundo ele, a rede de revendedores da International já conta com cinco pontos de venda e chegará a dez até o final do ano. Além da capital, São Paulo terá revendas nas principais cidades do estado, como Campinas e Ribeirão Preto. International e Cat serão comercializadas em redes distintas.

“Nosso compromisso de longo prazo com o Brasil inclui o crescimento da produção, criação de empregos e o desenvolvimento de uma rede de parceiros que serão treinados para oferecer serviços de qualidade para nossos veículos e marcas em todo o país”, afirmou Saltiel.

PRODUTOS – Desenvolvido para os cinco continentes, o cavalo-mecânico 9800i tem nova versão exclusiva para o mercado brasileiro. Ela será equipada com motor

eletrônico de 11 litros, com 417 cv e 2010 Nm de torque, temperatura de escape reduzida e freio motor de compressão com até 395 cv. O modelo 9800i oferece duas opções de tração – 6x2 e 6x4 – e pbt de 57 e 74 toneladas, respectivamente. O veículo conta com a exclusiva transmissão sincronizada Eaton FTS-20112L que fornece tanto alta tecnologia quanto máxima durabilidade. Com 13 velocidades, o modelo 9800i combina a força da transmissão dos caminhões International com a facilidade de engate de um automóvel. É o único caminhão com duplo contra-eixo, o mais durável do mercado, que suporta até 1,2 milhão de quilômetros.

O modelo semipesado DuraStar estará disponível nas versões 4x2, 6x2 e 6x4. O caminhão oferecerá motor eletrônico MWM International MaxxForce 7.2 litros Euro 3, de 260 cv e 900 Nm de torque, que, segundo a empresa, foi amplamente testado e aprovado no Brasil. Um dos grandes diferenciais do DuraStar é o sistema elétrico Multiplex, que combina a distribuição da corrente elétrica e a disponibilização de informações sobre o veículo. Esta tecnologia pode ser totalmente programada para a automação de tarefas e apresenta redução em até 20% do tempo gasto no diagnóstico de problemas elétricos. Os preços serão informados na apresentação dos produtos ao mercado. ■

Bosch e Delphi criam sistema flex para diesel

Empresas desenvolvem tecnologias para permitir a utilização do etanol em motores diesel destinados a veículos pesados

■ WAGNER OLIVEIRA

TECNOLOGIAS APRESENTADAS NO Congresso SAE-Brasil (Sociedade dos Engenheiros da Mobilidade) tentam viabilizar em pouco tempo o uso do etanol em motores diesel voltados para veículos comerciais – caminhões, tratores, colheitadeira, máquinas da construção civil pesada, entre outros. Um dos mais interessados nessa solução é o setor sucroalcooleiro, que busca diminuir custos na movimentação da safra da cana-de-açúcar no transporte entre a plantação e a usina.

Estão na ponta desta tecnologia a Delphi e a Bosch. A empresa de origem americana, com sede em São Caetano do Sul (ABC), desenvolveu o MultiFuel Diesel-Etanol para veículos pesados. O sistema permite combinação dos dois combustíveis – separados por dois tanques distintos.

“O grande desafio foi criar um sistema para queima do álcool no motor diesel, que não leva vela. Sem vela, o álcool não queima. Conseguimos adaptar bicos injetores que conseguem captar ar e garantir a queima do etanol no motor diesel”, afirmou Vicente Pimenta, gerente de novas soluções e projetos especiais da Delphi. “O sistema pode ser adaptado em qualquer propulsor, inclusive nos caminhões mais velhos. Com o simples apertar de um botão instalado no painel, o veículo pode funcionar com álcool ou diesel.”

De acordo com Pimenta, a tecnologia permite grande redução no custo operacional. “Produtores de álcool, que já utilizam



Para a Delphi sistema diesel-etanol está pronto

caminhões e tratores a diesel terão maior independência e flexibilidade em relação à escolha do combustível utilizado, além de considerável redução de custos”, disse.

A Bosch também apresentou sua solução. A empresa desenvolveu sistema destinado à aplicação do diesel-etanol em motores diesel com injeção eletrônica, que permite que veículos comerciais, tratores, colheitadeiras, máquinas usadas na construção civil, operem apenas com diesel ou com a mistura dos dois combustíveis.

Além do etanol, a Bosch também criou sistema que permite motores diesel operarem também com GNV (gás natural veicular)

ou biometano. Essa tecnologia proporciona taxa média de 85% de substituição do diesel pelo gás natural, ou biometano, mantendo a mesma potência e o mesmo nível do consumo de combustível do motor diesel. De acordo com a empresa de origem alemã, há vantagem econômica uma vez que o GNV é normalmente mais barato que o diesel e a emissão de particulados pode ser reduzida em cerca de 80%.

Tanto Bosch quanto Delphi já colocaram seus sistemas em campos de prova para avaliação dos interessados. As duas empresas consideram que as tecnologias poderão estar em pouco tempo em aplicação comercial, desde que concluído o estudo de viabilidade financeira de aplicação das novas tecnologias.

Um dos convidados para participar de debates no Congresso SAE 2010, o executivo encarregado pelo departamento de tecnologia da Delphi, nos Estados Unidos, Andrew Brown Jr., disse que a engenharia brasileira não pode se acomodar em buscar novas soluções em tecnologia flexível. Para ele, que também é presidente da SAE (Sociedade de Engenheiros da Mobilidade) International, o País alcançou visibilidade internacional em desenvolvimento de tecnologias verdes, mas não pode relaxar na competição com outros emergentes. “A China busca se fortalecer com o desenvolvimento de sistemas híbridos e elétricos, enquanto a Índia se especializa em software voltados para a indústria automobilística”, declarou. “O Brasil

ainda tem muito que colaborar com tecnologias alternativas para o mundo.”

Além do sistema flex em motores diesel, já há quem aposte em motor elétrico para veículos comerciais. A Iveco desenvolve em conjunto com a hidrelétrica Itaipu Binacional o modelo Daily Elétrico, primeiro caminhão do Brasil elétrico. Silencioso, o modelo é equipado com baterias Zebra, à base de sódio, níquel e cádmio. Com bateria de 100 km entre cargas, atinge velocidade máxima de 70 km/h a 85 km/h. O tempo de carga da bateria é de 8 horas, feita por meio de três tomadas de 220V/16A. A tecnologia do trem de força elétrico pode ser instalada em qualquer versão do Iveco Daily.

Criada tanto para carros de passeio quanto para comerciais, uma nova tecnologia permite a personalização do painel e quadro de instrumentos. A Magnetti Marelli e a Visteon apresentaram painéis reconfiguráveis totalmente digitais. O condutor pode configurar a disponibilidade de informações como temperatura da água do motor, velocímetro, nível de combustível, relógio, contagiros e calendário. O sistema, ainda, possibilita visualização de imagens da parte traseira do veículo no painel, por meio de câmera.

BUSCA DE EFICIÊNCIA – Se dependesse das tecnologias existentes, mas ainda não utilizadas em massa, os veículos já seriam mais leves, econômicos, confortáveis, seguros e menos poluentes. O Congresso da SEA Brasil (Sociedade dos Engenheiros da Mobilidade) apresentou novas tecnologias em busca da eficiência.

A Delphi, por exemplo, aposta no alumínio em substituição ao cobre no cabeamento que conduz eletricidade em automóveis, caminhões, ônibus e máquinas agrícolas. A empresa tem um protótipo com fiação em alumínio.

De acordo com estudos da Delphi, o alumínio é até 48% mais leve que o cobre, possibilitando redução de até 30% na arquitetura eletroeletrônica total do automóvel sem representar impacto em seu desempenho.



Injeção Bosch permite uso de diesel e etanol

“Só a indústria automobilística deixaria de consumir 100 mil toneladas de cobre no País, praticamente a produção anual brasileira do mineral”, afirmou Gábor Déak, presidente da Delphi. Mais leve, o veículo também economizaria combustível e emitiria menos poluentes na atmosfera.

Mapec (Multiple Application Electrical Center) é como a Delphi nomeou a nova central elétrica que criou para substituição de equipamentos mecânicos pela eletrônica em veículos de entrada. A tecnologia permite a eliminação de fusíveis, relés, módulos eletrônicos e outros componentes. De acordo com a empresa, a tecnologia traz, entre outras vantagens, redução da massa, possibilidade de chaveamento da potência, escalonamento de funções eletrônicas e adição de novas funções. A Mapec foi desenvolvida no Brasil para atender as necessidades de mercados emergentes.

“Quando havia defeito no vidro elétrico ou no limpador do parabrisa, por exemplo, o fusível queimava para evitar que ocorresse um curto-circuito e o carro pegasse fogo. Com a nova central eletrônica, essa necessidade acaba, já que uma placa com software vai controlar, via sinais pneumáticos, todo o circuito e as suas funções”, afirmou Vicente Pimenta, gerente de novas soluções e projetos especiais da Delphi.

HÍBRIDOS – O Brasil está apenas começando a entrar na onda de veículos híbridos, mas os fornecedores já preparam o terreno para aplicação deste tipo de tecnologia no mercado brasileiro. A Bosch apresentou sistema que melhora a eficiência do conjunto híbrido e elétrico. A tecnologia já está em uso em marcas do grupo Volkswagen. Entre elas estão o Audi 5, Volkswagen Touareg e Passat, além da Porsche Cayenne S – modelos que entraram em produção recentemente na Europa.

A empresa também mostrou detalhadamente o sistema Star/Stop, que, como se viu no último Salão Internacional de Paris, está em rápida ascensão, até para modelos mais populares.

A tecnologia Star/Stop, que liga e desliga automaticamente o motor no trânsito das grandes cidades, pode reduzir em até 15% o consumo de combustível e a emissão de CO². Além disso, a Bosch apresentou o sistema que elimina o reservatório de gasolina para veículos flex e ainda pode contribuir para reduzir em até 40% as emissões de CO² no Brasil.

Fibras de bananeira, cana-de-açúcar e sisal agora são utilizadas na produção de peças como laterais de portas, painéis de instrumentos e para-choques. A solução ecológica foi apresentada pela fornecedora de partes plásticas Plaspar. A empresa também apresentou um tapete para automóveis feito com garrafas PET reaproveitadas. Outra novidade é a roda de plástico para moto, além de permitir diferentes desenhos, o plástico, por ser mais leve, ajuda a diminuir o peso do veículo e, consequentemente, o consumo de combustível é menor.

A Magneti Marelli mostrou sistema de telemetria que faz permanente avaliação da dirigibilidade – aceleração utilizada, força de frenagem em curvas, gasto de combustível etc. – e permite ao condutor, ao avaliar os resultados, corrigir possíveis falhas, melhorando seus hábitos ao volante de forma a melhor usufruir das qualidades do veículo equipado com o sistema. ■

Dana quer crescer no setor dos pesados

Após a crise mundial e o amplo processo de reestruturação, a Dana planeja uma vigorosa expansão fora da América do Norte e concentra no Brasil seus planos para crescer no segmento de veículos pesados e fora de estrada

Depois de concluir um amplo programa de reestruturação mundial, a Dana, que tem sua sede instalada nos Estados Unidos, traça agora novos planos para crescer de forma sustentada. Para as suas operações no Brasil a matriz definiu até 2011 o investimento de US\$ 40 milhões para ampliar a capacidade de suas fábricas e lançar novos produtos no mercado de caminhões. "Vamos aumentar a capacidade instalada para atender à demanda de 2012", disse Harro Burmann, presidente da Dana para a América do Sul.

Com estes investimentos, a Dana que teve que reduzir suas operações para enfrentar a crise mundial, pretende fortalecer sua atuação no mercado brasileiro de caminhões com a venda de eixos e, assim, consolidar a sua liderança em outras linhas de produtos, crescendo também no segmento de picapes. No Brasil a empresa é líder em vendas de suspensão e cardãs, segundo Burmann.

"Vamos investir também em inovação para atender às exigências da indústria automobilística", disse Burmann. Segundo o presidente da Dana, além de tecnologia, as montadoras querem produtos que ajudem a reduzir o consumo de combustível, o índice de emissões, o peso dos veículos e que ofereçam mais segurança.

Para melhorar o desempenho financeiro e reduzir custos no auge da crise, a Dana decidiu vender algumas de suas operações e concentrar o seu foco nos produtos de transmissão de força, as linhas mais tradicionais

do grupo, diminuindo assim a diversificação. "No Brasil a aplicação do Lean Manufacturing não se restringiu somente à fábrica e atingiu o portfólio de produtos que também foi reduzido", ressaltou Burmann.

Entre os produtos que a Dana deixou de fabricar no Brasil estão bombas de combustíveis, que eram feitas em Diadema, no ABC paulista, anéis de pistão e camisas de motor, que eram produzidos na unidade gaúcha da Perfect Circle, e bronzina para motores, que era fabricada na unidade de Glacier Vander-vel, localizadas em Gravataí, na região metropolitana de Porto Alegre.

Burmann afirmou que a companhia está otimista com o desempenho do mercado brasileiro e preparada para atender à crescente demanda. "Conseguimos contornar a crise mundial com a redução de jornada de trabalho e férias coletivas porque demitir custa caro para a empresa", destacou o presidente da Dana.

Nas suas unidades brasileiras, onde mantém 2.500 empregados, a Dana tem algumas de suas fábricas trabalhando em três turnos para dar conta do grande volume de pedidos das montadoras. "As encomendas estão firmes até o final do ano", disse Burmann.

Outro setor que a Dana pretende aumentar a sua participação é o agrícola, que vem apresentando perspectivas de crescimento. "Temos um centro de engenharia de produtos agrícolas na Itália que pretendemos trazer para o Brasil", disse o presidente da Dana.

Os produtos que a Dana comercializa no País são criados pelo centro de desenvolvimento mundial instalado nos Estados Unidos. A adaptação destes componentes para o mercado brasileiro é feita por uma equipe de profissionais brasileiros, composta de 100 engenheiros.

Agora com uma operação mais enxuta, a Dana mantém no Brasil unidades industriais em Gravataí (RS), que faz eixos cardãs, cruzetas, colunas de direção, diferenciais, componentes de suspensão, além de uma linha de forjaria; em Sorocaba (SP), que produz cardãs, eixos para veículos comerciais, conjuntos diferenciais e transmissões; e em Diadema, que faz componentes de suspensão, articulações, tirantes, barras de reação, braços de suspensão, barras de terminais de direção para veículos leves e pesados.

Na América do Sul, onde possui fábricas no Brasil, Argentina, Colômbia, Uruguai e Venezuela, a Dana registrou vendas de aproximadamente US\$ 1 bilhão. Para 2010, a expectativa para o Brasil, segundo Burmann, é crescer acima da média do mercado.

PLANOS GLOBAIS – Mundialmente a Dana pretende se expandir mais de 65% fora da América do Norte, onde tem hoje 50% de participação. Na Europa a sua fatia é de 12%, na América do Sul, 15%, e na Ásia Pacífico, 12%. "Para 2010, além de desempenho financeiro, a empresa quer ter negócios lucrativos e os clientes querem produtos

inovadores”, disse Gary Convis, conselheiro do Chief Executive Officer (CEO) na Dana e membro do Comitê de Cooper-Standard Automotive Inc., durante o 1º Seminário de Excelência em Manufatura promovido pela Dana.

No seu programa de investimentos a Dana definiu também que vai aplicar US\$ 40 milhões na construção de uma fábrica de transmissões na Índia. Esta decisão, segundo Convis, é para poder estar mais próximo dos seus clientes. “Estamos aumentando em 35% a verba para engenharia na Índia, onde a companhia mantém um centro de desenvolvimento”, disse Convis.

Gary Convis, que é referência mundial em manufatura enxuta, com mais de quatro décadas dedicadas à Toyota, General Motors Corporation e a Ford Motor Company, e o primeiro presidente americano de uma das maiores operações da Toyota fora do Japão

em 2001, destacou em sua apresentação a importância do TPS (Toyota Production System) para se obter um sistema de produção mais eficiente, flexível, ágil e inovador.

Programa que aplicou na fábrica de Nummi, uma joint venture que a Toyota mantinha com a General Motors nos Estados Unidos. “Minha missão era transformar esta fábrica, considerada a pior unidade industrial da General Motors”, contou Convis. “Era uma fábrica muito grande, com 5.000 empregados, muito integrada de forma vertical, com relacionamento ruim, baixa qualidade e alto custo. O desafio era como transformar um grupo de pessoas numa classe de manufatura mundial”.

INÍCIO DAS ATIVIDADES – Fundada em 1904 com sede em Maumee, Ohio, nos Estados Unidos, a Dana emprega atualmente 22.000 funcionários em 26 países. Seu faturamento em 2009

atingiu US\$ 5,2 bilhões.

No Brasil a Dana iniciou sua participação no setor automotivo em 1955, por meio do contrato de assistência técnica entre a fabricante gaúcha de cruzetas Albarus e a Spicer Manufacturing, divisão da Dana Corporation, que produzia os componentes Spicer.

Nos anos 60, com as aquisições mundiais da Perfect Circle e da Victor Gaskets, em 1963 e 1966, respectivamente, a Dana tornou-se líder no mercado de reposição de autopeças em todo o mundo e diversificou sua linha de produtos. No Brasil, foram diversos os avanços, como a introdução do eixo cardã no mercado, a fabricação de peças de suspensão inéditas (ball-joints e braços de direção), investimentos em infraestrutura e a criação do departamento de engenharia. A Dana também começou a fabricar eixos diferenciais no País e criou a Divisão de Juntas Homocinéticas. ■

Baús Carbus - O Melhor custo benefício por quilômetro rodado.



Baú Furgão em Duralumínio
Várias opções de baús e acabamentos.



Baús Lonados (Sider)



Baús Pré-Pintura Branco
Baús Personalizados
Baús Liso e Brilhante
Baús Semi-Reboque

Acabamentos:

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

Unidades Móveis Especiais

- Projetos para:
- Cargas Vivas
 - Manutenção
 - Produção Vídeo
 - Reportagem
 - E outros

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

Tel.: (11) **2085.4944**

www.carbusequipamentos.com.br

Rua Panambi, 771 Cumbica Guarulhos
SP 07224-130

CARBUS
EQUIPAMENTOS RODOVIÁRIOS

**ESPECIALIZADO EM FURGÃO LEVE
PARA CARGAS PESADAS**



CORREIOS LOG. AS SOLUÇÕES LOGÍSTICAS DOS CORREIOS FEITAS SOB MEDIDA PARA O SEU NEGÓCIO.
Único presente em 100% dos municípios brasileiros o CORREIOS LOG faz muito mais do que entrega: faz questão de ser parte do seu negócio e oferecer soluções logísticas feitas sob medida. Como, por exemplo, armazenagem, expedição, transporte, distribuição e até logística reversa. Reduza seus custos operacionais e tenha a marca e a confiança dos Correios ao seu lado. Para mais informações acesse www.correioslog.com.br.

QUER UMA LOGÍSTICA
QUE DIMINUA OS SEUS CUSTOS TOTAIS?
USE CORREIOS LOG.



Enfim, as estradas estão melhorando

Reportagem de Transporte Moderno constata que houve avanços nas condições rodoviárias, como revela a Pesquisa CNT de Rodovias 2010



BR-135, que liga Minas ao Maranhão: depois de 20 anos de abandono estrada apresenta trechos mais conservados e seguros

A BR-135, QUE CORTA O ESTADO DE MINAS Gerais e vai até o Maranhão, ficou mais de 20 anos abandonada. Buracos, inexistência de sinalização vertical e horizontal, acostamentos e balanças para pesagem de caminhões contribuíram para muitos acidentes e mortes ao longo das últimas décadas, além de todas as perdas econômicas que uma estrada ruim provoca. A BR-135 é só exemplo da precariedade e da falta de investimentos: o Brasil praticamente deixou de investir em infraestrutura rodoviária.

A reportagem percorreu trecho da BR-135, que liga Curvelo a Montes Claros, no Estado de Minas Gerais. A situação vem mudando da água para o vinho em relação ao passado de abandono. A via vem sendo reformada, até com o alargamento das

pontes — estreitamento de estruturas é uma das aberrações que o País ainda enfrenta na maior parte da malha de estradas.

“Além de menos gastos com combustível, equipamentos e manutenção, a estrada está muito mais segura, não só para dirigir, como também afasta assaltantes”, afirmou o caminhoneiro Francisco Costa, que utiliza a estrada regularmente entre São Paulo e o Nordeste, para onde faz frete de mudanças domésticas. “Finalmente, começaram a se mexer”, disse o autônomo.

A BR-135 é considerada um dos mais importantes corredores de transporte rodoviário do País, interligando as regiões Sul e Sudeste ao Norte e Nordeste. De acordo com o governo federal, estão sendo investidos R\$ 560 milhões nas obras, que visam

revitalizar o pavimento, construção de 55 quilômetros de terceiras faixas, travessias urbanas, renovação de toda a sinalização horizontal e vertical, além do reforço e alargamento de 30 pontes e viadutos. Dividida em três lotes, a obra já possui cerca de 270 quilômetros de pavimentação concluídos e previsão de término para o fim de 2010.

Além da BR-135, a reportagem percorreu também a BR-116, onde a concessionária Via Bahia começa a instalar praças de pedágio entre Vitória da Conquista e Feira de Santana, trecho de cerca de 400 quilômetros no Estado de Bahia. Mesmo tendo melhorado, a estrada ainda não está em boas condições — continuam a existir trechos em que o acostamento não foi totalmente recuperado. Há buracos e o asfalto apresenta muitos defeitos entre os municípios de Jequié e Milagres.

Mas a concessionária mantém máquinas em vários pontos da rodovia, que deverá iniciar a cobrança de pedágio no ano que vem. A BR-116 faz parte de novo lote concedido pelo governo federal nos moldes em que foram licitadas, por exemplo, as rodovias Fernando Dias (entre São Paulo e Belo Horizonte) e Regis Bittencourt (entre São Paulo e Curitiba). Nestas duas estradas, o pedágio tem custo, em média, de R\$ 1,20 por eixo.

O diretor-geral do Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes (Dnit), Luiz Antônio Pagot, disse que a destinação de recursos a partir de 2004 e o planejamento de ações para recuperar o tempo que a malha rodoviária federal ficou sem investimentos explicam a melhoria das condições das rodovias apontada pela pesquisa Confederação Nacional dos Transportes

(CNT), que verificou pequena melhora nas condições das estradas. “O resultado começa, lenta e gradualmente, a aparecer”, declarou.

A Pesquisa CNT de Rodovias 2010 constatou que, dos 89.552 quilômetros percorridos e avaliados, 14,7% das rodovias foram classificadas como ótimas, 26,5% como boas, 33,4% são regulares, 17,4% ruins e 8%, péssimas. Na pesquisa divulgada em 2009, a CNT constatou que 13,5% dos rodovias eram ótimas, e bom estado estavam 17,5%. As regulares somaram 45%. E os índices de ruins ou péssimas foram de 16,9% e 7,1%, respectivamente. Comparativamente ao ano de 2009, é possível observar uma melhoria na extensão do pavimento classificado como ótimo ou bom de 8,3%. Com relação à sinalização, também houve melhoria na extensão dos trechos classificados como ótimos ou bons de 5,7%.

“Não há nenhuma surpresa na pesquisa”, afirmou Francisco Pelucio, presidente do Sindicato das Empresas de Transporte de Carga do Estado de São Paulo (Setcesp). “Excluindo as estradas de São Paulo com pedágio caríssimo, o resto não melhorou muita coisa. É preciso cobrar do governo mais investimentos e revisão dos contratos em que as tarifas estão quase inviabilizando a atividade”.

Para o dirigente do Setcesp, o lançamento de caminhões com tecnologias caras exige melhores condições de tráfego nas rodovias brasileiras. “Não dá para colocar caminhões de última geração para rodar em estradas que não apresentam as mínimas condições de rodagem”, comentou.

De acordo com Pagot, os investimentos vão ser acentuados. Proposta orçamentária prevê que os recursos para as rodovias federais passam de R\$ 12,5 bilhões, em 2010, para R\$ 17 bilhões em 2011. Serão R\$ 5 bilhões destinados à manutenção de rodovias e R\$ 7,5 bilhões à implantação de novas estradas. Em 2010, foram aplicados R\$ 4 bilhões em manutenção de rodovias.



BR-116 na Bahia: estrada será pedagiada entre Vitória da Conquista e Feira de Santana, num trecho de 400 quilômetros

Segundo o diretor-geral, embora seja diferente da adotada pela CNT, o Dnit também possui metodologia de acompanhamento das estradas federais que permite a definição de serviços e o aperfeiçoamento dos programas da autarquia. “Uma vez ao ano deslocamos veículos que transitam pela malha federal utilizando filmadoras e equipamentos a laser para avaliar toda a extensão da pista e acostamentos”, afirmou Pagot.

CONTROLE DE PESO — De acordo com o governo federal, a ampliação da frota de veículos também contribuiu para agravar as condições das estradas, que desde a Constituição de 1988 não tiveram fonte específica no orçamento para a manutenção. Entre 2000 e 2009, a frota passou de 29 milhões para 59 milhões de veículos — segundo dados do Dnit. “Só na área agrícola saímos de 500 milhões de toneladas transportadas ao ano para 900 milhões e o transporte da safra é feito em caminhões que aumentaram a capacidade de carga e o número de eixos”, ressaltou Pagot. Atualmente, 60% do transporte de carga no Brasil ocorrem por rodovias. O restante fica dividido entre os modos

ferroviário, aéreo, hidroviário e marítimo.

Para melhorar as condições de segurança, o Dnit também busca ampliar a instalação de equipamentos de controle de velocidade e de balanças para evitar o excesso de peso transportado por caminhões. O governo federal espera investir R\$ 804 milhões para implantação e operação dos equipamentos. Serão instalados 2.696 equipamentos que vão monitorar 5.392 faixas de trânsito pelo prazo de cinco anos, em todo o país.

São 1.130 barreiras eletrônicas (lombadas eletrônicas), que fazem o controle ostensivo da velocidade e 1.100 radares fixos em áreas rurais, do tipo discreto. Para controle do avanço de sinal vermelho e parada sobre faixa de pedestre serão instalados 466 equipamentos, que também farão o controle de velocidade. A licitação deve ser concluída ainda neste ano.

Ainda que os esforços tenham sido feitos, o sentimento que fica quando se viaja de automóvel é que o Brasil não aplica a necessária velocidade na manutenção das estradas, que já mostram sinais de subdimensionamento em relação à frota que, segundo todas as previsões, deverá crescer bastante nos próximos anos. ■

Grupo internacional reforça atuação no Brasil

Com empresas voltadas para o setor metroferroviário e de automação industrial, a Invensys PLC conquista novos clientes e projetos

INVENSYS PLC É UM GRUPO INTERNACIONAL de tecnologia, representado no Brasil pelas empresas Invensys Operations Management (IOM), Invensys Controls e a Invensys Rail. O grupo fornece soluções, softwares, consultoria e equipamentos para monitorar, controlar e automatizar processos em uma ampla gama de ambientes. As companhias atendem sistemas para aparelhos domésticos e comerciais, bem como refinarias de petróleo, centrais elétricas, e até transporte metroferroviário, ajudando seus clientes a otimizar processos e melhorar seu desempenho.

A Invensys Rail, a mais nova empresa do grupo no País, começou a operar em janeiro de 2010 para atuar no setor metroferroviário fornecendo soluções de sinalização, controle e telecomunicações para vias e bordo. Líder tecnológica nos mercados espanhol, americano, inglês e australiano onde detém mais de 60% de participação, seus produtos são conhecidos pelas marcas Dimetronic, Safetran e Westinghouse.

As atividades da Invensys Rail no Brasil incluem a concepção, fabricação, fornecimento, instalação, comissionamento e manutenção de equipamentos, bem como a elaboração e execução de projetos de engenharia, suporte e treinamento para os setores de carga e passageiros.

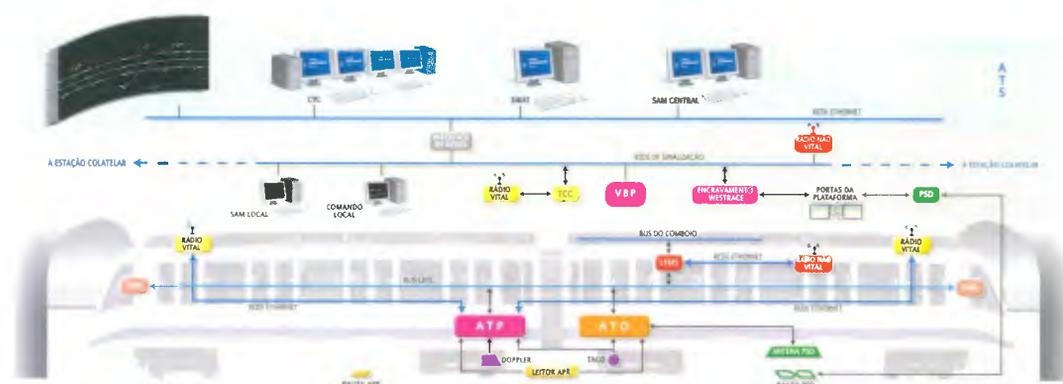
A Invensys Rail conquistou no Brasil dois grandes projetos no valor de 280 milhões de euros para fornecimento da tecnologia CBTC (Communications-Based Train Control), o mais moderno sistema de sinalização metroferroviário, que permite aumentar a capacidade operacional, com segurança garantida. O CBTC permite que haja redução do intervalo entre trens e o aumento da capacidade de transporte de passageiros de forma segura e garantida.

Os sistemas serão implantados nas linhas 8-Diamante, 10-Turquesa e 11-Coral, da Companhia Paulista de Trens Metropolitanos (CPTM). "Atualmente a CPTM opera com intervalo médio de 6 minutos entre os trens, mas com a tecnologia Invensys será

possível maximizar o potencial operacional e chegar a um intervalo de 1 minuto e 30 segundos entre os trens", diz Claudio Zemella, diretor da Invensys Rail Brasil. Segundo o executivo, com a tecnologia Invensys é possível aperfeiçoar a capacidade operacional na malha ferroviária já existente, com investimento muito inferior do que o necessário para expandir a malha ferroviária e construir novas estações.

As empresas Invensys Process Systems, Wonderware e Eurotherm, foram integradas recentemente para combinar pessoas, competências e soluções, formando a Invensys Operations Management (IOM), empresa focada em competitividade para o mercado industrial. A IOM duplicou sua operação no Brasil, nos últimos dois anos, ampliando a sua capacidade de atender os clientes, na área de automação industrial e em serviços especializados em performance, para a indústria nacional. Nestes últimos anos, a IOM conquistou grandes empresas nacionais e multinacionais, como a

Eletronics e Petrobras. No início deste ano, a empresa inaugurou uma nova filial no Nordeste, para atender a Petrobras na implantação da Refinaria do Nordeste, da qual é responsável por toda a automação da planta. ■



A Philips tem as melhores soluções de iluminação para o seu caminhão.

As novas lâmpadas Philips são ideais para iluminação dos seus faróis com maior durabilidade, resistência e visual diferenciado.

Com essas soluções, o seu caminhão permanece na estrada por muito mais tempo, sem a necessidade de manutenção e com muito mais segurança.



MasterDuty

Lâmpada Reforçada – Resistência máxima às vibrações



Com duplo filamento mais robusto, esta lâmpada é projetada para suportar às variações extremas nas condições das estradas, durante longos períodos.

As lâmpadas MasterDuty são ideais para quem procura qualidade e resistência.



MasterDuty BlueVision

Durabilidade e estilo com luz mais branca



Ideal para quem trafega em estradas com más condições e para quem quer estilo e diferenciação. À noite, a luz mais branca aumenta a visibilidade da sinalização e da marcação rodoviária, tornando assim os longos trajetos noturnos mais confortáveis e menos cansativos.



Lâmpada Standard

Qualidade Original de fábrica



Para caminhões pesados, leves, ônibus, vans e pick-ups, a Philips tem a mais completa linha de lâmpadas 12V e 24V para todas as aplicações.

Para mais informações consulte o SPOT - Serviço Philips de Orientação Técnica,
Fone: 0800 979 1925 • e-mail: luz.spot@philips.com • site: www.luz.philips.com/auto

Faça revisões em seu veículo regularmente

PHILIPS
sense and simplicity



VLT Citadis da Alstom, como outros VLTs, permite revitalizar áreas históricas

Urnas mantêm em foco as alternativas sobre trilhos

A continuidade administrativa no governo paulista deve reforçar o debate tecnológico sobre soluções para a mobilidade em grandes centros urbanos

■ ALEXANDRE ASQUINI

Menos de 24 horas depois da definição eleitoral no Estado de São Paulo, ainda na manhã de 4 de outubro de 2010, o futuro governo garantiu com todas as letras que haverá continuidade de investimentos na ampliação do Metrô-SP e também na modernização da malha de trens da Companhia Paulista de Trens Metropolitanos (CPTM), que serve a capital e municípios do entorno. Nos últimos quatro anos, o governo paulista investiu R\$ 23 bilhões em transporte nas três regiões metropolitanas do estado e a

quase totalidade desse volume foi direcionada para os trilhos, incluindo metrô e trens metropolitanos, bastante conhecidos, mas, também, alternativas que apenas começam a ser compreendidas, como os Veículos Leves sobre Trilhos (VLTs) e os monotrilhos, bem como uma série de outras novidades tecnológicas. A garantia de recursos reforça o significado dos espaços de debates tecnológicos no setor metroferroviário, como a 16ª Semana de Tecnologia Metroferroviária, realizada em São Paulo pela Associação de

Engenheiros e Arquitetos de Metrô (Aeamesp) cerca de duas semanas antes do primeiro turno eleitoral.

Tradicional e prestigiada por técnicos especializados, por autoridades das três esferas de governo, empresários e estudantes, a 16ª Semana que teve como tema Trilhos Aproximando Cidades e Pessoas, atraiu 1.950 participantes e propiciou 50 sessões de trabalho, 36 das quais destinadas à apresentação de estudos técnicos desenvolvidos por profissionais que vivem o dia

a dia de operadoras metroferroviárias e por representantes de empresas fornecedoras de tecnologias. Mesmo antes do encontro, o vice-presidente da associação e coordenador técnico do evento, engenheiro Jayme Domingo Filho, ressaltava o crescimento do interesse de profissionais em apresentar trabalhos técnicos. “Em 2010, foram inscritos 50 trabalhos, mais que o dobro do número de vagas para o segmento, resultado do aquecimento do setor”, assinalou.

As discussões do congresso avançaram por cerca de duas dezenas de temas, focados diretamente na tecnologia dos sistemas metroferroviários, incluindo gestão de risco e sistemas críticos de segurança, segregação da estrutura, alimentação elétrica e rede aérea, telecomunicações, desempenho operacional, simulação e cálculo de demanda, recursos de manutenção e otimização da vida útil dos ativos metroferroviários, e temas ligados à mobilidade das cidades e dos cidadãos como: integração de transporte, desenvolvimento urbano e uso do solo, a questão urbanística no entorno de estações e políticas de sustentabilidade ambiental. Quanto às tecnologias que ainda são novidade, tratou de tópicos como as portas de plataforma, diversos tipos de material rodante, comunicação de dados, baterias, sinalização, entre outros. A Comissão



VLT Avenio da Siemens: destaque para a eficiência energética

Metroferroviária, da Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP), apresentou estudos do Grupo de Trabalho de Energia, sobre venda de excedentes da energia elétrica utilizada em sistemas metroferroviários, e do Grupo de Trabalho de Manutenção, sobre a otimização da substituição de truques.

Segundo Jayme Domingo Filho, “organizar um congresso como este nos dá muito orgulho, pois reunimos os melhores profissionais do setor metroferroviário e do planejamento urbano e são eles que tornaram este evento um sucesso”. Ele informa que no portal da Associação de Engenheiros e Arquitetos de Metrô (www.aeamesp.org.br)

na página Biblioteca Técnica, podem ser acessados, sem restrições, arquivos PDF com as apresentações da 16ª Semana e dos sete últimos congressos realizados pela associação – algo perto de 300 trabalhos, que compõem um roteiro da preocupação temática no setor metroferroviário, com ênfase na integração dos modos e na mobilidade das cidades, nesta primeira década do século 21.

EMPRESAS – Além de profissionais e instituições do setor, empresas também buscaram ocupar espaço nas sessões do congresso, mostrando o estado da arte de certas tecnologias e apresentando produtos e sistemas que fabricam. A Siemens, por exemplo, teve espaço para três apresentações. Em uma delas, Rezier Possidente, gerente de desenvolvimento de negócios da divisão Mobility, da Siemens do Brasil, mostrou soluções que buscam agregar eficiência e sustentabilidade às operações na recém-inaugurada Linha 4 – Amarela do Metrô de São Paulo, incluindo o primeiro sistema driverless (que permite a movimentação dos trens sem operador) da América Latina, e o Centro de Controle Operacional (CCO). Ele falou também sobre veículos auxiliares, equipamentos de oficina, sistemas de eletrificação, rede aérea de tração, telecomunicações, sistemas de segurança e sistema de ventilação principal e das estações de metrô – uma



Linha Amarela do Metrô de São Paulo: portas de vidro na plataforma reforçam segurança dos usuários



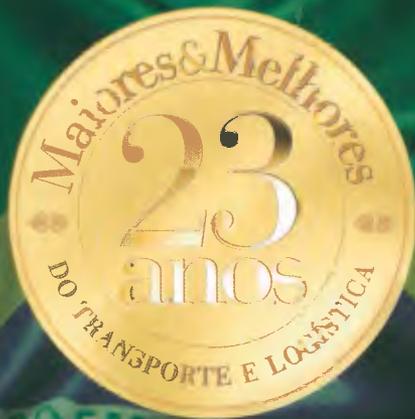
Velaro, trem de alta velocidade da Siemens, desenvolvido para o mercado global

verdadeira aula a respeito da complexidade envolvida no projeto e na implantação da infraestrutura dos sistemas de metrô com carregamento pesado. As outras duas apresentações da Siemens, conduzidas pelo engenheiro Juarez Barcellos, foram dedicadas a dois sistemas diversos; em uma delas, houve destaque para a eficiência energética do VLT Avenio e na outra, falou-se do Velaro, um trem de alta velocidade desenvolvido para o mercado global.

César Basaglia, da Alstom, apresentou o modelo de VLT Citadis. Mas, antes disso, tratou de mostrar uma série de qualidades e potencialidades dos VLTs como um modo de transporte tipicamente urbano. Disse tratar-se de um modo de médio porte, caracterizado como ecologicamente correto, por não emitir gás carbônico. "Dependendo de sua instalação, poderá até mesmo

vir a gerar créditos de carbono", garantiu. Ele destacou a integração do VLT à cidade: seus trilhos são construídos em vias públicas, sem desnível em relação ao solo, e os veículos podem dividir espaço com outros meios de transporte, como carros e ônibus, sem ameaçar ciclistas e pedestres, além de atingirem as máximas velocidades urbanas com grande capacidade frenante. Outras vantagens descritas pelo expositor: mínimo impacto na arquitetura das cidades, eleva a qualidade de vida da população, possibilita o desenvolvimento e a revitalização de áreas comerciais, históricas e de lazer, gerando, dessa forma, novas atividades econômicas. Ostenta máxima integração urbana: zonas verdes, integração com áreas tombadas, plataformas no nível do piso. A implantação de um sistema de VLT pode também garantir uma identidade à cidade, uma vez que os

trens podem ser personalizados, enquanto a pavimentação junto aos trilhos pode variar, com a utilização de gramados, de concreto ou mesmo asfalto, sem prejudicar o fluxo das composições. Na comparação com os corredores de ônibus — os Bus Rapid Transit (BRTs), como são designados internacionalmente — o representante da Alstom reconhece que o VLT tem custo inicial mais elevado; contudo, assinala que, em razão do baixo custo de manutenção, da capacidade de carregamento, e também por ocupar um espaço menor das vias e apresentar vida útil maior — cerca de 30 anos —, se torna, a longo prazo, uma alternativa mais vantajosa. Capacidade máxima de carregamento: 12.600 passageiros por hora e por sentido ao transitar pelas ruas, e até 25.600 passageiros por hora e por sentido em via segregada.



Maiores & Melhores | Edição 2010

DO TRANSPORTE E LOGÍSTICA

DESTAQUE À EFICIÊNCIA E AO DESENVOLVIMENTO.



A 23ª edição de Maiores & Melhores acontece em um momento especial da economia brasileira. Os critérios de resultados e eficiência que sempre nortearam as premiações do evento, são também os atributos que definem e preparam as empresas do setor de transportes para enfrentar a demanda que o crescimento do País exigirá para os próximos anos.

Assim, a edição de 2010 se reveste de um caráter não só de reconhecimento das melhores empresas do setor, como também de suas contribuições para o desenvolvimento econômico do Brasil.

Maiores & Melhores de 2010, que se consolida pelo seu caráter multissetorial, publica ainda análises detalhadas dos setores do transporte que revelam as perspectivas de negócios para os próximos anos e matérias com as melhores empresas de cada segmento.

E mais: uma relação com mais de 900 empresas de todas as áreas ligadas ao setor de transporte, um crescimento substancial em relação a edição anterior. Destaque especial para o crescimento no número de Operadores Logísticos e empresas ligadas a Infra-Estrutura e Gestão.

**Anuncie em Maiores & Melhores:
seu produto ou serviço não poderia estar em melhor companhia.**

Segmentos analisados:

Aéreo de Carga, Aéreo de Passageiros, Ferroviário de Carga, Ferroviário de Passageiros, Marítimo e Fluvial, Rodoviário de Carga, Operadores Logísticos, Rodoviário de Passageiros, Fretamento e Turismo, Metropolitano de Passageiros, Prestadores de Serviços e Indústria

FECHAMENTO PUBLICITÁRIO 12 DE NOVEMBRO - CIRCULAÇÃO 30 DE NOVEMBRO

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

REALIZAÇÃO:



PROGRAMA TAMBÉM ENFATIZOU O DEBATE DE POLÍTICAS PÚBLICAS

Além de focalizar tecnologias, o programa da 16ª Semana propôs também uma análise de políticas públicas para o setor. No primeiro dia, o engenheiro e consultor Bernardo G. Alvim, representando a Associação de Engenheiros e Arquitetos de Metrô (Aeamesp), apresentou o estudo Responsabilidade Compartilhada pelo Investimento na Expansão Metroferroviária, revelando que grandes países com os quais o Brasil já está competindo globalmente por um espaço de liderança no século 21 — China, Índia e Estados Unidos — vêm investindo em infraestruturas de transporte urbano sobre trilhos, capazes de organizar o transporte, a mobilidade e a acessibilidade nas cidades mais importantes, bem como criar uma logística de transporte para passageiros e para cargas produtiva nessas cidades. O documento sublinha que naquelas nações, os sistemas sobre trilhos recebem recursos consideráveis do poder central, como parte de uma estratégia nacional para ampliar a competitividade das metrópoles e, consequentemente, do país como um todo. O presidente da Aeamesp, engenheiro José Geraldo Baião, salientou:

“Este estudo mostra que a competitividade das metrópoles está diretamente associada à eficiência dos seus sistemas metroferroviários. Constata-se, assim, um novo paradigma: o custeio da implantação dos sistemas metroferroviários é também questão nacional, e não apenas regional e local, como de fato tem acontecido até hoje no Brasil”.

Para aproximar o Brasil daqueles outros gigantes globais em termos de eficiência de suas metrópoles quanto à mobilidade, a associação propõe a constituição de um fundo federal específico, com recursos permanentes de diferentes fontes, a redução do spread nos financiamentos dos bancos de fomento nacionais e a redução de impostos e tributos para toda cadeia produtiva do setor metroferroviário para implantação, recuperação ou modernização de redes estruturantes de transporte público urbano. Propõe também que se desenhem formas para promover a captura e o investimento no próprio setor de ganhos monetizáveis — como a mais valia imobiliária — trazidos pela implantação destes sistemas. E mais: a criação de um programa federal para projetos estruturantes de transportes públicos

e a incorporação da obrigatoriedade de um projeto alternativo independente, além daquele apresentado pelo promotor, que contará com recurso federal para sua implantação.

