

transporte

Todos os modais

MODERNO



www.otmeditora.com.br

Ano 49 - n° 451 - R\$ 18,00



MERCADO DE CAMINHÕES EURO 5 DEVE DECOLAR EM MARÇO

MONTADORAS
Lider em pesados, Volvo chega ao melhor resultado no Brasil

COMBUSTÍVEIS
Petrobras distribui diesel S-50 em 900 postos

AVIAÇÃO COMERCIAL
Cada vez mais mulheres estão no comando de aeronaves

AMAZÔNIA
Uma agência flutuante da Caixa atende ribeirinhos há um ano

ALIANÇA NEOSTAR
A ousada aposta da Neobus e Navistar para fabricar ônibus no Brasil e México

MARÍTIMO
Com exportação em alta, Itapoá já tem plano para ampliar estrutura

AEROPORTOS
Potencial para cargas e passageiros influa leilão de Guarulhos, Viracopos e Brasília

ENTREVISTA: Clésio Andrade, presidente da CNT, acredita na força da economia brasileira

* Volvo FH 440. O caminhão pesado mais vendido em 2011 segundo a Fenabrave. Volvo líder no segmento de pesados em 2011.

A close-up, high-angle shot of the Volvo logo on a steering wheel. The logo is a silver, three-dimensional ring with the word "VOLVO" embossed in a bold, sans-serif font across its center. The steering wheel's spokes and other components are visible in the background, rendered in a dark, monochromatic palette.

VOLVO

VOLVO TRUCKS. DRIVING PROGRESS

www.volvo.com.br

UM CAMINHÃO QUE JÁ NASCEU COM A FAIXA NO PEITO TINHA MESMO QUE SER CAMPEÃO

Em 2011 a Volvo foi líder de vendas de caminhões pesados e, pelo terceiro ano consecutivo, o modelo FH 440 foi o pesado mais vendido no Brasil.

Fazemos questão de dividir essa conquista com nossa equipe, nossa rede de concessionários e, principalmente, com nossos clientes.



ENTREVISTA

Clésio Andrade, presidente da Confederação Nacional dos Transportes, faz um balanço do setor e diz crer na força da economia brasileira contra a crise externa 8

CAMINHÕES

O primeiro bimestre vive uma situação em que as montadoras e os operadores ainda se estudam no negócio do Euro 5, cujas vendas ainda não decolaram 12

PESADOS

Com a conquista da liderança entre pesados, Volvo registra os melhores resultados desde que iniciou atividade no Brasil 16

SEMIPESADOS

Após perder vendas em 2011, Scania pretende ampliar fatia no segmento de semipesados com forte divulgação na mídia e foco nas vendas 20

COMBUSTÍVEIS

Petrobras já cadastrou 4.200 postos no Brasil, dos quais 1.100 já recebem o diesel imprescindível para rotação de caminhões Euro 5 24

MOTORES

Com estoque Euro 3 esgotado, a MWM International acelera a produção de motores Euro 5 nas fábricas de Canos (RS) e Santo André (SP) 30

AEROPORTOS

Potencial para ampliar movimentação de cargas e passageiros faz com que leilão dos aeroportos de Guarulhos, Brasília e Viracopos alcance ágio de 347% 32

PILOTAS

Como as mulheres que pilotam aviões das companhias áreas nacionais enfrentam preconceitos para comandar os grandes aviões 34

AVIAÇÃO

Estudo da Airbus mostra que o Brasil precisará de mais 701 aviões até 2030 para dar conta do que será o quarto maior mercado mundial de vôos domésticos 38

LOGÍSTICA

DGB, holding de logística do Grupo Abril, adquire 90% da Total Express para reforçar atuação em pequenas cargas e no mercado e-commerce 40

AGÊNCIA-BARCO

Há um ano, a Caixa Econômica Federal tem uma agência bancária flutuante para atender clientes às margens dos rios da Amazônia 42