TEMAS REALÇADOS — Em uma sessão específica do congresso, ficou clara a necessidade e urgência da criação das ‘autoridades metropolitanas de transportes’, organizações com independência, recursos e capacidade administrativa outorgada, sobretudo, pelo estado e pelos municípios envolvidos para planejar e coordenar as ações no interior das metrópoles, garantindo que os modos de transporte estejam estruturados em um sistema otimizado e que haja a integração de políticas públicas no setor — o que, de resto, permite viabilizar investimentos por meio de recursos públicos e privados, acelerar e qualificar a obtenção de resultados com custos menores, a curto, médio e longo prazos. A questão metropolitana ganha vulto até porque já há no País interações intermetropolitanas; o Estado de São Paulo, por exemplo, possui três regiões metropolitanas contíguas,



CONHECIMENTO ORGANIZADO — Engenheiros e técnicos buscam as sessões oferecidas pelas empresas porque, além de informações nitidamente comerciais, há também conhecimento organizado, que vale a pena ser recolhido. Por exemplo, Alfredo Escher, CEO da empresa suíça Ruf International, fornecedora do Metrô-SP, esforçou-se para mostrar, em português, tendências dos sistemas de segurança e de informação ao passageiro de trens. Ele destacou as qualidades e requisitos que é preciso ter em conta quando da implantação desse tipo de recurso. O sistema escolhido deve ser modular, flexível, escalável e expansível, permitindo que seja ampliado

envolvendo dezenas de importantes municípios, e com grande fluxo diário de pessoas entre elas, em especial por motivos de estudo e de trabalho.

Outra proposta desta 16ª Semana foi incluir a comunidade dos 'trilhonegócios' – literalmente, todos os segmentos do setor que contribuem para o transporte sobre trilhos de pessoas e de mercadorias, um leque que inclui operadoras de trens e metrô, concessionárias de cargas, fornecedores, consultores, pesquisadores e até editoras de publicações especializadas e promotores de eventos. A iniciativa enriqueceu o debate. Houve uma sessão específica sobre Logística do Transporte de Cargas. Mostrou-se que a macrometrópole de São Paulo (compreendendo as metrópoles de São Paulo, Campinas, Baixada Santista e regiões de São José dos Campos e Sorocaba) já tem suas dez rodovias saturadas e que, além disso, o transporte é responsável pela emissão de 42% do total de gases do efeito estufa do País, sendo a solução para esses problemas a criação de uma sistemática de planejamento e gerenciamento integrados de transporte, com participação de todos os modos, incluindo o hidroviário, com aproveitamento os rios Tietê e Pinheiros. Outra

sessão apresentou as visões do governo federal, da iniciativa privada e de consultores quanto à proposta de recomposição da malha ferroviária brasileira. A discussão foi intensa e evidenciou posições antagônicas da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) e dos atuais operadores, que se reúnem na Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários (ANTF), a respeito de como deverá ser o novo modelo de concessões, indicando a necessidade da ampliação do diálogo entre as partes e com a atenção da sociedade.

O Trem de Alta Velocidade entre Campinas e Rio de Janeiro, passando por São Paulo, foi objeto de uma sessão que reuniu o especialista espanhol Javier Villén, do Centren Formación, um instituto espanhol oficialmente homologado para a formação de pessoal para o setor metroferroviário; Tarcísio Barreto Celestino, do Comitê Brasileiro de Túneis (CBT) e a professora Nórís Costa Diniz, do Instituto de Geociências da Universidade de Brasília. Nesse debate, sobretudo a partir da longa e detalhada apresentação da professora – disponível do portal da Aeamesp – foram salientadas dúvidas e realçados os cuidados que deverão ser tomados em relação a esse projeto. As

dúvidas se referiam ao formato das especificações contidas no edital de licitação, e os cuidados diziam respeito às escolhas de engenharia que serão feitas para implantação segura da nova linha.

Houve também uma sessão que focizou a formação de profissionais metroferroviário. Nela, ficou evidenciado um dilema ainda não resolvido: será preciso criar na engenharia uma área de competência metroferroviária, ou, ao contrário, favorecer a formação generalista de engenheiros a serem depois atraídos para o setor por meio de cursos de especialização? Num outro momento, houve apresentação a cargo da Secretaria dos Transportes Metropolitanos e da empresa privada Vale, evidenciando o crescimento na implantação dos trens turísticos e trens regionais, com a existência de um mercado sustentável para os serviços desse segmento e o quanto ele é importante para a população.

Ao final da 16ª Semana, o governo estadual apresentou programas de investimentos do Metrô-SP e da Companhia Paulista de Trens Metropolitanos (CPTM) – aqueles que o futuro governador, talvez com uma mudança aqui e ali, prometeu manter em seu programa de governo.

e modernizado. O sistema também deve ser durável, confiável, sustentável e facilmente modificável, e precisa permitir que a configuração e os diagnósticos possam ser feitos à distância. Além disso, deve ser abrangente, apresentando uma oferta completa, e possibilitar a integração de periféricos de fornecedores locais. "Os requisitos locais são normalmente atendidos pelos fornecedores locais. Por exemplo, os displays do Metrô-SP são fornecidos por uma empresa brasileira", asseverou.

Adelson Martins, da Voith, fez uma exposição sobre novas tecnologias de transmissão de dados e vídeo, voltadas para informação e tecnologia. José Velandia, da Adelp

Sistemas de Energia, por sua vez, fez uma apresentação sobre baterias alcalinas para uso metroferroviário, com inovação em tecnologia que resultam em maior autonomia e menores tamanho e peso. Em outra sessão, Asier Ugarte, diretor comercial da Ingeteam Traction, discorreu sobre a recuperação da energia excedente gerada pelo uso do elétrico em trens alimentados com catenária de corrente contínua – um tema que se insere no âmbito de uma questão de grande interesse, o consumo sustentável de energia. Ele ensinou que no mundo da tração elétrica existem dois campos de atuação voltados para a sustentabilidade energética; de um lado, a adoção de sistemas de tração cada

vez mais eficientes, e de outro, o aproveitamento da energia excedente de tração. Sua apresentação versou exatamente sobre o segundo ponto, do aproveitamento energético, em especial os sistemas de freio regenerativos, que têm como base de funcionamento o emprego dos motores elétricos para a frenagem – os motores atuam como geradores, freando as rodas, com a vantagem de que a energia elétrica é devolvida à catenária, sempre que haja outro consumidor no mesmo momento utilizando a catenária – do ponto de vista energético, a energia cinética se converte em energia elétrica, podendo assim ser aproveitada e gerando economia para o sistema. ■

Foco em tecnologias aplicadas ao transporte

Encontro apresenta as inovações tecnológicas e de gestão de processos desenvolvidas para melhorar o desempenho das frotas, mas os especialistas alertam: não se pode perder de vista o fator humano



O 4º SEMINÁRIO DE GESTÃO DE FROTAS reuniu transportadores, empresários e especialistas em transporte e logística para discutir soluções que tragam maior competitividade para o setor, que enfrenta diariamente os problemas estruturais brasileiros, como precariedade da infraestrutura, entraves burocráticos e falta de mão-de-obra especializada. O evento, organizado pela OTM Editora, ocorreu no Novotel Morumbi, São Paulo, nos dias 27 e 28 de setembro, e reuniu mais de 250 participantes – o que representa um aumento de 25% com relação ao público que compareceu

ao seminário no ano passado.

O uso da tecnologia e seus impactos sobre funcionários e motoristas foi um dos temas centrais do encontro. Os softwares especialmente desenvolvidos para aprimorar a gestão de frotas são ferramentas importantes para que o transportador consiga otimizar suas operações e aumentar sua produtividade. Mas a tecnologia também pode trazer efeitos negativos às empresas, caso não seja utilizada de forma adequada. “Costumo dizer que a telemetria é um remédio que precisa ser dosado de acordo com as necessidades de cada empresa. A

coleta e a avaliação dos dados ajudam muito na hora de reduzir custos, mas o controle excessivo do motorista pode trazer problemas”, explica José Trabone Júnior, gerente comercial da Pósitron.

O coordenador de Frotas da Enersul, Adriano da Silva, acredita que, apesar da importância que os sistemas eletrônicos adquiriram nas empresas de transportes, o foco do gestor deve ser o motorista. “O mais importante é promover uma mudança de cultura nos motoristas, pois se eles não se envolverem no processo fica muito difícil reduzir os custos, mesmo com a melhor tecnologia”, diz. Para Silva, é necessário ter muita cautela ao implementar sistemas de controle voltados para esses profissionais, porque, em excesso, tais mecanismos se tornam fatores de estresse e prejudicam o desempenho dos motoristas.

O uso de cartões eletrônicos para aquisição de combustível e outras despesas (pedágios, compras, gastos com manutenção) também é um avanço para o gestor de frotas, além de trazer mais conforto e segurança aos motoristas. O cartão também pode ser usado para que a empresa exerça o monitoramento da carga e tenha maior controle sobre rota e o sobre o próprio consumo e abastecimento de combustível. “A carta-frete está com os dias contados, por conta da nova legislação. O uso do cartão só traz vantagens para o gestor e para o motorista, proporcionando economia, segurança

e eficiência”, afirma Alex Barbosa Messias, gerente da BR Petrobras.

Os meios de pagamento eletrônico, suas vantagens e usos também foram tema da apresentação de Carlos Eduardo de Almeida Bacherini, gerente de Administração e Gestão de Frotas dos Correios. Adriana Alves, da Bradesco Cartões, também abordou a questão, destacando que, além dos ganhos com produtividade, segurança e maior controle por parte da empresa, a automação dos pagamentos também é uma forma de responsabilidade social. “A empresa estará contribuindo para a formalização das transações comerciais e combatendo a informalidade. E ainda estará ajudando a inserir o motorista no sistema financeiro, já que esses profissionais, muitas vezes, não teriam como comprovar sua renda e ter acesso a um cartão como esse”, acredita. As tecnologias aplicadas ao transporte



Acriano da Silva: controles excessivos podem se tornar fatores de estresse para o motorista

de cargas para trazer mais segurança e eficiência operacional aos veículos fci o fco da apresentação de Roberto Gribosi

engenheiro de vendas da Volvo do Brasil. Entre as inovações tecnológicas que trouxeram ganhos de produtividade aos veículos da montadora, Gribosi destaca o intercooler, o controle eletrônico de injeção e os modernos motores eletrônicos. Além de resultados positivos para o gestor da frota, a tecnologia traz ainda redução na emissão de poluentes e no consumo de combustíveis devido à maior eficiência dos motores.

Ronaldo Fontolan, da Mercedes-Benz do Brasil, destacou a importância da manutenção adequada dos veículos e o uso de peças genuínas para que a frota não sofra com as paradas desnecessárias, o que diminui a produtividade da empresa. A tecnologia a favor da preservação do meio ambiente também foi foco da palestra de Fontolan, que apresentou os motores desenvolvidos de acordo com as normas do Euro 5.

TRANS//LOVATO®

Opção inteligente e segura para o transporte de sua carga nos estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo e Minas Gerais.

Você conta com a agilidade e segurança de uma empresa com mais de 31 anos de estrada.

Houve importantes investimentos no 1º semestre de 2010 para que você receba um atendimento de qualidade e a entrega de sua carga seja realizada no prazo estabelecido.

Confie a sua marca à Translovato e fique tranquilo.



www.translovato.com.br

Recuperado, setor de logística enfrenta gargalos

Das 61 grandes operadoras consultadas, 80% já superaram os prejuízos da crise econômica; o desafio agora é vencer os entraves da infraestrutura



Levantamento apresentado pelo professor João Guilherme Araújo evidencia o momento de aquecimento do setor. Das 61 grandes empresas consultadas, 58% disseram ter superado os prejuízos decorrentes da crise econômica de 2008 e alcançado faturamento superior até mesmo ao registrado no período pré-crise. Outras 22% afirmaram que os resultados estão no mesmo patamar de antes da crise e apenas 20% ainda não conseguiram se recuperar. A ociosidade da frota em relação ao fim de 2008 diminuiu para 84% das transportadoras. E a retomada do setor se reflete no recorde de vendas de caminhões registrado nos primeiros sete meses de 2010: de janeiro a julho, foram vendidas 96.621 unidades,

O SETOR DE LOGÍSTICA BRASILEIRO PASSA por um momento de recuperação, mas em breve terá de enfrentar os gargalos infraestruturais de uma economia em expansão. Esta foi a opinião quase consensual dos participantes do XVI Fórum Internacional de Logística, realizado entre 13 e 15 de setembro no Hotel Intercontinental, no Rio de Janeiro, simultaneamente à Expo Logística 2010. Este ano, o evento ganhou proporção ainda maior ao integrar mais dois fóruns: o de Infraestrutura Logística no Brasil (que discutiu os desafios vindouros e a necessidade do País em alcançar níveis superiores

de competitividade) e o Fórum Global sobre Sustentabilidade na Logística, com a presença de vários palestrantes estrangeiros.

Além de empresas transportadoras de cargas e embarcadores em geral, a exposição atraiu companhias que atuam nos segmentos de automação, comércio exterior e gerenciamento de risco, registrando 30% de aumento no número de participantes. Entre cases, palestras e tutoriais, foram divulgadas pesquisas inéditas conduzidas por profissionais ligados ao Ilos – o Instituto de Logística e Supply Chain, organizador do evento.

de, 65% a mais do que no mesmo período do ano passado, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

“Os empresários do setor perceberam que o caminho era retomar os investimentos. A tendência é forte nas grandes empresas, e deve ser replicada nas pequenas e médias”, prevê Araújo, acrescentando que 67% dos entrevistados já estão dispostos a investir. Outro dado relevante indica que o crescimento pós-crise fez elevar o nível de exigência dos contratantes de transportes de carga. Na enquete, 66% dos

transportadores responderam que os clientes estão mais exigentes do que no período de crise – principalmente em relação ao cumprimento do prazo de entrega (apontado por 95% das empresas entrevistadas) e ao rastreamento dos veículos da frota (citado por 85% das consultadas).

O resultado da pesquisa vem ao encontro de outro estudo apresentado por Peter Wanke, professor do Centro de Estudos de Logística do Instituto de Pesquisa e Pós-Graduação em Administração de Empresas da Universidade Federal do Rio de Janeiro (Coppead-UFRJ). “A homogeneização do setor em termos de políticas, estratégias e serviços oferecidos aumenta as pressões por maior nível de eficiência”, explica

Wanke. Segundo ele, a eficiência dos operadores de logística está relacionada não apenas à adoção de soluções de alta tecnologia, como o rastreamento da mercadoria embarcada (tracking) e serviços de encomenda expressa, mas também ao tempo de atuação da empresa no mercado, o que permite maior curva de aprendizado junto aos seus clientes.

O case de distribuição de frota urbana desenvolvido pela parceria entre a Julio Simões Logística e a Wickbold parece se encaixar no perfil de eficiência sugerido pelos especialistas. De um contrato inicial de terceirização de alguns veículos, firmado em 2005, a operadora logística (a maior do Brasil e única de capital aberto) passou a



Peter Wanke: clientes pressionam cada vez mais em busca da eficiência

MAIS TRILHOS GARANTEM SUSTENTABILIDADE

Paralelamente às discussões do XVI Fórum Internacional de Logística e aos negócios fechados na própria feira, foi inaugurado este ano o Fórum Global de Sustentabilidade no Supply Chain – uma iniciativa de três entidades internacionais que estudam o tema no Brasil, Estados Unidos e Alemanha, e que contou com palestras de acadêmicos oriundos de universidades estrangeiras. Os impactos ambientais das mudanças climáticas dominaram os debates e a grande questão levantada foi como a logística contribui para agravar esse problema.

Nesse sentido, o professor Paulo Fleury (presidente do Ilos) apresentou uma pesquisa realizada junto a 110 das maiores empresas brasileiras que demonstra a preocupação do empresariado com a questão ambiental. Seis em cada dez companhias consultadas sentem que as mudanças climáticas já têm impacto em seus negócios e afirmam que dois em cada três clientes exigem soluções ecologicamente corretas. Das empresas que responderam ao questionário, 70% já têm unidades organizacionais

responsáveis por sustentabilidade. “O Brasil é o quarto maior emissor de gás carbônico do mundo mas, ao mesmo tempo, os brasileiros estão entre os que mais consomem produtos ‘verdes’, segundo o índice Greendex, da revista National Geographic”, lembra Fleury.

O professor explica que até 2030 a emissão de gases do efeito estufa vai crescer 53% em nível mundial e o setor de transporte (onde se inclui a cadeia de logística) contribui com 13% das emissões. “Para mudarmos esse cenário, é preciso envolver governo, sociedade e empresas”, ensina Fleury. Além de incentivos fiscais para ações de sustentabilidade, Fleury cobra do governo a melhoria da infraestrutura de transportes e a mudança de foco do modal rodoviário para o ferroviário. “Estamos pensando pequeno quando resolvemos abrir mais estradas”, diz.

Segundo especialistas, o consumo de combustível por tonelada transportada em uma ferrovia moderna é 20% do consumo de uma rodovia igualmente moderna. Além disso, trens de carga emitem 70% menos gás carbônico e 66% menos monóxido de

carbono do que os caminhões. Ainda assim, a matriz de transportes no Brasil segue na contramão: 58% de tudo o que é transportado passa pelas rodovias, enquanto as ferrovias levam apenas 25% do total, e as hidrovias, 13%. Uma nação com as dimensões do Brasil exigiria uma malha férrea de mais de 50 mil quilômetros, conforme estudos comparativos com outros países. Mas as ferrovias existentes, operadas pela iniciativa privada, somam pouco mais de 28 mil quilômetros.

No âmbito empresarial, as principais barreiras para o desenvolvimento de iniciativas de sustentabilidade na cadeia de suprimentos são o alto custo (apontado por 84% das empresas ouvidas na pesquisa) e a carência de incentivos governamentais (citada por 81%). Se por um lado as empresas não estão dispostas a fazer mudanças que impliquem aumento do custo logístico, do outro o governo investe em soluções que acabam por agredir o meio ambiente a longo prazo. “O governo não pensa globalmente, sistemicamente. Falta uma visão mais holística”, lamenta Fleury.



Julio Simões, que assumiu há um ano a operação urbana na Região Metropolitana do Rio, aumentou em 25% a produtividade da Wickbold

gerenciar a totalidade da frota comercial da empresa de panificação, contribuindo para aumentar em 25% a produtividade de vendas do cliente. E há um ano, a Julio Simões assumiu a distribuição urbana dos pães da Wickbold na Região Metropolitana do Rio de Janeiro, com 80 caminhões dedicados exclusivamente à tarefa. "Ganhamos em rapidez e em controle da operação", comenta Jorge Luiz Domingues, gerente de Logística da Wickbold. Por mês, mais de cinco mil entregas são realizadas para o abastecimento de dois mil pontos de venda. Além disso, ainda há um trabalho de logística reversa, que contempla o retorno das grades de acondicionamento dos pães vendidos, assim como dos produtos com prazo de validade expirado.

"O serviço customizado, iniciado de forma gradual desde 2009, substituiu um modelo que mesclava frota própria e de

cooperativas, permitindo maior uniformidade tanto visual, já que os caminhões e os uniformes de motoristas e ajudantes têm a logomarca da Wickbold, como de



Jorge Luiz Domingues: "Ganhamos em rapidez e no controle da operação"

tratamento, principalmente nos cuidados especiais para manuseio e acondicionamento dos produtos nos caminhões", explica Eduardo Pereira, diretor de Gestão e Terceirização de Frota da Julio Simões. O rastreamento e o monitoramento da frota de caminhões permitem mapear, entre outros dados, o tempo de deslocamento e descarregamento de mercadorias – que, repassados à Wickbold, podem auxiliá-la para o melhor aproveitamento de rotas, identificação de gargalos e maior agilidade no escoamento dos produtos.

A eficiência logística também foi tema do tutorial ministrado pelo diretor da Neolog, Danilo Campos. O executivo pôs em xeque os tradicionais modelos de contratação de frete e demonstrou o quanto eles engessam as possibilidades de otimização dos custos de transporte. "Há 100 anos as pessoas fazem da mesma maneira o

pagamento de frete”, comenta Campos, lembrando que os modelos mais usuais são baseados em peso e distância (tonelada por quilômetro rodado). A cobrança de uma porcentagem fixa sobre o valor da nota fiscal da carga transportada – comum na Zona Franca de Manaus – tampouco é vista pelo especialista como uma boa opção. “Isso até facilita o cálculo do valor do serviço, mas pode gerar perdas”, pondera.

A fim de conseguir os melhores resultados, o embarcador precisa analisar todas as possibilidades e evitar maus costumes como deixar a programação por conta da transportadora, delimitar grandes regiões com as mesmas taxas de frete ou pagar valor fixo por tonelada (ou metro cúbico). “Planejar o carregamento, programar os embarques e evitar a ociosidade, formando parcerias com outros embarcadores, são alternativas inteligentes”, ensina Campos. Com esse

objetivo, a Neolog disponibilizou no mercado o sistema Cockpit Logístico. “Nosso sistema processa uma carteira de pedidos de transporte, de inbound e outbound, gerando um plano de cargas com o menor custo global de fretes, ou a melhor margem financeira de operação”, garante.

A complexidade e o gigantismo da cadeia de suprimentos em alto-mar e os desafios da exploração das reservas de petróleo na camada pré-sal foram tratados no último dia de palestras. Para o gerente geral de Exploração e Produção da Petrobras, Ricardo Araújo, a grande distância da costa (350 quilômetros em média) e a maior profundidade da exploração (2.200 metros) são algumas das dificuldades a ser superadas para viabilizar a produção offshore na mais recente fronteira petrolífera do País. Araújo informou que a Petrobras pretende dobrar suas operações em

logística nos próximos cinco anos. O objetivo é acompanhar a produção de petróleo da companhia, que deve passar dos atuais 2,7 milhões de barris por dia para 5,3 milhões em 2020. “A Petrobras está implementando ações para garantir apoio logístico, frotas e infraestrutura ao crescimento previsto da atividade”, assegura o executivo.

Araújo confirmou que três terminais portuários entrarão em atividade nos próximos anos: Ubu, no litoral norte do Espírito Santo, em 2014; Santos, em São Paulo, em 2015; e Itaguaí (Rio de Janeiro), que deverá ser concluído até 2016. A ideia é dobrar o número de embarcações em operação para 400 até 2017. Também está prevista a construção de três aeroportos até 2016, dois no estado do Rio de Janeiro (em Campos dos Goytacazes e Itaguaí) e outro em São Paulo, na cidade de Guarujá. ■

As melhores soluções em transportes estão aqui !

Sider:

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



Comunicação Visual:

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



Frigoríficos:

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



Aposta no Nordeste

Grupo Columbia inaugura centro de distribuição em Jaboatão dos Guararapes, em Pernambuco, tendo em mira o crescimento da movimentação de carga no porto de Suape

O GRUPO COLUMBIA INAUGUROU EM setembro um novo centro de distribuição, localizado no município de Jaboatão dos Guararapes, região metropolitana do Recife (PE). O empreendimento, que dá continuidade aos planos da companhia de ampliar a atuação na região Nordeste do País, está localizado dentro de um condomínio de armazéns com área total de 165.900 m².

A nova unidade funciona como um CDA (Centro de Distribuição Avançado), com capacidade de distribuir produtos para toda a região Nordeste. Com investimentos de R\$ 1,5 milhão nesta primeira fase, entre equipamentos, estruturas de armazenagem e sistemas de TI (tecnologia da informação), a unidade conta com 6.500 m² de área de armazenagem com possibilidade de expansão para 18.000 m² ao longo de 2011. Além disso, o CDA é dotado de 6.000 posições porta-paletes.

No local, serão prestados serviços de recebimento, armazenagem, montagem de kits, embalagem, picking e distribuição. "Tudo com infraestrutura e equipamentos dentro dos mais modernos critérios tecnológicos, controlados por um WMS (sistema de gerenciamento de armazém) de primeira geração, vigilância 24 horas e circuito fechado de TV", informa o presidente do Grupo Columbia, Nivaldo Tuba.

LOCALIZAÇÃO ESTRATÉGICA – "A decisão de instalar a nova unidade no Estado de Pernambuco está ligada ao alto crescimento das importações e exportações



Nivaldo Tuba: Suape influenciou na decisão de instalar o novo CD na região

realizadas por intermédio do porto de Suape, que tornou a região do Recife um centro concentrador e distribuidor de cargas", explica Tuba. Além disso, os benefícios oferecidos pelo governo local, com o objetivo de incrementar o desenvolvimento econômico do estado, foram fundamentais para a instalação do novo CD.

Segundo o executivo, a expectativa é ter toda a área de 6.000 m² de armazenagem estática ocupada ainda neste ano. "Buscaremos clientes da área de alta tecnologia, farmacêutica e médica", diz.

A nova unidade está localizada às margens da BR-101, a 30 km do porto de Suape e apenas a 5 km do aeroporto internacional do Recife/Guararapes – Gilberto Freyre.

O centro de distribuição de Pernambuco fará parte da Columbia Logística, empresa do grupo Columbia criada para atender

ao mercado local nordestino, em parceria com a Ability Comércio Exterior, que também é sócia da Columbia nos negócios da Bahia.

Segundo Tuba, da mesma forma que as outras operações do Grupo Columbia, o intuito da nova empresa é prover à região serviços integrados de logística. "Iniciamos com um CD, mas em curto prazo, poderemos oferecer todo o leque de produtos que envolvem a logística integrada", antecipa.

O executivo informa que o planejamento estratégico do grupo prevê novos investimentos, prioritariamente em localidades onde haja sinergia logística ou forte demanda mercadológica e ausência de infraestrutura adequada.

Com o novo CD, serão duas unidades da Columbia atuando no Nordeste. A outra unidade, a EADI Salvador, inaugurada em 1999, é um dos mais modernos operadores logísticos da Bahia. Com uma área total de 122.837 m², oferece em um único lugar operações de importação, exportação, porto seco, armazém geral, centro de distribuição e transporte em trânsito aduaneiro, de cargas nacionais e de cargas químicas perigosas.

O Grupo Columbia é constituído por cinco empresas, que detêm 12 áreas alfandegadas, inclusive nas principais fronteiras do País, oito centros de distribuição, áreas portuárias e retro-portuárias, além de uma rede completa de transportes, própria e agregada, que completam atuação em todo o território nacional. As operações de comércio exterior são realizadas pela Columbia Trading. ■

Brasileiro voa mais e estimula a competição

Negócio cresce 30% nos nove meses até setembro e abre espaço para novos operadores

■ ARIVERSON FELTRIN



O BRASILEIRO ESTÁ CONSUMINDO MAIS embalado pelo crescimento econômico. Mais atividade econômica injeta confiança e, em cadeia, instala-se um período virtuoso e de otimismo em relação ao futuro.

Um dos reflexos do País que cresce está nos aeroportos. O brasileiro nunca voou tanto como em 2010. Nas linhas domésticas, por exemplo, de janeiro a setembro (em relação ao mesmo período de 2009) houve acréscimo de 29,9% no volume de passageiros quilômetro pago transportados, um dos quesitos básicos para medição da produtividade do setor.

O aumento do tráfego atrai novos operadores. Assim, embora as duas maiores empresas, TAM e Gol, tenham ainda expressiva maioria de participação, já começam a sentir os efeitos dos concorrentes.

Nos nove meses até setembro, TAM e Gol somaram 82% de participação. Perderam 5% em relação ao que tinham no mesmo período de 2009. A parte das

líderes foi absorvida pela Azul, Webjet e Trip, que de 9% passaram a deter 14% do mercado.

O setor nunca voou com a frota tão lotada. A taxa de ocupação nos voos domésticos

Quem tem quanto na aviação doméstica

(janeiro a setembro – em %)

EMPRESA	2009	2010
TAM	46,35	42,37
GOL	41,13	40,02
WEBJET	4,27	6,06
AZUL	3,53	5,78
AVIANCA	2,65	2,62
TRIP	1,39	2,17
OUTRAS	0,68	0,98
TOTAL	100	100

*passageiros km pago transportados; Fonte: Anac

no acumulado de janeiro a setembro foi de 73,4%, acima de igual período de 2009, com 66,4% de ocupação.

Todos que operam na aviação sabem bem que não se trata de atividade das mais fáceis. A propósito, um magnata no-americo, com fortuna incalculável proveniente do petróleo, dizia que conhecia três negócios de risco: mulher ligeira, cavalo lerd e aviação.

Em aviação tudo custa muito. Avião, combustível, tripulação, além dos altos riscos representados por uma máquina (quase perfeita) que voa.

Com risco ou não, no Brasil, nota-se uma migração de operadores de ônibus rumo à aviação. A Gol, fundada em 2001 pela família liderada por Nenê Constantino, é o exemplo mais expressivo.

Mas, há na aviação brasileira, outros operadores com raízes rodoviárias. Caso da Passaredo da família Felício, do interior paulista. A Trip, outro exemplo, é uma sociedade de dois operadores rodoviários, um do interior paulista (Caprioli), outro capixaba (Águia Branca). O sócio paulista vendeu há pouco a Caprioli para o empresário português Belarmino Ascensão Marta.

Há quem prefira interromper os voos, caso da Air Minas, empresa de aviação regional criada pelo empresário Urubatan Helou. Desde junho, a Air Minas "não opera voos", informa a Agência Nacional de Aviação Civil (Anac) no rodapé das estatísticas do setor. A empresa, resultado dos seis meses de operação, acumulou 0,02% de participação na fatia dos voos domésticos.

Helou, empresário de sucesso no setor de cargas fracionadas rodoviárias, fez fortuna com a Braspress, que fundou na segunda metade dos anos 1970 a partir de um galpão alugado e dos veículos usados.

Outros rodoviaristas já recuaram na aviação. O empresário Wagner Canhedo pagou caro o sonho de privatizar a Vasp. E o fundador do conglomerado Itapemirim, Camilo Cola, também desistiu de operar a Ita, o nome de sua companhia aérea. ■

Vendas em alta não tiram preocupação

Apesar dos números recordes de vendas, setor está apreensivo, por exemplo, com o cenário de aumento de custos

■ ARIVERSON FELTRIN



COM O MERCADO DE CAMINHÕES EM alta, quem vai atrás segue a mesma trilha de ascensão. Pois têm sido assim os resultados apresentados pelos fabricantes de implementos rodoviários.

Segundo dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir), até setembro foram emplacados 120.706 implementos, um crescimento de 52,21% comparados ao volume licenciado nos nove meses de 2009.

Dos 120.706 implementos, 41.915 foram reboques e semirreboques, a linha pesada. O crescimento foi de 47,86% sobre igual período do ano passado. Já as carrocerias sobre chassis, a chamada linha leve, representaram 78.791 unidades emplacadas, evolução de 54,63%.

Para o presidente da entidade,

Rafael Wolf Campos, o setor deve encerrar 2010 com crescimento de 40%. Considerando esse percentual o exercício fecharia com 160 mil implementos vendidos. Com isso só o mercado interno ocupará 80% da capacidade instalada do setor, de 200 mil unidades por ano.

"O crescimento da economia brasileira com destaque para os segmentos da construção civil, agronegócios e indústria

automotiva refletiu de forma significativa no mercado de implementos rodoviários de janeiro a setembro", diz em comunicado a Anfir.

Apesar do substancial crescimento de vendas, há fatores que preocupam. "Entre eles, estão as dificuldades dos nossos clientes em obter rapidamente os financiamentos para a retirada dos produtos. Estamos também preocupados com o

término da redução do IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados)", diz Campos. Ele acrescenta: "Temos ainda pela frente, a obrigatoriedade da instalação do protetor lateral e do rastreador que passam a vigorar a partir de 1º de janeiro e 1º de abril do próximo ano, respectivamente. São itens que deverão impactar no custo final dos implementos", queixa-se por antecipação.

O setor em números

Empregos diretos e indiretos	68 mil pessoas
Faturamento em 2009	R\$ 5 bilhões
Faturamento previsto para 2010	R\$ 6,7 bilhões
Capacidade instalada	200 mil unidades
Ocupação nas fábricas	85% e 90%
Investimentos nos últimos cinco anos	R\$ 700 milhões

Fonte: Anfir

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

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

Para saber mais, acesse bradescocartoes.com.br

SAC Bradesco Cartões - Cancelamentos, Reclamações e Informações: 0800 727-9988; Deficiente Auditivo ou de Fala: 0800 722-0099 - atendimento 24 horas, 7 dias por semana. Ouvidoria: 0800 727-9933 - atendimento de segunda a sexta-feira, das 8h às 18h, exceto feriados. Imagem ilustrativa. Proposta sujeita a análise de crédito.



Bradesco
Cartões



A XCMG chinesa já comercializou mais de 600 guindastes no mercado brasileiro desde 2004

Chineses de olho no crescimento brasileiro

A tradicional indústria chinesa XCMG, especializada em guindastes e outros equipamentos de construção pesada, anuncia a instalação de três fábricas de maquinário e três centros de distribuição de peças no Brasil

UMA DAS MAIS IMPORTANTES INDÚSTRIAS chinesas de máquinas para construção, a XCMG, planeja investimentos no Brasil que podem chegar a US\$ 40 milhões, nos próximos cinco anos. A proposta é implantar três

instalações de montagem de máquinas em território nacional, além de três centros de distribuição de peças. Os investimentos serão realizados em parcerias (joint ventures) com suas três distribuidoras de máquinas

no Brasil: as paulistas GTM e BMC, e a pernambucana Êxito. A participação da China no mercado brasileiro de máquinas tem aumentado significativamente, sendo que, nos últimos três anos, 80% dos guindastes com

capacidade superior a 25 toneladas que foram importados para o Brasil vieram daquele país asiático.

As obras de infraestrutura em virtude da Copa de 2014 e das Olimpíadas, os investimentos do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC 2), a exploração de petróleo da camada pré-sal e as boas expectativas da economia brasileira são alguns dos motivos que levaram a empresa a ampliar seus investimentos no País – nos últimos dois anos, a XCMG tem comercializado seus produtos por meio de parceiros brasileiros. Um dos setores que desperta o interesse da empresa é o de construção e ampliação de portos, setor que deve receber do governo federal R\$ 700 milhões do PAC da Copa, para ampliar as instalações portuárias de sete cidades brasileiras: Santos, Rio de Janeiro, Fortaleza, Recife, Natal, Salvador e Manaus. Já o PAC 2 reservou para 21 portos brasileiros investimentos de R\$ 5,1 bilhões.

Segundo Lédio Vidotti, diretor da GTM (pioneira na representação da XCMG no Brasil), todos os equipamentos de levantamento de cargas da empresa chinesa podem ser usados na construção e na ampliação de portos, mas não na operação deles. Ele acrescentou que a XCMG espera conseguir um crescimento significativo nesse nicho, devido às obras de construção e de ampliação dos portos brasileiros previstas pelo PAC.

Os equipamentos da empresa chinesa são destinados a diversos tipos de atividades ligadas à construção pesada. “Os guindastes da XCMG são equipamentos especiais para grandes obras de infraestrutura, como construções e reformas de refinarias de petróleo e usinas hidrelétricas”, informa Vidotti. A empresa produz também escavadeiras, carregadeiras, rolos-compactadores, moto-niveladores. Os mais recentes modelos a serem trazidos para o Brasil são os guindastes da linha Truck Crane, série K, com maior capacidade de carga. Outro destaque são os guindastes sobre esteiras,



Tang Dexin, vice-presidente da XCMG: “Desenvolvemos uma estratégia para fortalecermos nossa atuação no mercado brasileiro nos próximos cinco anos”

como o QUY150, com capacidade de carga de 150 toneladas, e o QUY260, de 260 toneladas – a empresa Guindastes Centro-Oeste adquiriu recentemente uma unidade de cada modelo. As empilhadeiras telescópicas devem chegar ao mercado nacional em cerca de dois meses.

PEÇAS BRASILEIRAS – A ampliação das operações no Brasil deve ser realizada em três etapas, segundo o vice-presidente da XCMG, Tang Dexin. “Desenvolvemos uma estratégia para fortalecermos a nossa atuação no mercado brasileiro nos próximos cinco anos. Já temos um sistema de distribuidores implantado com os nossos parceiros (GTM, BMC e Êxito)”, explica. Até meados de 2011, Dexin garante que os três centros de distribuição de peças estarão em operação, em São Paulo (dois) e em Recife.

Para as máquinas montadas no Brasil, a expectativa é que 35% das peças sejam fornecidas pelo mercado nacional, afirmou o vice-presidente da XCMG. “Inicialmente, vamos continuar a trazer as máquinas inteiras. Num segundo momento, vamos trazer em duas partes, o chassi e o guindaste, para montagem aqui. No terceiro momento, que planejamos para acontecer em até cinco

anos, vamos ter a montagem completa aqui no Brasil”, afirmou Tang Dexin.

As fábricas também começam a ser construídas no final de 2010. A primeira a ser implantada fica no Rio de Janeiro e será destinada à fabricação de moto-niveladores e rolos compactadores – com uma produção média prevista de 400 peças de cada equipamento por ano. O investimento deve ser de US\$ 6 milhões a US\$ 10 milhões. Em Recife, está prevista uma unidade para produção de 600 carregadeiras por ano, com um investimento de US\$ 6 a US\$ 10 milhões. No final de 2011, deve começar a construção de uma fábrica de guindastes rodoviários em São Paulo, com custo entre US\$ 10 milhões e US\$ 20 milhões. A produção deve chegar a 600 unidades por ano nessa terceira planta.

A XCMG já comercializou mais de 600 guindastes no mercado brasileiro desde 2004. A produção anual da empresa gira em torno de 19 mil guindastes e 11 mil carregadeiras. A fabricante de maquinário chinês faturou US\$ 7,5 bilhões em 2009 no setor de vendas, o que a coloca entre as dez maiores fabricantes de equipamentos do mundo e como a maior do setor na China. ■



Lançamento do petroleiro "João Cândido" no estaleiro pernambucano Atlântico Sul

Brasil vira o jogo na construção naval

O setor, que estava praticamente acabado, agora tem 132 embarcações encomendadas

DE REFERÊNCIA MUNDIAL NA CONSTRUÇÃO naval até os anos 70, o Brasil se transformou em um país sem grandes obras no setor. Estaleiros fecharam, empregos sumiram e o desenvolvimento tecnológico ficou para trás. Em cerca de 30 anos os construtores navais nacionais foram do céu ao inferno. Até uma guinada nos últimos oito anos durante os quais o setor assistiu ao fortalecimento de estaleiros que viviam apenas de reparos, o nascimento de novas companhias e a volta dos milhares de funcionários, a ponto de já se falar em gargalos de mão de obra.

Quando lançou ao mar o petroleiro "João Cândido", em maio, o estaleiro pernambucano Atlântico Sul (EAS) apresentava o primeiro grande navio petroleiro construído no Brasil em 13 anos, desde o Livramento, que levou dez anos e ficou pronto em 1997. Como pano de fundo da retomada do setor

está a decisão do governo de elevar o conteúdo nacional das encomendas da Petrobras, além de obrigar a construção de grandes embarcações no País. Como resultado, uma indústria que estava praticamente acabada há dez anos fechou o ano passado com 132 navios em construção e 46,6 mil empregos diretos gerados, com expectativa de fechar 2010 com 78.400 funcionários, um forte avanço na comparação com os 1.900 empregos do ano 2000.

O principal motor da retomada foi o lançamento, em 2004, do Programa de Modernização da Frota (Promef) da Transpetro, subsidiária de transportes da Petrobras. Nas duas fases do programa foram licitadas 46 embarcações e mais três estão em fase final de licitação. Deste total, 22 – incluindo o João Cândido – serão feitos pelo Atlântico Sul, sendo 14 Suezmax com 160

mil toneladas de porte bruto (TPB), cinco Aframax, com 110 mil TPB e três aliviadores Aframax, também com 110 mil TPB.

Outros quatro Panamax, com 73 mil TPB, ficarão a cargo do estaleiro Eisa; quatro navios de produtos com 48 mil TPB serão construídos pelo Estaleiro Mauá; três navios bunker para combustível serão feitos pelo Superpesa; cinco navios de produtos serão fabricados pelo Rio Nave; e oito gaseiros estão a cargo do pernambucano Promar. No total, os 46 navios já licitados representam investimentos de US\$ 4,7 bilhões e outros três navios para transporte de produtos aguardam o fim da licitação.

"A indústria naval brasileira tornou-se a quarta maior do mundo em volume de encomendas, ultrapassando a Turquia. O Promef foi o estopim desta recuperação", frisa o presidente da Transpetro, Sérgio Machado, que comanda a estatal desde o início do governo do presidente Luiz Inácio Lula da Silva. "Com os pedidos de 49 navios em duas fases, garantimos a demanda para a atração de novos investidores e a escala para a modernização dos estaleiros existentes", acrescenta.

O Sindicato Nacional da Indústria da Construção e Reparação Naval e Offshore (Sinaval) destaca que, além da demanda da Transpetro, os estaleiros brasileiros trabalham ainda com grandes encomendas de empresas como a Log-in, PDVSA e a própria Petrobras, que pretende construir navios para apoio marítimo de suas atividades offshore, plataformas e sondas de perfuração, em programa que inclui a inédita construção de 12 destas unidades no Brasil.

Para o presidente do Sinaval, Ariovaldo Rocha, a indústria de construção naval precisa continuar em expansão para atender à demanda da Petrobras que prevê, até 2020, encomendas de 53 sondas de perfuração, 169 plataformas de produção e 504 navios de apoio marítimo, além dos navios petroleiros.

"A construção naval brasileira tem no segmento de transporte, produção e exploração

de petróleo o seu principal mercado. Essa é uma realidade decorrente das descobertas dos campos de petróleo em alto mar, onde os investimentos futuros prosseguem e serão ampliados na exploração e produção da chamada camada pré-sal”, pondera Rocha.

Machado, da Transpetro, também argumenta a favor da tendência de aquecimento no setor com base na demanda futura projetada para a Petrobras.

“O novo Plano de Negócios da Petrobras prevê que a produção de óleo e gás praticamente duplique até 2020, passando de 2,723 milhões de barris de óleo equivalente (BOE) para 5,382 milhões de BOE por dia. Não podemos precisar ainda o número de navios e os prazos, mas o aumento da produção nacional de petróleo e gás com os campos do pré-sal é uma das premissas fundamentais para os novos planos”, explica Machado.

A recuperação também pode ser medida em recursos. No ano passado o Fundo de Marinha Mercante (FMM), que aporta recursos para a construção de navios – não incentiva plataformas de petróleo – destinou R\$ 2,4 bilhões para a fabricação de embarcações, um expressivo salto em relação aos R\$ 1,3 bilhão movimentados em 2008, mas uma soma significativamente maior que os R\$ 305 milhões de 2001.

“A participação brasileira no total da indústria naval mundial, em número de navios em construção, é cerca de 3%. Na construção de petroleiros de grande porte a participação é de 10%, devido ao programa de construção da Transpetro”, diz Rocha, para quem o clima de otimismo no setor está diretamente ligado aos investimentos em exploração e produção de petróleo no Plano de Negócios da Petrobras para o



Sérgio Machado: indústria naval brasileira já é a quarta maior do mundo

quinquênio 2010-2014, que deverão receber a maior parte dos US\$ 224 bilhões previstos em aplicações pela estatal.

Outro impulso dado pela estatal também veio através da sua subsidiária de transportes. Atualmente está em andamento a licitação para o Promef Hidrovia, que prevê a construção de 20 comboios de empurradores e barcaças para escoar a produção de etanol pela hidrovia Tietê-Paraná. A Transpetro analisa as ofertas de seis consórcios, com destaque para o Rio Maguari, que planeja a construção de um estaleiro em Araçatuba e apresentou o menor preço para a construção dos comboios,

As primeiras embarcações do Promef Hidrovia deverão começar a ser entregues em 2012 e quando todos os comboios estiverem navegando o total de etanol transportado chegará a 4 bilhões de litros por ano.