ESPECIALIZAÇÃO

Em muitos locais onde só as canoas e as voadoras chegam, a TRA desenvolveu soluções para abastecer as cidades cercadas pela floresta 44

RASTREAMENTO

Criada em 2010, Link aposta na venda de equipamentos para rastrear e barcos, negócio que pode ser um filho na região Norte 46

CONSTRUÇÃO

Volvo Construction vai aumentar investimentos no Brasil para modernizar, expandir e introduzir novas linhas de máquinas e equipamentos 48

INDÚSTRIA NÁUTICA

A crescente demanda por iates e outras embarcações de lazer reativou as vendas dos estaleiros nacionais, tem atraído o apetite de fabricantes estrangeiros 52

IMPLEMENTOS

Labor desenvolve semirreboque com capacidade de transporte até 50% a mais de carga em relação a equipamentos tradicionais 56

SISTEMAS

NDDigital desenvolve solução de pagamento eletrônico de frete homologada pela ANTT, com serviço de coleta e triagem de documentos 58

TECNOLOGIA

A EcoTech aposta na demanda de reparação ecológica de rodovias, que diminuem custos de manutenção com o uso de materiais mais duráveis 59

ÔNIBUS

Num lance de ousadia, a NeoStar e americana Navistar formalizam aliança para produzir ônibus no México e no Brasil 60

COMBUSTÍVEL RENOVÁVEL

Scania entre mais ônibus movido a etanol para a cidade de São Paulo, que passa a contar com 60 unidades no programa Ecofrotas 62

IMAGEM DOS TRANSPORTES

Os ônibus que transitam em corredores foram os sistemas de transporte que tiveram a melhor avaliação pelos usuários em São Paulo, segundo estudo da ANTP 68

FERROVIAS

A partir do ano que vem, MRS vai fazer transporte para Mineradora MMX entre o quadrilátero ferrífero de Minas até o Superporto Sudeste, no Rio 70

MARÍTIMO

Inaugurado no primeiro semestre de 2011, Porto de Itapoá conta com plano de R\$ 500 milhões em investimento na expansão física e operacional 72

EXPANSÃO

Operado pelo Grupo Wilson, Sons, Tecon Salvador investe R\$ 180 milhões em equipamentos 74

COMÉRCIO EXTERIOR

A Câmara Árabe aponta queda de 60% na venda de veículos e aeronaves do Brasil para os países árabes 78

SEÇÕES

EDITORIAL 5

NOVAS 64

ARTIGO 82

REDAÇÃO

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br

EDITOR

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com.br

COLABORADORES

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

EXECUTIVOS DE CONTAS

Alcindo Fontana
fontal@otmeditora.com.br

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin
gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto
vito@otmeditora.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com.br

EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com.br

Vanessa Rodrigues
vanessa@otmeditora.com.br

Glenda Pereira
glenda@otmeditora.com.br

CURSOS CORPORATIVOS

Ana Paula Duarte
anapaula@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS

Tânia Nascimento
tania@otmeditora.com.br

PROJETO GRÁFICO

Artworks Comunicação
www.artworks.com.br

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

Tiragem

11.000 exemplares

Auditado por:



Impressão

Neoband

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

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

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

A edição circula no mês subsequente ao da capa.



Redação, Administração,

Publicidade e Correspondência:

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

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a:



Mercado resiste a começo de ano atípico

Como já era previsto, 2012 começou atípico. As vendas de caminhões cresceram 6,3% em janeiro, mas a produção caiu 75,8%. O mercado basicamente foi de veículos Euro 3 – até porque as montadoras adiaram as tradicionais férias coletivas de dezembro para o mês seguinte.

Consultados, grandes operadores não se manifestam sobre a compra de Euro 5. Tampouco os fabricantes divulgaram vendas dos primeiros lotes dos caminhões mais eficientes ambiental e energeticamente.

Fontes indicam que pode haver embate entre forças do mercado no posicionamento dos novos produtos, cujos preços têm de estar alinhados com a atual conjuntura da economia brasileira. O horizonte, ninguém dúvida, é horizonte promissor, mas existe a expectativa do desfecho da crise na Europa.

Segundo o presidente da Confederação Nacional dos Transportes CNT, Clésio Andrade, os sinais de vigor do Brasil aparecem quando o leilão de privatização dos aeroportos de Guarulhos, Viracopos e Brasília atrai interessados do mundo inteiro e culmina com ágio de 347%.

A solidez da economia nacional também fica evidente quando a gaúcha Neobus e a americana Navistar formam aliança para produzir ônibus aqui e no México, com a marca NeoStar.

O mundo real também segue seu curso, mesmo nas águas da Amazônia onde a Caixa Econômica Federal mantém há um ano uma agência flutuante para atender aos clientes dos recantos da floresta.

Desfazendo desconfianças, a Agência Nacional do Petróleo divulgou que o diesel S-50, vital para operação dos veículos Euro 5, já está presente em mais de 4.200 postos de distribuição credenciados.

É um dos sinais que os operadores esperavam para entrar de vez na nova era tecnológica. Se a economia precisa, o transporte realiza. É por isso que a Anfavea acredita na normalização do mercado até março. Vamos acompanhar.

Estacionar: talvez a única coisa que os nossos engenheiros não sabem fazer.

MAN Latin America: líder absoluta em vendas de caminhões pelo 9º ano consecutivo.*



- ✓ Recorde histórico de produção de caminhões e ônibus.
- ✓ Recorde histórico de vendas de caminhões e ônibus.
- ✓ VW Constellation 24-250, o caminhão mais vendido do país pelo 4º ano consecutivo.
- ✓ VW Delivery, a linha de caminhões leves mais vendida do país.
- ✓ VW Caminhões, a marca mais desejada pelos concessionários, conforme pesquisa Fenabrave.

Obrigado a cada um de nossos clientes, concessionários e colaboradores.



Imagens meramente ilustrativas.
*Considerando as vendas de varejo, acima de cinco toneladas.



Faça revisões em seu veículo regularmente.

MAN Latin America, fabricante dos Caminhões e Ônibus Volkswagen.
www.man-la.com





Transportadores não creem em agravamento da crise no Brasil

“A privatização de três dos principais aeroportos do País sinaliza uma mudança de paradigma e pode abrir caminho para ampliação da iniciativa privada no setor, mas ainda falta determinação política e participação mais direta das unidades federativas”. A opinião é do presidente da Confederação Nacional dos Transportes (CNT), Clésio Soares de Andrade, para quem a recuperação da infraestrutura do transporte nacional deve contemplar uma visão multimodal.

Depois de se destacar por sua atuação regional em Minas Gerais, incluindo a presidência do Sindicato das Empresas

de Transporte de Passageiros de Belo Horizonte, de 1983 a 1988, Clésio liderou a fundação da Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU), da qual foi presidente de 1987 a 1993. No mesmo período, ajudou a fundar a Federação das Empresas de Transportes Rodoviários do Estado de Minas Gerais (Fetram), a qual também presidiu.

Em novembro de 1993 foi eleito presidente da CNT. Sob sua gestão foi criado o Sest-Serviço Social do Transporte e o Senat-Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte, entidades que atendem mais de 2 milhões de trabalhadores em transporte

em todo o país. Em janeiro do ano passado tomou posse como senador da República, pelo Estado de Minas Gerais.

Economista, administrador de empresas e contabilista, ele é casado, pai de três filhos e concilia suas atividades de homem público com as de empresário das áreas de transporte, ensino superior e agronegócios. Em meio a essa agenda lotada, Clésio Andrade concedeu entrevista exclusiva à revista Transporte Moderno para fazer um balanço do desempenho do setor de transportes no ano passado e falar sobre as perspectivas para 2012.