Mas a principal alavanca da retomada da construção naval no Brasil é apontada também como um impedimento para uma capacitação maior dos estaleiros brasileiros. Especialistas afirmam que os fabricantes nacionais de embarcações têm condições de brigar por espaço para construir navios para o exterior e cobram do governo ações concretas que permitam às empresas

brasileiras exportar navios produzidos aqui.

Para o consultor Nelson Carlini, com atuação de décadas em importantes companhias do setor de transporte marítimo e construção naval, é muito bom ver novamente um surto de crescimento na construção naval, mas ainda há o problema da predominância de um “modelo fechado”.

“Japão, Coreia do Sul e China estimulam a exportação como forma de dar competitividade ao setor. A Petrobras deveria ser a base do crescimento, para dar capacidade de competir no exterior”, argumenta Carlini, que é engenheiro naval por formação.

Segundo ele, paga-se atualmente entre US\$ 70 milhões e US\$ 75 milhões para construir um navio que vale cerca de US\$ 35 milhões, o que na visão do consultor é “proibitivo”. Para Carlini, o governo deveria prover incentivos para a exportação, com financiamento via Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) para que uma parte da produção seja voltada para o exterior.

“Não é invenção. Isso já foi feito no passado, só que não havia o atual ambiente de moeda estável, o que é outra vantagem atual”, frisa o especialista.

Para ele, os estaleiros deveriam ser transformados em zonas de processamento de exportação, com desoneração na compra de peças importadas que equipassem navios vendidos ao exterior. De acordo com Carlini, os grandes estaleiros brasileiros, como o moderno Atlântico Sul, em Pernambuco, teriam totais condições de se beneficiar de tais políticas.

“O estaleiro não é um canteiro de obras para fazer cinco navios. É uma fábrica, com criação de projetos, de produtos. E para isso precisa de continuidade”, ressalta. ■



Porto de Santos tem novo espaço para graneis

A Noble Group inaugura oficialmente um terminal com capacidade de movimentar 3 mil toneladas de graneis por hora

Com investimentos da ordem de R\$ 100 milhões, a Noble Group, trading global de suprimentos agrícolas e energia, inaugurou oficialmente no início de outubro um terminal graneleiro no porto de Santos (SP). A expectativa da empresa com as operações realizadas no T12A é de movimentar até 2,3 milhões de toneladas de graneis por ano.

O novo terminal foi construído na margem direita do porto, em uma área de 10 mil metros quadrados, e tem capacidade

para operar até 3 mil toneladas por hora. Seu armazém comporta 90 mil toneladas estáticas. Com tecnologia de última geração, o terminal pode carregar um navio tipo Panamax em menos de 48 horas.

Embora o terminal tenha sido entregue oficialmente em outubro, as operações tiveram início em julho deste ano. De lá para cá, já foram escoadas mais de 600 mil toneladas de açúcar. Em decorrência da alta de preço no mercado internacional, foi a

única commodity movimentada no local até então, embora o terminal tenha sido idealizado para outros graneis sólidos como soja, farelo de soja e milho e farelo.

Vale observar que quanto ao recebimento da carga desde o início das operações no novo terminal 70% do açúcar escoado chegou a Santos por via ferroviária e 30% pelo rodovia. A carga vem de duas usinas de processamento de propriedade da Noble Group que estão localizadas nas cidades de

Sebastianópolis do Sul e Meridiana, no noroeste paulista. O objetivo da empresa é atuar em todas as pontas, desde a produção e esmagamento até o escoamento.

A construção e entrada em operação do novo terminal foram possíveis graças a uma parceria com o Grupo Itamaraty, detentor do contrato de arrendamento da área junto à Companhia Docas do Estado de São Paulo (Codesp), que tornou a Noble Group detentora de 75% do investimento.

EXPANSÃO NO BRASIL – Com sede em Hong Kong, a Noble Group vem investindo pesado no País, conforme explica o chairman e fundador da empresa, o inglês Richard Elman, que esteve na solenidade de inauguração. “Queremos expandir nossos negócios aqui no Brasil, indo além da área portuária. Tudo que sai da terra, seja para comer ou para construção, nós temos interesse”. Soja,

algodão e minério de ferro estão na mira do empresário.

Richard Elman destacou ainda outros dois projetos em desenvolvimento no Brasil: a construção de uma área para o processamento de soja e um projeto para a exploração do minério de ferro na Bahia que, segundo ele, deverá ser o maior do mundo.

O presidente da Codesp, José Roberto Correia Serra, participou da inauguração do terminal e falou da importância do investimento não só para a cidade de Santos como para o Brasil. “A operação do T12A vem ao encontro da política portuária de modernização dos portos. A Codesp vem dando cumprimento a essa política por meio de novos acessos rodoviários e ferroviários ao porto de Santos”, afirmou.

Quem conheceu o porto de Santos antes da construção do novo T12A, pode se surpreender ao passar pelo local agora. O

galpão de ferro, metal e grandes janelas deu lugar ao terminal de 10 mil metros quadrados. O antigo galpão, porém, foi remontado pela Noble Group ao lado da Estação do Valongo, ponto turístico da cidade, e deverá abrigar um museu que contará a história dos bondes. O projeto de revitalização e restauração do antigo armazém custou cerca de R\$ 2 milhões.

Para o secretário de Planejamento e Desenvolvimento Portuário, Fabrizio Pierdomenico, o projeto concretizado mostra que é possível a realização de parcerias entre governo e iniciativa privada. “O T12A foi construído em um momento de crescimento do porto de Santos e reconstruído em um momento de aumento de sua capacidade operacional. O que esperamos é que os investimentos públicos e privados alavanquem ainda mais o porto de Santos, tornando-o cada vez mais competitivo”, declarou. ■

**SEGUIMOS COMPROMETIDOS
EM TER UMA DAS FROTAS MAIS
JOVENS E MODERNAS DO BRASIL.**

IDADE MÉDIA DA FROTA

NACIONAL	CARGOLIFT
18,7 ANOS	2,7 ANOS

NÓS CONFIAMOS EM DEUS



41 2106 0700
www.cargolift.com.br

CARGOLIFT



Ganho de produtividade

Libra investe R\$ 110 milhões em equipamentos portuários que possibilitarão aos terminais de Santos e do Rio movimentarem mais de 60 contêineres por hora em 2011

COM INVESTIMENTOS DE R\$ 110 MILHÕES, o Grupo Libra acaba de adquirir novos equipamentos para os terminais de Santos e do Rio de Janeiro. São seis contêineres STS (Ship-to-Shore Crane), quatro para Santos e dois para o Rio, e sete RTG (Rubber Tyred Gantry), guindastes sobre pneus, que se movimentam pelo terminal, sendo três para o porto santista e quatro para o

carrioca. Dois contêineres chegam à Libra Terminais Santos em outubro deste ano, e o restante do material acaba de ser encomendado à empresa chinesa ZPMC, com entrega prevista para outubro de 2011.

De acordo com o presidente da Libra Terminais, Gustavo Peçly, atualmente a produtividade é de 45 movimentações por hora nos terminais da Libra em Santos e

no Rio de Janeiro. "Para se ter uma ideia, antes da privatização do terminal do Rio de Janeiro, a produtividade era de 11 movimentações por hora", afirma.

Na segunda quinzena de novembro, quando os primeiros equipamentos entrarem em operação, já haverá aumento de 15% na produtividade em Santos, segundo Peçly. "Os demais equipamentos

chegarão em outubro de 2011 e estarão em operação no mês seguinte. Com isso, os terminais de Santos e do Rio passarão a ter uma produtividade acima de 60 movimentos por hora”, ressalta.

Os portêineres apresentam sistema Tandem “Single-Hoist”, que podem movimentar simultaneamente dois contêineres de 40 pés. “A Libra Terminais é a primeira a receber este equipamento no Brasil”, complementa o diretor de Engenharia, Processos e TI da Libra Terminais, José Luís Soares. Os dois novos equipamentos já foram embarcados na China e a previsão é que cheguem ao terminal santista no final de outubro, coincidindo com a comemoração dos 15 anos da Libra Terminais. Atualmente, a Libra Terminais Santos conta com sete portêineres, 20 RTG e 22 empilhadeiras de lança telescópica.

OUTROS INVESTIMENTOS – Pecly explica que o aumento da produtividade também resulta dos recursos de R\$ 850 milhões investidos desde a concessão dos terminais. “Além dos equipamentos dos terminais portuários, realizamos, nos últimos meses, a aquisição do terminal 33, em Santos, e a expansão do Teval (Terminal Multimodal do Valongo), além de expansões e compras de equipamentos para nossos Redex (Recinto Especial para Despacho Aduaneiro de Exportação), situados na região dos portos do Rio e Santos”, observa o executivo. “Além disso, investimos numa unidade para cargas resfriadas em Cubatão, na criação de uma unidade de transporte rodoviário responsável pela gestão de uma frota de cerca de 130 caminhões e em diversas ações para a montagem de uma estrutura logística forte e atuante na Região Sul-Sudeste do Brasil. Também estamos implantando um projeto de construção de um terminal portuário em Imbituba (SC)”.

De acordo com Pecly, a empresa deve movimentar 812 mil TEU neste ano, ante

729 mil TEU, em 2009, e 900 mil TEU, em 2008. “No Rio de Janeiro, estimamos uma movimentação de 200 mil TEU, em 2010, em comparação com 180 mil, em 2009, e 200 mil, em 2008.

MEIO AMBIENTE – O grande destaque fica para os RTG, com inédito sistema no Brasil (desenvolvido pela Siemens), que garante a diminuição de até 50% no consumo de óleo diesel e a consequente redução de emissões de gases que agravam o efeito estufa.

“Esse sistema é inédito nos portos brasileiros e possui um sistema desenvolvido pela Siemens que ajusta a rotação do motor de acordo com o peso da carga manuseada, além de regenerar energia nos movimentos de descida do equipamento. Essa energia é acumulada em capacitores para ser utilizada na próxima subida com carga. Temos assim redução significativa de consumo de óleo diesel. Os RTGs normais gastam, em média, 22 litros de óleo diesel por hora. Esses novos equipamentos, que, de fato, são mais caros, gastam metade disso”, informa o diretor José Luís Soares.

Os equipamentos também contam com sistema de GPS (Global Positioning System), permitindo ao operador da máquina corrigir a direção com mais facilidade e rapidez. “Os acessórios também garantem mais agilidade à movimentação no pátio e o aumento da produtividade”, acrescenta Soares.

Segundo Pecly, independente da redução do consumo, o forte compromisso do Grupo Libra com a sustentabilidade de seus projetos já justificaria o investimento maior. “No entanto, a beleza desse projeto é agregar um certo retorno ao adicional de capital investido à redução significativa da emissão de carbono para o meio ambiente”.

O presidente da companhia diz que a sustentabilidade é um dos focos do Grupo Libra. “Essa preocupação com o meio ambiente fica evidente com a aquisição dos

novos aparelhos. Temos a meta de continuar sempre investindo nos nossos terminais, na concepção de um porto sustentável e próximo da comunidade”, destaca Pecly.

Pecly diz que os equipamentos existentes nos terminais hoje continuarão em operação, sendo que os atuais 13 RTGs serão adaptados para utilizarem os mesmos conceitos de redução de consumo de óleo diesel, reforçando o compromisso do Grupo Libra com a garantia de crescimento sustentável das suas atividades.

INCENTIVOS INTERNOS – O Grupo Libra, conforme Pecly, adota a política de estimular a implantação de práticas e atitudes dentro de um conceito sustentável de seu crescimento. Essa visão foi construída com base numa discussão entre as próprias lideranças da empresa, que passaram a ver o tema de sustentabilidade como parte do nosso plano estratégico. Essa boa prática vai contaminando positivamente toda a equipe de forma espetacular. Entre as ações que a companhia implantou, destaca-se o Prêmio Libra de Sustentabilidade, que reconhece iniciativas dos próprios colaboradores.

Um dos projetos vencedores é de funcionários da Libra Terminais. Eles desenvolveram e implementaram um projeto que, por meio da instalação de bloqueadores de ar nos hidrômetros e de uma campanha de conscientização contra o desperdício e de consertos rápidos, ajudou a Libra Terminais a economizar 11 milhões de litros de água por ano.

Uma das unidades de negócios do Grupo Libra, a Libra Terminais figura entre as líderes de mercado em operações portuárias de contêineres no Brasil e responde por 16% do total de contêineres embarcados e desembarcados nos portos nacionais. É formada por Libra Terminais Santos, Libra Terminais Rio e Libra Terminais Imbituba (terminal em construção no Sul de Santa Catarina). 

TGA inicia atuação como agente de carga internacional

A operação envolve a importação de luminárias e componentes fabricados na China e o transporte do porto de Guangzhou até Santos

A TGA LOGÍSTICA, EMPRESA ESPECIALIZADA em soluções de transporte e logística, com atuação nos países da América do Sul, está ampliando a sua área de atuação. Desde agosto, a companhia passou a trabalhar no mercado de agenciamento de carga marítima em função das importações de luminárias e componentes da empresa Startec.

Antes da operação de transporte marítimo internacional para a Startec, a TGA já realizava a armazenagem de, aproximadamente, 25 mil caixas contendo luminárias e seus componentes. Em uma segunda etapa iniciou a remoção de contêineres house de 40' do porto de Santos ao armazém da TGA.

"Em virtude das experiências bem sucedidas, a parceria avançou para o transporte marítimo, desde o porto chinês de Guangzhou até o porto de Santos, onde a carga é removida em contêineres de 40' e levada aos armazéns da TGA, em Osasco, para paletização, controle via sistema WMS, armazenagem e separação", detalha o diretor de operações da TGA, Nilson Santos.

Ele explica que a TGA já tinha o registro como agente de carga, mas essa foi a primeira operação desenvolvida. "Agora, vamos explorar esse segmento com outros clientes. Nossa ideia também é começar a fortalecer parcerias com outros agentes de carga no exterior", revela o executivo.

O diretor de operações da TGA explica que o mercado de luminárias e acessórios está bem aquecido e muitas empresas estão preferindo importar do que produzir no Brasil. "Contudo, esse volume crescente de compras no exterior tem ocasionado um gargalo



por área de armazenamento. Por isso, começamos a estocar o material da Startec", explica o executivo.

AMPLIANDO ESCOPO – O executivo explica que em uma segunda etapa do projeto, a TGA também pretende fazer a distribuição para toda Grande São Paulo, a partir do próximo ano. "As operações envolvem todo o território nacional, já que contemplam lojas de material de construção, hipermercados e grandes magazines", comenta.

Com fluxo diário, a operação apresenta um volume mensal de, aproximadamente, 40 contêineres, o equivalente a 32 mil caixas. "Nossa expectativa é que essa quantidade aumente no ano que vem, entre 30% ou 40%", ressaltou Santos.

Para o executivo da TGA, a operação com a Startec representa um incremento não só nos negócios da unidade de logística da empresa, mas também no que diz respeito à expansão da companhia no Brasil, projeto iniciado no ano passado, com investimentos de US\$ 1 milhão até o final deste ano. "Estamos muito confiantes e orgulhosos desta parceria com a Startec, uma empresa reconhecida, estável e que nos dá a chance de mostrar nosso potencial, nosso comprometimento com o mercado brasileiro e a nossa velocidade no acompanhamento dessa importante operação internacional".

O gerente de Marketing da Startec, Walter Fioretto Campagnare, diz que, apesar da parceria ser recente, as empresas já estão trabalhando com mais frequência. ■

É BOM CONTAR COM **SASCAR** NUM PAÍS COM 1.355.000 KM DE RODOVIAS.



SASCAR É O **SISTEMA** IDEAL PARA SUA FROTA.

O SISTEMA RASTREIA, LOCALIZA, MONITORA (VIA GPS/GPRS E COMUNICAÇÃO POR SATÉLITE) E TRAÇA A ESTRATÉGIA LOGÍSTICA NECESSÁRIA PARA QUE VOCÊ TENHA MELHOR DESEMPENHO E MAIOR PRODUTIVIDADE, COM ECONOMIA.



PAIXÃO PELA INOVAÇÃO

ATENDIMENTO: GRANDES CENTROS: **4002 6004** OUTROS LOCAIS: **0300 789 6004**



Mercedes ganha disputa entre os mais vendidos

Dos 15 caminhões mais emplacados de janeiro a setembro (três modelos em cada uma das cinco categorias), segundo o Registro Nacional de Veículos Automotores (Renavam), a Mercedes-Benz foi a que classificou mais modelos, com cinco, seguida pela MAN-VW, quatro. Ford e Scania tiveram dois modelos cada, enquanto Volvo e Iveco classificaram um veículo cada.

Se a Mercedes teve o maior número de classificações entre os três mais vendidos por categoria, a MAN-VW foi a marca com mais primeiros colocados. A empresa instalada em Resende (RJ) venceu no médio, com o 13.180, e no semipesado, com o modelo 24.250.

Outros três primeiros lugares foram ocupados pela Ford, nos semileves, com o F350, Volvo, nos pesados, com o FH440, e

Mercedes-Benz, na categoria leve, com o Mercedinho 710.

Os 15 modelos das seis montadoras classificados entre os três primeiros de cada categoria somaram pouco mais de 52 mil unidades, quase metade do volume total emplacado de janeiro a setembro, de 112.066 caminhões.

Já os 50 caminhões mais vendidos do País (10 modelos em cada categoria) somaram de janeiro a setembro 111.874

unidades, 99,8% do total emplacado. Da meia centena de modelos, a Mercedes classificou 14, seguida pela MAN-VW, 11 modelos. Deve-se ressaltar que só as duas tiveram presença em todas as categorias.

Depois da Mercedes e MAN-VW, a montadora que mais classificou modelos entre os 50 mais vendidos foi a Ford, com 9 veículos. A Iveco, por sua vez, classificou 8 modelos entre os 50. A Scania, com atuação exclusiva nos pesados, classificou 4 modelos, enquanto Volvo e Agrale tiveram cada uma dois veículos classificados.

No período janeiro a setembro, segundo dados do Renavam, foram emplacados 112.066 caminhões nas cinco categorias. Trata-se de uma expansão 51,34% sobre igual período de 2009.

A liderança nos nove meses coube à MAN-VW, com 28,53%,

seguida pela Mercedes-Benz, 26,68%, e Ford, 17,85%.

DESTAQUE PARA A FORD – A Ford emplacou em setembro 2.442 caminhões, 6,3% mais que no mês de agosto e 53% acima do resultado de setembro do ano passado, informa o Renavam. Em setembro a montadora, em terceiro lugar, teve 18,45% do mercado, atrás da Mercedes, 24,32% e MAN-VW, 29,98%.

“O mercado está forte e muito competitivo e estamos respondendo a esse aumento da demanda de forma positiva, com crescimento nos principais segmentos onde atuamos”, diz em nota Oswaldo Jardim, diretor de Operações de Caminhões da Ford América do Sul. “Nosso desempenho em setembro superou o da indústria. Quando consideramos apenas os segmentos em que a Ford oferece produtos a nossa participação cresceu de 24% para 24,2% em 2010, bom avanço dentro da atual conjuntura competitiva do mercado interno”.

Ranking geral

(emplacamento de caminhões em 2010)

	JAN/SET	SETEMBRO
MAN-VW	28,53%	29,98%
MERCEDES-BENZ	26,58%	24,32%
FORD	17,85%	18,45%
SCANIA	9,69%	8,55%
VOLVO	9,55%	8,96%
IVECO	7,23%	9,01%
AGRALE	0,44%	0,52%
OUTRAS	0,13%	0,21%

Fonte: Renavam

Sky Train do aeroporto de Miami entra em operação

O Sky Train do aeroporto internacional de Miami, Estados Unidos, começa a operar nesta semana, conectando extremos de quatro áreas principais do Terminal Norte, em menos de cinco minutos. As quatro estações de trem e os 52 portões que o Sky Train conecta foram construídos pela Odebrecht brasileira, responsável por obras de expansão do aeroporto – resultado de um



investimento de US\$ 2,85 bilhões. Com trens, tecnologia e sistema operado pela Sumitomo Corporation of America e da Mitsubishi Heavy Industries, o Sky Train tem capacidade para transportar até 9 mil pessoas por hora e deve reduzir o tempo de caminhada em até 70% para passageiros com conexões nacionais e 34% para os viajantes internacionais.

Ford apresenta a futura geração da Ranger Global



A futura geração da Ranger Global foi apresentada em outubro no Salão Internacional da Austrália. A nova Ranger traz grandes inovações, seja em potência, segurança e capacidade de carga, seja em economia de combustível, conforto e design.

A nova Ranger é construída sobre uma nova plataforma global da Ford e da Mazda, que substitui com tecnologia de última

geração as duas plataformas produzidas atualmente.

A nova Ranger Global será oferecida como uma família completa de picapes, com três versões de carroceria, tração 4x2 e 4x4 e até cinco opções de acabamento, dependendo de cada região. A montadora informa que todas as novidades da picape serão reveladas oportunamente, bem como a data de introdução nos mercados da América do Sul.

Alfredo Altavilla é o novo CEO da Iveco

Alfredo Altavilla (foto) é nomeado novo CEO da Iveco em substituição a Paolo Monferino, que deixa o Grupo Fiat para assumir o papel de diretor de Saúde da Região de Piemonte, na Itália.



relacionadas à aliança com a General Motors, e a partir de 2004 a gerenciar a área de alianças da companhia.

Em setembro de 2004 foi nomeado pre-

sidente da FGP (Fiat/GM Powertrain JV) e vice-presidente sênior de Desenvolvimento de Negócios da Fiat Auto. Em julho de 2005 tornou-se CEO da Tofas, joint-venture entre a Fiat Auto e a Koç Holding na Turquia.

A partir de novembro de 2006, passou a atuar como CEO da FPT-Fiat Powertrain Technologies, fazendo parte do Grupo Executivo do Conselho do Grupo Fiat. Em julho de 2009 entrou para o Conselho de Administração do Grupo Chrysler LLC, sendo nomeado em outubro vice-presidente executivo de Negócios e Desenvolvimento do Grupo Fiat.

Fábrica da Iveco em Sete Lagoas produziu 8.500 caminhões pesados

Inaugurada há um ano, a fábrica de caminhões pesados da Iveco, dentro do Complexo Industrial de Sete Lagoas (MG), produziu 8.500 unidades em sua linha de montagem, onde trabalham 520 pessoas, 280 das quais contratadas depois da inauguração. Em todo o complexo, a Iveco emprega 2.200 pessoas.

A data da inauguração da unidade específica para produção dos

pesados da Iveco foi escolhida para coincidir com o Dia Nacional do Transportador de Carga, que é o grande usuário final dos caminhões semipesados e pesados produzidos naquela unidade. Também por este motivo, a unidade de produção tem como padrinho o empresário Alair Martins, fundador do grupo atacadista Martins, um dos maiores no setor de distribuição do País e um

dos maiores clientes da Iveco (e que esteve presente na inauguração).

A unidade de pesados recebeu investimentos de R\$ 80 milhões e nasceu de uma importante expansão do complexo industrial integrado da Iveco em Sete Lagoas, inaugurado em novembro de 2000 – e que completa este ano, portanto, uma década de operação. É a mais completa unidade industrial da Iveco do mundo,

produzindo caminhões leves (Iveco Daily), semipesados (EuroCargo e Tector), pesados (Cavallino e Cursor) e extrapesados (Stralis e Trakker), além de micro-ônibus. Também fabrica o comercial leve Fiat Ducato. No local, funciona ainda a fábrica de motores diesel da FPT, produtora dos motores Iveco. A capacidade total da planta integrada é de 70.000 veículos por ano.



Rota aérea cargueira liga Jundiaí a Brasília

A TWO Aviation, um dos braços do Grupo Jad, iniciou operações da sua mais nova rota aérea cargueira para fretamento, que liga o aeroporto estadual de Jundiaí, em São Paulo, ao aeroporto de Brasília, no Distrito Federal.

A nova rota da TWO tem como objetivo atender às demandas emergenciais de corporações como editoras, montadoras, operadores logísticos, laboratórios e empresas de telecomunicações, que necessitam de pronta locomoção de produtos perecíveis ou com alto valor agregado, além de documentos em geral, na rota entre as duas cidades.

“Queremos estabelecer voos regulares entre Jundiaí e Brasília e fazer dessa rota a melhor alternativa para as empresas que precisam de despachos com rapidez, agilidade e menores riscos, através do modal aéreo”, afirma o diretor operacional da TWO, Anderson Davo.

Aviões de modelo Grand Caravan, com capacidade para até 1,5 tonelada, são os responsáveis pelo transporte entre Jundiaí e Brasília. “Nossa intenção também é estabelecer parcerias com clientes interessados em viabilizar projetos diferenciados de fretamentos para essa e outras rotas em implementação no Brasil e no Mercosul”, afirma Manoel Ferreira, responsável pelas áreas de marketing e comercial da TWO.

A empresa de táxi aéreo foi fundada em 2001, tem sede no aeroporto de Jundiaí, em São Paulo, e opera com frota de 28 aeronaves. Recentemente recebeu autorização para voar em rotas internacionais, principalmente no Mercosul.

Caminhão VW Constellation 26.370 agora com tração 6x4

A MAN Latin America, fabricante dos caminhões e ônibus Volkswagen, apresenta ao mercado o VW Constellation 26.370 6x4. O veículo é o primeiro cavalo-mecânico com essa tração da linha Constellation 370 e chega como mais uma alternativa dentro da gama de produtos da marca.

O novo modelo foi concebido também para atender à Resolução 210 do Contran (Conselho Nacional de Trânsito), que estabelece novas regras para a circulação de composições do tipo bitrem. De acordo com a legislação, a partir de 1 de janeiro de 2011, todos os cavalos-mecânicos licenciados para tracionar as composições de veículos bitrem (57 toneladas de pbtic (peso bruto total combinado) deverão ser dotados obrigatoriamente de tração 6x4.

Além da configuração bitrem, o veículo também pode ser utilizado em outras aplicações com carretas convencionais que requerem maior tração do cavalo-mecânico. Por exemplo, para o transporte de máquinas e tratores, basculantes, entre outras. “Mais uma vez saímos na frente e passamos a oferecer para nossos clientes um veículo completo com todo o conforto e tecnologia da já consagrada cabine Constellation”, diz o diretor de Vendas, Marketing e Pós-Vendas da MAN Latin America, Ricardo Alouche.

Entre as novidades do VW Constellation 26.370 6x4, destaca-se a nova suspensão traseira metálica com molas parabólicas e amortecedores hidráulicos de dupla ação. A configuração garante mais conforto ao motorista nas operações. Além disso, o veículo conta com eixos traseiros trativos Meritor MD/MR 25-168 conjugados e bloqueio diferencial e interdiferencial, que asseguram tração total nos quatro pontos de contato com o solo.

MOTOR — O veículo é equipado com o motor VW NGD 370 que possui características inovadoras para o segmento de caminhões pesados.



O alto torque “plano” que inicia-se em baixa rotação é auxiliado por um turbocompressor de geometria variável: o Multi Turbo System (MTS). O cabeçote com quatro válvulas por cilindro, 367 cavalos a 2.000 rpm, e o freio motor no cabeçote conjugado, o Dual Power Brake (DPB) são outras de suas características que asseguram a performance do veículo.

A motorização conta ainda com o exclusivo sistema de injeção HEUI (Hydraulic Electronic Unit Injector) — de alta pressão, com injetores digitais eletro-hidráulicos e alta durabilidade, desenvolvido pela empresa parceira Siemens/VDO. Esse motor é mais leve que a de seus competidores diretos, contando com a vantagem das camisas úmidas (removíveis) que garantem uma manutenção simples e de menor custo.

Desde 2005, já foram produzidas 76.675 unidades da linha na fábrica de Resende (RJ). A linha Constellation, que possui caminhões de 13 a 63 toneladas de peso bruto total combinado, contribui à liderança da MAN Latin America nas vendas de caminhões no Brasil com 15,8 % de participação de mercado até agosto último.

O conforto é o principal diferencial da linha, que possui cabines tanto na versão leito quanto estendida. Os caminhões VW Constellation possuem fácil checagem dos itens de manutenção diária, basculamento hidráulico, painel de instrumentos com computador de bordo, perfeito isolamento termo-acústico e garantia de seis anos contra corrosão perforante.

Linha 2011 da picape Nissan Frontier tem versão intermediária

A Nissan do Brasil apresentou a linha 2011 da picape Frontier. Segundo a empresa, a Nissan Frontier 2011 se destaca por oferecer os maiores níveis de potência e torque de seu segmento: seu motor 2.5



16V turbodiesel com intercooler gera 172 cavalos (a 4.000 rpm) e 41,1 kgf.m (a 2.000 rpm) na versão topo de linha. Primeiro carro produzido pela Nissan no Brasil, a Frontier agrega a mesma tecnologia aplicada nos veículos produzidos pela companhia no Japão. É a única picape do segmento com transmissão automática de 5 velocidades, além de contar ainda com a transmissão manual de 6 marchas, informa a montadora.

Para a linha 2011, a picape ganhou uma reestruturação de suas versões e passa a contar com mais uma opção, a SE, intermediária entre a XE, entrada, e a LE, topo de linha. A nova versão traz itens de conforto e segurança como air bag duplo, freios ABS com distribuição eletrônica de

frenagem (EBD), cinto de segurança de três pontos com pré-tensionadores. A Frontier SE é equipada com o motor 2.5L 16V e 144 cavalos (4.000 rpm), sistema de tração 4x2 e 4x4 e câmbio manual de 6 marchas.

A Frontier XE é a opção de entrada da nova linha e conta com motor de 144 cv (4.000 giros e 36,3 kgf.m de torque - a 2.000 rpm). Foi desenvolvida para o cliente que quer uma picape robusta que ofereça o conforto de um carro de passeio com preço competitivo. Já a versão SE, além das mesmas características de versão de entrada, ainda traz mais equipamentos de segurança e se diferencia pelo para-choque traseiro cromado.

A versão LE, topo de linha, foi desenvolvida para atender o cliente que, além do conforto e robustez, quer uma picape com características de um automóvel completo. A Frontier LE tem equipamentos encontrados nos principais carros de luxo da Nissan.

MRS compra 115 locomotivas da GE

A MRS Logística, concessionária de transporte ferroviário de carga da região Sudeste do País, assinou contrato em setembro com a GE Transportes Ferroviários (GETF), para aquisição de 115 locomotivas tipo AC44, que serão fabricadas na planta de Contagem (MG). Trata-se de um dos maiores contratos da indústria ferroviária mundial e a maior aquisição de locomotivas feita pela MRS, de uma só vez. O investimento é superior a R\$ 600 milhões, valor parcialmente financiado pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

Em 2011, serão entregues 90 unidades, 30 das quais anteriormente contratadas e 60 referentes a este contrato. As 55 locomotivas restantes serão entregues no período entre 2012 e 2015. No mesmo contrato, além da aquisição das 115 locomotivas, a MRS também fez a

opção de compra de mais 100 máquinas adicionais para o mesmo período.

“Estas locomotivas serão utilizadas para ampliação da nossa produtividade e para atender a demanda pelo transporte ferroviário, que deve crescer nos próximos anos”, justifica o diretor de desenvolvimento da MRS, Henrique Ache Pillar. Segundo ele, as linhas da MRS já estão no limite da sua capacidade e, para conseguir atender a demanda, vários investimentos estão sendo realizados, como ampliação e construção de pátios, duplicação de linhas e mudança no modelo de operação dos trens, que passa a utilizar mais uma locomotiva fixa nos trens de minério, que é ligada somente nos trechos mais críticos da ferrovia, eliminando as paradas provocadas pelo acoplamento de locomotiva adicional nas subidas, o que aumenta a produtividade.

Voluntários plantam árvores em corredor

Centenas de voluntários participaram de uma grande ação em prol do meio ambiente: mil mudas de manacás foram plantadas no corredor metropolitano de ônibus de São Paulo.

A promotora a ação foi a Metra, empresa que opera e administra os corredores de ônibus entre a capital paulista e cidade vizinha de Diadema, em conjunto com outras 16 empresas.

Esta é a terceira fase do projeto batizado de “Corredor Verde”, sendo que nos dois últimos anos foram plantadas outras 2.500 árvores. A meta do grupo é atingir a marca de 5.000 mudas. O plantio de árvores faz parte da política de sustentabilidade da Metra.

O lubrificante sintético Castrol

A Castrol lança o lubrificante Castrol CRB Turbo 15W-40 com tecnologia sintética na viscosidade já conhecida e recomendada pelos fabricantes de motores, SAE 15W-40. O lubrificante oferece mais resistência ao envelhecimento, proporcionando maior proteção e desempenho ao motor. Sua fórmula, segundo a fabricante, confere efetiva proteção contra o desgaste do motor, formando um escudo protetor de baixo atrito e elevada resistência à pressão nas altas temperaturas.



Luis Carlos Pimenta: tecnologia híbrida da Volvo permite economia de diesel de 35% e redução das emissões de gases entre 80% e 90%

em velocidades mais altas. Quando o veículo está parado, seja no trânsito, em pontos de ônibus ou em semáforos, o motor diesel fica desligado. Estudos da Volvo demonstram que o tempo que o veículo fica parado pode representar até 50% do período total de operação do ônibus. Durante todo esse tempo, não há emissões de poluentes, porque o motor diesel se apaga completamente.

Estes excelentes resultados não se devem somente ao reaproveitamento de energia para tracionar o ônibus. A alta potência do motor elétrico possibilita a instalação de um motor diesel menor e mais econômico. "Além disso, funções auxiliares como compressor de ar e bomba hidráulica, são feitas por motores elétricos", explica Euclides Castro, gerente de ônibus urbanos da Volvo Bus Latin America.

"O sistema híbrido da Volvo reduz não somente as emissões de CO² (gás carbônico, um dos principais gases responsáveis pelo efeito estufa), mas também de NOx

(óxidos de nitrogênio, responsáveis por alergias e ardência nos olhos, por exemplo) e de materiais particulados", complementa Fábio Lorençon, engenheiro de vendas da empresa.

O veículo da Volvo de piso baixo tem chassi 7700 Hybrid, 13,2 metros de comprimento, peso de 19 toneladas e capacidade para transportar cerca de 100 passageiros. Seu sistema híbrido é o Volvo I-SAM paralelo, com tração no eixo. O motor diesel D5E desenvolve 210 cv de potência e 800 Nm de torque e o motor elétrico, 160 cv e 800 Nm, respectivamente. A transmissão é o Volvo I-Shift de 12 marchas. Além disso, tem suspensão eletrônica a ar, direção elétrica e freios a disco EBS (ABS e controle de tração). O ônibus híbrido já é fabricado em série pela Volvo na matriz do grupo na Suécia, que comercializou 150 unidades do modelo desde abril deste ano.

O Volvo Híbrido começou a rodar em uma linha regular da empresa Transpass na

capital paulista para determinar sua viabilidade econômica. O veículo já passou por testes durante três semanas em Curitiba e também será testado no Rio de Janeiro, onde será exposto na tradicional feira Fe-transrio, na Marina da Glória, nos dias 10 a 12 de novembro.

Dependendo dos resultados dos testes e do apoio das autoridades, o veículo poderá ser produzido na fábrica da Volvo em Curitiba a partir de 2012. A expectativa é de que algumas unidades já estejam em operação em São Paulo nesse período.

Durante o evento de apresentação do ônibus híbrido, o secretário municipal de Transporte, Marcelo Branco, anunciou que será criado um fundo junto com a secretaria do Verde para financiar projetos de desenvolvimento de tecnologias que promovem a preservação ambiental, como é o caso do ônibus híbrido da Volvo. Os recursos virão das multas aplicadas aos veículos que não passaram pela inspeção veicular. ■

Tata Marcopolo estreia ônibus híbrido na Índia

Joint venture lança Starbus, que utiliza dois motores, um elétrico, outro movido a gás natural veicular



DUAS EMPRESAS, MARCOPOLO E TATA, nascidas no Brasil e Índia, países emergentes do chamado bloco Bric, estrearam em ônibus híbridos (elétrico/GNV). A Tata Marcopolo Motors Ltd., joint venture das duas companhias, desenvolveu o veículo para a Delhi Transport Corporation (DTC), maior empresa de ônibus de Nova Delhi, a capital indiana.

“O Starbus híbrido elétrico/GNV é resultado dos avanços obtidos em tecnologias de combustíveis alternativos pela Tata Motors”, disse PM Telang, presidente da Tata Motors Índia durante a cerimônia de entrega dos veículos.

O Starbus tem motorização híbrida paralela. Um propulsor é de combustão interna, movido a GNV, gás natural veicular; outro motor é elétrico, com sistema de armazenamento de energia regenerativa. “Essa tecnologia utiliza a geração de energia elétrica de forma simultânea, por intermédio dos dois motores para o deslocamento do veículo.

O sistema também reutiliza a energia gerada nas frenagens para recarregar a bateria”, descreve a Tata Marcopolo Motors.

O Starbus, um ônibus de piso baixo (400 mm de altura do chão), tem capacidade para 32 passageiros e equipamentos que facilitam a acessibilidade. As portas pneumáticas e o sistema de rebaixamento, por exemplo, garantem rapidez e segurança nas operações de embarque e desembarque. Tais dispositivos resultam ainda em ganhos (ao operador e ao passageiro) na medida em que propiciam maior disponibilidade da frota e menor tempo de viagem. O conforto é parte integrante do Starbus, que vem equipado com sistema de ar-condicionado e suspensão a ar.

Outros destaques implícitos na tecnologia do Starbus da Tata Marcopolo Motors são economia de combustível e redução de emissões na comparação com os ônibus convencionais.

“Devido à motorização híbrida elétrica,

o Starbus tem maior aceleração em comparação a um modelo convencional, atinge velocidade máxima limitada a 70 km/h, e é uma solução inovadora para transporte rápido e confortável de passageiros urbanos de forma sustentável”, assinala a Tata Marcopolo Motors.

Os ônibus híbridos foram entregues para rodar no evento esportivo Commonwealth Games 2010, transcorrido no início de outubro na Índia. Além dos híbridos, a Delhi Transport Corporation colocou em operação nos jogos uma frota de 1.000 ônibus fabricados pela Tata Marcopolo Motors, movidos a GNV, com piso baixo e ar-condicionado. Os veículos foram usados exclusivamente por atletas e delegações. Como suporte, a joint venture Tata e Marcopolo disponibilizou equipe com mais de 500 integrantes, entre engenheiros, mecânicos e outros funcionários, para dar manutenção aos veículos no Millenium Park Depot, nome do local especialmente destinado a tal fim. ■

NTU quer menos gratuidade e mais eficiência

Entidade aproveita mobilização eleitoral para defender políticas que priorizem e aperfeiçoem o transporte coletivo

■ ARIVERSON FELTRIN



SEJA QUEM FOR O NOME ELEITO Presidente da República, sua agenda de mandato no quadriênio 2011-2014 terá espaço para pautas que tratem de aprimorar a mobilidade urbana.

E a ênfase, por certo, estará em ações que promovam soluções de transporte coletivo. "A priorização do transporte coletivo contribui diretamente para a construção de cidades sustentáveis e que ofereçam qualidade de vida para seus cidadãos", assinala texto distribuído pela Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU).

A entidade lembra que uma de suas propostas legislativas é a aprovação do Projeto de Lei da Câmara, PLC nº 166/2010, que fixa as diretrizes da política nacional de mobilidade urbana, atualmente em tramitação no Senado. "O PLC nº 166/2010 tem o objetivo geral de promover a integração entre os diferentes meios de transporte, motorizados e não motorizados, e a melhoria da acessibilidade e mobilidade das pessoas e cargas

nas grandes cidades", informa a NTU. "Essa lei, quando aprovada, será um importante instrumento de integração das ações de planejamento e desenvolvimento urbano, de complementação das políticas de erradicação da pobreza e de melhoria das condições de mobilidade nas metrópoles brasileiras", diz Marcos Bicalho dos Santos, diretor superintendente da NTU.

A NTU é defensora do que chama de Programa Nacional de Mobilidade Urbana para investimentos em sistemas estruturais de transporte coletivo nas capitais e cidades com mais de 500 mil habitantes. Dá destaque ao Bus Rapid Transit (BRT), sistema com ônibus articulados ou biarticulados de alta capacidade, que adotam tecnologias mais limpas e trafegam em faixas próprias.

"A adoção do BRT é a solução que melhor atende às limitações econômicas e de tempo enfrentadas atualmente, além de ser ambientalmente correta. A evolução tecnológica deflagrada pelo Programa de

Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores (Proconve) propiciou reduções significativas nas emissões de materiais particulados, principalmente pela introdução de motores com gerenciamento eletrônico da injeção de combustível. A partir de 2012 as emissões devem cair ainda mais com a adoção de motores padrão P-7, movidos a óleo diesel com baixos teores de enxofre e dotados de filtros cerâmicos nos escapamentos", assinala Bicalho.

QUEM PAGA AS GRATUIDADES – Outro ponto defendido pela NTU de há tempo é a inclusão de fontes de custeio nos orçamentos públicos para as gratuidades e benefícios tarifários. Levantamento da entidade mostra que, em média, 34% dos usuários de transportes públicos coletivos têm direito a gratuidades ou abatimentos nas tarifas. "Esses benefícios são importantes ferramentas de inclusão social e defendemos sua manutenção. Entretanto, eles não devem onerar os usuários pagantes. Os ônus devem ser assumidos por toda a sociedade", diz Bicalho.

Raras são as cidades que custeiam as gratuidades e descontos tarifários. "Com fontes de custeio para esses benefícios, é possível reduzir o preço das passagens em cerca de 17%, estimulando o uso dos serviços de transporte coletivo público", assinala Bicalho.

Outra reivindicação da NTU é que se incentive a renovação da frota nacional de ônibus urbanos com veículos acessíveis e equipados com motores mais eficientes e com emissões reduzidas. ■



CHASSIS

Mercado interno puxa a retomada

Ritmo quente das vendas internas toma a capacidade das fábricas que devem produzir neste ano acima de 45 mil ônibus, novo recorde do setor

O MERCADO DE ÔNIBUS POUCAS VEZES esteve tão vibrante e potente quanto em 2010. Tanto as atividades rodoviária, urbana e de fretamento/turismo estão empenhadas em renovar e expandir as frotas diante do estimulante crescimento econômico.

O resultado disso tudo é que até setembro, em nove meses de 2010, a produção de chassis para ônibus, de 35.837 unidades, já é maior do que a registrada nos 12 meses de 2009, com 34.535 unidades fabricadas por todas as marcas.

Pelo ritmo quente que as fábricas operam é de se esperar para 2010 como um todo uma produção superior a 45 mil chassis e plataformas de ônibus, número que já superaria o recorde de 44.111 unidades registrado em 2008.

De tudo que se produziu de ônibus até setembro, 87,4% foram de chassis

urbanos e 12,6% para aplicação rodoviária. Em 2009, em igual período, urbanos representaram 88,2% e rodoviários, 11,2%.

O mercado interno ficou com a grande fatia da produção. Nos nove meses de 2010, as vendas domésticas absorveram 20.981 chassis ante 10.282 para exportação.

Ainda assim, passados os contratempos da crise de 2009, as exportações voltaram a crescer. Os embarques nos nove meses

até setembro cresceram 53,7% em cotejo com o mesmo período do ano passado.

As exportações, ainda reagindo, estão distantes dos melhores tempos, entre 2005 e 2008, quando atingiram média anual de 16 mil unidades.

NOVOS E USADOS – No acumulado até setembro do mercado interno, a Mercedes-Benz lidera tanto o mercado de novos quanto o de usados. No

zero km a marca da estrela obteve 49,94%, seguida pela MAN-Volkswagen, com 26,69%, e Marcopolo, com 13,59% de share.