Transporte Moderno – *O ano passado fechou com o mais alto volume de vendas de caminhões da história do setor – perto de 173 mil unidades – refletindo a atividade aquecida do mercado interno. Que balanço de 2011 o senhor faz para o setor de transporte?*

Clésio Andrade – O ano de 2011 mostrou-se muito próspero. Isto porque o setor transportador reflete muito facilmente a conjuntura da economia. Essa sensibilidade faz da atividade transportadora um excelente termômetro do desempenho econômico. Nós transportamos toda a produção industrial e agrícola do País, além dos passageiros. Se esses setores estão com produção aquecida, o setor de transporte também está aquecido.

No ano passado, na esteira do crescimento verificado em 2010, muitas empresas renovaram suas frotas e ampliaram suas atuações com novos contratos de serviços, o que assegurou novas vagas de trabalho. Quando consideramos apenas o condutor de veículos, vivemos o chamado

pleno emprego. As empresas necessitam desse profissional para continuar seus projetos de expansão.

TM – *A previsão do FMI para 2012 é de retração, inclusive nas economias emergentes que de certa forma vinham sustentando certo crescimento do PIB (Produto Interno Bruto). Como o setor de transportes deve se preparar para este ano?*

Clésio Andrade – As empresas transportadoras, de modo geral, estão bem estruturadas pelo crescimento econômico verificado em 2010 e 2011 e os transportadores não creem que a crise no Brasil se agrave mais. A economia já dá sinais de retomada e o crescimento do PIB esperado pelos principais setores varia entre 3% e 4%, o suficiente para garantir um bom desempenho para o transporte.

TM – *Muito tem se falado sobre o atraso dos investimentos em grandes obras de infraestrutura para o transporte de passageiros e cargas e de como essa situação*

precária poderá vir à tona diante de grandes eventos como a Copa do Mundo, que acontecerá daqui a dois anos. Na sua visão, as obras ficarão prontas a tempo?

Clésio Andrade – O Brasil tem um problema crônico de infraestrutura de transporte. Especialmente no que se refere ao transporte rodoviário, pelo qual são transportados aproximadamente 60% da carga nacional e 90% do transporte de passageiros. O reflexo disto é o chamado “custo Brasil”, que representa desvantagens de competitividade no mercado internacional e globalizado para os produtos brasileiros. Para a recuperação, melhoria, expansão e modernização de toda infraestrutura de transporte brasileira, a CNT estima que seriam necessários investimentos superiores a R\$ 400 bilhões, conforme os levantamentos de projetos e custos publicados no Plano CNT de Transporte e Logística 2011. A falta de investimento nas três últimas décadas do século passado causou grandes atrasos ao Brasil. Nota-se, agora, a retomada de investimentos em infraestrutura,

ainda que em nível insuficiente. Para os eventos esportivos mundiais que se aproximam, o governo apresentou bons projetos para a infraestrutura de transporte. Muito embora, para a CNT, pareçam não ser suficientes para atender definitivamente à necessidade do transporte de carga e público, considerando também o aumento da demanda com a chegada de visitantes estrangeiros.

A expectativa da CNT é que a questão da infraestrutura de transporte seja resolvida definitivamente. Há dificuldades em todos os modais. A atrofia da infraestrutura gera gargalos que impedem a expansão econômica, limitam as iniciativas empresariais e levam a dificuldades no crescimento econômico.

A disponibilidade de rodovias, ferrovias, hidrovias, portos e aeroportos representa a convergência da infraestrutura de transporte para a multimodalidade e para que atinjamos níveis melhores de mobilidade urbana, permitindo a oferta às empresas das melhores condições para o transporte da população e de escoamento dos produtos. Uma infraestrutura de transporte integrada reduz os custos e aumenta a competitividade dos produtos brasileiros. Portanto, a recuperação da infraestrutura do transporte nacional deve contemplar uma visão multimodal.