Nos ônibus usados, com vendas totais de 34.538 unidades no acumulado de janeiro a setembro, a cianteira da Mercedes foi mais folgada, com 61,74% do mercado, seguida pela MAN-Volkswagen e Marcopolo, com 13,72% e 7,87% respectivamente.

Mercado Interno - ônibus novos

(Jan/Set - em % de participação)

MERCEDES-BENZ	49,94
VOLKSWAGEN	26,69
MARCOPOLO	13,59
SCANIA	3,83
AGRALE	2,72
VOLVO	1,97
OUTROS	1,75

Fonte: Renavam

Mercado Interno - ônibus usados

(Jan/Set - em % de participação)

MERCEDES-BENZ	61,74
VOLKSWAGEN	13,72
MARCOPOLO	7,87
SCANIA	5,84
VOLVO	3,53
AGRALE	1,68
OUTROS	5,62

Fonte: Renavam



▶ TRANSPÚBLICO 2011

24, 25 E 26 DE AGOSTO DE 2011 - SÃO PAULO ISPI TRANSAMERICA EXPO CENTER

AGENDE-SE:

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

Dias 24, 25 e 26 de agosto

LOCAL:

TRANSAMERICA  EXPO CENTER
SAO PAULO - SP

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

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

Realização:

Organização:

Apoio institucional:

Apoio editorial:



Restrições aumentam custo de distribuição

JORGE MIGUEL DOS SANTOS*

As restrições de circulação de veículos de carga no município de São Paulo que começaram em 2008 provocaram imediatamente aumentos nos custos de operação da distribuição de cargas.

Vários defensores das medidas, principalmente, aqueles do poder público não acreditam nesta elevação dos custos, apesar de acharem que se ela ocorrer o mercado absorverá qualquer alteração.

De fato o mercado se adaptará às novas regras, mas o menos provável é que absorva o aumento destes custos, ou seja, o dono da carga ou o transportador não suportará a elevação do custo de operação e entregar mercadorias nas áreas com restrições fica mais cara.

A legislação criou a Zona Máxima de Restrição a Caminhões (ZMRC) onde a circulação é permitida apenas para veículos tipo VUC (Veículos Urbanos de Carga) e furgões de carga. Resumidamente troca-se um veículo com capacidade de 4 toneladas, por exemplo, por outro de, no máximo, 2 toneladas.

As restrições aos veículos de carga foram criadas com o objetivo de melhorar a fluidez do trânsito na grande metrópole que recebe diariamente mais veículos do que sua capacidade viária (praticamente a mesma nos últimos anos) pode suportar.

E o fato de melhorar a fluidez do trânsito é outro argumento de que os custos de operação podem ser absorvidos: mais fluidez, mais viagens com o mesmo veículo, apesar de ter menor capacidade.

O objetivo aqui não é questionar a restrição, mas sim analisar o impacto desta medida no custo do transporte de mercadorias dentro da ZMRC, além de indicar uma forma de avaliar os custos de transporte ainda que de forma estimada.

O CUSTO – Para calcular a elevação do custo da distribuição de carga na ZMRC considere os seguintes veículos com a mesma tripulação: motorista e um ajudante.

Veículo	Capacidade em ton	Custo Fixo mensal	Custo Variável por km
Caminhão Leve	4,0	R\$ 5.802,93	R\$ 0,6177
Caminhão VUC	2,0	R\$ 5.732,73	R\$ 0,6145
Furgão	1,5	R\$ 5.648,96	R\$ 0,4194

O custo fixo mensal entre os três veículos é praticamente o mesmo, isso porque o custo da tripulação, somando os salários do motorista e de um ajudante mais os encargos sociais, é de R\$ 3.630,41, ou seja, mais de 60% do custo fixo total.

Considerando apenas os custos diretos de operação de cada veículo é possível constatar, apesar de serem valores semelhantes, que existe um aumento do custo à medida que a capacidade de carga transportada é menor. Para transportar a mesma quantidade de carga, o VUC e o furgão deverão realizar mais viagens do que o caminhão leve.

Entretanto, esta avaliação não leva em consideração o suposto ganho de fluidez no trânsito que permitirá um maior número de viagens realizadas por veículos mais leves e rápidos.

Para criar um modelo adequado para servir de comparação ainda é preciso ratear o custo fixo de cada veículo pela capacidade máxima de produção, neste caso, quantidade máxima de viagens. Para calcular o número de viagens possíveis é preciso determinar a quantidade de horas trabalhadas pelo veículo (H), o tempo gasto para a carga e para a descarga (cd), o percurso médio em km (p) e a velocidade média do veículo (v). O número possível de viagens se dará por:

$$N_{via} = H / (cd + p/v)$$

A fórmula divide a quantidade de horas disponíveis de trabalho do veículo pela soma dos tempos de carga e descarga e pelo tempo de trânsito para realizar o percurso determinado.

O valor de viagens calculado dividirá o custo fixo do veículo que somando ao custo variável por quilômetro determinará o custo por viagem.

A título de ensaio considere os seguintes dados estimados:

H	180	horas/mês
cd	2	horas
P	100	em km
v	18	km/h
N _{via}	23,8	viagens/mês

De acordo com o quadro é possível realizar 23,8 viagens por mês de 100 km de percurso, considerando uma velocidade média de 18 km/h. Desta forma, o custo por viagem para cada veículo é de:

Veículo	Número de viagens	CF/viagem R\$	CV/viagem R\$	Custo Viagem R\$
Caminhão Leve	23,8	243,58	61,77	305,35
Caminhão VUC	23,8	240,63	61,45	302,08
Furgão	23,8	237,12	41,94	279,06

Os custos por viagem são semelhantes, mas o que determina o aumento dos custos é o custo por peso transportado, assim é preciso dividir o custo da viagem pela carga transportada:

Veículo	Capacidade de carga	Custo Viagem R\$	Custo por t
Caminhão Leve	4,0	305,35	R\$ 76,34
Caminhão VUC	2,0	302,08	R\$ 151,04
Furgão	1,5	279,06	R\$ 186,04

Calculando o custo por peso transportado fica evidente o aumento do custo de distribuição na ZMRC. O custo com o furgão

chega a ser 2,44 vezes o custo do caminhão leve de 4 toneladas de capacidade.

AUMENTO DA FLUIDEZ – Com a restrição de circulação dos caminhões há uma melhora na fluidez do trânsito, o que leva a um aumento da velocidade média, e, como uma das variáveis para se calcular o número de viagens é a velocidade média, esse aumento possibilita aumentar a quantidade de viagens. Mas quanto deve aumentar a velocidade média para anular o efeito do aumento dos custos de distribuição? Uma simulação dobrando a velocidade média de 18 km/h para 36 km/h, diga-se que já seria um excelente resultado, sugere que esta não é uma tarefa das mais fáceis:

Veículo	Capacidade de carga	Número de viagens	Custo Viagem R\$	Custo por t R\$
Caminhão Leve	4,0	23,8	305,35	76,34
Caminhão VUC	2,0	37,7	213,62	106,81
Furgão	1,5	37,7	191,88	127,92

Ainda com o aumento da velocidade média em 100%, os custos por tonelada transportada crescem cerca de 40% para o VUC e 68% vezes para o furgão.

Somente o aumento da velocidade média não é suficiente para anular o aumento dos custos. Outras variáveis como aumento da carga horário do veículo e diminuição do tempo de carga e descarga gerarão melhores resultados.

Viver em cidades como São Paulo onde a mobilidade das pessoas e das coisas sofre quedas gradativas indica que os custos desta ineficiência serão repassados para a população, seja por meio do aumento dos preços de serviços ou produtos, seja pelo aumento dos impostos e taxas públicas.

Não dá para fugir, ou melhor, talvez essa seja a saída.

*Economista especializado em transporte

**VEÍCULO FIAT MODELO UNO MILLE FIRE FLEX
QUILÔMETRO/MÊS 2.500**

	R\$	R\$ / km	%
CUSTOS FIXOS			
DEPRECIÇÃO	307,19	0,123	21,7
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	218,38	0,087	15,4
LICENCIAMENTO	82,41	0,033	5,8
SEGUROS	199,47	0,080	14,1
SALÁRIO DE MOTORISTA			
SUBTOTAL CF	807,45	0,323	57,0
CUSTOS VARIÁVEIS			
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	67,00	0,027	4,7
PNEUS	39,00	0,016	2,8
COMBUSTÍVEL	443,25	0,177	31,3
LUBRICANTE DE MOTOR	10,00	0,004	0,7
LUBRICANTE DE CÂMBIO	0,00	0,000	0,0
LAVAGEM	50,00	0,020	3,5
SUBTOTAL CV	609,25	0,244	43,0
CUSTO TOTAL NO MÊS	1.416,70	0,567	100,0

**VEÍCULO VW MODELO KOMBI FURGÃO FLEX
QUILÔMETRO/MÊS 3.500**

	R\$	R\$ / km	%
CUSTOS FIXOS			
DEPRECIÇÃO	468,86	0,134	21,5
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	334,92	0,096	15,3
LICENCIAMENTO	117,89	0,034	5,4
SEGUROS	280,42	0,080	12,8
SALÁRIO DE MOTORISTA	0,00	0,000	0,0
SUBTOTAL CF	1.202,09	0,343	55,0
CUSTOS VARIÁVEIS			
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	143,15	0,041	6,6
PNEUS	99,40	0,028	4,5
COMBUSTÍVEL	665,00	0,190	30,4
LUBRICANTE DE MOTOR	5,60	0,002	0,3
LUBRICANTE DE CÂMBIO	0,00	0,000	0,0
LAVAGEM	70,00	0,020	3,2
SUBTOTAL CV	983,15	0,281	45,0
CUSTO TOTAL NO MÊS	2.185,24	0,624	100,0

**VEÍCULO FORD MODELO F-4000 BAÚ
QUILÔMETRO/MÊS 5.000**

	R\$	R\$ / km	%
CUSTOS FIXOS			
DEPRECIÇÃO	563,43	0,113	7,6
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	908,19	0,182	12,3
LICENCIAMENTO	199,31	0,040	2,7
SEGUROS	509,47	0,102	6,9
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.110,86	0,422	28,6
SUBTOTAL CF	4.291,26	0,858	58,2
CUSTOS VARIÁVEIS			
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	636,00	0,127	8,6
PNEUS	281,50	0,056	3,8
COMBUSTÍVEL	1.912,00	0,382	26,0
LUBRICANTE DE MOTOR	63,50	0,013	0,9
LUBRICANTE DE CÂMBIO	8,50	0,002	0,1
LAVAGEM	175,00	0,035	2,4
SUBTOTAL CV	3.076,50	0,615	41,8
CUSTO TOTAL NO MÊS	7.367,76	1,474	100

**VEÍCULO VOLKSWAGEN MODELO 15.180 4X2 BAÚ
QUILÔMETRO/MÊS 10.000**

	R\$	R\$ / km	%
CUSTOS FIXOS			
DEPRECIÇÃO	786,09	0,079	6,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1.211,38	0,121	9,6
LICENCIAMENTO	239,02	0,024	1,9
SEGUROS	750,20	0,075	5,9
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.110,86	0,211	16,7
SUBTOTAL CF	5.097,55	0,510	40,2
CUSTOS VARIÁVEIS			
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	1.588,00	0,159	12,5
PNEUS	922,00	0,092	7,3
COMBUSTÍVEL	4.249,00	0,425	33,5
LUBRICANTE DE MOTOR	193,00	0,019	1,5
LUBRICANTE DE CÂMBIO	39,00	0,004	0,3
LAVAGEM	580,00	0,058	4,6
SUBTOTAL CV	7.571,00	0,757	59,8
CUSTO TOTAL NO MÊS	12.668,55	1,267	100,0

**VEÍCULO MERCEDES-BENZ MODELO ATEGO 1725 4X2 CS
QUILÔMETRO/MÊS 10.000**

	R\$	R\$ / km	%
CUSTOS FIXOS			
DEPRECIÇÃO	809,72	0,081	6,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1.245,89	0,125	9,3
LICENCIAMENTO	252,86	0,025	1,9
SEGUROS	896,02	0,090	6,7
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.110,86	0,211	15,7
SUBTOTAL CF	5.315,35	0,532	39,5
CUSTOS VARIÁVEIS			
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	1.659,00	0,166	12,3
PNEUS	887,00	0,089	6,6
COMBUSTÍVEL	4.780,00	0,478	35,5
LUBRICANTE DE MOTOR	193,00	0,019	1,4
LUBRICANTE DE CÂMBIO	51,00	0,005	0,4
LAVAGEM	580,00	0,058	4,3
SUBTOTAL CV	8.150,00	0,815	60,5
CUSTO TOTAL NO MÊS	13.465,35	1,347	100,0

**VEÍCULO SCANIA MODELO R-420 LA 4X2 CV
QUILÔMETRO/MÊS 15.000**

	R\$	R\$ / km	%
CUSTOS FIXOS			
DEPRECIÇÃO	1.820,42	0,121	7,1
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2.721,51	0,181	10,6
LICENCIAMENTO	488,69	0,033	1,9
SEGUROS	1.239,59	0,083	4,8
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.110,86	0,141	8,2
SUBTOTAL CF	8.381,07	0,559	32,7
CUSTOS VARIÁVEIS			
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	3.904,50	0,260	15,2
PNEUS	1.441,50	0,096	5,6
COMBUSTÍVEL	10.243,50	0,683	39,9
LUBRICANTE DE MOTOR	289,50	0,019	1,1
LUBRICANTE DE CÂMBIO	76,50	0,005	0,3
LAVAGEM	1.305,00	0,087	5,1
SUBTOTAL CV	17.260,50	1,151	67,3
CUSTO TOTAL NO MÊS	25.641,57	1,709	100,0



GERENCIAMENTO DE PNEUS

GERENCIAMENTO DE PNEUS PARA FROTAS

em 16 horas de treinamento

02 e 03 de dezembro de 2010

A editora OTM estará realizando o curso GESTÃO DE PNEUS PARA FROTA DE VEÍCULOS, abordando a importância da administração de um produto que hoje representa o segundo maior custo de uma frota. O objetivo deste curso é preparar as pessoas envolvidas direta ou indiretamente em todos os processos de manutenção e operações de uma frota para que obtenham procedimentos corretos na sua administração.

CURSOS OTM, UMA AULA DE BONS NEGÓCIOS.

Eventos Corporativos

Para mais informações ligue:
11-5096-8104

ou pelo e-mail:
sabrina@otmeditora.com.br

O curso "Gerenciamento de Pneus" faz parte dos Eventos Corporativos. Para saber mais, ligue 11-5096-8104.

OS TÓPICOS ABORDADOS

- Informações Gerais sobre Pneus
- Legislação, Construção, Rodas, Geometria, Desgastes Anormais e Defeituosidade em carcaças.
- Montagem e Desmontagem Método e Cuidados na Reforma e no Conserto de Pneus.
- Escolha do melhor Pneu
- Escolha de Desenhos
- Controles e Custos
- Pressões Ideais
- Recomendação de utilização
- Repartição da Carga
- Fatores que afetam o Desgaste dos Pneus
- Controle x Gerenciamento de Pneus
- Meio Ambiente

A AGENDA

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

O LOCAL



Transamérica Flat Congonhas
Rua Vieira de Moraes, 1960
Campo Belo - São Paulo - SP
Tel.: (11) 5094-3377
Fax: (11) 5049-0785

PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 550,00
Consulte-nos. Preços especiais para participantes de outros temas, e para empresas com mais de 1 (um) participante.
(estão inclusos no valor da inscrição, o material didático, certificação, almoços, coffee breaks e estacionamento)

O INSTRUTOR

Sidnei Marcelo Moreira - psicólogo, pós-graduado em administração de Empresas pela FGV, com 13 anos de experiência em treinamento nos mais diversos ramos de atividade. Atua a cinco anos como instrutor de Treinamento na Bridgestone Bandag Tire Solutions, onde ministra treinamentos técnicos, comerciais e de Gestão de Negócios para Revendas Bridgestone e Bandag. Ministra também treinamentos de Controle e Gerenciamento de Pneus.

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:
sabrina@otmeditora.com.br

Comercialização e Organização:



Apoio:



INFORMAÇÕES:

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



DESINDUSTRIALIZAÇÃO: UMA SÉRIA AMEAÇA AO BRASIL

Real valorizado estimula importações e inibe exportações de manufaturados

PANORAMA	88
EXPORTAÇÕES	92
AGRONEGÓCIO	100
MINERAÇÃO	104
PETRÓLEO	106
SIDERURGIA	108
VEÍCULOS E MÁQUINAS	110
QUÍMICO E E PETROQUÍMICO	112
PAPEL E CELULOSE	114
REVESTIMENTOS CERÂMICOS	115
MÓVEIS	116
ELETROELETRÔNICOS	117
CONSUMO	118
IMPORTAÇÕES	122
CUSTO BRASIL	126
TECNOLOGIA	135
PERFIL PROFISSIONAL	138
CONTRATAÇÃO DE SERVIÇOS	141

VEJA AINDA ARTIGOS COM
ESPECIALISTAS DO SETOR

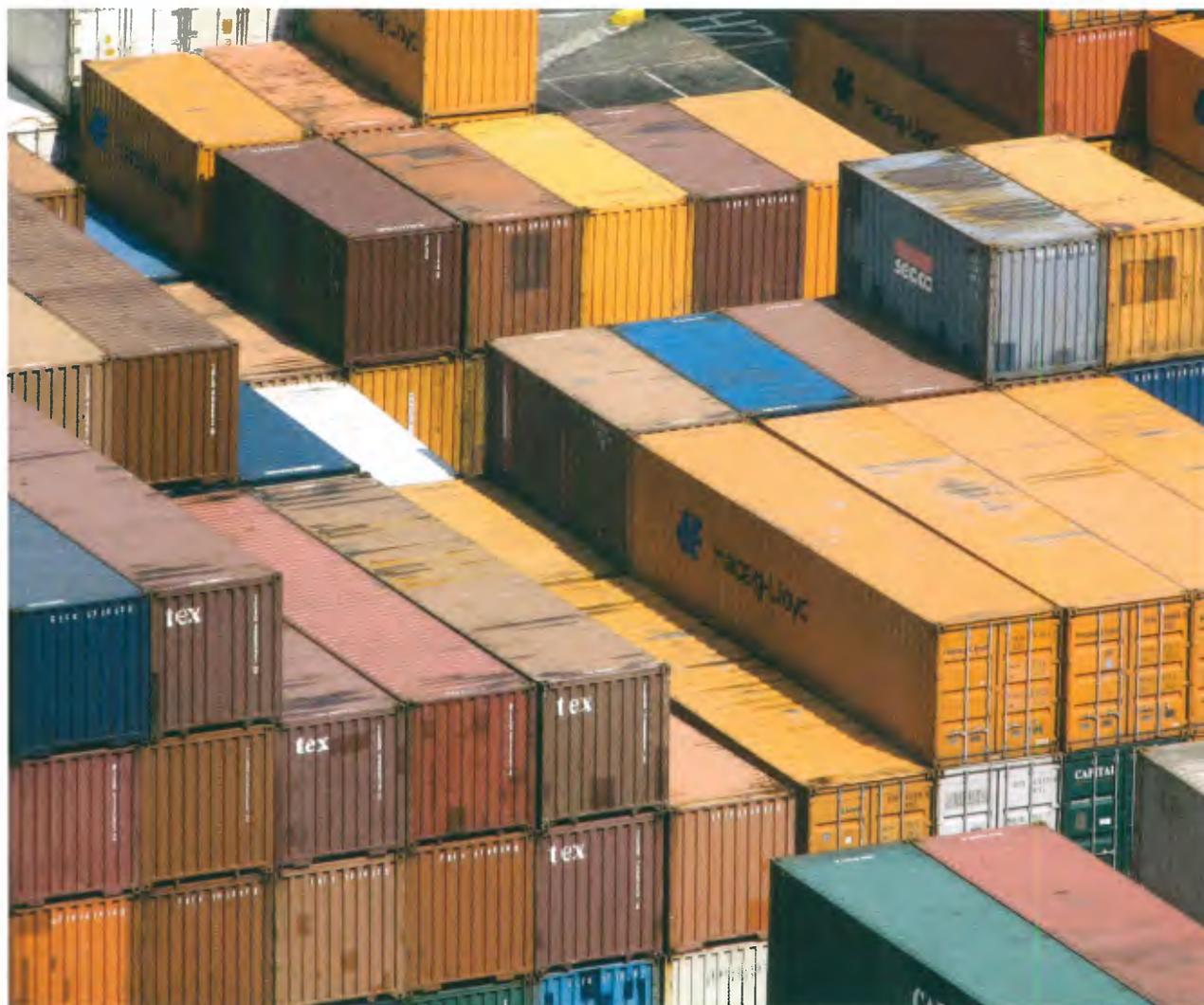
Edição de reportagens: *Renata Passos*
Revisão: *Adriana Pepe*



SUPERÁVIT EM QUEDA

Atual política de condução do comércio exterior brasileiro, cujas importações crescem em ritmo superior ao das exportações, preocupa empresariado

RENATA PASSOS



A atual situação do comércio exterior brasileiro – em que as exportações de *commodities* agrícolas e minerais ganham cada dia mais representatividade e os itens industrializados perdem competitividade no Brasil e no exterior, principalmente diante dos asiáticos – demonstra que o País apresenta sinais econômicos que correspondem à

“doença holandesa”, cuja teoria explica a aparente relação entre a exploração de recursos naturais e a queda do setor industrial.

A doença holandesa caracteriza-se por um aumento de receita decorrente da exportação de recursos naturais, que acaba por desindustrializar uma nação devido à valorização cambial, tornando o setor

manufatureiro menos competitivo em relação aos produtos externos, podendo gerar desindustrialização.

O saldo da balança comercial também é preocupante. De acordo com dados do MDIC (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior), em 2006 o superávit atingiu US\$ 46,457 bilhões. No ano seguinte, mesmo antes da crise,

caiu para US\$ 40,039 bilhões. Em 2008, atingiu US\$ 24,805 bilhões – valor parecido com o resultado de 2009 (US\$ 24,615 bilhões). Neste ano, o saldo positivo deve apresentar nova queda, pois alcançou US\$ 12,777 bilhões no acumulado entre janeiro e setembro.

Essa tendência deixa inquietos os especialistas da área de comércio exterior. Roberto Giannetti da Fonseca, diretor do Derex (Departamento de Relações Internacionais e Comércio Exterior), da Fiesp (Federação das Indústrias do Estado de São Paulo), diz que a maior participação de *commodities* na pauta de exportações brasileiras é uma realidade estatisticamente demonstrada. “A indústria não tem nada contra as vendas externas de produtos primários, como os do agronegócio e minerais, porém não podemos aceitar a perda de competitividade de exportações de manufaturados por equívoco de política doméstica, como valorização cambial sufocante para a indústria, barateando a importação e encarecendo a exportação.”

De acordo com o executivo, indústrias de calçados, têxteis, eletrodomésticos e máquinas/equipamentos fecharam a produção no Brasil. “Portanto, deixam de fabricar o produto e empregar mão de obra brasileira. Essa transformação da indústria para simples distribuidor é dramática – e não adianta fazer promoção comercial de produto que não é competitivo”, reclama.

OBSTÁCULOS – Giannetti concorda com a afirmação de que a desvalorização do dólar não ocorre apenas no Brasil. Ele diz, contudo, que o País foi o que mais valorizou sua moeda em relação à norte-americana. “Além disso, uma de nossas graves deficiências é a infraestrut-

“A deficiente competitividade da indústria brasileira nos inibe de atuar com mais coragem nas relações comerciais”

Roberto Giannetti da Fonseca, diretor do Derex (Departamento de Relações Internacionais e Comércio Exterior), da Fiesp

tura logística, que envolve portos e aeroportos, bem como ferrovias, hidrovias e rodovias. O Brasil precisaria ter uma aduana mais preparada, com melhores programas, dotada de equipamentos para códigos de barras e escâneres, entre outros”.

Simultaneamente, de acordo com Giannetti, o Brasil tem feito poucos acordos comerciais. “Temos sido muito conservadores. A deficiente competitividade da indústria brasileira nos inibe de atuar com mais coragem e agressividade nas relações comerciais. O Mercosul fechou acordo com países de pouca representatividade no comércio exterior. No entanto, com a União Europeia, os Estados Unidos e os Japão, continuamos com barreiras e impostos elevados que prejudicam a entrada de produtos brasileiros. Enquanto isso, o Chile e o México, por exem-

plo, já contam com imposto zero em importantes mercados”, compara.

Para o vice-presidente da AEB (Associação de Comércio Exterior do Brasil), José Augusto de Castro, se analisado apenas numericamente, o Brasil está muito bem, com exportações elevadas e importações recordes. Ocorre que, apesar da ampliação das vendas de *commodities* nas exportações, o crescimento total das vendas externas está em ritmo menor do que o aumento das importações. “O superávit entre 2001 e 2006 estava crescente, mas desde 2007 vem diminuindo”, alerta.

Segundo o vice-presidente da AEB, a escalada das exportações na primeira metade da década passada trouxe um grande volume de divisas que possibilitou o pagamento da dívida externa. “Ao mesmo tempo, esse elevado nível de reser-



vas atrai capital, pois gera segurança. As altas taxas de juros também atraem capital estrangeiro.”

Castro explica que, em função do capital especulativo, as reservas aumentaram e acabaram por pres-

sionar o câmbio. “Com o real valorizado, o Brasil tem estímulo para importar. Ao mesmo tempo, com crédito no mercado interno, houve um crescimento da demanda. As indústrias nacionais, em geral, têm

condições de atender a 90% desse mercado. Com a taxa de câmbio mais barata, porém, muitas empresas optam por importar. O Brasil deixou de produzir eletrodomésticos, como cafeteiras, liquidificado-

NADANDO CONTRA A MARÉ

Apesar da perda de competitividade, Apex-Brasil continua promovendo produtos brasileiros no exterior

Enquanto o produto brasileiro perde competitividade no exterior em função de fatores como taxa de câmbio, tributação indireta e ineficiência logística, a Apex-Brasil (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos) está fazendo um trabalho árduo para promover os itens nacionais no exterior.

Desde que foi criada, em 1998, inicialmente em uma gerência dentro do Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), e depois, em 2003, de maneira autônoma, a Apex-Brasil tem ampliado seu número de ações. De acordo com o diretor de Negócios da agência, Maurício Borges, em 2006 a Apex-Brasil apoiava 46 setores; atualmente, são mais de 11 mil empresas e 79 setores da economia brasileira, responsáveis por 16,82% da pauta exportadora do País em 2009”, conta.

Segundo o executivo, no início as empresas que participavam de eventos nem sempre tinham o foco justo. “Por isso, foi necessário criar um leque de ações – como



Setor de carnes participa da feira Anuga, na Alemanha

capacitação, pesquisa de mercado, formação de preço, adequação de produto e certificações – para depois poder participar de missões comerciais e feiras”, esclarece Borges, acrescentando que vários setores do Brasil ou de diferentes Es-

tados do País atuavam isoladamente de feiras de grande porte, como a Anuga, na Alemanha. “Isso acabava causando uma confusão na cabeça do importador, pois havia estandes do Brasil em diferentes pavilhões da mesma feira”.

Em 2003, também começou a ser implantada a área de inteligência comercial. “Informação é vital para quem quer exportar. Dois anos depois, a Apex-Brasil decidiu criar seu primeiro centro de distribuição no exterior, mais especificamente na cidade de Miami (Estados Unidos). “Naquela época havia a necessidade de armazenar o produto. Agora, as empresas precisam instalar escritórios nos países. Por isso, os CDs foram substituídos por centros de negócios. Hoje, além da unidade norte-americana, há centro de negócios nos

seguintes mercados: Rússia, Angola, China, Cuba, Emirados Árabes, Bélgica e Polônia. “Estudamos a criação de unidades na Holanda e em Cingapura, onde estão os portos mais movimentados do mundo”, informa Borges.

res e torradeiras, entre outros. O País tem condições de fabricar esses itens, mas não de competir com a China”, ressalta.

NA CORDA BAMBA – Castro analisa a diferença estrutural no fluxo de comércio brasileiro. “Enquanto as exportações são conjunturais e dependem da demanda externa, nossas importações são estruturais e dependem de decisões internas. Diante disso, é possível prever que em 2011 o Brasil apresente déficit comercial, pois qualquer coisa que aconteça no exterior pode diminuir as compras de produtos brasileiros e, simultaneamente, as importações devem continuar crescendo. Com déficit comercial, o País deve apresentar também saldo negativo em conta-corrente. Assim, a taxa Selic tem de continuar elevada para atrair capital especulativo. Com isso, começa a ser colocada em xeque a condução da economia brasileira.

Na opinião do vice-presidente da AEB, o Brasil deveria ficar menos dependente de *commodities*, pois a venda de manufaturados ao exterior pode ser mais estável, já que depende do esforço exportador. “No caso de *commodities*, não há como ter controle de quantidade demandada e de cotação”.

Castro diz ainda que a dependência da venda de *commodities* implica a necessidade de o Brasil acompanhar com uma lupa tudo o que a China está fazendo. “Além disso, qualquer movimento de algum grande importador mundial acaba nos afetando. Por exemplo: os Estados Unidos anunciaram que vão analisar uma lista de 12 itens importados. Se ocorrer redução das compras dos chineses, o Brasil será atingido”.

O executivo ressalta ainda que, daqui a cinco ou dez anos, essa



Infraestrutura logística é um dos principais gargalos do comércio exterior

demanda chinesa por *commodities* pode diminuir, pois o país está investindo em novas alternativas e também em áreas na África para diminuir a dependência das importações.

O QUE FAZER? – Castro aponta que a solução para esse emaranhado de problemas está na realização da reforma tributária. “Precisamos de um sistema que evite a exportação de tributos e taxas. A reestruturação tributária também deve considerar a questão da guerra fiscal, pois hoje vemos uma briga de Estado contra Estado”.

A reforma tributária, no entanto, não é a única medida que o próximo governo deverá tomar, conforme Castro. “É imprescindível investir em infraestrutura para exportar – principalmente no caso do Brasil, cujas vendas ao exterior são constituídas sobretudo por *commodities*. A China se preparou para crescer e hoje têm portos que se destacam no ranking dos dez maiores do mundo. Enquanto isso, o Brasil tem apenas um porto nesse ranking de 100. Em função dos problemas de calado, em alguns portos faz-se necessário esperar a maré subir para o navio operar. Isso é ridículo”.

Na opinião do vice-presidente da AEB também é essencial que o Brasil diminua a burocracia. “Dos 40

ministérios existentes desde a entrada do presidente Lula, 16 estão atuando com a área de comércio. Hoje, há até Secretaria de Portos. O Brasil precisa ter uma política integrada de comércio exterior, mas hoje temos políticas isoladas em cada ministério. É preciso diminuir o número de pastas e estabelecer funções”, aconselha.

O executivo exemplifica o caso da Camex (Câmara de Comércio Exterior), que, legalmente, tem força política para fazer mudanças no comércio exterior. “Nenhum ministério poderia fazer alterações e criar leis sem consultar a Camex. O MDIC tem a missão de administrar o comércio exterior, mas não tem força política. Já o Ministério da Fazenda não tem a missão, mas tem o poder, pois a Receita Federal está vinculada a esse ministério”.

Apesar de todas essas sugestões, Castro ressalta que a mudança mais importante mesmo é a reforma tributária. “O presidente Lula perdeu a oportunidade de fazer a reforma quando o Brasil e o mundo estavam crescendo fortemente. O crescimento da economia iria anular as eventuais perdas causadas por uma reforma”, conclui.

Acompanhe nas próximas páginas uma série de reportagens que analisam em detalhes a situação do comércio exterior brasileiro.



RELEGADAS À PRÓPRIA SORTE

Vendas ao exterior voltam a crescer, mas a política cambial, a dependência da venda de commodities e a instabilidade do Mercosul demonstram que o mercado externo perdeu importância para o governo

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Após um ano difícil devido à crise econômica mundial, que reduziu o consumo de produtos no mercado internacional, o Brasil começa a retomar o ritmo de suas exportações. Segundo dados do MDIC (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior), no primeiro semestre de 2010 o País registrou corrente de comércio de US\$ 170,5 bilhões, com ampliação de 35,3% sobre o mesmo período de 2009, quando atingiu US\$ 126 bilhões.

O primeiro semestre encerrou-se com exportações de US\$ 89,2 bilhões e importações de US\$ 81,3 bilhões. Em relação ao mesmo período de 2009, as exporta-

ções apresentaram crescimento de 27,5%, e as importações, de 45,1%. Como resultado, o saldo comercial atingiu US\$ 7,9 bilhões no primeiro semestre de 2010, o que representa retração de 43,4% sobre o mesmo período de 2009 (US\$ 13,9 bilhões), motivada por um aumento maior das importações em relação às exportações.

Na comparação com 2009, os embarques de produtos básicos cresceram 31,6%, e os de semimanufaturados e manufaturados ampliaram-se, respectivamente, 40% e 19,3%. O grupo de produtos industrializados respondeu por mais da metade (54,4%) do total expor-

tado pelo Brasil nos seis primeiros meses deste ano.

Mesmo com os números positivos apresentados pelo MDIC, os exportadores brasileiros não estão satisfeitos e têm motivos para se preocupar com o desempenho do País no mercado internacional. A questão da dependência da venda de commodities, a instabilidade do Mercosul e, sobretudo, a supervalorização do real em relação ao dólar são as principais queixas dos setores que buscam vender seus produtos no exterior.

REAL VALORIZADO – “A atual política cambial tem destruído as ex-



De acordo com a CNI (Confederação Nacional da Indústria), em estudo sobre a política cambial dos países Bric (Brasil, Rússia, Índia e China), a moeda sobrevalorizada prejudica as exportações brasileiras e é um fator que desafia o País, pois traz dificuldades para o setor industrial. Entre os países Bric, a Índia é o único com câmbio que pode ser considerado flutuante, enquanto o da China pode ser classificado como “fixo”, ainda de acordo com a entidade. Já os governos do Brasil e da Rússia costumam intervir na política cambial.

A posição da CNI vai ao encontro das opiniões dos mais variados setores da indústria nacional. O documento “A Indústria e o Brasil – uma Agenda para Crescer Mais e Melhor”, resultado do 4.º Enai (Encontro Nacional da Indústria), revela que melhorar a relação entre o valor da moeda brasileira e o ritmo das exportações é um dos desafios para o País. A estratégia para o crescimento econômico brasileiro deve focar-se no desenvolvimento do setor industrial, segundo diretrizes do Relatório de Desenvolvimento Industrial das Nações Unidas, de 2009, o que implica melhorar o setor exportador, segundo as conclusões a que chegaram os participantes do evento. Para a CNI, nas últimas décadas o setor industrial perdeu espaço no PIB (Produto Interno Bruto) e o câmbio muito valorizado é uma das razões que contribuem para esse quadro.

Roberto Giannetti da Fonseca, diretor do Dereg (Departamento de Relações Internacionais e Comércio Exterior), da Fiesp (Federação das Indústrias do Estado de São Paulo), acredita ser insustentável

Principais produtos exportados

Janeiro-Junho | 2010

US\$Milhões

	Valor	Δ % 2010/09	Part%
1 – Petróleo e combustíveis	11.249	131,8	12,6
2 – Minérios	10.389	48,6	11,6
3 – Complexo soja	9.561	-6,0	10,7
4 – Material de transporte	9.520	27,7	10,7
5 – Químicos	6.364	31,8	7,1
6 – Carnes	6.299	18,2	7,1
7 – Produtos metalúrgicos	5.973	15,0	6,7
8 – Açúcar e etanol	5.201	38,6	5,8
9 – Máqs. e equipamentos	3.640	26,2	4,1
10 – Papel e celulose	3.324	44,9	3,7
11 – Equipamentos elétricos	2.265	-3,4	2,5
12 – Café	2.256	14,3	2,5
13 – Calçados e couro	1.756	36,5	2,0
14 – Fumo e sucedâneos	1.170	-15,2	1,3
15 – Metais e Pedras Preciosas	983	20,2	1,1

Fonte: SECEX/MDIC

o avanço dos déficits das contas externas do Brasil, provocado pelo câmbio sobrevalorizado e a falta de adoção de medidas do governo para aumentar a competitividade da exportação de produtos brasileiros, sobretudo manufaturados. Ele estimou que o déficit em conta-corrente deve atingir US\$ 50 bilhões neste ano e avançar em 2011 para US\$ 70 bilhões, em um contexto de crescimento do PIB de 5% no próximo ano. Para a Fiesp, um patamar razoável para o câmbio no País deveria variar entre R\$ 2 e R\$ 2,20 por dólar.

Giannetti da Fonseca enfatizou, durante o seminário “O Papel da Indústria no Crescimento do Brasil”, promovido pela Fiesp, que o câmbio é o principal fator a reduzir as chances de venda dos produtos manufaturados brasileiros no exterior. Segundo ele, o déficit comercial desses produtos deve atingir US\$ 59 bilhões em 2010 e subir para US\$ 80 bilhões em 2011.

Na opinião de Grisi, o mercado interno aquecido seria o responsável pelo bom desempenho da economia brasileira nos últimos anos. “O mercado doméstico ‘segurou’ a nossa economia, impedindo que os problemas no comércio exterior

portações brasileiras. O produtor nacional sofre com a concorrência de outros países que oferecem mercadorias a preços mais competitivos. A China, por exemplo, trabalha com uma moeda subvalorizada, o que torna seus produtos muito atraentes. No longo prazo, não há como manter o sistema de comércio exterior brasileiro com o câmbio nesses patamares”, afirma Celso Grisi, professor titular da FEA (Faculdade de Economia e Administração), da USP (Universidade de São Paulo), e coordenador do Programa de Comércio Exterior Brasileiro da FIA (Fundação Instituto de Administração).

aparecessem com mais força aos olhos da população. Todos estão encantados com a exuberância da economia nacional, sem observar o que tem ocorrido com o comércio exterior. Volto a dizer que, sem mudanças na política cambial e fiscal, sem um controle maior das contas públicas e sem uma política de estímulo às exportações, teremos uma situação cada vez mais difícil. Precisamos ganhar competitividade no mercado internacional”, resume.

SEGUNDO MANDATO – Para Grisi, a indústria tem motivos para criticar a atual política brasileira de comércio exterior, na medida em que houve uma ruptura na condução do governo federal nesse setor, quando o presidente Lula iniciou seu segundo mandato. “Nos primeiros anos do governo Lula, houve um grande esforço para diversificar os mercados e tivemos um crescimento significativo nas exportações. Mercados como a África do Sul, a Rússia, a Índia e a China passaram a ter um peso maior para o Brasil. No segundo mandato, porém, houve um completo descaso com as exportações”, ressalta.

Moisés da Silva Marques, professor de Relações Internacionais da Fasm (Faculdade Santa Marcelina) e professor de pós-graduação em Política e Relações Internacionais da FESPSP (Fundação Escola de Sociologia e Política de São Paulo), concorda com a afirmação de que houve certa perda no foco na política de comércio exterior brasileira, principalmente no segundo mandato do presidente Lula. O

professor, contudo, não vê descaso por parte do governo federal. “No início da gestão de Lula, o Brasil sofreu com uma espécie de hiperatividade. O governo envolveu-se em várias frentes de atuação na OMC (Organização Mundial do Comércio), com a rodada de Doha, o G-20, o G-20 Agrícola e o G-4. Parecia que esse enorme ativismo traria muitos frutos ao País, mas o que houve foi muita retórica”, declara.

A estratégia de diversificação dos mercados externos foi acertada e trouxe vantagens concretas na opinião de Marques. “É inegável que as políticas do governo nessa área deram bons resultados; basta compararmos a balança comercial de 2002 com a de 2009. Conseguimos ampliar os mercados consumidores e fortalecer as exportações. Agora, o governo parece ter perdido o fôlego no final do mandato e há uma preocupação enorme com a imagem do País e com o legado que o governo atual vai deixar. É um momento perigoso, e o Brasil corre o risco de perder completamente o rumo na política e no comércio internacional”, diz.

Segundo Marques, o governo Lula começou com a tentativa de consolidar a imagem do Brasil no exterior, mostrando a legitimidade da democracia brasileira. “É preciso conjugar autoridade, legitimidade e credibilidade. O Brasil precisava conquistar credibilidade no

mercado, objetivo que o primeiro governo Lula atingiu. A imagem do País como membro atuante da comunidade internacional – principalmente nas questões econômicas – foi construída. Agora, a dificuldade está em manter essa imagem”, afirma.

O Brasil conseguiu passar pela crise econômica mundial relativamente bem e já dá claros sinais de que a economia está em fase de recuperação. “O País se saiu bem ao enfrentar o que chamamos de ‘teste de estresse’, que foi a crise mundial – graças à diversificação de mercados e às reservas cambiais, principalmente”. O bom desempenho econômico, porém, trouxe novas cobranças do ponto de vista internacional. “Não há mais como alegar que o País não tem condições de lidar com seus problemas estruturais. Agora é hora de afinar o discurso à prática; uma imagem não se sustenta somente com retórica”, diz Marques.

Segundo dados do MDIC, entre os mercados de destino dos produtos brasileiros, o maior destaque fica com a Ásia, em especial a China, seguida da Índia. Em 2010, as vendas para o continente asiático aumentaram 24,4%, garantindo à região a primeira posição de mercado comprador de produtos brasileiros, superando a América Latina/Caribe e a União Europeia, que também registraram aumentos expressivos de, respectivamente, 46,8% e 20,6%.

COMMODITIES – Uma das mais severas críticas à estratégia do governo brasileiro refere-se ao privilégio que a pauta das exportações brasileiras estaria dando aos produtos primários, de baixo valor agregado. Grisi é um dos críticos desse processo de “primarização” das exportações brasileiras. Segundo ele, essa tendência trará consequências na balança de pagamentos e na renda interna. “Estamos exportando cada vez mais commodities, como



*Celso Grisi,
professor
da FEA-USP*

produtos agrícolas, minério, petróleo e outras matérias-primas. Perdemos muito valor agregado e estamos perdendo renda (PIB), o que é uma pena. Isso deve-se à política cambial e à ausência de uma política voltada para estimular a exportação, em especial de manufaturados. Nos últimos anos, a indústria nacional só tem perdido espaço”.

De acordo com levantamento da OMC, o Brasil apresentou o maior crescimento das exportações de recursos naturais na década – apesar das promessas de políticas para garantir um aumento no valor agregado das vendas nacionais. O País, segundo a organização, já consta como o quinto maior fornecedor de produtos primários para a China e avançou mais que qualquer outra economia no setor. Diante da alta nos preços, 26% da arrecadação da pauta de exportação nacional deve-se a produtos primários. Por conta da importação de petróleo, entretanto, o Brasil já é também o décimo segundo maior importador de recursos naturais.

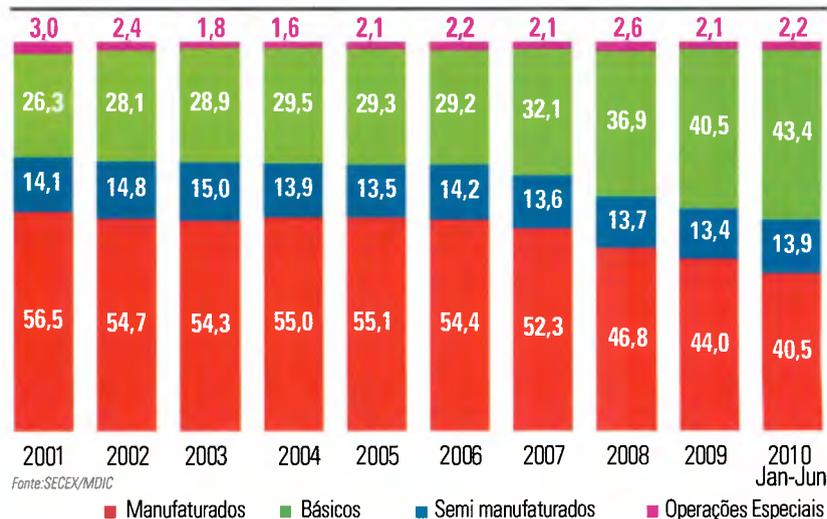
O Brasil segue, porém, a tendência mundial de ampliação do volume de transações desse tipo de produtos. A OMC constatou que o comércio de recursos naturais volta a dominar um quarto do fluxo internacional de bens, taxa não vista desde 1950. No caso do Brasil, ocupa o 29º lugar entre os maiores exportadores de recursos naturais do mundo, mas ampliou suas vendas em 23,7% em média ao ano na década, a maior taxa entre as 30 principais economias. Dos 26% das exportações de bens primários, 12% são do setor de minérios.

Mesmo sem ter petróleo para exportar, a expansão no Brasil na década foi superior à da Venezuela, da Arábia Saudita, do Irã e da Austrália. O Brasil já aparece como quinto maior fornecedor

Exportação por fator agregado

Participação%

2001-2009 | 2010/Jan-Jun



para a China, com 6% do suprimento do país. O primeiro fornecedor é a Austrália, com 10%. Na década, a China já ultrapassou os europeus e se transformou no terceiro maior importador de recursos naturais do mundo, comprando por ano US\$ 330 bilhões. Os Estados Unidos são ainda os maiores consumidores, com US\$ 585 bilhões.

O Brasil mantém-se como o décimo maior fornecedor de matérias-primas para a Europa e o décimo segundo para os Estados Unidos. O País já conquistou a quinta posição entre os maiores exportadores de produtos florestais e o sétimo de minérios, com US\$ 25 bilhões em vendas. A média de 19% de crescimento nas importações de produtos primários no País por ano ainda revelará a necessidade do País de recursos para abastecer o crescimento.

De acordo com a OMC, em dez anos o comércio do setor de minérios, petróleo, pesca e produtos florestais se multiplicou por seis no mundo, diante da corrida de potências e de novas economias emergentes, principalmente na Ásia, para garantir um abastecimento que assegure a seus mer-

cados a possibilidade de continuar crescendo. O volume de vendas passou de US\$ 613 milhões há dez anos para US\$ 3,7 trilhões. Nesse mesmo prazo, o comércio mundial em geral se multiplicou por apenas três.

MERCOSUL – Em relação aos blocos econômicos, o MDIC destaca o aumento das vendas para os países do Mercosul. No entanto, a união aduaneira dos países da América do Sul passa por momentos difíceis e sofre severas críticas, como as de Grisi: “O Mercosul é um cadáver que não temos coragem de enterrar. Não há como avançar na consolidação do bloco se não houver uma articulação entre os países de suas políticas fiscais, monetárias e cambiais. A União Europeia tem feito essa articulação muito bem, apesar das dificuldades. Já o Mercosul permanece estagnado; não sei se existe realmente vontade política de levar adiante o projeto”, diz.

A rivalidade entre o Brasil e a Argentina, além de uma provável entrada da Venezuela no bloco, são os principais entraves ao desenvolvimento do Mercosul, na opinião de Grisi. “O caminho

seria buscar as complementaridades entre as economias dos países membros e buscar uma integração de fato. O uso político do bloco somente dificulta a superação dos problemas atuais. Infelizmente, o Brasil tem a pretensão de se tornar uma liderança política na região, o que não é aceito pelos demais países do bloco. Enquanto continuar a insistir nessa liderança política, as possibilidades de maiores entendimentos ficam reduzidas”, acredita.

Para Grisi, a política externa brasileira deveria priorizar as questões econômicas e comerciais, principalmente no que se refere ao Mercosul. “É necessário que o Mercosul seja visto como um bloco econômico que poderia ajudar o Brasil e os outros países a fortalecer suas posições no mercado internacional. Enquanto o bloco for utilizado como palco para ações políticas, não vejo com otimismo o processo de integração. O próximo governo brasileiro vai precisar repensar a política externa brasileira e o Mercosul. Liderança se conquista naturalmente; não há como se impor da forma que o Brasil tem tentado fazer nos últimos anos”, critica.

Na opinião de Marques, o Mercosul passa por uma crise de identidade, principalmente devido à assimetria entre as economias dos países do bloco em relação ao Brasil. “Hoje, temos mais desavenças que entendimentos, em parte devido à boa fase da economia brasileira. É preciso harmonizar as legislações dos países membros, melhorar a



logística, criar uma TEC (Tarifa Externa Comum) decente. O estágio de união aduaneira ainda não foi superado nem tem avançado quase nada nos últimos anos”, diz.

União aduaneira corresponde a uma etapa do processo de integração econômica no qual os países-membros de uma zona de livre comércio adotam uma mesma tarifa para as importações provenientes de mercados externos (a TEC), cuja aplicação deve redundar na criação de um território aduaneiro comum entre os membros, o que torna necessário o estabelecimento de disciplinas comuns em matéria alfandegária e a adoção das mesmas políticas comerciais. O passo seguinte no processo de integração seria a

criação de um mercado comum, como ocorre na União Europeia, situação em que não apenas a circulação de mercadorias é livre, como também dos demais fatores produtivos (trabalhadores, empresas, investimentos, capital). Apesar de o Mercosul ter a TEC, as questões relativas à integração das políticas comerciais ainda não foram superadas.

Um importante passo foi dado em meados de outubro, quando representantes dos países do Mercosul e da Comissão Europeia iniciaram uma nova rodada de negociações para discutir o comércio. Esse foi o segundo encontro entre os membros dos dois blocos desde que decidiram retomar as conversas, em maio. As negociações estavam estagnadas desde 2004.

Segundo Marques, o Mercosul ainda é importante para o Brasil, na medida em que o País obteve resultados importantes no mercado externo por estar engajado no bloco. “O Brasil conseguiu usar o Mercosul para alavancar-se no mercado internacional e fortalecer sua imagem. Acontece que o tamanho de nossa economia tem trazido uma série de críticas ao papel brasileiro na região. O Brasil está sendo acusado de ‘imperialismo’ pelos outros países do bloco. A rivalidade com a Argentina tem se agravado, e os dois países têm tomado medidas que buscam atraparilhar a atuação um do outro em termos de comércio. O próximo governo terá de repensar o bloco de maneira profunda, se quiser realmente que o Mercosul avance”, conclui.

O que você precisa para impressionar?

+ Sinalização de frotas

+ Banners

+ Decoração de estandes

+ Displays e expositores

+ Folhetos e malas diretas

+ Personalização 1 a 1

+ Relatórios e manuais



Num
só lugar

gráfica • sinalização • PDV

 **neoband**

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

Como calcular preços rentáveis para o transporte.

27 de novembro de 2010

Turma Transporte de Carga.



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

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

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

O INSTRUTOR



OS TÓPICOS ABORDADOS

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

A AGENDA

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

O LOCAL



Transamérica Flat Congonhas
Rua Vieira de Morais, 1960
Campo Belo - São Paulo - SP
Tel.: (11) 5094-3377
Fax: (11) 5049-0785

PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 360,00

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

INFORMAÇÕES GERAIS

Inclusos:

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

Formas de Pagamento:

Depósito Bancário:
Banco Itaú - Agência 0772

Conta Corrente 54.283-3.

Cartão de Crédito: Visa (Através do número do seu cartão).

Cheque Nominal:
no Local do evento.

Boleto Bancário
Emissão de Recibo mediante a

apresentação do pagamento, através do fax - (11) 5096.8104.

Substituição:

O Titular da inscrição poderá indicar outro profissional de sua empresa para substituí-lo,

devendo Informar por escrito. O não comparecimento do inscrito incorre na não devolução da taxa de inscrição.

e-mail:
sabrina@otmeditora.com.br

Comercialização e Organização:



Apoio:



INFORMAÇÕES:

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

MERCOSUL NA ENCRUZILHADA

Nascido há quase 20 anos, o Mercosul nunca despertou tantas dúvidas e críticas quanto agora. Discute-se, inclusive na campanha eleitoral presidencial brasileira, a conveniência de trazer o bloco de volta ao estágio de zona de livre comércio. Por que isso estaria acontecendo?

O Mercosul foi concebido para garantir a inserção competitiva de seus membros na economia mundial – seguindo fórmula conhecida como “regionalismo aberto”. Sua ambição não era apenas a de ampliar o comércio entre seus participantes, mas a de somar forças, abrindo-se a outros países e blocos e aumentando seu peso na cena internacional. O modelo escolhido foi o da união aduaneira, que evitaria a burocracia e as ineficiências encontradas em uma zona de livre comércio, graças à adoção de uma TEC (Tarifa Externa Comum).

Nesse modelo, porém, concessões que impliquem reduções de alíquotas precisam ser negociadas em conjunto pelos países membros. Isso e o fato de que as decisões no bloco são tomadas por consenso muitas vezes dificultam a assinatura de acordos comerciais com terceiros – o que não ocorre em uma zona de livre comércio.

Constata-se que, por normalmente enfrentar a resistência de algum de seus integrantes em reduzir tarifas, de fato o bloco não tem sido bem-sucedido na assinatura de acordos com países fora da América do Sul. O acordo comercial com o Egito, celebrado no último mês de agosto, veio somar-se a um único e solitário acordo com Israel.

UNIÃO EUROPEIA

Uma importante negociação que estava parada desde 2004 e foi retomada é aquela com a UE (União Europeia) – principal parceiro comercial do Mercosul. Essa negociação sofre com as tradicionais divergências entre Brasil e Argentina sobre a abertura de mercados de bens industriais e com a relutância quase atávica de alguns países europeus em retirar

seus subsídios agrícolas. Além disso, uma das queixas da UE nessas conversas refere-se às diversas exceções à TEC, que contrariam a essência de uma união aduaneira como se pretende o Mercosul. Outra reclamação deve-se à dupla cobrança dessa tarifa – quando um produto entra em um dos países do Mercosul e é reexportado a outro membro do bloco, ambos cobram o tributo.

Pelo menos o Mercosul acaba de assumir, depois de mais de seis anos de discussões, o compromisso de eliminar gradualmente a dupla cobrança da TEC, o que pode ajudar nas discussões com a UE. A demora na tomada dessa decisão se deveu principalmente à resistência do Paraguai, que, por não ter litoral, vê suas importações de produtos que chegam por mar passarem obrigatoriamente por portos dos outros integrantes do bloco – resistência essa agravada pela importância para o país desse imposto, que chega a representar 20% de sua arrecadação. Por isso, acertou-se também a partilha da renda aduaneira do bloco – além da aprovação do Código Aduaneiro do Mercosul.

Pois bem, se o Mercosul dificulta a assinatura de acordos com outros países, seria de se esperar que o livre comércio dentro do bloco compensasse esse problema. Pelos benefícios que uma união aduaneira conferiria aos países membros, o custo de não se chegar a alguns acordos com terceiros até poderia valer a pena, porém são inúmeras as barreiras existentes entre os membros do Mercosul. Como exemplo, vale citar a ampliação da exigência das licenças não automáticas de importação pela Argentina e sua concessão em prazos nem sempre satisfatórios. Fica-se, assim, no pior dos mundos: nem o comércio dentro do bloco é livre, nem novos acordos comerciais são assinados.

Eliminar as barreiras existentes e aprofundar a integração ou regredir ao estágio de zona de livre comércio? É nessa encruzilhada que se encontra o Mercosul. A pior decisão é ficar parado, sem escolher um desses caminhos.



Eduardo Felipe P. Matias

Doutor em Direito Internacional pela USP (Universidade de São Paulo), e DEA pela Universidade de Paris XI, sócio de L. O. Baptista Advogados e autor do livro *A humanidade e suas fronteiras – do Estado soberano à sociedade global*.



O PODER DO AGRONEGÓCIO

Setor ganha força nas vendas externas, mas câmbio também preocupa exportadores de commodities

O agronegócio participa com 23% do PIB (Produto Interno Bruto) do Brasil, 42% das exportações e um terço dos empregos gerados no País. Além disso, é um dos grandes responsáveis pelo superávit na balança comercial brasileira, tendo contabilizado no ano passado exportações de US\$ 64,7 bilhões do total de US\$ 152,2 bilhões em todos os setores da economia.

Trocando em mûdos, o agronegócio é vital para fazer girar a roda da economia brasileira e, neste ano em específico, vive uma fase excepcional do ponto de vista dos preços internacionais, que explodiram. Para isso também contribuíram eventos extremos, como a seca na Rússia, que afetou o mercado mundial de

trigo, e as enchentes no Paquistão, que destruíram plantações inteiras de arroz.

Daqui para a frente, a expectativa é de saldo positivo por, pelo menos, mais uma década para o agronegócio do País, segundo previsão do relatório anual Perspectivas Agrícolas 2010-2019, da FAO (Organização das Nações Unidas para a Agricultura e Alimentação) e da OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico).

De acordo com a publicação, a produção agrícola brasileira aumentará 40% de 2010 a 2019, crescimento superior ao registrado por Rússia, Ucrânia, China e Índia, que devem atingir um percentual médio superior a 20% no mesmo período.

O informe aponta os setores de etanol e oleaginosas como alguns dos destaques da agricultura brasileira. Do total da produção mundial, a tendência é de o País passar de 26% neste ano para 35% em 2019.

AUMENTO DOS PREÇOS – “A pressão nos preços internacionais resultou na chamada ‘agroflação’, que ocorre não só pela quebra das safras, mas também pelas especulações dos fundos e pela instabilidade das bolsas”, explica o diretor da Abag (Associação Brasileira do Agronegócio), Luiz Antônio Pinazza.

Esse reajuste é positivo para alguns segmentos do agronegócio, que, tradicionalmente, só mandam para fora o excedente da produção.

Atualmente, 70% de toda a produção nacional do agronegócio atende à demanda interna, sendo os 30% restantes destinados ao exterior.

Nos últimos dois anos, por exemplo, a seca da Índia – o segundo maior produtor mundial de açúcar depois do Brasil – levou a commodity nacional a uma alta que não se via há tempos. O algodão também apresentou em 2010 sua maior alta dos últimos 15 anos, chegando a custar US\$ 100 a libra.

A soja também se encontra em um momento de supervalorização e demanda forte puxada pela China, grande mercado comprador. Na temporada 2010/2011, a exportação deverá atingir volume recorde de 29,5 milhões de toneladas de soja, segundo levantamento da Abiove (Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais). Na safra passada, o País enviou 28 milhões de toneladas para fora. Atualmente, figura como o segundo maior exportador mundial do produto, perdendo a liderança apenas para os Estados Unidos. As altas vendas desse país e os estoques em queda, contudo, devem beneficiar o Brasil no terceiro trimestre do ano.

Quando se trata de carne, há boas perspectivas para 2010. Prevê-se que o País alcance uma receita superior a US\$ 5 bilhões com a exportação de carne bovina no acumulado do ano. Segundo o presidente interino da Abiec (Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carne), Otávio Cançado, o Brasil deve voltar aos níveis de 2008, quando a exportação foi recorde e atingiu US\$ 5,3 bilhões. O Brasil ainda vende muita carne *in natura* e pouca industrializada.

No ano passado, os grandes compradores de commodities brasileiras foram, na ordem, a Europa Ocidental (R\$ 24,5 bilhões), a Ásia (R\$ 16,8 bilhões), o Nafta, bloco de livre comércio formado por Estados Unidos, Canadá e México (R\$ 7,2 bilhões), e a Europa Oriental (R\$ 5,5 bilhões).

OBSTÁCULOS – Para o diretor-geral do Ícone (Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais), André Nassar, o problema está no perfil de nossas exportações, ainda muito concentradas nos itens básicos. “Os setores dos produtos mais industrializados não estão conseguindo emplacar nas vendas ao exterior nem no saldo da balança comercial brasileira”, alerta.

Embora o escoamento ocorra em um momento de alta dos preços, a verdade é que não há grandes motivos para comemorar. Basta observar o câmbio, bom para os importadores, mas desvantajoso para os exportadores. No ano passado, o dólar chegou a custar R\$ 2,30. Hoje, encontra-se em aproximadamente R\$ 1,70, a menor cotação desde novembro de 2009.

Como agravante, há ainda o problema da infraestrutura, que torna toda a logística morosa e custosa. Há muita matéria-prima que chega a rodar 2.500 quilômetros pelas estradas nacionais até chegar ao porto. Os terminais de Santos (SP) e Paranaguá (PR), responsáveis por dois terços das exportações brasileiras, estão saturados – ainda mais em um ano de safra recorde de grãos, beneficiada por um clima excepcional.

No campo das barreiras impostas por outros países, geralmente incentivadas por produtores locais e pela mídia, há a recorrente questão sanitária, que nem sempre condiz com a realidade, mas é usada como arma para barrar, por exemplo, a entrada de carne brasileira.

CARNE – A Rússia, há tempos o maior mercado comprador da carne bovina brasileira *in natura*, tem vetado ou restringido as importações de frigoríficos brasileiros, por motivos de uso de determinado antibiótico ou problemas sanitários, geralmente negados pelo governo brasileiro e pelas empresas. Recentemente, o governo russo proibiu a importação de carnes bovina e de



Luiz Antonio Pinazza, diretor da Abag (Associação Brasileira do Agronegócio): “a aftosa é um problema a ser resolvido não só pelo Brasil, mas também por vizinhos”

frango de várias unidades processadoras do Brasil, incluindo três da JBS, a maior empresa mundial do setor.

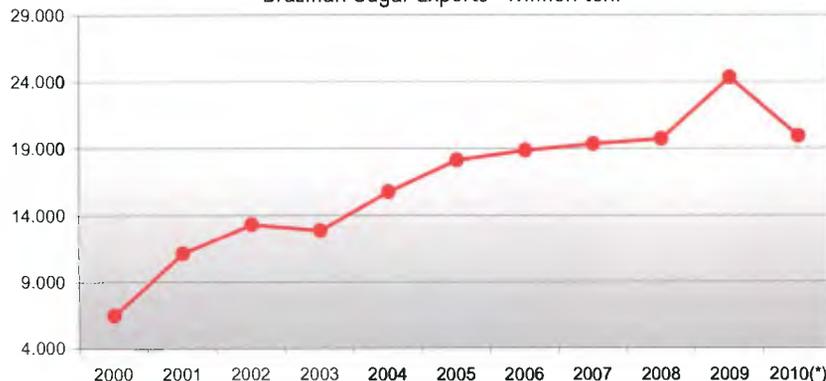
Estima-se que o Brasil, a cada dia em que deixa de embarcar para fora, perca por volta de US\$ 4 milhões – US\$ 1 milhão em bovina, US\$ 1 milhão em carne de aves e US\$ 2 milhões em carne suína. Se a Rússia não suspender o embargo às carnes do País até o final do ano, calcula-se que o Brasil deixe de arrecadar US\$ 250 milhões.

Enquanto as barreiras protecionistas crescem em alguns países, outros aumentam o faturamento brasileiro com as vendas de carne bovina *in natura*. Esse é o exemplo da Holanda, do Egito, da Venezuela em 2008 e do Irã.

Um problema real, contudo, é a febre aftosa. Pinazza, da Abag, acredita que, se a doença for eliminada, os produtores brasileiros passarão a ter acesso a mais de 200 países, contando com um promissor mercado de US\$ 20 bilhões. “A aftosa é um problema a ser resolvido não

Exportações Brasileiras de Açúcar - Milhões ton.

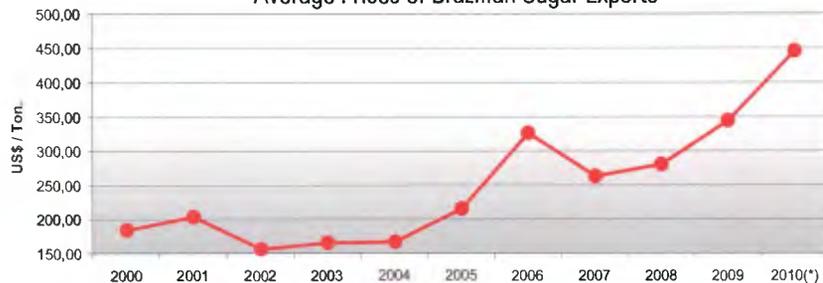
Brazilian Sugar Exports - Million ton.



Fonte: Ministério da Agricultura - (*) Até 1º de Outubro

Preços Médios das Exportações Brasileiras de Açúcar

Average Prices of Brazilian Sugar Exports



Fonte: Ministério da Agricultura - (*) Até 1º de Outubro

só pelo Brasil, mas também por vizinhos como a Bolívia, o Paraguai e a Venezuela. É necessário um esforço continental”, avisa.

Em suma, diante dos aspectos positivos e também negativos, Pinazza define o ano como estável para o agronegócio brasileiro. Se o preço das commodities não estivesse tão alto, a situação de muitos exportadores seria preocupante. Nesta fase de eleições presidenciais, o diretor da associação faz um pedido ao próximo governante: “Tenha a sensibilidade de implantar um plano nacional de agronegócio, com conceitos de sustentabilidade”. Isso envolveria, por exemplo, uma política para combater os 45 mil focos de queimada do País.

COPO CHEIO – O Brasil é o maior exportador de suco de laranja do mundo. Atualmente, 97% do volume produzido no País destina-se às

vendas ao exterior, que em 2010 devem fechar estáveis em relação ao último ano. A Cutrale segue a média do mercado, exportando 97% de sua produção. Neste ano, as exportações devem superar o resultado de 2009. Isso, no entanto, não significa que as empresas não enfrentem barreiras para colocar seu suco de laranja no copo do consumidor estrangeiro. “Temos taxas de exportação altas, como nos Estados Unidos, onde pagamos quase US\$ 500 por tonelada que entra no país”, revela o diretor corporativo da Cutrale, Carlos Viacava.

O câmbio também não ajuda, de acordo com Viacava. Ele considera fundamental um ajuste na cotação, para que a indústria possa disputar com mercados como o chinês, cujo suco de maçã vem crescendo consideravelmente graças ao câmbio daquele país.

Entre outros destinos, a Cutrale exporta para países do Sudeste Asi-

ático (que no primeiro semestre de 2010 foi a região do mundo a apresentar crescimento de demanda), Estados Unidos, Japão, Holanda, Bélgica, Inglaterra, França, Espanha, Irlanda, Portugal e Alemanha. O Leste Europeu também é um dos destinos do suco concentrado congelado (FCOJ – Frozen Concentrated Orange Juice) e do o suco de laranja pasteurizado NFC (Not-From Concentrate), da Cutrale.

Nos últimos anos, Viacava conta que tem observado a tendência de crescimento do consumo de outras bebidas, a exemplo da água mineral engarrafada, dos néctares e dos refrescos, mais acessíveis aos consumidores emergentes. O consumo de suco de maçã em todo o mundo também cresceu consideravelmente nos últimos dez anos.

ECONOMIA SUCROALCOOLEIRA –

Na safra 2009/2010, o Brasil produziu 605 milhões de toneladas de cana, matéria-prima utilizada para a produção de 33 milhões de toneladas de açúcar e 26 bilhões de litros de etanol. A produtividade da lavoura de cana-de-açúcar tem sido significativamente prejudicada pelo clima seco e chuvas com índices historicamente baixos.

Segundo o diretor-técnico da Única (União da Indústria de Cana-de-Açúcar), Antônio de Pádua Rodrigues, a área de cana a ser colhida na safra 2010/2011 deve crescer pouco mais de 10,8% em relação à anterior. “Por outro lado, o volume de cana processada até o momento apresentou crescimento mais acentuado, de 19,03%, mesmo com a queda de produtividade do canavial.”

Devido à antecipação da moagem na atual safra, já prevista pela Única, parte da cana deverá ser colhida com menos de 12 meses, intensificando a perda de produtividade e a redução da disponibilidade de cana para moagem.

O mix de produção continua direcionando a maior parte da cana co-

lhida para a produção de etanol. No acumulado desde o início da safra 2010/2011, a produção de açúcar totalizou 22,46 milhões de toneladas, e a de etanol, 16,92 bilhões de litros, com especial destaque para a expansão de 35,08% no volume de etanol anidro produzido nesta safra em comparação à anterior.

Até julho deste ano, o acumulado de 12 meses do setor sucroalcooleiro registrou produção de quase 25 milhões de toneladas de açúcar e 2,3 bilhões de litros de álcool. A tendência, segundo o consultor de Risco da Archer Consulting, Arnaldo Corrêa, é de o Brasil aumentar seu volume de exportação de açúcar em função do fato de ser praticamente o único país com capacidade para suprir as necessidades dos consumidores em termos de volume e também da ausência – pelo menos até outubro/novembro – da Índia, que perdeu suas lavouras com as várias e fortes enchentes do ano.

“Os preços estão em alta, e setembro tem sido um mês de valorização, mas tudo isso ocorreu em decorrência do desequilíbrio entre oferta e demanda, causado pelas chuvas de julho no Brasil (que atrasaram os embarques), da demora dos países consumidores de entrarem no mercado para suas compras e da percepção de quebra de safra devido à estiagem, entre outros fatores”, analisa.

O açúcar figura como o grande produto da pauta de exportação sucroalcooleira. Com mais de 400 usinas, o País ocupa a posição de maior produtor mundial. Seu excedente abastece o Oriente Médio, a Índia, a China, a Europa e a África.

O representante da Única em Ribeirão Preto (SP), Sérgio Prado, diz que a exportação de etanol foi baixa em 2009 e que será ainda menor em 2010. “Neste ano, vamos exportar nos 12 meses o que se consome em 30 dias no mercado interno. Não temos excedente para exportar. A demanda interna cresceu muito em

Noventa e sete por cento do suco de laranja produzido no País destinam-se ao exterior



função do carro *flex* e a produção do País não acompanha a velocidade do crescimento dos mercados interno e externo”, revela Prado. Em volume, isso significa menos de 1,5 bilhão de litros. O consumo interno, somando-se o etanol anidro (mistura à gasolina) e o hidratado, é de 2 bilhões por mês.

CAFÉ BRASILEIRO – Os preços das commodities em 2010 estão passando por fortes oscilações. Isso se verifica também com o café, atualmente em um período de forte alta, o que tem levado os produtores que exportam a comemorar. Esse é o caso da Branco Peres, que manda para o exterior de 70% a 80% de sua produção anual. A empresa, especializada em reprocessar o café verde, atende, entre outros, ao mercado americano e vive o que chama de um “ano atípico”. O diretor comercial da Branco Peres, Olavo Rodrigues Aguiar Filho, conta: “O preço internacional do café se encontra no nível

mais alto dos últimos 12 anos. Isso é vantajoso para o produtor, mas afugenta o comprador”.

O aumento do preço ocorreu de 60 dias para cá. Devido à alta, muitos compradores estão deixando a decisão de compra para a última hora. Apesar da preocupação de quem paga pelo café, o ano está sendo bom para os exportadores. O boom no preço do café está diretamente relacionado à intervenção de grandes fundos de investimentos na bolsa de Nova York.

Em relação a 2011, a expectativa é de que a demanda para a safra mundial atinja um volume muito próximo aos estoques. “Esse é um dos fatores que têm levado o mercado a subir tanto”, explica Aguiar Filho.

Em relação à margem da Branco Peres com as vendas externas de café, Aguiar Filho está otimista com os números: “Vai melhorar de 15% a 20%, enquanto o volume se manterá igual ao do ano passado”, prevê.

PROTAGONISTA NAS VENDAS

Valorização do minério de ferro e crescimento da demanda chinesa elevam a exportação da commodity para cerca de US\$ 20 bilhões em 2010

Nos últimos anos, o minério de ferro alcançou posição de destaque na balança comercial brasileira. Com o expressivo crescimento da China, a commodity tornou-se uma das responsáveis pelos sucessivos superávits comerciais e pelo acúmulo de divisas em moeda estrangeira. Somente neste ano, as exportações do produto chegaram a cerca de US\$ 20 bilhões, segundo as estimativas do Ibram (Instituto Brasileiro de Mineração). Esse valor equivale a 11% do total das vendas internacionais (US\$ 185 bilhões) previsto pelo MDIC (Mi-

nistério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior).

O minério de ferro está numa situação favorável que tende a perdurar nos próximos cinco anos devido à forte demanda chinesa. Apenas o país asiático consome cerca de 1,3 bilhão de toneladas por ano e ainda não é autossuficiente. Além disso, é preciso levar em conta os sinais de recuperação da siderurgia europeia.

Em 2009, a produção mineral brasileira foi de 310 milhões de toneladas. Neste ano, a expectativa é de aproximadamente 370 milhões.

A Vale é responsável por cerca de 80% da produção de minério de ferro no Brasil. Para 2013, estimativas do Ibram apontam para a produção de aproximadamente 671 milhões de toneladas de minério de ferro. Segundo o gerente de Dados Econômicos do Ibram, Antônio Lannes, este cenário positivo permitiu ao setor conseguir emplacar um aumento de 100% no preço do insumo comercializado em contratos de longo prazo. "O novo valor vai auxiliar o País a bater também o recorde em valor da produção mineral, que em 2010 será

14% maior do que o registrado em 2009”, disse.

O executivo informa que em 2010 a extração de minerais no Brasil irá corresponder a cerca de US\$ 34 bilhões, cabendo somente ao minério de ferro US\$ 22,5 bilhões – ou seja, o mercado externo será o forte comprador (US\$ 20 bilhões).

PRODUTO DE QUALIDADE – De acordo com o economista do Ibram, o grande sucesso do minério de ferro nacional no exterior deve-se à boa qualidade do produto. “O minério brasileiro é um dos mais ricos do mundo, pois seu teor de ferro alcança 66%, explicou.

Apesar de a China ocupar a primeira posição no ranking mundial de produção, em razão da qualidade inferior os asiáticos veem-se obrigados a importar o minério do Brasil e da Austrália – principal concorrente do Brasil. Em recente evento, o consultor da CRU Strategies, Philip Tomlinson, disse que cada vez mais as siderúrgicas chinesas utilizarão minérios de fontes transoceânicas, pois o teor de ferro no minério asiático está cada vez mais baixo (hoje com concentração inferior a 35%), o que encarece a produção local. Em função desse aumento da demanda, de acordo com Tomlinson, o reajuste de preços do minério de ferro tende a ser mensal.

“De acordo com previsões feitas pelo governo chinês, 15 cidades terão mais de 25 milhões habitantes em dez anos. Isso dá ideia da dimensão das necessidades de minério de ferro para atender à demanda interna do país asiático”, disse Lannes.

A boa qualidade do ferro brasileiro tem levado mineradoras chinesas a instalarem-se no Brasil, seja comprando empresas do setor, seja adquirindo participações, como ocorreu na transação comercial entre a MMX e a Wuhan Steel (Wisco), a terceira maior mineradora da

China. No acordo, a Wisco adquiriu 21,5% da companhia brasileira. No primeiro semestre deste ano, a Bureau de Exploração e Desenvolvimento Mineral do Leste da China comprou a Itaminas por US\$ 1,2 bilhão.

Esses movimentos estão preocupando as siderúrgicas brasileiras. A alegação é de que por trás desse processo há estratégias de dumping na produção de aço chinês, uma vez que o país asiático conseguirá ter maior acesso ao minério de ferro, o principal componente de siderúrgicos.

Por outro lado, a “invasão” de mineradoras chinesas é vista como resposta à decisão das principais mineradoras do mundo (Vale, BHP e Rio Tinto) em reajustar os preços trimestralmente, e não mais a cada ano, como eram feitas as negociações até 2009. Sobre esse embate, Lannes minimiza a situação: “Na verdade, as mineradoras chinesas que entraram ainda não representam 5% do total de empresas no setor. Além disso, da mesma forma que a Vale entra em outros mercados, é mais do que compreensível que empresas de outros países vejam o Brasil, que é uma economia aberta, como importante destino para seus investimentos. Não há um ‘perigo amarelo’, mas a necessidade de adequação aos processos existentes numa economia de livre mercado”, argumentou o representante do Ibram.

CONCENTRAÇÃO DE VENDAS

– Para o conselheiro da Funcex (Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior), o economista Márcio Fortes, apesar de o governo federal ter conseguido sucesso na política de diversificação de parceiros comerciais, o acelerado crescimento econômico da China, conjugado com a forte expansão nos setores de construção civil e de infraestrutura, coloca o país asiático em situação de dependência de

importações de minério de ferro. Para se ter uma ideia, os chineses absorveram 56,4% das exportações brasileiras do produto no ano passado, enquanto a Alemanha adquiriu menos de 5%. Neste ano, a expectativa é de que a participação chinesa aumente ainda mais.

De acordo com o consultor da CRU Strategies, até 2014 a China deverá responder por dois terços da demanda mundial de minério de ferro. Em 2008, o país importava praticamente a metade de seu consumo. Em 2014, o índice de compras de outros países deve atingir quase 65%. Segundo o analista, prevê-se que a China importe um total de 667 milhões de toneladas neste ano, quase o dobro das exportações brasileiras.

O minério de ferro brasileiro conta com três características que conferem alta competitividade ao produto: qualidade, abundância e produção. “Como resultado do casamento entre a ávida demanda e a competitiva oferta, em 2010 a marca de US\$ 20 bilhões nas exportações brasileiras será atingida pela primeira vez por um único produto: o minério de ferro – evidentemente alavancado pelo reajuste de mais de 100% do preço”, ressalta Fortes.

Na avaliação do economista, o peso do minério de ferro na pauta de exportações pode fazer o Brasil reviver os tempos da República Velha, quando o café era o único produto que despontava nas exportações. O minério de ferro, é bem verdade, não está sozinho. “Soja e petróleo também se destacam, mas só servem para lembrar-nos daquilo que muitos analistas têm comentado sobre os riscos de uma pauta concentrada em poucos produtos ou de redução da demanda chinesa pelos produtos brasileiros, além, ainda, da variação dos preços das commodities, sobre a qual não temos controle”, advertiu.

DESCOBERTA VALIOSA

A exploração do pré-sal pode garantir ao Brasil a sexta posição no ranking mundial de produção petróleo e manter destaque do item nas exportações brasileiras

O setor de óleo e gás é um dos que apresentam melhores perspectivas nos próximos anos. Não é para menos: desde 2003, o petróleo e os derivados têm assumido crescente importância no cenário econômico brasileiro em função das desco-

bertas da Petrobras e do aumento da produção. Atualmente, o Brasil já ocupa a 13.ª posição no ranking mundial, com produção média de 2,5 milhões barris de óleo ao dia.

O sucesso na exploração do pré-sal poderá dar ainda mais musculatura

ao Brasil no setor. Caso seja confirmado o potencial de 50 bilhões de barris na exploração dessa camada, o País ocupará o sexto lugar na lista dos maiores produtores mundiais de óleo e gás, o que possibilitará um aumento de 126% no volume brasileiro de petróleo nos próximos anos. As projeções otimistas também são feitas para o gás natural, pois são estimadas reservas de 40 milhões de metros cúbicos no pré-sal.

Diante desse cenário, o chamado “ouro negro” começa a ganhar cada dia mais representatividade no saldo da balança comercial brasileira. Em dez anos, saiu do 20.ª posição da pauta exportadora para hoje disputa a primeira posição com o minério de ferro. Com o começo efetivo da exploração de petróleo e gás na camada pré-sal, os impactos no comércio exterior brasileiro poderão ser ainda mais expressivos. Para melhor mensurar a importância do setor nos próximos anos, é imprescindível observar as cifras dos investimentos. Segundo projeções feitas pelo BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social), os aportes direcionados à produção de petróleo poderão chegar a R\$ 340 bilhões, principalmente por conta do pré-sal.

No final de setembro, a Petrobras já conseguiu arrecadar pouco mais de R\$ 120 bilhões em sua capitalização para angariar fundos para investimento na exploração da camada pré-sal. O valor na moeda norte-americana atingiu cerca de US\$ 70 bilhões e fez do processo de capitalização o maior do mundo.

Ainda assim, segundo o presidente da FCCE (Federação das Câmaras de Comércio Exterior), João Augusto



de Souza Lima, as empresas brasileiras não conseguirão atender a toda a demanda para atingir o potencial máximo das reservas. Assim, as estrangeiras se apresentarão como complementares nesse processo. “Ainda é cedo para calcular com exatidão a fatia de investimentos externos que irão compor o total previsto por especialistas. Contudo, sabe-se que alguns bilhões de dólares serão pagos pelos produtores concessionários para importação de bens e serviços do setor, como aço, software, máquinas e equipamentos”, disse o executivo.

O presidente da FCCE afirmou que, durante os anos de 2009 e 2010, a instituição promoveu vários seminários com diversas câmaras bilaterais de comércio na intenção de discutir os aspectos financeiros, técnicos, socioambientais e jurídicos com empresas do exterior interessadas em participar do processo de exploração de petróleo nessas áreas. “Em todos os seminários, pudemos perceber que as empresas estrangeiras estão se movimentando. Percebemos também que muitas questões ainda precisam de esclarecimentos, sobretudo no campo jurídico e no que diz respeito à atuação da Pré-Sal Petróleo S.A.”, argumentou Souza Lima.

PRESEÇA BRASILEIRA NO EXTERIOR – Se por um lado o pré-sal está atraindo a atenção mundial, por outro algumas empresas brasileiras de petróleo buscam se consolidar no exterior. A Petrobras lançou, no primeiro semestre de 2010, um plano de negócios que prevê investimentos da ordem de US\$ 224 bilhões entre 2010 e 2014. Desse total, US\$ 11,7 bilhões serão destinados à área internacional da empresa, cuja atuação se concentra na costa oeste africana, no Peru e no Golfo do México. Atualmente, a companhia atua em 27 países. Vale destacar que o aumento da presença internacional foi iniciado no início deste século.

Com o objetivo também de intensi-



*Luis Maria Kreckler,
secretário de Comércio
Internacional da Argentina*

ficar sua presença no mercado internacional, a HRT Oil & Gas está fincando bandeira na Namíbia, país que, segundo o CEO da empresa, Marcio Rocha Mello, é a última fronteira de petróleo e gás no oceano Atlântico. A companhia, que em menos de um ano de atuação já se tornou uma das maiores petrolíferas de capital privado do Brasil, pretende investir US\$ 500 milhões nos próximos três anos em campos no exterior, notadamente no sudoeste africano.

“Estamos operando três blocos de exploração e produção de petróleo e gás na Namíbia, onde trabalhamos em consórcio com outras empresas estrangeiras. Temos o objetivo de nos tornarmos a principal empresa de petróleo no país, superando até mesmo a presença da Petrobras. Os três blocos – contíguos e localizados no extremo sul da África – somam 15.382 quilômetros quadrados de área e possuem reservas 1,3 trilhão de pés cúbicos de gás natural”, disse Mello.

LOGÍSTICA – Atentas às demandas por logística em relação às operações do pré-sal, várias empresas estrangeiras se movimentam para

atender às necessidades operacionais tanto da exploração quanto da produção. Com apoio do governo holandês, foi aberto no Rio de Janeiro o escritório da HMHB (Holland Marine House Brazil – ou, em tradução livre, Agência da Indústria Naval Holandesa no Brasil), com o objetivo de acompanhar de perto o processo de contratação de serviços da indústria naval para o pré-sal e sobretudo fazer parte dos projetos da subsidiária Transpetro previstos no Promef (Programa de Modernização e Expansão da Frota) 1 e 2, para a construção de 49 navios, cujo valor total está orçado em US\$ 4,7 bilhões.

“Hoje o Brasil é um dos países que mais oportunidades oferecem no mundo. Como a Holanda está na fronteira tecnológica do setor naval, é mais do que natural buscarmos parcerias com empresas brasileiras para atuarmos em toda a cadeia produtiva de offshore”, disse o diretor da HMHB, Pieter Jacot, completando que a agência também está interessada em buscar parcerias com empresas brasileiras em outros mercados. Ao todo, 28 empresas estão associadas à HMHB.

A Argentina também tem buscado oportunidades de negócios no setor. Segundo o secretário de Comércio Internacional da Argentina, Luis Maria Kreckler, a indústria naval argentina está pronta para atuar no setor de transporte de petróleo. “Todos os setores da nossa indústria estão capacitados a atender às demandas do pré-sal. Estamos preparando missões com associações de empresários argentinos para avaliar os campos de ação para os investimentos no pré-sal. Ainda neste ano, pretendemos nos reunir com a diretoria da Petrobras”. Ele lembrou que a Federação da Indústria Naval Argentina e o Sinaval (Sindicato Nacional da Indústria da Construção e Reparação Naval e Offshore) fecharam acordo de cooperação para projetos de indústria naval no Brasil e na Argentina.



JOGANDO CONTRA

Apesar do aumento das vendas no Brasil e no exterior, setor siderúrgico perde competitividade em função da alta carga tributária e da excessiva abertura aos importados

O setor siderúrgico registrou aumentos exponenciais de produção e consumo entre 2002 e 2008, impulsionados, principalmente, pelas expressivas taxas de crescimento econômico da China e da Índia. Apesar da queda de 8% na produção em 2009, em função da crise internacional, há expectativas de que a retomada econômica leve a uma alta de cerca de 28% na produção de aço em 2010, segundo dados da World Steel Association.

Números do IABr (Instituto Aço Brasil) apontam que o País, nono produtor e quinto exportador de aço no mundo, também acompanha essa retomada. Apesar de em 2009 ter produzido 26,5 milhões de toneladas de aço bruto e 20,2 milhões de toneladas de laminados, com queda de

21,4% e 18,2%, respectivamente, em relação a 2008 e as vendas externas terem totalizado 8,63 milhões de toneladas (4,6 milhões de toneladas de produto semiacabado e 3,9 milhões de toneladas de laminados), com diminuição de cerca de 3% em volume, os índices voltam a ficar positivos.

No primeiro semestre deste ano, a produção totalizou 16,4 milhões de toneladas de aço bruto e 13,1 milhões de toneladas de laminados, com aumento de 55,0% e 59,5%, respectivamente, sobre o mesmo período de 2009. No entanto, o índice das exportações não acompanha esse ritmo, o que significa que a demanda interna figura como a principal responsável pelo substancial aumento da produção. As vendas externas de produtos siderúrgicos no mesmo

período somaram 4,3 milhões de toneladas e US\$ 2,5 bilhões – elevação de 25,4% em volume e de 24,9% em valor na comparação com o mesmo período de 2009.

Projeções do IABr apontam que em 2010 haverá aumento de 27,4% nas exportações de aço em relação a 2009, atingindo um volume equivalente a 11 milhões de toneladas. Para os próximos anos, tende a crescer o volume das vendas ao exterior, sobretudo quando a siderúrgica CSA ThyssenKrupp, recém-inaugurada no Rio de Janeiro, estiver operando a todo o vapor. O empreendimento, resultado de uma joint venture entre a Vale e a alemã ThyssenKrupp, tem capacidade de produção anual de 5 milhões de toneladas de placas de aço, volume a ser totalmente desti-

nado ao mercado exterior, especialmente para os Estados Unidos e a Alemanha.

AVANÇO CHINÊS

Apesar da expectativa positiva, os resultados da balança comercial do aço começam a preocupar o setor siderúrgico. Os últimos índices dão a dimensão do crescimento das compras externas de aço, especialmente da China, a maior exportadora mundial, com produção em 2009 de cerca de 560 milhões de toneladas de aço bruto – quase 50% da produção mundial. Embora tenha sido o principal comprador de aço brasileiro (10% da exportação nacional) no ano passado, o país asiático foi responsável por 38,5% do total das importações brasileiras de aço.

“As projeções apontam para 2010 alta de 78% nas compras externas de aço (4,15 milhões de toneladas) em relação a 2009. Apesar de ainda sermos superavitários na balança comercial desse produto, vemos com muita preocupação esses dados”, disse o presidente do IABr, Marco Polo de Mello Lopes.

No primeiro semestre do ano, as importações apresentaram aumento bastante superior ao das exportações. As compras internacionais de produtos siderúrgicos totalizaram 2,7 milhões de toneladas e valor de US\$ 2,4 bilhões, com elevações de 148,4% e 61,5%, respectivamente.