TM – *Quais áreas ainda estão ameaçadas?*

Clésio Andrade – Todas as áreas são preocupantes. Mas por sermos um país essencialmente rodoviário, esse modal merece mais atenção para atender à crescente demanda. Em todas as dimensões do modal rodoviário há graves problemas que precisam ser resolvidos com urgência. Para que o Brasil adquira infraestrutura rodoviária no nível dos países mais desenvolvidos seriam necessários investimentos na ordem de R\$ 177 bilhões, sendo necessária a construção de pelo menos 9,6 mil quilômetros de novas rodovias, a duplicação de 15 mil quilômetros, a pavimentação de 7,6 mil quilômetros e a recuperação de

pavimentos de 28,7 mil quilômetros. Outros R\$ 13 bilhões deveriam ser investidos em todo o país, para projetos rodoviários urbanos como a construção de 553 quilômetros de corredores expressos para ônibus, os chamados BRT (Bus Rapid Transit) e a construção de 338 quilômetros de vias urbanas.



Clésio Andrade, presidente da CNT

TM – *Por que ainda se investe tão pouco em infraestrutura de transporte no Brasil?*

Clésio Andrade – Falta determinação política e participação mais direta das unidades federativas. A privatização de três dos principais aeroportos do País sinaliza mudança de paradigma sobre a questão e pode abrir caminho para ampliação da iniciativa privada, principalmente pelas parcerias público-privadas (PPP).

Os investimentos brasileiros ainda estão muito aquém dos países do chamado grupo dos Brics (Brasil, Rússia, Índia e China). A Índia investiu, em 2010, R\$ 505 bilhões (US\$ 324 bilhões), o que equivale a 8% do PIB. A China investiu em sua infraestrutura de transporte, em 2010, nada menos que R\$ 1,8 trilhão (US\$ 1,01 trilhão), o equivalente a 10,6% de seu PIB. Por sua vez, a Rússia investiu R\$ 242 bilhões (US\$ 155 bilhões), em 2010, 7% de seu PIB. O Brasil investiu,

no ano de 2010, R\$ 15,4 bilhões (US\$ 9,11 bilhões) em infraestrutura de transporte, o equivalente a apenas 0,42% do PIB.

TM – *Há uma emenda substitutiva para regulamentar a profissão de motorista que limita o número de horas de direção para evitar acidentes decorrentes do cansaço. Apesar de a medida contar com o apoio da CNT, vai representar aumento de custos para as empresas, que terão que contratar mais profissionais para cobrir todo o percurso. Haverá repasse de custos para o frete? Se o disciplinamento da jornada de trabalho tiver que ser estabelecido em capítulo da CLT (Consolidação das Leis do Trabalho) poderá levar ainda muitos anos para a medida entrar em vigor?*

Clésio Andrade – O acordo entre as partes possibilitou um consenso que permitiu a aprovação da proposta. Acho que dificilmente haverá alterações nesse capítulo sem que seja pela solução negociada, pois é muito polêmica. Acredito que o Congresso Nacional vai chancelar aquilo que for acordado entre empresários e trabalhadores.

TM – *O que o governo poderia fazer para tornar mais eficiente o transporte de carga rodoviário, além de melhorias na infraestrutura?*

Clésio Andrade – Basicamente rever as questões relativas à flexibilidade das leis trabalhistas que ainda dificultam sobremaneira a contratação de mão de obra e promover a reforma tributária que permita uma maior desoneração da produção.

TM – *O senhor também apresentou projeto que reduz os teores de enxofre no diesel até atingir máximo de 10 mg/kg em 2015 (Projeto de lei 560). O que esse projeto agrega às disposições já definidas pelo Conama (Conselho Nacional do Meio Ambiente) e como anda essa proposta no Congresso?*

Clésio Andrade – A minha proposta acelera a implantação do uso de um diesel menos prejudicial ao meio ambiente e à saúde ►



▶ das pessoas e vem em forma de lei e não na de resolução. É oportuno lembrar que as resoluções do Conama que implantaram o Programa Nacional de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores (Proconve), de 2002, não foram cumpridas, o que forçou o Termo de Ajustamento de Conduta (TAC), em 2008. Esse TAC prolongou a fase para implantação do diesel S-50 (50 partes de enxofre por milhão) nos veículos pesados e a adoção do S-10 que começou em janeiro passado. Essa substituição tem sido paulatina, tendo começado por algumas regiões metropolitanas e frotas cativas. Pela regulação atual, por exemplo, só em janeiro de 2014 será totalmente substituído o diesel com 1.800 ppm de combustível pelo de 500 ppm. Um teor ainda muito elevado.