O CEO do grupo Gerdau, André Gerdau Johannpeter, considera que os dados sobre importação do aço reforçam a tendência de desindustrialização da economia brasileira. Para ele, o Brasil tem cedido bastante em relação às importações, sem exigir contrapartidas. “Não defendemos controle do câmbio, mas devemos exigir reciprocidade dos países, como fazemos, por exemplo, com os vistos de entrada para os cidadãos”, considerou o empresário.

O aumento da importação reflete o aquecimento do mercado interno, os efeitos do câmbio valorizado e a persistência de elevados excedentes de oferta no mercado internacional.



Marco Polo de Mello Lopes,
presidente do IABr

A existência de incentivos estaduais à importação e a persistência de subsídios à produção e à exportação mantidos por diversos países também contribuem para agravar esse quadro.

Copa do Mundo de 2014, Olimpíadas de 2016, pré-sal, PAC (Programa de Aceleração do Crescimento) e aumento na venda de imóveis, automóveis e produtos de linha branca demonstram tendência de forte consumo de aço para os próximos anos no Brasil. Somente para o setor de petróleo e gás, está prevista a utilização de 3,4 milhões a 4,8 milhões de toneladas até 2020, segundo o BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social).

COMPETITIVIDADE PREJUDICADA

Apesar do montante a ser demandado, segundo o IABr, há capacidade instalada no Brasil para produção de 42 milhões de toneladas de aço bruto por ano. “A siderurgia nacional seria capaz de atender plenamente e de forma competitiva aos mercados interno e externo, mas problemas como adoção de alíquota zero para importação do aço, a cadeia progressiva de impostos na produção e a isenção de tarifas de importação em alguns portos brasileiros podem trazer sérios problemas para o setor”, declara Lopes.

O estudo Análise comparativa da carga tributária na cadeia do aço,

contratado pelo IABr à Booz&Co, identifica e compara a tributação incidente sobre produção, vendas e investimentos da indústria do aço no Brasil e em mais cinco países (Alemanha, China, Estados Unidos, Rússia e Turquia). Na pesquisa, foram avaliadas as duas principais rotas produtivas da indústria do aço: integrada (a partir de minério de ferro) e semi-integrada (a partir de sucata), bem como os produtos característicos de cada uma delas – bobina a quente e vergalhão para construção –, embora as conclusões sejam também aplicáveis aos demais itens produzidos pelas usinas.

A pesquisa revela custos de produção competitivos da indústria siderúrgica nacional. O sistema tributário no Brasil, porém, eleva os custos (47,7% para bobina a quente e 41,2% para vergalhão), reduzindo a competitividade do País. Além disso, a elevada tributação no Brasil onera novos investimentos em cerca de 50% (nos outros países, a média é de 13%). O aço para exportação no País também apresenta custo tributário maior que os dos outros países – 12,7% versus 7,2% (bobina a quente).

Johannpeter alerta para a necessidade de se criarem políticas que deem mais competitividade aos produtos industrializados no exterior. “A competição lá fora não nos é favorável. A cadeia de impostos que incidem no produto final dificulta uma maior presença. Mudar isso é importante, pois não podemos ficar somente dependentes do mercado interno, que hoje está aquecido, mas amanhã pode não estar”, ponderou.

A preocupação com a competitividade foi acentuada, segundo Lopes, depois que o presidente da Transpetro, Sérgio Machado, anunciou que a empresa irá importar aço da China para a construção de navios prevista pelo Promef (Programa de Modernização e Expansão da Frota). Ele reconheceu que o preço do aço chinês é um forte atrativo, de modo a aumentar as compras do produto pelas empresas brasileiras.

PERDENDO VELOCIDADE

Fabricantes de veículos e máquinas diminuem participação nas vendas externas e sofrem com a falta de competitividade

O bom momento do mercado interno no Brasil é uma faca de dois gumes para o setor automotivo. Se por um lado as vendas de carros e caminhões no País estão de vento em popa, de outro as exportações caíram vertiginosamente nos últimos anos. Para se ter uma ideia, as montadoras brasileiras já chegaram a exportar cerca de 35% de sua produção, mas neste ano o percentual não deve passar de 20%, chegando a 600 mil unidades.

O presidente da Anfavea (Associação Nacional de Fabricantes de Veículos Automotores), Cleodorvino Belini, disse que as montadoras têm um novo desafio pela frente: “A chave para alavancar as exportações é o aumento da competitividade brasileira. Somente assim poderemos defender a indústria nacional e avançar nas vendas externas”, disse.

Segundo a Anfavea, o setor exportou 489.500 unidades entre janeiro e agosto deste ano, um avanço de 73,2% sobre o mesmo período de 2009, mas uma desaceleração de 44,6% em relação a 2008. O aumento das vendas externas no período, porém, não poderá ser comemorado, já que 2009 significou um dos piores momentos para o setor. “Precisamos lembrar que o mundo tem capacidade de produção ociosa de 20 milhões de unidades. Por isso, todos estão buscando mercados em expansão, como o brasileiro”, alertou Belini.



Menos de 20% da produção de veículos será exportada

A recuperação de alguns mercados, como a Argentina e a América Latina em geral, fez a Anfavea aumentar, em julho, a previsão de exportações para este ano. De acordo com Belini, essa melhora vai levar ao aumento de 90 mil veículos sobre o estimado no início de 2010. “Na realidade estamos recuperando o que tínhamos perdido, mas é bom ressaltar que ainda não temos fôlego para chegar aos patamares de 2005. Agora precisamos fazer um esforço de competitividade para chegar a números melhores”, acrescentou.

COMPETITIVIDADE EM MARCHA LENTA – Em 2005, as montadoras instaladas no País exportaram 897,14 milhões de unidades, um recorde para o setor. “Não vejo perspectiva de recuperação. Ainda temos muitos problemas de compe-

titividade que nos fazem ficar aquém de nosso real potencial. Estamos 300 mil unidades abaixo de nossa melhor fase”, disse o presidente da Anfavea.

As maiores travas à competitividade do País no exterior, na visão de Belini, são a carga tributária elevada e a infraestrutura insuficiente, principalmente no escoamento das exportações. “Outro problema da cadeia produtiva está, por exemplo, no preço do aço, ainda muito alto no País. Isso também nos torna menos atraentes no exterior”.

A questão do aço, por exemplo, leva as empresas líderes de mercado a importarem parte do insumo para diminuir os custos de produção. A Fiat Automóveis já informou que vai trazer da Coreia 20% do necessário para a fabricação de seus veículos no Brasil. Segundo o

responsável pela área de compras da montadora italiana, Gianni Coda, mesmo com todos os custos logísticos, o aço coreano é 15% mais barato que o produzido nas usinas brasileiras. A subsidiária no País deverá produzir neste ano cerca de 800 mil veículos.

A Volkswagen Brasil também já anunciou que 30% do aço que utiliza será importado. O presidente da empresa, Thomas Schmall, ressaltou que a medida visa diminuir o custo de produção no País. “Avaliamos em qual mercado fica mais barato comprar o aço. Isso nos torna mais competitivos”, disse recentemente o executivo.



Cledorvino Belini, presidente da Anfavea

RECUPERAÇÃO DE CAMINHÕES E ÔNIBUS – As exportações de ônibus e caminhões engataram a primeira. No ano passado, as vendas externas do segmento foram afetadas pelos efeitos da crise financeira mundial. De janeiro a agosto deste ano, foram embarcados 14.508 caminhões e 9.092 ônibus, um aumento de 73% e 51,2%, respectivamente, em relação ao mesmo período de 2009.

No entanto, nem mesmo com esse bom resultado as indústrias chegam aos patamares das exportações dos anos anteriores, quando algumas montadoras de veículos comerciais usavam as fábricas no País como base de exportação. Em 2007, por exemplo, a Scania Latin America vendeu ao exterior cerca de 70% de sua produção. Naquele ano, a empresa foi a maior exportadora do setor automotivo brasileiro.

“Como a companhia mantém somente duas fábricas no mundo – aqui e na Suécia –, toda a demanda do mercado latino-americano, da África e do Oriente Médio era suprida pela unidade brasileira. Temos os mesmos produtos feitos na Suécia,

motivo pelo qual era interessante embarcar daqui”, disse recentemente o diretor de Assuntos Institucionais e Governamentais da empresa, Rogério Rezende. Agora, a fabricante se volta ao mercado interno para sustentar a operação com a queda das exportações no período da crise econômica mundial.

MÁQUINAS BRASILEIRAS PERDEM ESPAÇO – Para o setor de máquinas e equipamentos, a situação não é diferente. As indústrias instaladas no Brasil sofrem com a falta de competitividade do produto brasileiro no exterior e com o aumento das importações, principalmente as originadas na Ásia. Com isso, o déficit acumulado na balança comercial de 2004 a 2010, segundo a Abimaq (Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos), já supera US\$ 43 bilhões. “As exportações vêm caindo de forma vertiginosa, enquanto as importações crescem assustadoramente”, disse o presidente da entidade, Luiz Aubert Neto.

Segundo ele, somente as impor-

tações vindas da China cresceram cerca de 60% no primeiro semestre de 2010 em comparação ao mesmo período de 2009. “Em 2005 a China não aparecia entre os dez principais países de origem de nossas importações, mas hoje já figura como terceiro colocado, devendo a passar ao segundo lugar ainda em 2010, superando a Alemanha – o maior fabricante de bens de capital do mundo”, ressaltou o dirigente.

No período de janeiro a julho de 2010, o setor exportou US\$ 4,84 bilhões, um aumento de 10,3% sobre o mesmo período de 2009 (US\$ 4,39 bilhões). Desse volume, 16,3% seguiram para os Estados Unidos; 11,36% para a Argentina; 6,31%

para o México; 6,16% para os Países Baixos (Holanda) e 4,69% para o Chile. As importações, por sua vez, atingiram US\$ 12,91 bilhões, contra US\$ 10,77 bilhões no mesmo período do ano passado – uma elevação de 19,8%.

No acumulado de janeiro a julho deste ano, o déficit na balança comercial atinge US\$ 8,07 bilhões. “Com isso, há expectativas de que o saldo negativo supere US\$ 12 bilhões em 2010, caso não sejam tomadas as medidas necessárias para reverter o aumento das importações e ações que possam combater o ‘custo Brasil’ para aumentar a competitividade da indústria nacional”, ressaltou Aubert Neto, ao dizer que esse fator encarece em cerca de 40% as máquinas brasileiras: “As mais altas taxas de juros do mundo, carga tributária de 35% dos nossos custos e, principalmente, a taxa de câmbio, que torna a indústria menos competitiva nas exportações, ao mesmo tempo que abre o mercado brasileiro aos produtos importados”, finalizou o dirigente.

DEPENDÊNCIA EXTERNA

Por falta de investimentos, indústria química apresenta crescente déficit comercial



A estabilidade econômica e uma maior distribuição de renda impulsionam o consumo do brasileiro. Casas, carros, cosméticos, eletroeletrônicos – não há bem de consumo cujo processo produtivo não utilize insumos químicos. A química também está presente nos equipamentos necessários à produção do petróleo em alto-mar, às obras de infraestrutura urbana e às atividades da indústria e da agricultura. Nos últimos anos, porém, houve um distanciamento entre o ritmo de crescimento da economia brasileira e a capacidade produtiva da indústria química instalada no País. O resultado é um crescente déficit da balança comercial do setor.

Em 2000, o saldo entre as importações e as exportações brasileiras de produtos químicos estava deficitário em US\$ 6,6 bilhões. Em 2008, o déficit alcançou US\$ 23 bilhões, resultado de uma produção química nacional avaliada em US\$ 122 bilhões, exportações de US\$ 12 bilhões e importações de US\$ 35 bilhões. O ano de 2009

é considerado pela Abiquim (Associação Brasileira da Indústria Química) fora da curva de crescimento das importações, devido a uma queda no consumo químico no País de 15,5% em consequência da crise global. O déficit da balança comercial do setor ficou menor: US\$ 15,7 bilhões.

Segundo o diretor de comércio exterior da Abiquim, Renato Endres, os indicadores disponíveis até o momento apontam que em 2010 o déficit comercial voltará ao patamar de 2008. O executivo também avalia que o desempenho deficitário se manterá no próximo ano: “Não existem projetos industriais no setor químico a indicar qualquer modificação significativa na balança comercial”, diz. As projeções da Abiquim para o futuro não são promissoras. Se o País mantiver uma taxa média de crescimento anual de 4% ao ano até 2020, o consumo doméstico de produtos químicos deverá alcançar US\$ 260 bilhões e o déficit comercial do setor chegará a um patamar próximo a US\$ 40 bilhões.

ESTUDO DE CASO – Essa perspectiva preocupa a instituição, que realizou um estudo detalhado sobre os principais gargalos da indústria química nacional e detectou oportunidades de investimentos. O trabalho constatou que seriam necessários investimentos de US\$ 87 bilhões para aumentar a capacidade de produção, apenas para acompanhar o crescimento da demanda interna por produtos químicos. Os investimentos previstos para a eliminação do déficit comercial foram estimados em US\$ 45 bilhões.

O estudo indicou ainda que, com investimentos de outros US\$ 20 bilhões, o Brasil poderá desenvolver uma indústria com base em insumos renováveis, como a cana-de-açúcar, e tornar-se o líder mundial em química verde. Além disso, se quiser aproveitar as oportunidades provenientes do petróleo extraído da camada do pré-sal, o País terá de investir US\$ 15 bilhões em petroquímica básica e de segunda geração.

Esses investimentos, porém, não têm ocorrido no ritmo desejado devido a alguns gargalos estruturais do País, como a falta de garantia de acesso competitivo e regular às matérias-primas básicas do setor, como a nafta e o gás. A alta carga tributária local também é um fator que inibe os investidores estrangeiros, bem como a precária infraestrutura.

O estudo da Abiquim deu origem ao documento Pacto Nacional da Indústria Química, entregue ao governo federal. Na ocasião, o presidente da Braskem e do Conselho Diretor da Abiquim, Bernardo Gradim, afirmou: “O momento é de decidir se teremos uma indústria química de ponta ou se seremos eternamente dependentes do exterior”.

CURSOS TÉCNICOS, FERRAMENTAS PARA GESTÃO DE NEGÓCIOS.

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

01 de Dezembro de 2010

CÁLCULO DE CUSTOS OPERACIONAIS PARA FROTAS DE VEÍCULOS

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

Programa

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

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

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 360,00

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

02 de Dezembro de 2010

LOGÍSTICA NA MANUTENÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

Programa:

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

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 360,00

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

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

Para mais informações ligue:
11-5096-8104

ou pelo e-mail:
sabrina@otmeditora.com.br

O Instrutor:



Eng. Piero Di Sora - Técnico em máquinas e motores pela Escola Técnica Federal de São Paulo; engenheiro industrial mecânico pela Pontifícia Universidade Católica; especialista em treinamento gerencial na área de Administração de Transporte; coordenador do Sub-Comitê de Transportes (por 5 anos) e do Comitê de Gestão Empresarial da Eletrobras, ex-superintendente de Transporte e Serviços da Eletrobrás. 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.

Público:

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

Local:



Transamérica Flat Congonhas
Rua Vieira de Moraes, 1960 - Campo Belo - São Paulo - SP
Tel.: (11) 5094-3377 | Fax: (11) 5049-3735



03 de Dezembro de 2010

PLANEJAMENTO NA FORMAÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

Programa:

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

Valor da inscrição: R\$ 360,00

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

ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



INFORMAÇÕES

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

PAPEL AOS EMERGENTES

A demanda global de celulose cresce e o Brasil se posiciona como o principal fornecedor mundial

O céu é de brigadeiro no horizonte da indústria brasileira de celulose e papel. A demanda global por papel deve crescer em média 1,5% ao ano até 2022. O consumo será puxado pelos países emergentes que compram principalmente papéis sanitários e para embalagens, segmentos nos quais se prevê alta de 2,7% ao ano. Para atender a essa necessidade, o mundo precisará ampliar em 25 milhões de toneladas a produção anual de celulose, hoje de 94 milhões. Para a presidente da Bracelpa (Associação Brasileira de Celulose e Papel), Elizabeth de Carvalhaes, será o Brasil o principal produtor a suprir tal demanda.

“Hoje somos os produtores de celulose mais eficientes do mundo, e a crise evidenciou esta realidade”, diz a executiva. De fato, quando eclodiu a crise mundial, a cotação internacional da celulose despencou. A tonelada, antes cotada a US\$ 840, chegou a ser comercializada por US\$ 400 em meados de 2009. Inúmeras fábricas tradicionais na produção da commodity ao redor do mundo não aguentaram o tranco e interromperam a produção. Os produtores brasileiros aproveitaram a oportunidade e aumentaram seus embarques em 17%, totalizando exportações de 8,3 milhões de toneladas de um total produzido de 13,4 milhões em 2009.

Em setembro de 2010, as cotações da celulose já superavam US\$ 900 por tonelada. Como diz Elizabeth, a essa altura o tsunami da crise global já havia arrasado com os improdutivos e deixado no mercado apenas os mais eficientes. Para o diretor da consultoria internacional Pöyry, Carlos Farina, os custos dos produtores brasileiros



Elizabeth de Carvalhaes,
presidente da Bracelpa

são os mais baixos do mundo, o que permitiu aos fabricantes locais sacrificar o lucro, mas conquistar mercado.

DIFERENCIAIS BRASILEIROS – A vantagem competitiva do País resulta de dois fatores: o parque industrial atualizado e a tecnologia florestal de que dispõe. Foram os produtores nacionais que desenvolveram a celulose de eucalipto. Hoje, uma floresta dessa espécie no Brasil produz celulose em sete anos, enquanto uma de pinus requer no mínimo 15 anos. Em países frios, o tempo de produção pode ultrapassar 50 anos.

Elizabeth avalia que, do volume adicional de 25 milhões de toneladas necessário para suprir a demanda de 2022, dois terços serão de celulose de eucalipto. Nesse item, despontam

como principais produtores Brasil, Uruguai, Chile e Argentina, que passaram a ser alvo dos investidores globais. O Brasil, porém, conta ainda com a vantagem de ter mais terras disponíveis, exposição ao sol e tecnologia genética. “Supriremos 90% da demanda de celulose de eucalipto”, aposta a executiva.

Os investimentos programados em celulose e papel até 2017 somam US\$ 20 bilhões. Desses recursos, a maior parte será destinada à celulose. A base florestal passará de 2 milhões para 3,5 milhões de hectares, e a produção de celulose saltará de 13,4 milhões para 20 milhões de toneladas, posicionando o Brasil como o terceiro produtor mundial, atrás apenas dos Estados Unidos e do Canadá. Quanto à produção de papel, haverá aumento de 9,3 milhões para 12,5 milhões de toneladas.

Entre os investimentos programados estão duas novas fábricas de celulose da Suzano (Maranhão e Piauí), cada uma com capacidade para 1,4 milhão de toneladas. Há ainda uma nova unidade da Fibria em Três Lagoas (MS), também com capacidade de 1,4 milhão de toneladas. A Eldorado, do grupo JBS, desenvolve o projeto de uma planta para 1,5 milhão de toneladas na mesma cidade e faz planos para outras duas do mesmo porte. A Klabin projeta uma fábrica no Paraná, provavelmente de 1,4 milhão de toneladas. Como relata o diretor-geral da empresa, Reinoldo Poernbacher, trata-se de uma produção de celulose que iniciará voltada à exportação, mas que futuramente atenderá às necessidades das fábricas de papel da própria Klabin.

APOSTA NO SOLO BRASILEIRO

Aquecimento do mercado interno tem salvado as empresas exportadoras de revestimentos cerâmicos, que precisam ser criativas para manter as exportações

Nos últimos quatro anos, a indústria brasileira de revestimentos cerâmicos vem perdendo espaço no mercado externo. A alta competitividade prejudicada pela valorização do real, a concorrência com os produtos asiáticos e o crescimento da capacidade produtiva dos concorrentes locais em mercados tradicionais, como Argentina e Estados Unidos, desenham um cenário desafiante para os fabricantes instalados no Brasil.

A avaliação é do gerente de exportação da empresa Eliane Revestimentos Cerâmicos, Márcio Muller, companhia que está no mercado há 50 anos. “Apenas as indústrias mais estruturadas e comprometidas com o mercado internacional e com uma proposta de valor diferenciada, como a Eliane Revestimentos, têm conseguido manter ou expandir sua presença no exterior”, explica.

Para Muller, o exportador brasileiro de revestimentos viveu dois períodos bem distintos desde o início do governo Lula. Segundo ele, na primeira

metade do governo os empresários puderam vislumbrar um cenário de muitas oportunidades de aumento dos negócios, com demanda em forte crescimento no exterior e competitividade alavancada pela intensa desvalorização do real. A partir de 2008, porém, com a contínua valorização da moeda brasileira, as companhias do setor começaram a enfrentar um período de desafios. “Nessa época sentimos forte queda na demanda externa”, avalia Muller.

A empresa Eliane planeja, para este ano, superar os US\$ 30 milhões em exportações, sustentadas por investimentos na indústria e em logística. “Acreditamos na globalização do setor de revestimentos e continuamos investindo no nosso processo de internacionalização”.

SUBSTITUIÇÃO DE MERCADO –

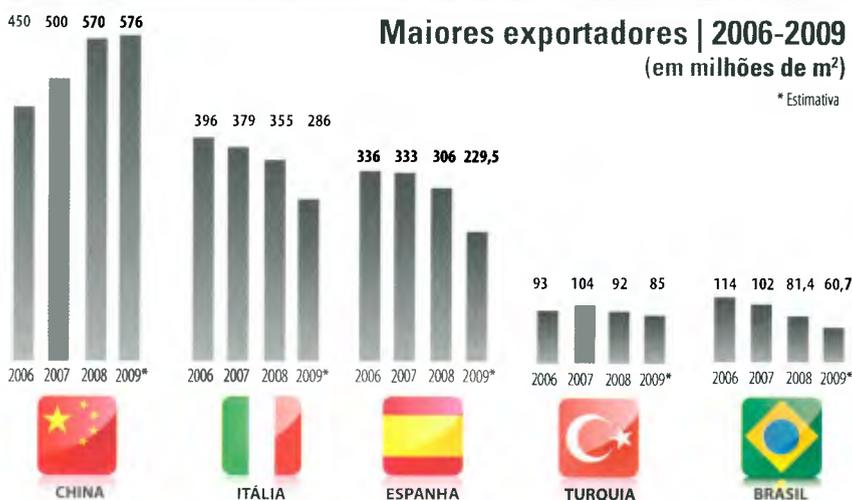
Hoje o Brasil figura como o segundo maior produtor de cerâmica do mundo, à frente da Índia e atrás apenas da China. O País ocupa também a

posição de segundo maior mercado consumidor do segmento e o quinto lugar no ranking mundial dos maiores exportadores, também liderado pela China, conforme os dados da Anfacer (Associação Nacional dos Fabricantes de Cerâmicas para Revestimento).

Em 2009, o Brasil exportou para 130 países, totalizando 60,7 milhões de metros quadrados, o equivalente a uma receita de US\$ 249,6 milhões. Os principais destinos das exportações brasileiras são, na sequência: Estados Unidos, Paraguai, República Dominicana, Argentina e Uruguai. Apesar dos representativos números, o setor perdeu importante espaço no mercado internacional nos últimos anos. Para se ter uma ideia, em 2004 o Brasil enviou para o exterior 126 milhões de metros quadrados, o dobro do que embarca hoje, quando as vendas ao exterior respondem por menos de 10% do que produz.

“O Brasil fará todos os esforços necessários para manter sua posição de protagonista internacional”, diz o presidente do Conselho Administrativo, Edson Gaidzinski Jr. Segundo as expectativas da Anfacer, as exportações devem aumentar 3% neste ano e atingir cerca de 62,5 milhões de metros quadrados.

O coro de reclamações do setor só não é maior porque o mercado interno continua aquecido e as vendas não param de crescer. Para 2010, a associação prevê elevação de 8,47% para o setor cerâmico de revestimento e vendas de 702,4 milhões de metros quadrados. Em 2004, o mercado interno consumiu 448,4 milhões de metros quadrados.



COMPENSAÇÃO INTERNA

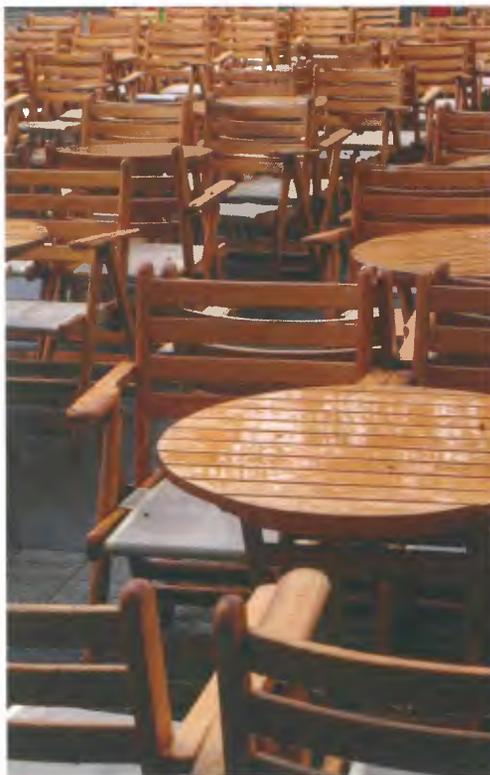
Setor moveleiro perde vendas no exterior, mas é salvo pelo aumento da demanda no mercado doméstico

A redução do IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) para o setor moveleiro durante quatro meses no ano passado foi o colete salva-vidas de que os empresários precisavam para continuar respirando até passar o turbilhão da crise dos Estados Unidos, deflagrada em 2008, segundo a afirmação feita pelo presidente da Abimóvel (Associação Brasileira das Indústrias do Mobiliário), José Luiz Diaz Fernandez.

De acordo com ele, o principal mercado do setor antes da crise eram os Estados Unidos. “A partir de 2008, porém, sofremos um baque nas exportações. Antes do colapso financeiro, 15% do que produzíamos tinham como destino o mercado norte-americano; após a crise, essa participação teve redução abrupta”, revela.

No ano passado, as exportações do setor totalizaram US\$ 700 milhões, uma queda de aproximadamente 30% em relação ao resultado de 2008 (mais de US\$ 1 bilhão). Atualmente, a Argentina aparece em primeiro lugar no ranking das exportações e representa 14,7% dos valores vendidos ao exterior de janeiro a maio deste ano.

No mesmo período, o total das exportações de móveis cresceu 16,5% em relação aos cinco primeiros meses de 2009, mas sem alcançar ainda os valores apurados na mesma época de 2008. Para todo o ano, estima-se que as vendas ao exterior apresentem aumento de aproximadamente 5%. “Para 2011, Fernandez acredita que o setor terá recuperação lenta e gradual, assim como ocorre neste ano”.



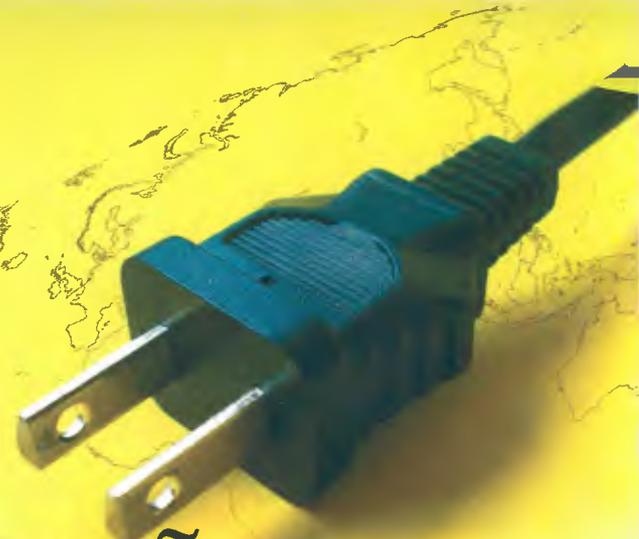
De acordo com o executivo, as parcerias desenvolvidas entre a associação e o governo federal também contribuíram para que o setor não fosse atingido brutalmente pela crise. Com a Apex-Brasil (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos), a Abimóvel desenvolve atualmente, em conjunto com os principais polos moveleiros, o programa Brazilian Furniture, que tem por objetivo assessorar e incentivar as empresas na exportação de seus produtos e na participação em feiras internacionais. “Para recuperar o mercado, os empresários do setor estão participando de feiras internacionais e rodadas de negócios, entre outras ações. Assim, consegue-se projeção no mundo inteiro”.

Em 2010, o setor passou a vislumbrar uma solução para a queda sofrida nas exportações. “Nosso mercado interno é muito pujante. Como o Brasil demorou mais para entrar na crise e foi um dos primeiros a sair dela, o quadro sombrio de demissões em 2009 começou a ser dissipado e a recuperação começou neste ano”, avalia Diaz, ao informar que as projeções apontam para 2010 uma alta de 10% no mercado interno.

NA PRÁTICA – O empresário Michel Henrique Pires, de Ubá (MG), importante pólo moveleiro do Brasil, sentiu de perto os efeitos da crise. “As empresas que estão de Ubá tinham como principal mercado os Estados Unidos, mas as vendas para os americanos praticamente acabaram. Agora, a nossa maior dificuldade está na concorrência com a China, pois

estamos sem competitividade, principalmente em função da elevada carga tributária brasileira”, declara. A sua empresa, a Modacor, há 19 anos no mercado, exporta para o Chile, a África do Sul, Moçambique e Angola.

Pires diz estar pouco otimista para fazer qualquer previsão de aumento nas exportações para este e para o próximo ano. “Do que produzimos hoje, vendemos ao exterior apenas 1% – quase nada na minha avaliação. Além disso, concorrer com a China é praticamente impossível. O que vai nos proporcionar um crescimento de 10% no faturamento é basicamente o resultado do aumento das vendas internas”, avalia o empresário mineiro.



PERIGO DE DESINDUSTRIALIZAÇÃO

Indústria eletroeletrônica perde espaço no Brasil e no exterior para produtos asiáticos e deve registrar déficit recorde de US\$ 27 bilhões em 2010

A indústria brasileira de eletroeletrônicos está sendo bombardeada pelos importados da Ásia, cuja chegada avança no País de carona com o real forte e o aquecimento da economia. Ao mesmo tempo em que a chamada “desindustrialização” volta a ser discutida, os fabricantes nacionais se preocupam com as vendas para o exterior, prejudicadas pelo câmbio. Obrigados a aumentar o preço em dólares para não sofrerem prejuízos severos, eles perdem competitividade em terras estrangeiras.

O presidente da Abinee (Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica), Humberto Barbato, explica que a “excessiva sobrevalorização do real” vem comprometendo seriamente as exportações de manufaturados e a competitividade da indústria em relação aos produtos importados da Índia e da China. “O ideal seria trabalhar com o dólar na faixa de R\$ 2,20 a R\$ 2,30”, declara o executivo, que continua: “Estamos sentindo na pele a perda de espaço no mercado externo, fato recorrente há alguns anos, mas que agora se acentuou”.

Essa realidade impacta de maneira diferenciada os segmentos que integram o setor, sendo que a indústria de equipamentos elétricos, com tecnologia madura e elevado valor agregado local, é a que enfrenta mais dificuldades.

Isso ocorre justamente no mo-

mento em que o Brasil se tornou um consumidor voraz de bens duráveis, a exemplo de computadores, telefones celulares e materiais elétricos de instalação – este último em função do programa Minha Casa, Minha Vida. As áreas de automação industrial – composta por sistemas inteligentes que fazem o controle das máquinas do chão de fábrica – e a de motores industriais e elétricos também têm presenciado uma demanda crescente, especialmente pelo setor siderúrgico e de empresas de petróleo e gás.

Para proteger o produto nacional dos asiáticos, a Abinee pleiteou recentemente ao governo federal uma série de medidas compensatórias, como aumento da alíquota de importação para 35%, restrição à isenção do Imposto de Importação somente aos produtos do setor elétrico sem similar nacional e desoneração da contribuição patronal ao INSS. A solicitação feita ao ministro da Fazenda, Guido Mantega, em meados de agosto, não foi atendida até o momento.

O setor elétrico e eletrônico – com previsão de déficit comercial recorde de US\$ 27 bilhões em 2010 – figura como um dos mais afetados pela desindustrialização. Esse cenário foi se acentuando de oito anos para cá, a partir da entrada do governo Lula e da valorização do real. Em 2002,

a moeda brasileira equivalia a R\$ 3, chegando ao topo de R\$ 3,80. No início de setembro, o dólar chegou a R\$ 1,72, o valor mais baixo do ano.

EXCEÇÃO – Nem o câmbio abaixo de R\$ 1,75 e tampouco as barreiras tarifárias impostas por alguns mercados importadores desanimaram a Motorola, que exporta 25 modelos de aparelhos celulares e *smartphones* para a América Latina e os Estados Unidos a partir de sua fábrica em Jaguariúna (SP). “Apesar da dificuldade do câmbio, o momento é especial para nós. Estamos apresentando *smartphones* novos na plataforma Android”, conta o *co-country manager* da Motorola Brasil, Paulo Freitas. O mercado de *smartphones* da Motorola avança entre 23% e 24% por ano no Brasil. A demanda, segundo Freitas, vem alavancando as exportações para os países da América Latina. Embora exista uma preocupação com a Venezuela e seu mercado em processo de desaquecimento, além de problemas com a Argentina, que criou o “impostão” e forçou a industrialização nacional, a Motorola continua vendendo para fabricantes locais e também fornecendo peças e componentes. Freitas diz que a empresa tem relevância na região e que o consumidor latino gosta dos produtos da marca. “Nosso horizonte é otimista”, conclui ele.

DESAFIOS NOS SEGMENTOS DE CONSUMO

Indústrias de têxteis e calçados lutam contra a importação de produtos asiáticos e ao mesmo tempo inovam para manter as vendas tanto no País quanto no exterior



O aquecimento da economia está levando o brasileiro a comprar mais roupas, calçados e acessórios, além de cosméticos e produtos de higiene pessoal. No caso de vestuário, os sete primeiros meses do ano fo-

ram marcados por um crescimento de 60% no volume de importações, contra 8% de avanço nas exportações. Cerca de 35% de todos os desembarques do setor no País vieram da China, incluindo-se tecidos, ma-

lhas, linhas e itens de cama, mesa & banho. Por outro lado, as exportações seguiram fundamentalmente para a América do Sul. O foco, neste caso, está na venda de fios e tecidos e vestuário e itens de cama, mesa & banho.

Diante do crescimento, as importações devem alcançar a casa dos US\$ 5 bilhões neste ano, muito acima do total de US\$ 1 bilhão estimado para as exportações, de modo a resultar em um déficit têxtil de cerca de US\$ 4 bilhões. Com isso, 135 mil empregos diretos deixam de ser gerados na cadeia de têxtil, segundo levantamento realizado pela Abit (Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção).

Fica a grande interrogação daqui para a frente: quem será o proprietário da maior parte do crescimento do setor – a indústria nacional ou a estrangeira? “Não podemos aceitar que indústrias de países que pagam salários baixíssimos aos empregados e não respeitam as leis nem o meio ambiente se apropriem de uma parcela importante do mercado brasileiro”, critica o diretor-superintendente da Abit, Fernando Pimentel.

ESFORÇO EXPORTADOR – Pimentel tem expectativas de que o próximo presidente acelere os processos de defesa comercial e também ofereça desonerações variadas para as vendas ao exterior. “As exportações brasileiras têm tido um discreto crescimento por conta da capacidade, da inventividade e do espírito empreendedor do brasileiro”, conta o executi-

vo. Entre várias outras estratégias, o setor participa de feiras com o apoio do Texbrasil (Programa Estratégico da Cadeia Têxtil Brasileira), resultado de uma parceria da Abit com a Apex-Brasil. Segundo Pimentel, se o País tivesse acordo de acesso aos principais mercados – algo ainda concentrado na América do Sul –, os números poderiam ser maiores.

Apesar do interesse em avançar nas exportações, o aquecimento do setor se dá mesmo no mercado interno. O consumo brasileiro de têxteis deve crescer por volta de 11% neste ano. Em 2009, o setor movimentou cerca de R\$ 51 bilhões. Uma parte considerável das mercadorias que os brasileiros compraram e ainda vão

comprar, porém, vem do exterior – e a culpa é do câmbio.

O avanço na compra de importados é negativo para a indústria brasileira de confecção – a quinta maior do mundo, a segunda produtora de denim e a terceira de malhas. Auto-suficiente na produção de algodão, o Brasil confecciona anualmente 9,8 bilhões de peças, sendo referência mundial em *beachwear*, *jeanswear* e *homewear*, as áreas mais fortes de exportação. “Embora sejamos majoritariamente consumidores de algodão, o consumo de sintéticos vem crescendo, a exemplo do poliéster, do náilon e do elastano”, explica Pimentel.

Agora, com o surgimento de um

grande pólo petroquímico em Suape (PE), espera-se produção de 240 mil toneladas de poliéster por ano, com o objetivo, segundo explica Pimentel, de substituir a importação. “O poliéster tem produção local, mas o Brasil historicamente é um grande importador de fibras sintéticas, uma vez que nunca teve autossuficiência da indústria petroquímica”, conta o executivo, informando que o País poderá até exportar.

COM O PÉ NA ÁSIA – Os fabricantes asiáticos têm ameaçado a indústria brasileira de calçados nos últimos tempos. Em função de seus preços baixíssimos, o governo brasileiro aplicou medidas *antidumping*, graças às quais baixaram as importações de calçados da China. O diretor-executivo da Abicalçados (Associação Brasileira das Indústrias de Calçados), Heitor Klein, revela, porém, que os fabricantes da Malásia, da Indonésia e da China (responsável por 61% de toda a produção mundial de calçados) têm mandado sapatos desmontados para cá, como uma forma de fugir da tarifa *antidumping*.

Mesmo assim, hoje tem entrada menos calçado asiático que há dois anos. Esse fator, combinado ao aquecimento da economia, está levando a indústria nacional a trabalhar à beira de sua capacidade plena. O mercado doméstico vai bem, com previsões de 10% de crescimento para o setor neste ano.

O desempenho das exportações, por sua vez, não é tão satisfatório quanto poderia ser. A valorização do real afeta fortemente o setor, que, neste ano, exportará apenas 20% de sua produção. Normalmente, a porcentagem de calçados enviados para fora do País é de 25%. Em 2008, por exemplo, o Brasil embarcou aproximadamente US\$ 1,8 bilhão em calçados, valor que caiu para US\$ 1,3 bilhão no ano passado. “No acumulado deste ano, as exportações de calçados devem totalizar US\$ 1,5 bilhão”, calcula Klein.

BELEZA TIPO EXPORTAÇÃO

A balança comercial dos produtos de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos apresentou 249,7% de crescimento acumulado nas exportações entre 2000 e 2009, enquanto as importações tiveram alta de 121% no mesmo período. Com déficit comercial de US\$ 163,1 milhões em 1997, o setor foi revertendo os resultados negativos nos anos seguintes, chegando a registrar superávit de US\$ 131 milhões no ano passado.

A América do Sul tem sido o principal mercado brasileiro para os produtos do setor. Levantamento da Abihpec (Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos) mostra que os itens mais exportados são, na ordem: produtos para cabelos, higiene oral, sabonetes, desodorantes e descartáveis. No total, foram exportados US\$ 587,5 milhões em 2009, montante 9,3% inferior ao de 2008, mas 249,7% superior ao de 2000.

Entre as empresas que exportam está a Natura, que hoje manda seus produtos para a Argentina, o Chile, o Peru, a Bolívia, a Co-

lômbia e quatro países da América Central, além da França, onde tem uma loja em Paris. Segundo o diretor de Assuntos Corporativos e Relações com o Governo da Natura, Rodolfo Guttilla, as exportações responderam por 6%–7% da receita da Natura de 2009. Embora não faça previsões sobre os resultados de 2010, Guttilla comenta que as vendas de cosméticos da Natura para o exterior seguem bem neste ano. “Queremos ocupar fatias de mercado com rentabilidade, consistência e sustentabilidade. Estamos crescendo de forma satisfatória”, afirma.

A Johnson & Johnson do Brasil, que também foca suas atividades no mercado externo, diz não existem barreiras a prejudicar as exportações da companhia, que vende somente para afiliadas. Atualmente, 65% do Band-Aid comercializado em todo o mundo é produzido na planta em São José dos Campos (SP). A maior parte do volume fabricado no Brasil segue para os Estados Unidos, além do Canadá e de toda a América Latina.

O COMÉRCIO EXTERIOR VERSUS AS HERESIAS



Benedicto Fonseca Moreira
Presidente da AEB (Associação de
Comércio Exterior do Brasil)

O governo Lula, durante alguns anos, foi beneficiado pela acumulação de elevados superávits da balança comercial, em montantes suficientes para cobrir os déficits na conta de serviços e quase eliminar o déficit em renda do balanço de pagamentos em transações correntes. Essa situação confortável, gerada não pela força e eficiência da economia nacional, mas pela forte demanda externa (principalmente por commodities), criou no governo leitura equivocada: primeiro, a crença de que os resultados positivos decorriam da ação governamental, em especial como produto das viagens presidenciais; segundo, a convicção de que havia uma política de exportação definida e, portanto, nada mais precisaria ser feito nos campos tributário, de financiamento, de desburocratização, de transportes e logística, entre outros.

Essa ilusão, seja por razões políticas, seja por simples despreparo na avaliação da nova realidade mundial, tinha um preço a ser pago, expresso na atual acumulação de elevados e crescentes déficits em transações correntes. Tal tendência, se mantida, afetará a credibilidade externa do País, com efeito restritivo sobre o crescimento econômico e o propósito de debelar a inflação.

Importantes setores governamentais acreditam – e apregoam – que o expressivo ingresso de poupança externa será suficiente para cobrir os mencionados déficits. Trata-se, no entanto, de perigosa falácia, pelas seguintes razões:

- a programada ampliação da abertura econômica com inserção internacional, consolidada na consolidação da tributação decrescente na importação de bens, e a não imposição de obstáculos aos serviços, vis-à-vis de custos internos elevados e taxa de câmbio apreciada, e ainda com o suporte de subsídios externos, certamente manterá a importação de bens e serviços crescendo a taxas elevadas, inclusive com poder de substituir fornecedores nacionais;

- como a exportação está cada vez mais concentrada em produtos agropecuários e

minerais, *in natura* ou com alguma transformação, a receita cambial deixa de ser o resultado de política nacional autônoma para depender do humor da demanda externa. Como não há política de exportação de serviços, o País volta a ser vulnerável;

- com a taxa de expansão das importações crescendo em nível superior à taxa das exportações, a tendência será, no médio prazo, de geração de déficit na balança comercial, com agravamento do déficit em transações correntes.

Tudo indica que o Brasil entrou, novamente, em uma “camisa de força”, com o governo priorizando o combate à inflação, mas sem maximizar a produção e a oferta ou realizar reformas político-institucionais em busca da redução de custos, ou seja, sem ter como objetivo otimizar a capacitação competitiva do País e das empresas, o que seria o lógico em regime de inserção externa. Os métodos utilizados, no entanto, são a ampliação da abertura econômica uma política de alta de juros e elevação da tributação, o que sinaliza excessiva dependência externa e limita o crescimento econômico e das exportações.

Mantido esse quadro, o Brasil acabará voltando ao círculo vicioso da crise iniciada em 1947, com inflação crescendo, desequilíbrio externo e crescimento econômico insuficiente, que motivaram 43 anos de forte controle direto da economia.

A abertura econômica, iniciada em 1990, visou aos mesmos objetivos em relação a essa tríade. Passados 20 anos, ainda se tenta conter a inflação com uso exclusivo da política monetária e a importação, enquanto se marginalizam as políticas de produção e oferta e de exportação de bens e serviços.