Pelo projeto, já a partir deste ano o limite seria de 500 ppm. Em 2013, de 100 mg/kg; em 2014, de 50 mg/kg, para finalmente, em 2015, chegar ao limite proposto de 10 miligramas por quilo.

Diante do esforço global para a redução de poluentes e, tendo o Brasil se comprometido a reduzir suas emissões, é imprescindível que, assim como o que acontece em outros países, seja oferecido em todo o território nacional, a partir de 2015, o diesel com 10 mg de enxofre por quilo, ou o S-10 (10 ppm). Em países desenvolvidos, como Estados Unidos e Japão, os teores de enxofre encontrados no diesel possuem níveis muito mais baixos, respectivamente de 15 ppm e 10 ppm.

TM – *Como anda o programa Despoluir – Programa Ambiental do Transporte – da CNT?*

Clésio Andrade – O transporte rodoviário desempenha papel de grande relevância no desenvolvimento econômico do País, porém, ainda utiliza combustíveis fósseis como principal fonte de energia, o que o torna um dos agentes poluidores emissores dos gases do efeito estufa (GEEs), mas não o principal.

A CNT criou em 2007 o Despoluir, destinado a promover o engajamento de

transportadores, caminhoneiros autônomos, taxistas e da sociedade em geral em ações de preservação do meio ambiente, com vistas à construção de um modelo sustentável de desenvolvimento.

Um dos projetos de destaque dentro do Despoluir é o de Redução da Emissão de Poluentes pelos Veículos. Por meio da aferição veicular de caminhões e ônibus, a CNT contribui para redução da emissão de poluentes pelo setor de transporte, visando à melhoria da qualidade do ar e ao uso racional de combustíveis.

Além de aferir os veículos, os técnicos do Despoluir informam sobre o recebimento do combustível, drenagem dos tanques, rotina padrão de abastecimento e sinalização na área de abastecimento. Os motoristas são orientados sobre meio ambiente e condução econômica e os mecânicos sobre uso racional de combustível, entre outros cuidados. O veículo que estiver dentro dos padrões de emissão de poluentes recebe o selo Despoluir.

Em relação aos GEEs, no Brasil, as queimadas e os desmatamentos são responsáveis pela emissão de 76% do CO² (principal gás de efeito estufa) jogado na atmosfera. Os índices de emissão do setor de transporte é menos expressivo, ficando na faixa dos 9%. Apesar da pequena participação, a quantidade de gás carbônico gerada no transporte justifica a mobilização para o programa ambiental dos transportadores.

TM – *A lei recém-aprovada pelo Senado que institui a Política Nacional de Mobilidade Urbana prioriza o transporte coletivo frente ao individual privado e prevê mecanismos para a redução do custo das passagens. Que impactos a nova lei terá ainda este ano?*

Clésio Andrade – A lei institui uma política e fixa parâmetros a serem seguidos principalmente pelas cidades e, entre elas, as com mais de 20 mil habitantes. A Política Nacional de Mobilidade vai demorar alguns anos para

atingir todos os seus objetivos. Mas, desde já, é um instrumento para impor condutas e ferramentas para cobrar das autoridades públicas e dos cidadãos, empresas e organizações um comportamento de compromisso com o futuro e em favor das pessoas.