A tendência à ampliação do déficit em transações correntes, dentro da concepção do atual governo, obriga à manutenção da política de juros elevados, como atrativo ao ingresso de poupança externa especulativa, que obsta o crescimento econômico e também o crescimento diversificado e autossus-

tentável das exportações.

Torna-se necessário entender que, ao transformar a inserção internacional em política de Estado, é preciso e determinante reorganizar a economia, com vistas a priorizar a produção e a oferta, tornando-as fortemente competitivas, seja como defesa básica para enfrentar a competição externa, seja como base primária para definição de uma agressiva política de exportação.

A exportação brasileira está hoje obstada, contida e concentrada em commodities, enquanto a força no mercado internacional está centrada em produtos de maior conteúdo tecnológico, e crescente domínio dos serviços com fator de apoio. O Brasil não possui política de exportação ordenada, pró-ativa e facilitadora da competitividade. Prevalece a carga tributária residual, excesso de burocracia, superposição de controles, sistema de financiamento inadequado e ineficiente estrutura de transportes.

Em regime de abertura econômica, com inserção internacional, a crescente e diversificada exportação de bens e serviços se

impõe como fator estratégico, de caráter hegemônico e determinante na sustentação do crescimento da produção, constituindo-se no caminho para superar o atual círculo vicioso e evitar problemas econômicos mais graves no futuro.

A pretendida e solicitada desvalorização cambial, no caso presente, pode ajudar em curto prazo, mas, por si só, terá os efeitos positivos superados com rapidez. A única solução é a certeza de que, em regime de abertura, haverá de ter a força para a incorporação de tecnologias modernas, dar saltos na produtividade e reduzir custos internos, em nível que estimule a maximização da produção e sustente a expansão da exportação a taxas superiores às da importação, qualquer que seja a taxa cambial, apreciada ou não.

Em resumo, sem a expressiva redução dos custos internos e, concomitantemente, promoção do aumento diversificado da produção e da exportação, não há como evitar os efeitos negativos sobre a tríade inflação-desequilíbrio externo-desenvolvimento econômico.

Conexões para Freio a Ar

Produtos Originais

Tel/Fax: (11) 2914-3322

Demais Localidades: 0800.77.222.56

e-mail: vendas@cobraconexoes.com.br

www.cobraconexoes.com.br



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



A força que faltava na sua plataforma.

Guinchos hidráulicos Ensimec.



HPR45HP
4.500 kgf



HPR65H
6.500 kgf



SF130S
13.000 kgf



www.ensimec.com

(47) 3337-3390

vendas-hid@ensimec.com



O FANTASMA DA DESINDUSTRIALIZAÇÃO

Sem ver com bons olhos a alta das compras internacionais, indústria pede desvalorização do real e aumento de impostos sobre importados

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Com o real valorizado e o mercado interno aquecido, o Brasil enfrenta um crescimento significativo em suas importações. Segundo dados do MDIC (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior), o País importou em setembro de 2010 o maior valor mensal de sua história, comprando do exterior US\$ 17,74 bilhões – com elevação de 10,6% sobre agosto e 41,3% na comparação com setembro do ano passado. Vários setores da indústria nacional, contudo, afirmam que a alta das importações prejudica a produção nacional, que estaria sofrendo um processo de desindustrialização, em virtude da concorrência com os importados.

Segundo o secretário de Comércio

Exterior do MDIC, Welber Barral, o aquecimento do mercado interno, o dólar em queda e a própria dinâmica do comércio internacional brasileiro estimulam as importações. De acordo com ele, metade de tudo o que o País importa são insumos e bens de capital usados pela indústria. As importações também são estimuladas à medida que o Brasil vende bens primários para o exterior e compra produtos manufaturados feitos a partir dessas mercadorias. “No caso da China, por exemplo, exportamos minério de ferro e importamos aço”, explica Barral.

As compras de matérias-primas e intermediários representaram 46,8% da pauta total, e as de bens de capital,

21,8%, demonstrando que a pauta brasileira de importação é fortemente vinculada a bens direcionados à atividade produtiva. As importações de bens de consumo corresponderam a 17%, e as de combustíveis e lubrificantes, a 14,4%. Sobre 2009, a categoria de combustíveis e lubrificantes foi a que registrou maior crescimento, de 66,3%, seguida de bens de consumo (+50,6%), matérias-primas e intermediários (+47%) e bens de capital (+27,1%).

PERDENDO MERCADO – Diversos setores da indústria nacional, contudo, sentem-se prejudicados devido à concorrência com os produtos importados. Na opinião do presidente

da Abinee (Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica), Humberto Barbato, o real valorizado está reduzindo a possibilidade de o setor competir no mercado externo e – o que é mais preocupante – também no interno.

Roberto Giannetti da Fonseca, diretor do Derex (Departamento de Relações Internacionais e Comércio Exterior), da Fiesp (Federação das Indústrias do Estado de São Paulo), afirma que, ao permitir a valorização do real em relação ao dólar – barateando as importações de produtos manufaturados –, o País está deixando de aproveitar o crescimento do mercado consumidor interno para aumentar a produção local e fortalecer o parque industrial brasileiro.

Durante o seminário “O Papel da Indústria no Crescimento do Brasil”, realizado em setembro na sede da Fiesp, Giannetti declarou que, além de o crescimento da indústria brasileira estar aquém da ampliação do mercado interno, as exportações de manufaturados têm diminuído ano a ano. Isso resulta, segundo ele, da perda de competitividade em consequência não apenas da taxa de

câmbio desfavorável para os exportadores, mas também da alta carga tributária e das deficiências de infraestrutura e de logística, que acabam elevando os custos das exportações nacionais.

“Nossa proposta não é de o governo restringir as importações, o que significaria um retrocesso. De forma geral, as compras no exterior são bem-vindas, pois trazem competitividade à economia, mas têm de ocorrer em uma concorrência honesta. O que o País não pode aceitar é o *dumping*, o subfaturamento, a pirataria e outras práticas desleais de concorrência”, disse Giannetti durante o evento.

O ministro da Fazenda, Guido Mantega, negou que o País esteja vivendo um processo de desindustrialização e anunciou que pretende retomar, ainda neste ano, as discussões em torno da reforma tributária. Segundo o ministro, é possível negociar com os governadores, até o fim do ano, medidas para acabar com a chamada “guerra fiscal entre os Estados”. Ele afirmou, no mesmo seminário: “A indústria se consolidou, e eu questiono essa discussão. O que houve em todo o mundo foi um avanço da participa-

ção do setor de serviços no PIB (Produto Interno Bruto). Não há, a meu ver, desindustrialização”.

De acordo com Mantega, embora a participação percentual dos resultados da indústria no PIB tenha caído de 41,6% em 1992 para 24,5% em 2009, o setor voltou a crescer de forma sustentável, estimulado pelo aumento da demanda interna. O ministro lembrou que essa redução ocorreu em decorrência da expansão do PIB no período e de um maior crescimento proporcional do setor de serviços. Ele destacou ainda que, para manter a indústria nacional competitiva, será necessário fortalecer as políticas na área, investir em infraestrutura e reduzir tributos.

O ministro da Fazenda sustenta que o governo já conta com um arsenal de medidas para conter a valorização do real e, portanto, o Brasil não sofrerá com um aumento exacerbado da moeda nacional, mesmo com o fim da capitalização da Petrobras, que ativou a entrada de dólares no País. “O Brasil vive hoje uma guerra cambial internacional, com uma desvalorização generalizada que tira nossa competitividade. Diversos países estão adotando medidas para desvalorizar suas moedas”, disse. O aumento de reservas cambiais vale como exemplo dessas medidas que o governo tem praticado, mas Mantega descarta a taxa de investimentos vindos do exterior.

MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS – Um dos setores que têm se manifestado de forma crítica quanto à atual política de comércio exterior é o de máquinas e equipamentos, que pede ao governo a adoção de medidas contra a forte entrada de produtos importados. Segundo o presidente da Abimaq (Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos), Luiz Aubert Neto, a alta importação – que ele chama de “invasão” – prejudica fortemente o setor. “Estamos passando por um processo de desindustrialização e desnacionalização

Principais mercados fornecedores do Brasil

Janeiro-Junho | 2010

Participação%

Fonte: SECEX/MDIC



muito rápido. Temos de tomar uma atitude emergencial. Não se trata de proteção, mas de defesa comercial”, disse.

Segundo dados da entidade, de janeiro a agosto deste ano, o País importou US\$ 15,5 bilhões em máquinas e equipamentos, 27,7% a mais que no mesmo período do ano passado. Os Estados Unidos, a Alemanha e a China são os principais mercados das importações brasileiras. “Várias empresas do nosso setor, por não conseguirem mais competir com os chineses, estão se aliando a eles, trazendo tanto máquinas prontas quanto componentes da China e vendendo aqui”, explicou. “O faturamento do setor está se mantendo em função disso, da importação e da venda no Brasil, mas esse é o processo de desindustrialização de que estamos falando”, completou.

O presidente da Abimaq acredita que um aumento da alíquota de importação de máquinas e equipamentos poderia ajudar a diminuir o ritmo do processo de desindustrialização. Os empresários querem que o imposto, hoje de 14%, seja ampliado para 35%.

De acordo com dados da Abimaq, o setor faturou R\$ 46,8 bilhões entre janeiro e agosto de 2010, com elevação de 12,8% sobre o acumulado no mesmo período de 2009, com faturamento de R\$ 41,5 bilhões. No entanto, se o resultado de janeiro a agosto deste ano for comparado ao do mesmo período de 2008, quando os primeiros efeitos da crise econômica mundial ainda não eram sentidos no Brasil, a retração foi de 11,8%.

PAÍSES POBRES – Um programa conhecido como Duty-Free Quota-Free, criado em dezembro de 2005 na reunião da OMC (Organização Mundial do Comércio), em Hong Kong, tem gerado muita discussão entre a indústria e o governo federal. O acordo prevê que os participantes acabem com as tarifas de importação cobradas dos países pobres, como Angola



Luiz Aubert Neto, presidente da Abimaq (Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos)

ou Bangladesh. A indústria se posiciona contrariamente à medida porque teme que o benefício se torne um mecanismo de triangulação de produtos chineses. O governo manifestou a intenção de implantar o programa ainda neste ano, mas, após muita pressão das entidades que representam o setor, decidiu adiar a decisão para 2011.

Elaborada pela ONU (Organização das Nações Unidas), a lista de países de menor desenvolvimento relativo hoje tem 49 nações, sendo 33 africanas, 15 asiáticas e uma latino-americana (o Haiti). Há expectativas de que esse gesto de boa vontade ajude até a reativar a Rodada de Doha a partir de 2011. Para o Itamaraty, não há motivos para temores da indústria, pois os produtos provenientes desses países – excluindo-se o petróleo – representariam menos de 0,1% das exportações brasileiras. China, Índia e União Europeia já adotaram programas de benefícios semelhantes.

GUERRA FISCAL – Outro assunto tem causado polêmica entre diversos setores da indústria: a “guerra

fiscal” travada entre os Estados brasileiros. Segundo um estudo realizado pela Fiesp neste ano, alguns portos localizados em Estados que oferecem benefício fiscal para importações registraram aumento das compras em dólares, chegando até mais de 20 pontos percentuais acima da média brasileira de 2005 a 2009. Em volume, a diferença chegou a quase 40 pontos no caso mais extremo. Os benefícios ganham a forma de parcelamento ou de desconto no pagamento da alíquota do ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços).

Para a entidade, esses incentivos representam concorrência desleal com os demais Estados e prejudicam a indústria nacional. Os departamentos jurídicos da Fiesp e de entidades representativas da indústria nacional estão analisando a legalidade desses incentivos, que poderão ser contestados judicialmente. Enquanto isso, a concessão de benefícios fiscais para importações tem se disseminado. A Fiesp tem registro de seis Estados que lançam mão dessa prática atualmente: Paraná, Santa Catarina, Espírito Santo, Pernambuco, Goiás e Alagoas.

O levantamento mostra que as maiores altas de importação acima da média nacional ocorreram nos portos de Suape (PE), São Francisco do Sul e Itajaí (SC). Esses três portos registraram aumento médio anual de suas importações em dólares de, respectivamente, 40%, 36% e 30%, ante 15% no Brasil como um todo, entre 2005 e 2009. Em termos de volume, as diferenças foram mais marcantes: enquanto Suape, Itajaí e São Francisco do Sul tiveram aumento nas importações de, respectivamente, 40%, 28% e 18%, a média brasileira anual cresceu 3% no período.

INTERPOSIÇÃO FRAUDULENTA: COMO EVITAR ESSA PUNIÇÃO NAS IMPORTAÇÕES

Ainda que o crescimento da economia brasileira esteja ocasionando mudanças quantitativas e qualitativas no comércio exterior nos últimos anos, verificamos que o sistema de fiscalização das mercadorias que ingressam no País contribui para restringir o desenvolvimento econômico do Brasil.

A rigor, todas as nações realizam grandes controles em suas importações, mas os trâmites burocráticos e seus prazos acabam diferenciando uma da outra. No caso brasileiro, a conjuntura específica imposta pela interposição fraudulenta pode trazer vários prejuízos e até perda da mercadoria.

Assim como as demais restrições, a interposição fraudulenta está presente na legislação aduaneira – determinada no parágrafo segundo do Artigo 59 da Lei Federal 10.637/2002, que alterou o Artigo 23 do Decreto-Lei 1.455/1976 e estabelece: “§ 2º Presume-se interposição fraudulenta na operação de comércio exterior a não-comprovação da origem, disponibilidade e transferência dos recursos empregados”.

Portanto, a interposição fica configurada em duas situações: quando o importador utiliza sua empresa para encobrir o real comprador da mercadoria ou quando não comprova a origem do direito e sua disponibilidade no momento da importação, o que não se trata necessariamente de patrimônio, e sim de liquidez de moeda para a consolidação do negócio. A questão está no fato de que, tão logo a autoridade aduaneira suspeite de que o importador se enquadra em uma das duas situações, já retém sua mercadoria, pois a pena para tal infração é justamente a de “perdimento da mercadoria”, conforme impõe o parágrafo primeiro da mesma lei.

Para poder apicar o perdimento da mercadoria, porém, a autoridade aduaneira precisa primeiramente realizar um procedimento investigatório que comprove a fraude, executado por um grupo de inteligência da Alfândega. Nessa situação, o importador é intimado a apresentar uma série de documentos na promessa velada de que, se contribuir com a autoridade, a carga será liberada.

O procedimento investigatório tem duração de 90 dias e a autoridade pode ainda requerer, após esclarecer seus motivos, mais 90 dias de

retenção da mercadoria. Isso significa que o procedimento administrativo para investigar a interposição fraudulenta pode levar no máximo 180 dias. Vencido esse prazo, a mercadoria deve ser liberada imediatamente.

A retenção da mercadoria após esse período não constitui mera irregularidade, mas violenta e cruel ilegalidade. No Estado de Direito não se pode permitir qualquer violação da lei, fato que não pode ser desprezado inclusive pelo Poder Judiciário. Prazo é prazo, e não há palavras improficuas na legislação.

Observa-se ainda que, durante o procedimento investigatório, devem ser entregues à autoridade aduaneira apenas documentos que tenham relação com a importação submetida ao despacho, pois o direito à privacidade de dados está previsto na Constituição Federal.

Embora a exigência de alguns documentos seja absurda e completamente ilegal, a partir do momento em que são entregues pelo contribuinte, qualquer ilegalidade do ato é afastada e dá à Fiscalização o direito de examinar tais provas com tranquilidade, podendo extrapolar o prazo de 180 dias. Portanto, o contribuinte deve sempre entregar apenas os documentos amparados por lei, e não outros – mesmo que tenham sido solicitados pela autoridade fiscal – mesmo que seja necessário o ingresso de ação judicial para impedir a Fiscalização de agir contra a lei.

Por tudo isso, a fiscalização aduaneira deve ser assistida por um profissional habilitado, o que garantirá a legalidade do procedimento administrativo e evitará outros problemas, além da perda da mercadoria. Finalizada a investigação, a autoridade fiscal lavrará um auto de infração, intimará o importador a realizar sua defesa e, então, enviará o processo a um órgão julgador que poderá proceder de duas maneiras: liberar a mercadoria porque os documentos entregues à Fiscalização – e amparados por lei – demonstraram a inexistência de interposição fraudulenta ou determinar o perdimento da carga e, se necessário, expedir ofício ao Banco Central, no caso de indício de lavagem de dinheiro ou ocultação de bens, direitos e valores, além de representação fiscal para fins penais, caso fique caracterizada simulação e falsidade ideológica ou material dos documentos apresentados.



Sidnei Lostado

Advogado especializado em Direito Marítimo, Aduaneiro e Portuário. Mestre em Direito, é professor universitário e de pós-graduação da Unimonste, em Santos.



AINDA O PAÍS DO FUTURO

Excesso de burocracia, falta de investimentos públicos e sistema tributário complexo e custoso atravancam o aumento da competitividade brasileira

O Brasil, acredita o restante do mundo, é um país emergente, promissor, cheio de recursos naturais e vantagens competitivas. Trata-se de uma verdade inegável. Contudo, por trás desse cenário positivo há um ônus invisível e imensurável chamado “custo Brasil”, que nos faz crer que ainda não é o país do presente e tende a continuar sendo sempre o do futuro.

Composto por obstáculos estruturais, burocráticos e econômicos, a exemplo da alta carga tributária, da corrupção administrativa e do déficit público, o custo do país encarece a produção nacional, diminui a competitividade local e global da indústria

brasileira e afeta em cheio os exportadores.

Apesar do avanço do comércio exterior brasileiro nos últimos anos e de algumas melhorias conquistadas nos campos fiscal e tributário, esse custo continua elevado e muito prejudicial às empresas que atuam no comércio exterior. “Verificamos que a carga tributária no Brasil é o principal componente do ‘custo Brasil’. Isso torna um item produzido no País mais caro que qualquer outro fabricado no exterior – pelo menos do ponto de vista tributário”, afirma o sócio da área de Tributos da consultoria Ernst & Young, Sergio Fontenelle.

Um estudo da série “*Doing Busi-*

ness” – sob coordenação do Banco Mundial – mostra que o Brasil é o 129.º país mais competitivo de um total de 183 economias mundiais. “Estamos quase no fim da fila por culpa da morosidade para a abertura de um negócio, da alta carga tributária e do custo trabalhista”, aponta Fontenelle, ao acrescentar que o primeiro lugar pertence a Cingapura, país cujo governo incentiva a competitividade e facilita a produção local.

O estudo ainda mostra que 69,2% do lucro de uma empresa brasileira sofre tributação. Além disso, o Banco Mundial revela em pesquisa que a indústria nacional gasta 2.600 horas por ano somente no ritual necessário

para o pagamento de impostos, enquanto países concorrentes gastam menos de 10% disso. Na América Latina, a média está em 385 horas, ao passo que nos países desenvolvidos não passa de 194. “Qual o custo que uma média empresa precisa ter para manter essas 2.600 horas? Segundo Fontenelle, “é um número mágico e custoso”, alerta.

BUROCRACIA – A burocracia brasileira, famosa por dificultar até mesmo a abertura e o fechamento de empresas, prejudica não apenas a iniciativa privada, mas até mesmo os governos, pois gera altos custos de transações e limita o crescimento das exportações e da própria economia.

A série “*Doing Business*” fornece números referentes ao Brasil desde 2004, fase inicial do governo Lula. Ao comparar dados desse período com os de 2010, descobre-se que o Brasil avançou de forma modesta ou mais impactante em vários campos na hora de iniciar um negócio.

Em 2004, exigiam-se 17 procedimentos para a abertura de uma empresa, contra 16 na atualidade. No quesito referente ao prazo para criação de uma empresa, o tempo caiu de 152 para 120 dias. Para se ter uma ideia, em Cingapura são necessárias apenas 24 horas. Na hora de baixar as portas, o brasileiro gasta quatro anos para pôr fim no negócio, enquanto em Cingapura isso ocorre em duas semanas.

Quanto à empregabilidade, não se verificam melhorias. Hoje está mais difícil contratar do que em 2004, conforme o executivo. Vale ressaltar que o excesso de custos sobre os salários semanais também não foi alterado nesses seis anos.

Em função das leis e dos sistemas brasileiros, Fontenelle diz que o País não é “*business friendly*” – ou seja, amigável para negócios e atrativo para novos investimentos. Apesar das críticas, durante os oito anos do governo Lula, Fontenelle diz que alguns programas interessantes foram

lançados, a exemplo do incentivo às exportadoras ou da redução do custo tributário a empresas que embarcam ao exterior mais de 70% de sua receita.

De acordo com o executivo, os poderes Executivo e Legislativo têm procurado desonerar as empresas exportadoras, embora isso não signifique que sempre consigam. Um problema recorrente consiste na dificuldade de acesso aos créditos acumulados de ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Séricos). “Geralmente, as empresas não conseguem monetizar esses créditos, que viram um custo em seus balanços”, diz Fontenelle.

Em maio deste ano, o Ministério da Fazenda anunciou um conjunto de medidas de incentivo à competitividade das exportações brasileiras. Na ocasião, o ministro Guido Mantega disse que o pacote seria um grande avanço, mas na prática pouco mudou. A aceleração da devolução dos créditos tributários continua diretamente ligada a uma incapacidade de o sistema tributário brasileiro desonerar os produtos exportados dos impostos indiretos.

Isso significa que, embora a exportação em si não seja tributada, conforme estabelece a Lei Kandir (1996), os impostos embutidos nas matérias-primas adquiridas pelo exportador acabam impactando o custo do produto. Com isso, o exportador assume esse custo num primeiro momento e gera créditos tributários. O valor do imposto pago é recebido posteriormente dos governos estaduais, após análise dos pedidos feitos às Secretarias da Fazenda. O problema está no fato de que a recuperação desses créditos pode demorar anos. Assim, as empresas acabam transformando esse ônus “temporário” em custo, o que encarece o produto brasileiro no exterior.

De acordo com estimativas da FIESP (Federação das Indústrias do Estado de São Paulo), empresas que vendem mais de 42,5% de sua produção para o mercado externo já en-



“ A carga tributária brasileira é absurda e exclui toda a competitividade da indústria nacional ”

Hélcio Honda,
diretor titular
do Departamento
Jurídico da Fiesp

tram desvantagens em suas operações.

Segundo Fontenelle, o desafio do próximo governo será encontrar uma saída para essa equação entre o ICMS pago na aquisição de uma matéria-prima e o recolhimento na hora da venda. Ele alerta que o empresário não consegue retirar o crédito com os Estados, que alegam falta de caixa.



“O governo não consegue ampliar a taxa total de investimento da economia”

Felipe Salto, especialista em Política Fiscal da consultoria Tendências

Na opinião de Fernando Rezende, professor da Ebape (Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas), da FGV (Fundação Getúlio Vargas) do Rio de Janeiro, a burocracia dificulta aos exportadores a recuperação dos créditos de impostos pagos e acumulados ao longo do processo produtivo. “Se os impostos anteriores não são recuperados, cria-se um ônus para a empresa que impacta no ‘custo Brasil’”, observa Rezende. Como solução, ele sugere que se crie um mecanismo de securitização para troca desses créditos.

MAIS DE UM TERÇO DO PIB – Ao lado da burocracia, a carga tributária

do País figura como outro componente que mina a competitividade do produto brasileiro no exterior, respondendo atualmente por 34%–36% do PIB, uma das mais altas do mundo, de acordo com as informações do diretor titular do Departamento Jurídico da Fiesp, Hécio Honda.

Recentemente, a Federação conduziu um estudo com mil empresas para elencar os principais problemas do setor industrial. No primeiro lugar do ranking, com 65% das respostas, apareceu a questão tributária do País. O segundo lugar, com 11%, ficou com o juro de crédito.

Na indústria de transformação, a carga tributária é ainda mais pesada, chegando a 59,8% do PIB entre 2005 e 2009. “Essa porcentagem é absurda e exclui toda a competitividade da indústria nacional de transformação”, critica Honda.

Além dos impostos em cascata, Honda diz que o Brasil tem um sistema bastante complexo. Em um estudo do Banco Mundial o Brasil foi o campeão de horas gastas no cumprimento das obrigações tributárias. Honda sugere nesse aspecto a desoneração efetiva e a liberação rápida do crédito. Ele defende ainda que os exportadores tenham um regime simplificado, principalmente em termos de câmbio. “Não faz sentido o governo onerar quem quer exportar”, critica o executivo, ao acrescentar que o Brasil sofre um sério risco de desindustrialização.

Recentemente, o Grupo de Política Industrial da Abimaq (Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos) realizou o estudo Impacto do “Custo Brasil” na Competitividade da Indústria Brasileira de Bens de Capital. Pelo estudo, esse

custo encarece o produto nacional em cerca de 36% na comparação com os itens fabricados na Alemanha e nos Estados Unidos, por exemplo. Esse percentual, segundo a Abimaq, é um piso, pois acredita-se que o número seja ainda maior. Aliado à valorização do real, o custo tem levado o Brasil a acelerar a importação de máquinas, equipamentos e outros itens de alta tecnologia e valor agregado, o que coloca o País no papel de exportador de commodity e itens semimanufaturados. A primeira preocupação que surge desse cenário é a da desindustrialização.

A pesada carga tributária está entre os motivos dessa situação, pois causa desvantagem competitiva na medida em que onera os custos dos insumos e serviços ao longo de toda a cadeia. O estudo Incidência de Tributos nas Exportações Brasileiras, publicado em outubro pelo Depecon (Departamento de Pesquisas e Estudos Econômicos), da Fiesp, identificou o montante de tributos embutidos nos insumos das empresas industriais brasileiras – e não recuperáveis no País. Esses tributos dividem-se entre aqueles sobre gastos com pessoal e aqueles sobre as demais despesas.

O trabalho da Fiesp aponta que ao menos 22,5% dos gastos com pessoal da indústria brasileira não incidem nos principais concorrentes – basicamente encargos com INSS (Instituto Nacional do Seguro Social) do empregador e com o sistema S (nome dado ao conjunto de 11 contribuições de interesse de categorias profissionais, como Sesi e Senai, entre outras) –, o que acarreta à indústria de máquinas e equipamentos um acréscimo de 3,99% aos custos de fabricação.

JUROS E FINANCIAMENTO – Os juros também impactam o capital de giro. Dados divulgados pelo Departamento Econômico do Banco Central do Brasil revelam que os juros reais médios praticados no Brasil em 2009 para pessoas jurídicas giraram, em média, mais de 30% acima dos prati-

cados em países concorrentes.

O resultado apurado mostra que a prática de juros de 30% reais gera um custo financeiro de capital de giro igual a 8,35%. Além desse, há o custo financeiro, decorrente do recolhimento antecipado de impostos sobre a venda em relação ao recebimento do valor dos bens vendidos. Tal custo financeiro, de 1,06% em relação à receita líquida, soma-se ao anterior. Dessa forma, o custo financeiro do capital de giro sobre a receita líquida é de 9,41%.

A Abimaq mostra no estudo que o custo dos investimentos no Brasil é onerado por taxas de financiamento consideravelmente maiores que as de seus concorrentes e por impostos embutidos no valor das máquinas e equipamentos, não creditados no ato da compra dos bens, mas sim ao longo de períodos diversos. Isso torna o investimento no Brasil consideravelmente mais caro e reforça a necessidade da desoneração fiscal de bens de capital e de seu financiamento a custos internacionais.

A quantificação do diferencial entre o custo de financiamentos de bens de capital no Brasil e no exterior e o custo financeiro do carregamento do crédito parcelado dos impostos recuperáveis na compra de máquinas e equipamentos aponta para um diferencial de custos de 23,1% no investimento realizado no Brasil em relação aos seus concorrentes.

BAIXO INVESTIMENTO PÚBLICO

Para reduzir o peso do “custo Brasil” sobre a operação das empresas brasileiras que desejam ganhar competitividade no mercado internacional, o País precisa realizar investimentos maciços em infraestrutura e reduzir a criticada alta carga tributária. O problema é que o País cresce enquanto os investimentos se mantêm em patamar baixo. “O governo não consegue ampliar a taxa total de investimento da economia”, alerta o especialista em Política Fiscal da consultoria Tendências, Felipe Salto.

Atualmente, o governo investe mais de 1% do PIB no País. O valor é considerável, porém insuficiente, segundo Salto. Só para servir de base comparativa, apenas com o custeio da máquina pública, o governo investe o triplo. Vale lembrar que nos últimos anos as paralisações de diferentes categorias profissionais de serviços públicos envolvidos com o comércio exterior, especialmente dos auditores e técnicos da Receita Federal, geraram prejuízos substanciais para as empresas que dependem da aduana.

O ideal, segundo o consultor, seria tomar medidas institucionais, como o corte dos gastos de custeio da máquina pública e o aumento dos investimentos, o que geraria um crescimento econômico a juros baixos. Em resumo, o governo federal gasta de mais e investe de menos. “Boa parte do caixa é consumido pela ineficiência e corrupção, o que mina o crescimento econômico, pressiona a demanda agregada e eleva a taxa de juro”, explica Salto.

Embora a taxa básica de juros venha caindo, por si só não é capaz de reduzir o “custo Brasil”. No próximo ano também há a expectativa de aumento da taxa. Na análise da consultoria Tendências, “a candidata do PT (Partido dos Trabalhadores), Dilma Rousseff, tem menos chances de fazer uma política fiscal mais austera que o candidato do PSDB (Partido da Social Democracia Brasileira), José Serra”. Essa análise leva em consideração o governo Lula dos últimos dois anos.

“O cenário do governo Dilma é de risco no campo fiscal. Ela deve con-



“Dilma Rousseff tem menos chances de fazer uma política fiscal mais austera que o candidato José Serra”

Rafael Cortez, especialista em Análise Política da consultoria Tendências

tinuar com uma política fiscal mais frõuxa. O Brasil deve crescer menos e depender dos fluxos de capital externo para financiar o déficit das transações correntes”, explica o especialista em Análise Política da consultoria Tendências, Rafael Cortez.

A consultoria espera que o próximo governante busque redução da carga tributária (possível só mediante o corte de gastos excessivos), diminua os custos de transação, melhore os investimentos em infraestrutura e também aumente os investimentos em capital humano para qualificar mão de obra.

INFRAESTRUTURA DE TRANSPORTES NO LIMITE

Em até seis anos, País pode parar se investimentos em melhorias em portos, aeroportos, estradas e ferrovias não saírem do papel

A falta de infraestrutura de transporte pode travar o crescimento econômico brasileiro nos próximos anos. Portos, aeroportos, rodovias e ferrovias operam no limite da capacidade. Além disso, para alguns analistas a movimentação pode ser comprometida sem os investimentos necessários para as melhorias. Segundo dados levantados pela PricewaterhouseCoopers, no aspecto logístico o País está um patamar inferior ao dos restantes países do Bric (Brasil, Rússia,

China e Índia).

Um recente estudo do Ipea (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada), fundação vinculada ao governo federal, ratifica essa informação e aponta que as obras portuárias incluídas nos PAC (Programas de Aceleração do Crescimento) 1 e 2 do governo federal são insuficientes para a melhoria dos portos brasileiros. O estudo aponta que seriam necessários investimentos de R\$ 42 bilhões para 265 obras importantes – e os

PACs 1 e 2 representam um total de R\$ 15 bilhões investidos.

O documento, intitulado Portos Brasileiros: Diagnóstico, Políticas e Perspectivas, aponta a dragagem como um problema grave e geral aos portos brasileiros. Segundo Carlos Campos, coordenador de Infraestrutura Econômica da Dirur (Diretoria de Estudos e Políticas Regionais, Urbanas e Ambientais), do Ipea, houve dificuldades em colocar em prática o plano nacional de dragagem em



O porto de Santos enfrenta problemas de janela de atracação

razão do novo conceito aplicado, de licitações internacionais. Agora, com bastante atraso, os contratos estão sendo assinados. “Entre o final de 2010 e 2011 já teremos os primeiros resultados, e espera-se que o Brasil tenha ganho de 30% com dragagem”, observou.

Na prática, os entraves ainda são grandes nos portos brasileiros e os armadores precisam driblar os problemas com soluções pontuais. A Hamburg Süd, por exemplo, deixa de escalar em alguns portos para não atrasar determinadas rotas. O diretor-geral da empresa no Brasil, Julian Thomas, disse que o porto de Rio Grande (RS) deixou de receber navios da companhia no serviço do Mediterrâneo. Assim, as cargas que seriam embarcadas no terminal seguem, por rodovia, para outro porto mais próximo.

“Com essa medida, ganhamos algum tempo para atracar em Santos, pois lá é que temos o maior problema de janela de atracação. Chegamos na hora, mas nossos navios não conseguem lugar. Com um porto a menos, conseguimos fôlego de um dia e meio em Santos. É complicado driblar a falta de infraestrutura, pois hoje não temos uma rede de portos eficientes no Brasil”, disse Thomas.

GARGALO EM SANTOS – Não somente os navios porta-contêineres têm as escalas prejudicadas em função do congestionamento no porto de Santos. No final de agosto, formou-se uma fila de 116 embarcações em função da baixa produtividade dos terminais de açúcar instalados no porto. Os caminhões carregados com o produto em sacos ou a granel demoram pelo menos o triplo do necessário para descarregar nos terminais. Em média, a operação deveria acontecer entre três e quatro horas, mas toda a movimentação bateu 12 horas – ou até 36 em casos extremos.

O prejuízo de um navio parado é grande. Por dia, o custo vai de US\$

20 mil, para as embarcações de transporte de açúcar em sacos, até US\$ 90 mil, no caso das grandes embarcações que levam o produto a granel, segundo estimativas do Sindamar (Sindicato das Agências de Navegação Marítima do Estado de São Paulo), também representante dos armadores.

Segundo a Codesp (Companhia de Docas do Estado de São Paulo), neste ano o embarque de açúcar é recorde, em função da queda na produção de alguns países, como a Índia. No ano passado, foram exportados por Santos 16,9 milhões de toneladas da commodity. A estimativa para este ano é de 21,5 milhões – um aumento de 27%.

Na tentativa de minimizar um pouco a falta de infraestrutura, os terminais portuários se esforçam para driblar esses entraves e fazer crescer seus negócios. O Grupo Libra anunciou investimentos de cerca de R\$ 110 milhões em novos equipamentos para os terminais de contêineres de Santos e do Rio de Janeiro. No total, serão seis portêineres STS (*Ship-to-Shore Crane*), sendo quatro para Santos e dois para o Rio, e sete RTGs (*Rubber Tyred Gantry* – guindastes sobre pneus que se movimentam pelo terminal), dos quais três para o porto santista e quatro para o carioca.

A Localfrio, que administra áreas portuárias no País e opera con-

têineres e cargas refrigeradas, está aportando R\$ 50 milhões até 2015 para aumentar sua capacidade de armazenagem. O presidente da companhia, Marcelo Orpinelli, disse que as melhorias devem ser feitas, pois, mesmo com as condições ruins de infraestrutura, o País tem uma taxa de crescimento de 5% ao ano.

“Temos de fazer os aportes. Caso contrário, podemos ficar fora do bom momento econômico. O Brasil tem um problema crônico de infraestrutura. Não temos estradas boas, as ferrovias são pouco utilizadas e, além disso, nossos portos enfrentam restrições operacionais. O setor privado faz a sua parte, mas precisamos de uma contrapartida do Estado”, declara Orpinelli.

Segundo ele, a Localfrio está aumentando a capacidade de seus terminais no porto de Itajaí (SC) – para o que investiu R\$ 10 milhões. Com os recursos, os armazéns tanto de contêineres como de carga geral serão ampliados em 4 mil metros quadrados de área. “No terminal a capacidade de armazenamento passará de 4 mil para 6 mil contêineres. Além disso, vamos instalar 800 mil





tomadas para contêineres reefer”, acrescentou o executivo.

CALADO INSUFICIENTE – Além de parar de escalar em alguns portos, a Hamburg Süd opera com navios de menor capacidade em Santos, em função do calado do canal de acesso do terminal. “Adotamos essa medida já há algum tempo. Colocamos em dois navios cargas que poderiam ser movimentadas em uma embarcação caso o calado permitisse. Com os investimentos em dragagem no porto, porém, isso pode melhorar um pouco”, afirmou o executivo.

Para o consultor e professor da

Fundação Dom Cabral (FDC), Paulo Resende, o sistema portuário, com todos os problemas de infraestrutura que existem, não aguenta um crescimento econômico no patamar próximo a 5% por três a seis anos seguidos.

Segundo ele, mesmo com os recursos do PAC para a melhoria da infraestrutura portuária brasileira, o País estará preparado apenas para a demanda atual, e não para o crescimento previsto para os próximos anos. Somente para a dragagem, o plano do governo estima a retirada de 78 milhões de metros cúbicos dos portos, mas isso, conforme Resende, não

atenderia à demanda futura no País.

“É necessário muito dinheiro. Os projetos de dragagem, melhoria de acesso dos portos e terminais precisam ser mais alinhados entre o governo e a iniciativa privada para que possam realmente sair do papel”, afirmou o consultor da FDC.

Resende ressalta ainda que essa pouca participação do governo na melhoria das condições portuárias levou a iniciativa privada a criar alternativas para atender à demanda. “Quem tem dinheiro investe em terminais privados, como a Hamburg Süd, que terá um porto privado em Itapoá (SC). Isso pode melhorar um pouco, mas a demanda será tão forte que terá carga para todos os portos e, portanto, não vai aliviar aqueles locais que precisam de mais investimentos públicos”, alerta.

PROBLEMAS EM TERRA – No caso das estradas, por exemplo, a situação não é muito diferente. Responsáveis por mais de 60% do transporte de mercadorias do País, as rodovias ainda apresentam significativos dados negativos. Uma recente pesquisa rodoviária realizada pela CNT (Confederação Nacional do Transportes) analisou 90.945 quilômetros. Os resultados apontam que 17,4% das estradas são consideradas “ruins” e 8% estão “em péssimas condições de uso”. Segundo a pesquisa, 14,7% das estradas brasileiras podem ser classificadas como “ótimas” e 26,5% como “boas”.

Ainda que em menor intensidade, a pesquisa também apurou que aumentaram as avaliações negativas das estradas. De 2009 para 2010, o percentual de vias “ruins” passou de 16,9% para 17,4%, enquanto as pistas classificadas como “péssimas” tiveram aumento de 7,1% para 8% do total.

Quando observados os dados por unidade da federação, a pesquisa mostra que São Paulo continua tendo as melhores estradas do País. Segundo a CNT, 61,7% das rodovias



paulistas podem ser classificadas como “ótimas”. Em segundo lugar aparece o Rio Grande do Sul, onde 28,6% das vias mereceram a nota máxima. Do outro lado da tabela estão as rodovias da região Norte, as mais mal conservadas do País. O índice médio de “péssimo” nas estradas da região é de 22%.

Outra questão pode influenciar a qualidade do transporte rodoviário: a falta de um programa de renovação de frota no Brasil. Hoje, a idade média dos veículos que circulam nas ruas está em torno de 18 anos. O presidente da Man Latin America, Roberto Cortes, disse que essa média é duas vezes maior que o patamar aceitável em países com um mercado maduro.

“Nos Estados Unidos, por exemplo, a idade média de um caminhão é de oito anos. No Brasil, temos veículos que rodam sem a mínima condição – e isso, além de prejudicar o trânsito, é um problema de saúde pública”, disse Cortes. Segundo ele, seria ideal que os caminhões no País tivessem idade média de cinco anos. “Uma frota antiga faz com que todos os problemas de infraestrutura se agravem. É importante um plano de renovação de frota eficiente”, acrescentou.

Na opinião do diretor de Vendas da Iveco Latin America, Alcides Calvanti, para estimular a venda de caminhões novos faz-se necessária a criação de um fundo garantidor, de modo a possibilitar que os financiamentos a taxas módicas cheguem ao caminhoneiro autônomo. “Isso reduz o ‘custo Brasil’.”

JEITINHO DAS MONTADORAS

Para a indústria automotiva a infraestrutura também funciona como fator que limita a manutenção do crescimento. Com estradas mal conservadas e a pouca utilização da navegação costeira, as montadoras sofrem de um problema que elas mesmas ajudaram a criar. Hoje, grande parte do abastecimento das fábricas e da distribuição dos veículos ocorre por rodovias – modelo de desenvolvimento desenhado nos anos 1950 que reduziu o papel dos portos e ferrovias para estimular o negócio das montadoras.

“A falta de infraestrutura para o transporte e também para o escoamento da produção é um problema que precisa ser resolvido. No Brasil, usamos basicamente as rodovias. Por ferrovias só transportamos peças; não há um projeto que nos dê condições de levar nossos carros

pelos trens do Brasil”, disse o presidente da Ford Mercosul, Marcos de Oliveira.

Ele fala isso com conhecimento: fez carreira nos Estados Unidos, onde boa parte dos automóveis é movimentada por ferrovias, de modo muito diferente do Brasil, que usa trens basicamente para o movimento de commodities. “Já que não temos a ferrovia, precisamos de novas estradas e uma estrutura portuária eficiente. Sem isso, nos próximos cinco ou dez anos, o desempenho da indústria automotiva pode ser impactado negativamente”, ressaltou Oliveira.

O presidente da Volkswagen do Brasil, Thomas Schmall, também vê na falta de infraestrutura o maior obstáculo para a manutenção do crescimento da indústria automotiva. “O maior gargalo para a indústria não é a alta do preço do aço, mas a infraestrutura, principalmente portuária. O PAC 2 pode melhorar um pouco a situação, mas o governo tem de investir para não inibir o crescimento da indústria”, ressaltou Schmall.

Segundo estimativas das montadoras, o custo de produção no Brasil é 25% maior do que nos Estados Unidos. Sendo assim, conforme o

diretor de Compras do Grupo Fiat, Osias Galantine, fica mais barato importar carros da Ásia do que produzi-los no Brasil. “Temos de inverter essa situação”.

RECUPERAÇÃO E AMEAÇA – Depois de um 2009 difícil, em função da queda dos volumes transportados, o setor ferroviário começa a recuperar-se. Segundo estimativas da ANTF (Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários), neste ano as concessionárias deverão transportar 500 milhões de toneladas entre carga geral e grãos. Em 2009, os trens brasileiros movimentaram 395,5 milhões de toneladas, com queda de 10,1% em relação à produção ferroviária de 2008 (450,5 milhões).

“É como se tivéssemos perdido 2009. A crise financeira mundial afetou muito o setor ferroviário, já que grande parte de nossa produção se destina ao mercado externo. Neste ano tentaremos chegar a 500 milhões de toneladas, incluindo carga agrícola e industrial. Há demanda suficiente para alcançarmos os patamares de 2008, pois a carga geral deve aumentar, mas é a siderurgia que dará o ritmo de crescimento. Vai ser uma disputa entre o campo e a indústria”, disse recentemente o presidente do Conselho da ANTF, Marcelo Spinelli.

Para suportar o crescimento estimado, o setor deverá receber aportes de R\$ 2,86 bilhões, valor maior que o investido no ano passado, quando foram aplicados R\$ 2,61 bilhões. “A iniciativa privada assumiu o papel de investidor no setor ferroviário. Também em função da crise, muitos projetos foram postergados no ano passado, mas serão retomados neste. Não chegaremos aos níveis de 2008, quando o setor investiu R\$ 4,32 bilhões, mas serão números expressivos”, ressaltou Spinelli.

As indefinições sobre o próximo ocupante do Palácio do Planalto le-

varam as concessionárias a elaborar um documento com as demandas para manter o crescimento do setor e melhorar a infraestrutura. Para a ANTF, apesar da ampliação das ferrovias no País, ainda há uma dependência muito grande do modal rodoviário, hoje responsável por cerca de 60% da movimentação das cargas brasileiras.

Pelo documento, da origem dos recursos aplicados em ferrovias desde 1997 – quando a RFFSA (Rede Ferroviária Federal S.A.) foi privatizada –, 92% foram da iniciativa privada, enquanto para as rodovias o mesmo percentual é de recursos públicos. Entre 1997 e 2009 foram investidos R\$ 21 bilhões por parte das concessionárias e R\$ 1,1 bilhão pelo governo.

Segundo a ANTF, isso não significa que o governo tenha de participar mais na execução das obras, mas sim oferecer contrapartida mais equilibrada por meio da redução de impostos. Por exemplo, o montante destinado ao PAC poderia ser reduzido em contrapartida de uma ampliação das PPPs (Parcerias Público-Privadas) defendida no documento.

A entidade enviou aos candidatos à presidência um documento no qual aponta que o Brasil precisa de uma malha férrea de 50 mil quilômetros para sustentar o crescimento econômico nos próximos 15 anos. Hoje a iniciativa privada opera 28.500 quilômetros. “O aumento da participação das ferrovias na matriz de transportes brasileira reduziria os custos de transporte de carga, aumentando a competitividade dos produtos brasileiros”, diz o levantamento.

Simultaneamente, o governo federal tem preparado um novo modelo para as futuras concessões de ferrovias no País, similar ao adotado na Espanha. No modelo atual, o concessionário administra a via férrea e tem o direito de explorá-la como transportadora. A ideia do

governo para o futuro é manter com o Estado a responsabilidade sobre a infraestrutura e passar a operação a operadores privados. A nova sistemática tem gerado certa insegurança às concessionárias, pois a situação resultaria na convivência de dois modelos de operação distintos.

URGÊNCIA PERDE ESPAÇO – As empresas que contratam o transporte aéreo em função da urgência no envio ou recebimento de mercadorias no exterior também estão sendo afetadas, pois os problemas nos aeroportos não diferem muito dos verificados nos portos: há déficit de área para armazenagem, de câmaras refrigeradas e de trabalhadores para a liberação das mercadorias.

Como consequência, aumentou o tempo para o desembarço das mercadorias, muitas vezes maior do que o do transporte em si, aniquilando toda a urgência da operação.

Antes mesmo da crise econômica internacional, em 2008, a infraestrutura aeroportuária já dava sinais de estrangulamento. Um estudo da McKinsey & Company encomendado pelo BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) apontava que alguns terminais já estavam operando acima da capacidade. A pesquisa revelou que na época, na área de importação, o aeroporto de Viracopos, em Campinas (SP), trabalhava com 140% da capacidade. Para as operações de exportação, o aeroporto de Confins, em Minas Gerais, atingiu 130%, e o de Cumbica, em Guarulhos (SP), estava em 84% para importação e 78% para exportação.

Resende, da FDC, diz que mesmo com o “jeitinho” dado pelas empresas para driblar as más condições de infraestrutura, o País corre sérios riscos de colapso caso os investimentos públicos não sejam acelerados. “O poder público tem de investir para que isso não aconteça. Caso contrário, o Brasil para”, finaliza Resende.

APOIO INCONDICIONAL

Cresce a adoção de tecnologias da informação para o gerenciamento das operações de comércio exterior

As novas tecnologias têm grande peso na eficiência e no controle das operações do comércio internacional. As plataformas tecnológicas desenvolvidas para facilitar os serviços de comércio exterior vêm sendo apresentadas de forma incessante por empresas desenvolvedoras de software e também pelo próprio governo.

A Softway, especializada em soluções e softwares para o comércio exterior, é uma dessas empresas. Segundo o diretor executivo da Softway, Menotti Antonio Franceschini Neto, as empresas buscam soluções tecnológicas para terem ganhos de produtividade, usufruírem dos benefícios dos regimes aduaneiros especiais, além de padronizarem os processos e melhorarem a gestão de toda a logística internacional.

A construtora Odebrecht, por exemplo, adota as soluções da Softway para a gestão de seus processos de importação e exportação. Segundo Franceschini Neto, o objetivo do projeto foi implementar um processo automatizado e padronizado para importar e exportar bens e mercadorias para as diversas unidades e obras no Brasil e no exterior. "Criamos uma plataforma global de comércio exterior, integrando o processo de exportação da unidade brasileira com os processos de importação das diversas unidades da Odebrecht espalhadas pelo mundo, trazendo mais rastreabilidade, agilidade e controle para essas operações. O pacote Softway foi homologado e complementa a solução Oracle com as funcionalidades especializadas em comércio exterior, mantendo a integração com os diversos módulos do EBS R12, tais como Compras, Vendas, Recebimento, Contas a Pagar/Receber e Contabilidade".

RECOF – Neto informou, ainda, que a Softway também está presente no setor automobilístico. A Renault-Nissan, uma das empresas do ramo, tinha necessidade de uma solução que ajudasse em todo o processo exigido nas transações de comércio exterior: controles, agilidade no trâmite de documentação para a Receita Federal e integração ao SAP. Assim, em 2004, a multinacional contratou a Softway para complementar o modelo Recof (Regime Aduaneiro Especial de Entrepósito Industrial sob Controle Informatizado).

Dessa forma, a Softway implementou o Recof Sys, sistema informatizado que controla o regime das importações e aquisições no mercado interno, com suspensão de tributos, e também mercadorias a serem submetidas a operações de industrialização e posterior exportação, além de contemplar o controle do Recof em todas as suas modalidades (Informática, Telecomunicações, Semicondutores, Aeronáutico e Automotivo), cumprindo todas as exigências descritas na Instrução Normativa que regulamenta o regime especial. "Com o Recof Sys, conseguimos obter os ganhos financeiros e logísticos proporcionados por esse regime especial. Pós-venda, tecnologia, confiança e comprometimento resumem o relacionamento formado ao longo destes anos entre a



*Menotti Franceschini Neto,
diretor executivo da Softway*

Renault-Nissan e a Softway”, disse o gerente de Importação e Exportação da Renault-Nissan Alliance, Everson Ascencio.

A desenvolvedora Bysoft está investindo no crescimento das relações comerciais entre o Brasil e a União Europeia como ótima oportunidade para seus negócios. De fato, com a retomada das negociações para o acordo comercial entre o Mercosul e a UE, a Bysoft saiu na frente, sendo até agora a única empresa brasileira de software a operar o programa ICS (Import Control System), desenvolvido pela francesa Conex, especialista em controle eletrônico de dados.

O sistema serve para a adequação ao novo regulamento, que exige o

envio de dados para a alfândega da União Europeia antes de a mercadoria chegar ao território europeu ou mesmo antes de o embarque ocorrer no Brasil. Nesse contexto, o ICS atuará na gestão das declarações eletrônicas para a importação de mercadorias no território aduaneiro da União Europeia, conforme a diretora executiva da Bysoft, Edneia Moura Brito.

DRAWBACK ONLINE – Segundo o secretário-executivo do MDIC (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior), Ivan Ramalho, além do cadastro de documentos, o Siscomex oferece dinamismo para o sistema de drawback.



Ivan Ramalho,
secretário-executivo do MDIC

“A incorporação do instrumento do Drawback Suspensão ao Siscomex propic ou ao exportador acesso rá-

MÍDIAS SOCIAIS SÃO INSTRUMENTOS PARA O COMÉRCIO EXTERIOR

As mídias sociais ganham cada vez mais espaço nas corporações. O Facebook, que já conta com cadastro de mais de 500 milhões de pessoas, pode ser um instrumento de grande valia para fortalecer marcas, inclusive no exterior. Um estudo realizado pela consultoria Deloitte com 302 empresas de diversos segmentos e portes econômicos que atuam no País constatou que quase 70% das empresas utilizam as redes sociais, sendo 83% do total das ações das empresas consultadas relativas a marketing e divulgação de produtos/serviços. “A popularidade das ações de marketing é natural. As mídias sociais representam um canal de comunicação que atinge milhares de pessoas a baixo custo”, destaca o gerente responsável pela prática de consultoria em Mídias Sociais, Fabio Cipriani.

Se o marketing em mídias sociais ganha espaço dentro da estratégia de inserção virtual das empresas, no comércio exterior também começa a ganhar importância, sobretudo para as empresas que já possuem marcas conhecidas em outros países.

De acordo com o Jairson Vitorino, diretor de Tecnologia da E.Life, empresa de monitoração, análise e gestão de relacionamento em mídias sociais, ter uma página no Facebook serve como evidência do interesse de companhias em estar em sintonia com internautas estrangeiros, uma vez que os usuários brasileiros ainda utilizam, em grande escala, o Orkut. “O Boticário atua fortemente no Facebook em Portugal e já conta com mais de 10.600 amigos. Apesar de ser a mesma língua, o público é majoritariamente português, pois os consumidores brasileiros ainda preferem o Orkut”, explicou Vitorino.

A Natura, outra empresa da área de cosméticos com atuação internacional, também usa o Facebook em espanhol para comunicar-se com as consumidoras e com suas consultoras de vendas na América Latina.

Ter uma página em mídias sociais é importante, mas esses canais demandam estruturas específicas, como um departamento de marketing exclusivo para interagir com os usuários. Na avaliação do consultor de tecnologia Roberto Larg-

man (foto), os contatos não podem ser feitos de forma amadora. “A Havaianas, por exemplo, tem mais de 230 mil amigos, sendo boa parte de usuários de outros países. Uma resposta incompleta ou uma demanda ignorada podem causar sérios prejuízos às marcas”, disse Largman.

De fato, os profissionais que monitoram essas redes precisam ter domínio não apenas dos idiomas, mas também conhecer os costumes e a cultura dos países dos usuários que se mostram interessados em adquirir os produtos de empresas brasileiras.



Roberto Largman,
consultor de tecnologia

pido a informações sobre os produtos que desejam importar para que se produzam no Brasil os manufaturados”.

Ramalho diz que, do total das exportações brasileiras, um terço origina-se de operações de drawback, sendo que nos últimos dois anos quase 2.500 empresas exportadoras de manufaturados passaram a utilizar o Drawback Importação, um crescimento de 100% em relação ao que se verificava há seis anos.

A avaliação positiva é compartilhada por representantes da iniciativa privada, como é o caso do diretor da A&P Consultoria, Arthur Pimentel. Ele diz que plataformas como o Aliceweb e o Radar Comercial auxiliam muito as empresas de comércio exterior.

O portal Aliceweb, que fornece informações estatísticas do comércio exterior brasileiro, já conta com 150 mil usuários cadastrados, de 124 países.

O Radar Comercial funciona como um instrumento que possui um banco de dados de 52 países e disponibiliza informações sobre preços, quantidades e, principalmente, valores de comercialização de diversos produtos em diversos países. “Com o Radar Comercial, o empresário consegue analisar se o preço de seu produto está competitivo para aquele mercado”.

Apesar dos avanços, Pimentel defende que mais órgãos atuantes na esfera governamental voltados para o comércio exterior devem integrar-se ao sistema informatizado. “Para abrir um processo *antidumping* contra uma empresa no exterior, por exemplo, é necessário preencher centenas de páginas”.

NOVOS PROGRAMAS – Atualmente, o poder público exige que sejam preenchidas 935 informações a serem enviadas para seis órgãos para que uma embarcação consiga ter a liberação de entrada e saída em um



“Com o Radar Comercial, o empresário consegue analisar se o preço de seu produto está competitivo para aquele mercado”

porto brasileiro, fazendo com que navios aguardem por cerca de seis dias. Para sair da incômoda posição de 61.º país em agilidade portuária, a SEP (Secretaria Especial de Portos) pretende implementar, até 2011, o projeto Porto Sem Papel.

O sistema disponibilizará um painel no qual todo o processo poderá ser acompanhado em tempo real, permitindo que agentes e armadores tomem as providências necessárias com celeridade. O uso do sistema informatizado, desenvolvido pelo Serpro, deverá reduzir em cerca de 25% o tempo de permanência dos navios nos portos.

Por intermédio do Serpro, foi criado o Novoex (Siscomex Exportação Web – Módulo Comercial), já em fase de testes e com entrada em opera-

Arthur Pimentel, diretor da A&P Consultoria

ção programada para o final deste ano ou no início do próximo. De acordo com o coordenador de Informação e Desenvolvimento do Siscomex, Rafael Arruda de Castro, o atual Siscomex Exportação, em operação há 17 anos, apresenta uma defasagem tecnológica significativa, o que levou à decisão de modernizá-lo.

O Novoex utiliza tecnologia ambientada na internet com uma interface mais amigável e interativa, conferindo mais agilidade ao processo de elaboração dos registros de exportação e também mais visibilidade – tanto pelo exportador quanto pelo anuente. Os usuários poderão acessar o sistema de qualquer computador conectado à internet, utilizando a mesma habilitação que já possuem no Siscomex.

Em um primeiro momento, os dois sistemas coexistirão da seguinte forma: no Novoex serão ambientados todos os novos REs (Registros de Exportação) e demais documentos relativos ao processo de exportação. Todas as novas operações somente poderão ser feitas no novo sistema. No sistema antigo, baseado no Sisbacen, serão realizadas as alterações, averbações e demais atividades relativas aos REs nele registrados. Essa separação decorre da diferença de linguagem de programação e de banco de dados entre os sistemas.

Até o fim deste ano será publicada uma nova norma para o sistema aduaneiro nacional, o Pass (Programa Aduaneiro de Segurança, Controle e Simplificação), que tem como objetivo dar mais segurança e agilidade a empresas de médio ou de grande porte que registraram nos últimos três anos comércio exterior de US\$ 500 mil.

MUITO ALÉM DO INGLÊS

Com o aumento da presença de empresas estrangeiras no Brasil, o mercado está mais exigente em relação ao profissional de comércio exterior

No final de setembro, o boletim Focus – publicação elaborada pelo Banco Central a partir de consultas a analistas e economistas – apontou que o mercado demonstra otimismo. A previsão para o PIB (Produto Interno Bruto) em 2010 saltou de 7,47% para 7,53% – o maior resultado dos últimos 25 anos (em 1985, o indicador foi de 7,8%). O cenário positivo da economia brasileira tem despertado o interesse de grupos estrangeiros pelas empresas do País.

Em agosto, uma pesquisa da consultoria KPMG do Brasil apontou que o número de aquisições de empresas brasileiras por estrangeiras mais do que dobrou no segundo trimestre deste ano, passando de 21 transações entre janeiro e março para 56 entre abril e junho – o maior já registrado em um segundo trimestre desde 1994, quando o balanço começou a ser realizado. Em todo o primeiro semestre, foram 77 negócios, um incremento de 64% em relação às 47 aquisições realizadas nos primeiros seis meses do ano passado. No fim de julho, houve a transação entre a Portugal Telecom e a Oi – com o apoio do BNDES (Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social). Em agosto se deu outra fusão, das empresas aéreas TAM e LAN (de origem chilena), o que terá como resultado uma companhia aérea de controle majoritário chileno.

Diante da projeção de crescimento

na economia para este ano, as multinacionais tendem a aumentar os investimentos e, conseqüentemente, gerar vagas para profissionais cada dia mais qualificados. Com o comércio exterior não é diferente – daí a importância de uma análise mais profunda sobre as exigências para os profissionais da área.

DO INGLÊS AO MANDARIM – De acordo com professores e especialistas do setor, a internet e seus componentes são muito importantes e podem até otimizar tempo, mas o conhecimento de outras culturas e línguas, como inglês, espanhol – e até mandarim –, é primordial para exercer a profissão.

O gerente da área de Comércio Exterior da ACSP (Associação Comercial de São Paulo), Sidnei Docal, afirma que o interesse dos estrangeiros pelas empresas brasileiras é positivo para o País e, principalmente, para o comércio exterior. No entanto, segundo Docal, a exigência profissional aumenta consideravelmente: “o comércio exterior é a profissão do futuro. O profissional que chega ao mercado tem de saber, ao menos, a língua inglesa no nível básico”, diz. O conhecimento mais amplo da língua, no entanto, aumentará ininterruptamente. Além disso, outros idiomas começam a ganhar importância no currículo do profissional de comércio exterior. Docal expli-



“ Idiomas como o mandarim ganham importância no mercado ”

Sidnei Docal, *gerente da área de Comércio Exterior da ACSP (Associação Comercial de São Paulo)*

ca que, atualmente, alguns chineses ensinam mandarim no Brasil. “Os cursos têm duração de no mínimo dois anos”, informa o executivo.

Docal diz que a ACSP conta hoje com 15 pessoas na área de comércio exterior. Segundo ele, dez são profissionais jovens, na faixa etária entre 20 e 25 anos, divididos entre recém-formados e outros com pós-graduação. “Na área de negócios, sinto que esses jovens ainda não estão preparados. As faculdades e os cursos de Comércio Exterior ensinam sobre as partes de documentação, logística, câmbio e outros procedimentos administrativos, mas verifico certa carência quando o assunto é negociação”, reclama o gerente.

DEFASAGEM NO ENSINO SUPERIOR

O presidente das Câmaras de Comércio da ACRJ (Associação Comercial do Rio de Janeiro) e da ATL (Asian Trade Link) – trading company entre Brasil e China –, Marco Pólo Moreira Leite, também se queixa da defasagem no ensino das universidades e fala que existe uma lacuna no comércio exterior do País. “As faculdades não têm a profundidade necessária para preparar o profissional do ramo. Na realidade, nunca houve formação mais profunda em Comércio Exterior. Tenho conhecimento de casos de pessoas que aprenderam a profissão no dia a dia”, comenta. Ele emenda: “A instituição Aduaneiras e a Funcex (Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior) são boas opções de cursos para o jovem que quer ingressar na área”.

De acordo com o professor e consultor técnico especializado em Comércio Exterior da Aduaneiras, Ricardo Rodrigues Pinheiro, “as empresas selecionam profissionais que saibam trabalhar em equipe. Eles precisam ser cooperativos, pró-ativos e agregar conhecimento. Além disso, devem ter comprometimento e confiança, já que lidam com informações estratégicas e confidenciais”. Pinheiro faz uma

ressalva: “A formação em Comércio Exterior pode ser conseguida com esforço do profissional, mas sua conduta e seu caráter serão verificados para que não exista contaminação no ambiente de trabalho”.

A professora e coordenadora do curso de pós-graduação em Comércio Exterior da Faap (Fundação Armando Álvares Penteado), Maria Aparecida de Almeida Santos, explica que o estudante interessado em comércio exterior tem à disposição três níveis de curso com objetivos e resultados específicos: “Pode optar por fazer um curso de tecnólogo, de dois anos, que lhe dará uma formação técnica para o dia a dia; pode cursar uma graduação em Administração, com matérias relacionadas a comércio exterior, em torno de seis meses a um ano, mas sairá com visão generalista, sem forte bagagem operacional, e pode complementar seu conhecimento com o curso de pós-graduação lato sensu, que fornece ao tecnólogo a visão mais gerencial da área e ao administrador o conhecimento ferramental para o dia a dia”, indica. Maria Aparecida esclarece que a especialização em Comércio Exterior atende às exigências do mercado, “tanto em procedimentos técnicos quanto na gestão administrativa e de negócios”.

AS NOVAS TECNOLOGIAS – Segundo Leite, o Brasil faz bem a busca de novos compradores estrangeiros. “O momento é todo do País, e os olhos do mundo estão voltados para cá”, comenta. De acordo com o executivo, aproximadamente 70% dos funcionários da ATL são jovens profissionais. “Eles trazem os novos atalhos da internet, como o Twitter, o Facebook e o Google, ferramentas interessantes que podem economizar tempo. Simultaneamente, tenho mais condição de prepará-los para o futuro. É uma mescla de conhecimentos entre as partes”.

Docal, da ACSP, considera “conveniente que o jovem profissional esteja aberto às novas experiências



“A relação pessoal, o ‘olho no olho’, nunca deixará de existir, embora nos próximos anos isso possa acontecer em menor proporção. Por isso, o estagiário de Comércio Exterior necessitará ser pró-ativo e se aprofundar”

Marco Pólo Moreira Leite,
presidente das Câmaras de Comércio
da ACRJ (Associação Comercial do Rio
de Janeiro) e da ATL (Asian Trade Link)

e novidades, como as redes sociais da internet”.

Conforme atesta Pinheiro, professor da Aduaneiras, “os jovens têm facilidade em lidar com tecnologia. Os mais antigos possuem inestimável experiência de trabalho e necessitam adaptação cada vez maior na utilização de aplicativos e softwares de gestão”.

As chamadas “redes sociais”, como o Twitter e o Facebook, além de ferramentas de pesquisa, como o Google, facilitam e até servem com o incremento no currículo do jovem profissional. Leite, porém, alerta:

“A relação pessoal, o ‘olho no olho’, nunca deixará de existir, embora nos próximos anos isso possa acontecer em menor proporção. Por isso, o estagiário de Comércio Exterior necessitará ser pró-ativo e se aprofundar”.

Questionada sobre as últimas exigências do mercado de comércio exterior em relação às novas tecnologias, a professora da Faap disse que considera “bom” o profissional que domine a parte operacional do comércio exterior, “seja para coordenar as operações em si, seja para monitorar o serviço prestado por terceiros, pois isso o obriga a manter-se atualizado em relação à legislação e à compreensão das regras de direito internacional. Além disso, é importante saber utilizar as tecnologias de



“Estar familiarizado com a cultura de cada país é importante nos contatos sociais que antecedem as negociações propriamente ditas”

Ricardo Rodrigues Pinheiro,
professor e consultor técnico
especializado em Comércio
Exterior da Aduaneiras

informação que permitam pesquisas apuradas na internet”, conta.

BAGAGEM CULTURAL – Leite, da ACRJ, complementa dizendo que ter conhecimento de outras culturas também é fundamental: “É preciso conhecer a cultura chinesa, principalmente as tradições asiáticas. Lá, os presidentes chineses só falam com os respectivos presidentes; os gerentes só conversam com outros gerentes. A cor branca, por exemplo, representa luto na China, ao passo que no restante do mundo é a cor preta que tem esse significado. Também é importante saber que nos Estados Unidos as cores das embalagens seguem as cores da bandeira daquele país”.

A opinião de Marco Pólo vai ao encontro da reflexão de Pinheiro, da Aduaneiras, que afirma: “Estar familiarizado com a cultura de cada país é importante nos contatos sociais que antecedem as negociações propriamente ditas. Não adianta o profissional ser um ator *expert* em etiqueta nos negócios se seu produto e suas condições de pagamento não atendem às condições do mercado. Da mesma maneira, ignorar rituais específicos de determinadas culturas pode gerar antipatia por parte dos interlocutores internacionais”.

O executivo da ACRJ conta que uma simples visita a uma fábrica de determinado país durante a viagem de negócios já pode contribuir com o acúmulo de conhecimento do jovem profissional. “Cultura é acrescentar conhecimento constantemente, é vivenciar e sentir o contato pessoal com o cliente”, aconselha.

Também Maria Aparecida destaca a experiência internacional: “É essencial conhecer diferentes culturas, bem como dominar duas línguas, sendo desejáveis o inglês e o espanhol, em função do crescimento das operações brasileiras na América Latina e no restante do mundo. O profissional necessita ainda ter muita atenção ao escrever quando formaliza uma negociação, a fim de evitar



“O curso de pós-graduação lato sensu fornece a visão mais gerencial da área ao administrador”

Maria Aparecida
de Almeida Santos,
professora e coordenadora
do curso de pós-graduação em
Comércio Exterior da Faap
(Fundação Armando
Alvares Penteado)

informações dúbias e constrangimentos contratuais em função de um erro de comunicação. Além disso, é desejável ter experiências fora do país para o desenvolvimento da flexibilidade e da capacidade de lidar com diferentes culturas”.

Segundo a professora, uma tendência na área de comércio exterior é a crescente participação de network na geração de oportunidades de negócios com o mundo, enquanto Pinheiro afirma que os processos seletivos ainda prezam pela competência.

“Quem atua na área de comércio exterior desde as décadas de 1980 e 1990, como é meu caso, deve lembrar as dificuldades econômicas que o País atravessou. Felizmente, aquele tempo está distante. Nos últimos anos, o fluxo de comércio aumentou expressivamente. No entanto, com a grande disponibilidade de mão de obra, os processos seletivos tendem a contratar quem possua o maior número de competências”, conclui.

FOCO NO CORE BUSINESS

Na busca por redução de custos, empresas ampliam terceirização para serviços especializados

Passados dois anos do início da crise financeira global, as grandes empresas continuam buscando alternativas para reduzir custos. Nesse aspecto, especialistas apontam a terceirização de certas atividades como golpe certeiro para cortar despesas dentro de uma companhia.

De acordo com o professor de Finanças e Gestão Empresarial da Unicamp (Universidade Estadual de Campinas), Eduardo Facchini, a terceirização pode ser considerada uma solução para diminuir custos, mas é necessário tomar cuidados, como realizar uma análise profunda sobre a relação custo-benefício dessa escolha. “A terceirização de processos vem ganhando mercado não apenas por funcionar como redutor de custos, mas também pela capacidade de promover e desenvolver melhores práticas dentro das organizações”, afirmou o professor, que completa: “Essa relação entre empresas e terceirizados tem se mostrado extremamente positiva para os negócios, contanto que seja planejada e utilize os métodos adequados para cada função”.

LOGÍSTICA – De acordo com o professor de Logística da Faculdade de Administração da PUC (Pontifícia Universidade Católica de São Paulo), Augusto Aiquel Vaz Costa, grande parte das empresas que terceirizam suas operações logísticas faz isso porque podem focar seus esforços no seu próprio negócio. Associada a esse desejo há também uma expecta-

tativa de redução de custos presumida em função da eficiência e do know how oferecidos pelas parceiras contratadas. “Nos últimos dez anos começou a surgir no mercado uma grande oferta de operadores logísticos muito eficientes, o que veio ao encontro das necessidades das empresas que buscavam uma alternativa”, afirma Costa.

“ Não se pode
imaginar
a terceirização
como uma
fórmula mágica
que vai ser positiva
sempre ”

*Augusto Vaz Costa,
professor
de Logística da PUC*

Ocorre, porém, que a contratação de uma empresa terceirizada é uma opção estratégica e cada caso deve ser analisado dentro do seu contexto. “Não se pode imaginar a terceirização como uma fórmula mágica que vai ser positiva sempre, pois está subordinada a uma análise estratégica”, destaca Costa.

Vários fatores devem ser considerados nessa avaliação. No que se refere à logística, é preciso ana-

lisar a importância estratégica da distribuição para o negócio, se a empresa possui escala suficiente de profissionais e ativo para usar. Há casos em que a contratação de terceiros é uma alternativa de curto prazo para empresas que estão com dificuldades financeiras para investir na compra de caminhões ou na construção de áreas de armazenagem. Outra situação em que a terceirização pode se apresentar como uma boa saída se verifica no caso de demandas sazonais. Neste período, em que muitas empresas estão substituindo a fabricação de produtos pela importação, tem aumentado a demanda por áreas para manter um estoque.

Hoje há empresas que atuam como terceirizadas em praticamente todas as áreas que dão suporte à cadeia de produção: compras, transportes, agenciamento de cargas para o comércio exterior, armazenagem, tecnologia da informação, contabilidade, rastreamento de cargas e recursos humanos.

SIGILO NA CONTRATAÇÃO – Hoje em dia, poucas empresas abrem suas portas para informar os padrões que registram na contratação de terceiros. Muitas vezes, a questão do sigilo tem relação com processos de contratação que estão em andamento. O vice-presidente da AEB (Associação de Comércio Exterior do Brasil), José Augusto de Castro, explica que o receio pode ser mais uma formalidade que defesa de mercado.



“Atualmente as empresas de logística mantêm funcionários especializados dentro da contratante”

*José Augusto de Castro,
vice-presidente da AEB*

Castro esclareceu que as exigências das corporações pelo transporte mudaram a forma de as terceirizadas prestarem o serviço. De acordo com o executivo, não basta apenas garantir pontualidade inglesa; as terceirizadas precisam ser uma extensão das companhias que representam.

Para assegurar a vaga de logística para uma empresa de boa representatividade, as terceirizadas tiveram de ampliar a infraestrutura e melhorar a mão de obra qualificada. Segundo Castro, os requisitos mínimos envolvem tempo de entrega, preço do serviço, forma de pagamento e qualificação na hora de emitir documentos burocráticos necessários durante o processo. “A empresa de logística também deve ter filiais ou correspondentes em várias regiões, bem como atuar com diferentes meios de transporte, como o marítimo e o aéreo. Além disso, os agentes de operações alfandegárias devem zelar pela reputação, já que, para uma grande empresa, o mais importante é a sua imagem”, ressaltou.

Atualmente, as empresas de logística mantêm funcionários especializados dentro da contratante. “Isso garante que o despachante conheça a política da corporação, bem como sua estrutura. Esse tipo de funcionário deve ter capacidade e agilidade

para emitir toda a documentação exigida na liberação da mercadoria. A terceirizada acaba garantindo também todo o potencial burocrático”. Nesse rol de atividades, o despachante especializado consegue até enviar cartas a ministérios.

TRANSPORTADORAS – Na CP Eletrônica, empresa especializada em condicionamento de energia, a terceirização do transporte já vem sendo praticada há mais de dez anos. Toda a movimentação dos produtos da empresa foi repassada para a Transportes Mauá. Os equipamentos eletrônicos utilizados para a proteção em redes varejistas, escritórios, bancos, centrais de atendimento telefônico, hospitais e concessionárias de energia são cargas sensíveis de grande porte. O peso desses produtos pode chegar a mais de 2 toneladas.

Segundo o gerente de Pós-Venda da CP, Marcelo Scopel, a demanda era mais que o suficiente para a contratação de uma empresa especializada na movimentação de equipamentos que exigem mais cuidados durante o transporte. “A equipe especializada da empresa chega aqui com caminhões guincho ou plataforma e, primeiramente, nos ajuda a acondicionar a mercadoria, que, em função das dimensões, pre-

cisa ser içada e posicionada sobre a embalagem. Depois, coloca a carga sobre o caminhão, faz o transporte até o cliente e descarrega com todo o cuidado necessário para evitar avarias”, conta. Com unidade industrial localizada em Porto Alegre (RS), a CP Eletrônica comercializa cerca de 250 equipamentos mensalmente para empresas situadas em todos os Estados do Brasil. Scopel destaca que o transporte terceirizado dá tranquilidade e representa um custo a menos para a CP. “Queremos nos concentrar no nosso core business. Nossos produtos têm alto valor agregado, e com a movimentação terceirizada não temos dor de cabeça”, afirma.

Para garantir a segurança da valiosa carga durante a movimentação, a Transportes Mauá toma uma série de cuidados: além de utilizar equipamentos com suspensão a ar, para proteger a carga sensível de eventuais trepidações, melhora a qualificação de seus funcionários realizando cursos internamente, conforme conta o gerente comercial da Transportes Mauá, André Parra.

COMPRAS – Setor bastante procurado por empresas que buscam terceirizar serviços, a área de compras vem aumentando sua participação no mercado. O motivo desse particular interesse pelo segmento vem da otimização das habilidades da prestadora de serviço em negociar preços, garantindo que o cliente não perca dinheiro.

Foi apostando nesse diferencial que, há 17 anos, o proprietário da Buyers Terceirização decidiu contar com a excelência de sua empresa no mercado. Hoje o grupo conta com uma ampla carteira de clientes – que inclui a Epcos do Brasil, a Hexion Química e a GKN –, sendo responsável pela compra de itens de manutenção, reparo e operação das empresas às quais atende, assim como materiais de escritório e segurança.

“ É importante que a empresa tenha uma visão de futuro para não ficar defasada, já que as tecnologias evoluem muito depressa ”

Pedro Bicudo, diretor da TGT Consult, consultoria de TI



O diretor da Buyers, Frederico Seyboth, explica: “Nosso foco está na compra de materiais que dão suporte ao core business da empresa”. A principal estratégia para conseguir condições diferenciadas de preço resulta do volume de materiais e da relação de confiança de longa data mantida com os fornecedores. “As operações são muito transparentes não só para o cliente, mas também para os fornecedores”, afirma Seyboth.

Para cada cliente a Buyers dedica um profissional, que fica permanentemente fazendo a manutenção online do sistema de pedidos. “Nossa intenção é mantermos um atendimento personalizado. Para isso, nos adaptamos às necessidades do cliente. Compramos uma parte da sua cultura interna e vendemos uma parte da nossa”, completa Seyboth. Tanto é assim que, para a Hexion Química, a Buyers é a responsável pelas compras inclusive dos materiais de construção da nova planta da empresa na cidade de Montenegro (RS). Além de efetuar as compras, a empresa oferece um serviço acessório de coleta

e entrega de amostras ou mesmo de alguns itens.

TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

– Serviços em Tecnologia da Informação (TI) também têm atraído os terceirizados. De acordo com Pedro Bicudo, o diretor da TGT Consult, consultoria de TI especializada em outsourcing, o crescimento previsto da terceirização das atividades de tecnologia de informação para este ano deve ultrapassar 15%.

Bicudo, no entanto, destaca alguns cuidados que devem ser tomados durante a contratação da fornecedora dos serviços: é fundamental que o cliente pergunte ao fornecedor como recruta seus profissionais, como faz a remuneração

e como efetua o treinamento. “O retorno está atrelado aos profissionais do quadro da empresa, que devem ser bons tanto em performance quanto em qualificação”, afirma. “É importante que a empresa tenha uma visão de futuro para não ficar defasada, já que as tecnologias evoluem muito depressa.”

O consultor lembra ainda que, na hora de escolher a terceirizada que vai prestar serviços, é preciso deixar bem claro o escopo de trabalho, ou seja, o que o cliente realmente espera da contratada, para que as propostas sejam compatíveis. “Com uma boa negociação, o cliente economiza de 20% a 30%. Um bom processo de seleção produz a diferença”.

PORTOS: OBRA INACABADA

O segundo mandato do presidente Lula foi marcado, no que diz respeito ao setor portuário, pela elaboração de bons planos que, no entanto, continuam carecendo de concretização. O governo mostrou razoável capacidade de percepção dos problemas e das prioridades do setor, mas faltou força ou vontade política para solucioná-los. Entre as ações positivas dos últimos quatro anos, vale mencionar a criação, em 2007, da SEP (Secretaria Especial de Portos); a Lei n.º 11.610, de 2007, denominada Lei Pedro Brito, que instituiu o Programa Nacional de Dragagem Portuária e Hidroviária, e o Programa Porto Sem Papel. Entre aquelas cujo andamento ficou aquém das expectativas encontram-se o PAC (Programa de Aceleração do Crescimento) e o PNLT (Plano Nacional de Logística e Transportes). Das providências que geraram intranquilidade, podemos destacar a proliferação de marcos regulatórios, o que se converteu num fator de insegurança jurídica tanto para os atuais como para os novos investimentos em portos e terminais.

A criação da SEP renovou as expectativas dos operadores e usuários dos portos. O ministro Pedro Brito assumiu a pasta prometendo remover obstáculos ao aumento da eficiência do sistema portuário, tais como a excessiva interferência político-partidária nas companhias docas e a falta de dragagem nos principais portos do País. Efetivamente, em pouco tempo foi editada a lei supracitada, que instituiu um modelo de dragagem “por resultado” baseado em contratos de longo prazo. Após uma fase inicial de percalços, o programa de dragagem entrou em execução. Quanto à interferência político-partidária, embora algumas nomeações técnicas tenham ocorrido, o governo se absteve de tomar uma medida para atacar esse problema: reestruturar as companhias docas, dar-lhes autonomia econômica, financeira e operacional; contratar administradores no mercado e submeter suas nomeações/demissões à homologação dos CAPs (Conselhos de Autoridade Portuária), imunizando a administração contra os efeitos deletérios das mudanças de poder político e estimulando, assim, a continuidade administrativa.

As deficiências de infraestrutura no sistema portuário brasileiro, notadamente nas suas

vias de acesso, estão longe de serem superadas. Ao contrário, só vêm se agravando nos últimos anos. Apesar do entusiasmo quando lançado o PAC e, em seguida, o PNLT, a implementação desses programas tem sido afetada por numerosos empecilhos, oriundos principalmente do próprio governo. Para piorar a situação, a lentidão do governo na tomada de decisões relativas à licitação de áreas portuárias públicas ociosas tem impedido a mobilização de instalações existentes que poderiam estar aliviando a sobrecarga do sistema. Para atrapalhar ainda mais, a proliferação de leis e marcos regulatórios que, em alguns casos, conflitam com a Lei dos Portos, acaba dificultando a previsibilidade e gerando insegurança jurídica para os investidores privados. De um lado, temos o importante Programa Porto Sem Papel, que objetiva reduzir a burocracia; de outro, a publicação quase diária de novas normas.

Nos últimos anos, o governo Lula tem se mostrado propenso a revalorizar o conceito de “porto público” em detrimento de uma concepção mais empresarial do setor. Esse equívoco pode ter sérios desdobramentos, pois as companhias docas deixam muito a desejar. Comprometidas por elevados passivos, perderam suas margens de manobra, por não terem uma missão clara. Não se apresentam como parceiras confiáveis para empreendimentos privados nem como executoras viáveis de projetos públicos.

Segundo um estudo recente do BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento), se o Brasil reduzir em 10% seu custo de transporte (serviços portuários e transporte marítimo), as exportações podem crescer em torno de 40%, ou seja, muito mais do que o País poderia ganhar com uma redução de 10% nas tarifas de importação dos países compradores. Projeções como essas devem merecer do próximo governo a atenção devida. É preciso, acima de tudo, entender que o Brasil só terá condições de reduzir substancialmente seus custos de transporte por meio da recuperação e da ampliação da infraestrutura portuária e de acesso aos portos e que esse objetivo não será alcançado sem um forte entrosamento entre o setor público e a iniciativa privada.



Wilen Manteli
Presidente da ABTP (Associação Brasileira dos Terminais Portuários)

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

transporte

MODERNO

6 edições + 4 Anuários:

Anuário de Carga, Anuário de Logística,
Gestão de Frotas e Maiores & Melhores



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

ASSINE JÁ

RS 160,00

TECHNI bus

TRANSPORTE COLETIVO E TRÂNSITO

6 edições + 4 Anuários:

Anuário do Ônibus, Transpúblico,
Gestão de Frotas e Maiores & Melhores



Publicada há 29 anos, a Technibus aborda o transporte de passageiros urbano, rodoviário e fretamento e turismo por ônibus e circulará em 2010 com 6 edições. Seu conteúdo é específico sobre as melhores formas de otimizar o equipamento ônibus, traz artigos sobre sistemas de transporte público, operações de transportadoras, produtos e serviços, além das últimas novidades sobre manutenção, custos, equipamentos e de cases de sucesso recente no setor. Publicação especializada para quem atua no mercado, como gestores de frotas, empresários e executivos de empresas e transportadoras e técnicos de transportes.

ASSINE JÁ

RS 140,00

Para mais informações ligue:

11-5096-8104

ou pelo e-mail:

assinaturas@circulacao@otmeditora.com.br



Congresso ABTC discute rumos do setor de transportes

Frota antiga e obsoleta, legislação e a importância da criatividade no setor foram alguns dos temas das palestras apresentadas no encontro em Natal

O XI CONGRESSO NACIONAL INTERMODAL dos Transportadores de Cargas (CBTC), realizado em Natal (RN), em setembro, debateu vários temas importantes para o setor como: renovação de frota de caminhões, meio ambiente, linhas de financiamento, economia e investimentos e projetos governamentais. De acordo com o presidente da ABTC, Newton Gibson, pelo menos 20% da frota brasileira é velha e obsoleta, o que significa uma média de 600 mil caminhões

antigos circulando pelas rodovias. Esse número gera muitos problemas, segundo Gibson, como o consumo maior de combustível – impactando diretamente o meio ambiente –, a obstrução nas estradas e cidades, além de ser menos produtivo e econômico, pois gasta mais tempo no deslocamento.

A palestra “Renovação da Frota de Caminhões: experiências internacionais e desafios brasileiros”, realizada pelo diretor executivo da Confederação Nacional dos Transportes, Bruno Batista, teve como foco o projeto RenovAR, que visa tirar de circulação caminhões antigos, para que uma nova frota comece a ser utilizada. As dificuldades que ainda impedem a realização do projeto estão ligadas principalmente à destinação dos veículos antigos e as possibilidades para os caminhoneiros autônomos adquirirem veículos novos. Segundo Batista, a renovação da frota de caminhões brasileiros trará benefícios tanto para os caminhoneiros quanto para o meio ambiente: caminhões antigos poluem o ar, causam



Newton Gibson: pelo menos 20% da frota brasileira é velha

congestionamento e acidentes. A criação de um centro de reciclagem destinada a esses veículos será fundamental para que os materiais que os compõem não poluam solos e rios.

Outro objetivo do plano RenovAR é facilitar a distribuição de crédito aos caminhoneiros para que eles possam comprar novos veículos, de acordo com Batista. Um dos desafios da proposta é a elaboração de política pública em parceria com a iniciativa privada, assim como a integração do plano às políticas públicas nacionais.

O presidente da consultoria Sapiens Sapiens, Eugênio Mussak, discutiu a capacidade que o ser humano tem de inovar através do desenvolvimento de técnicas de liderança. “As coisas mudam a todo o momento. O que foi ontem, não é mais hoje. Por isso as empresas têm que acompanhar, com inovação, essa evolução crescente no mercado de trabalho”, disse. Mussak defendeu a ideia de que, hoje, as empresas não podem mais tratar seus empregados como máquinas de

produção. “As corporações são como organismos vivos: nascem, crescem, reproduzem, adoecem e, às vezes, morrem”, afirmou. Segundo o consultor, um líder é aquele que, quando muda o seu comportamento por intermédio de uma ideia ou ação, muda os comportamentos daqueles que estão à sua volta.

LEGISLAÇÃO – Outro destaque do evento foi a palestra “Cobrança de Créditos Fiscais – limites de legislação federal face às garantias consti-

tucionais”, com o ministro aposentado do Tribunal Superior Eleitoral (TSE) e Superior Tribunal de Justiça (STJ), José Antônio Delgado. O jurista fez um breve histórico das leis brasileiras, com foco na Constituição de 1988. “As empresas precisam conhecê-la (a legislação) para viver em um regime de segurança, o que gera estabilização em todos os setores”, ensinou. Delgado apresentou também a questão do crédito tributário, afirmando que esta está acima da lei. “O Estado quando ganha uma causa, ninguém questiona a decisão do juiz. Mas, se é o contrário, em favor da empresa, pelo menos três ou quatro juízes vão rever a sentença, uma vez que gera a dúvida quanto à decisão do primeiro magistrado, que poderia estar agindo em prol da empresa”, disse.

A Feira de Negócios e Automotiva ocorreu simultaneamente ao congresso e contou com estandes de diversas empresas que oferecem serviços destinados ao transporte de carga, como: Mercedes-Benz, Scania, MAN, Iveco, Randon e Bgm Rodotec. ■

WADE ©



LOT 64
EURO
BRITISH POUND
US DOLLAR
JAPANESE YEN
HONG KONG DLR
CONVERSIONS A

AUCT
&

Nunca a sua cadeia logística teve tanto valor.

GEFCO ENGINEERS YOUR PRODUCTIVITY

Enquanto industrial, o controlo da sua cadeia logística é um elemento chave para o seu crescimento e rentabilidade. O trabalho da GEFCO consiste em conceber e implementar diariamente soluções logísticas globais e internacionais. Para obter mais informações, consulte o nosso site: www.gefcoengineersyourproductivity.com

GEFCO

LOGISTICS FOR MANUFACTURERS



Caminhão Axor Premium com câmbio ComfortShift. Exclusividade da Mercedes.

Mais desempenho na estrada com um simples toque.

Chegou a linha de caminhões Axor Premium com ABS e câmbio semiautomatizado ComfortShift de série: um "joystick" que reduz o esforço do motorista para as trocas de marcha. Mais conforto e segurança para o motorista

e muito mais economia e durabilidade para sua frota. Vá a um Concessionário Mercedes-Benz, ligue 0800 970 90 90 ou acesse www.mercedes-benz.com.br.



Respeite a sinalização de trânsito.



Mercedes-Benz

A marca que todo mundo confia.