TM – *Como o fim da carta-frete – que oficialmente aconteceu no último dia 23 de janeiro com o término do prazo para as empresas se adequarem – vai melhorar a vida dos transportadores?*

Clésio Andrade – A carta-frete existiu por 50 anos e é um papel que funciona como um cheque nominal ao caminhoneiro, mas que normalmente só pode ser trocada por dinheiro em postos de combustíveis conveniados a transportadoras ou indústrias que contratam os caminhoneiros autônomos. O fim do documento se mostra bastante vantajoso especialmente para a categoria dos transportadores autônomos que deixa de pagar ágio pela troca do documento e pode conquistar uma relação mais formal com agentes econômicos e financeiros, com a possibilidade de comprovação de renda. As empresas terão duas opções na hora de pagar pelo frete: por meio do depósito em conta bancária ou com a colocação do valor em cartão (com a possibilidade de débito ou de saque), que será operado por uma das administradoras homologadas pela ANTT (Agência Nacional de Transportes Terrestres).

TM – *Uma pesquisa da CNT mostra que a velocidade das ferrovias de carga, que já era baixa, ficou ainda pior. Oito dos 13 principais corredores ferroviários de carga do País tiveram redução da velocidade média dos trens em 2010. O que está sendo feito para reverter essa situação?*

Clésio Andrade – As ferrovias brasileiras se consolidaram como uma alternativa eficiente e segura para o transporte de cargas. A Pesquisa CNT de Ferrovias 2011, que traçou um panorama do transporte

ferroviário no Brasil, faz uma análise dos 13 principais corredores de escoamento de cargas, comparando dados de 2006 a 2010. Ainda há gargalos físicos e operacionais que limitam o desempenho das ferrovias e precisam ser sanados. As invasões de faixa de domínio ocorridas desde a época da extinta Rede Ferroviária Federal (RFFSA) são um dos piores problemas. Causam prejuízos ao sistema, provocando a redução brusca de velocidade, de 40 km/h até 5 km/h. As consequências são: desgaste das locomotivas, aumento do consumo de combustível e da poluição, ocorrência de acidentes e roubo de cargas. Há pelo menos 355 invasões de faixa de domínio no País. Conforme os dados do Prosefer (Programa Nacional de Segurança Ferroviária em Áreas Urbanas) há 1.856 passagens em nível urbanas (cruzamento de ruas com a linha do trem), das quais 279 são consideradas críticas.

Para que o sistema ganhe mais eficiência, com o consequente aumento da velocidade das composições, é necessário que o Estado interceda para a resolução definitiva dos problemas das faixas de domínio e das passagens em nível.

Após as concessões, houve um grande avanço do modal ferroviário brasileiro em termos de crescimento nos investimentos privados, produção, movimentação de cargas transportadas e redução do índice de acidentes. Entretanto, ainda é necessário ampliar a capacidade dos investimentos públicos e aumentar a densidade da malha ferroviária. Para que o setor se desenvolva, a CNT recomenda a implantação dos projetos ferroviários sugeridos no Plano CNT de Transporte e Logística 2011, totalizando o investimento de R\$ 151,3 bilhões.

TM – *E no modal aquaviário, quais as principais questões a serem resolvidas em 2012?*

Clésio Andrade – É necessária a modernização das áreas portuárias e retroportuárias,

a execução de obras de dragagem e de derrocamento, a construção de novos portos e a melhora dos acessos terrestres.

“A privatização de três dos principais aeroportos do País sinaliza mudança de paradigma e pode abrir caminho para ampliação da iniciativa privada”

TM – *Um documento divulgado pelo seu gabinete fala sobre a perda de espaço político institucional de Minas Gerais na última década. Segundo o documento, enquanto outros estados tiveram grandes obras de duplicação de rodovias e construção de ferrovias, Minas teve apenas obras médias, como a duplicação da BR-050, entre Uberaba e Uberlândia, e a duplicação da BR-262, entre Betim e Nova Serrana. Além disso, o estado perdeu a segunda fábrica da Fiat (que deve ir para Pernambuco) e um grande empreendimento da Petrobras. Quais seriam as propostas mais viáveis para o setor de transporte, a curto e médio prazo, e como viabilizá-las do ponto de vista financeiro?*

Clésio Andrade – O documento “Fortalecimento de Minas”, cuja elaboração coordenei, é um diagnóstico nada favorável da situação de Minas Gerais no cenário nacional, e apresenta propostas para reverter essa situação de isolamento e enfraquecimento do estado. O “Fortalecimento” congregou toda a base parlamentar mineira de apoio ao governo Dilma Rousseff no Congresso e formou o Movimento Pró-Minas, para dar maior peso à representação política do estado face ao governo federal. O documento apresenta um conjunto de obras, programas e ações que nortearão a atuação do movimento nos próximos anos

e que, com certeza, ajudarão a fortalecer Minas no cenário nacional. Consensualmente apontamos como obras prioritárias a duplicação da BR-381, de Belo Horizonte a Governador Valadares; a reformulação e modernização do Anel Rodoviário de BH; ampliação do aeroporto de Confins e a extensão do metrô de BH até Barreiro/Contagem/Betim.

A segunda parte da questão, sobre infraestrutura de transporte e sua viabilização financeira, nos leva novamente à falta de capacidade do governo de investir, devido ao comprometimento excessivo do orçamento com o pagamento das dívidas e com despesas de custeio. Aparentemente, com a concessão de três dos principais aeroportos brasileiros, houve uma quebra do paradigma que vinha sendo seguido pela equipe econômica, com respaldo de setores ideológicos mais radicais e contrários às privatizações. Assim, parece que se abre o caminho para novas concessões e o estabelecimento de parcerias público-privadas (PPP), inclusive com a adoção de novos modelos, como as concessões patrocinadas ou administrativas, em que a operação se dá pela iniciativa privada, mas com cobertura parcial ou contratação por parte do poder público. Esse modelo pode ser utilizado, por exemplo, em trechos de estradas ou empreendimentos cujos pedágios ou taxas não viabilizam o investimento privado.

TM – *Como as mudanças ocorridas no ano passado no Ministério dos Transportes afetaram o andamento do setor e qual a expectativa para 2012 com o novo ministro Paulo Sérgio Passos?*

Clésio Andrade – Houve uma paralisação completa de todas as obras e das licitações em andamento, que se pode atribuir a mudanças radicais na equipe, além da falta de recursos financeiros, humanos e institucionais que permitissem a retomada do processo de administração da infraestrutura de transportes do País. ■



Mercado de caminhões em compasso de espera

Vendas crescem em janeiro, mas indústria tem produção de caminhões Euro 5 em ritmo muito fraco no início do ano enquanto aguarda que as grandes transportadoras retomem a renovação de frota

■ WAGNER OLIVEIRA

É PROVÁVEL QUE OS CAMINHÕES E ÔNIBUS com motorização Euro 5 só comecem a emplacar vendas depois do Carnaval. A produção também deve subir, se o mercado começar a andar. Por enquanto, o que pode estar acontecendo é uma queda de

braço. Os grandes operadores, principalmente, adiam a compra de Euro 5 para forçar a indústria a formar estoque e, com isso, comprar com menor preço. Para fugir desta estratégia, as montadoras reduzem a produção. Qual das duas partes

tem mais fôlego?

Como os altos executivos da indústria de pesados já previam, janeiro foi um mês atípico. Ancoradas em produtos Euro 3, as vendas até cresceram em relação ao mesmo mês do ano passado. Subiram 6,3%,

de 12.247 para 13.071 unidades, de acordo com números divulgados pela Anfavea (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores).

O problema é que a produção despençou no mês passado em relação a janeiro de 2011. Como se sabe, no primeiro dia do ano foi iniciada a produção de caminhões Euro 5. Mas as fracas encomendas dos novos modelos Euro 5 – que, segundo anteciparam várias marcas, custariam entre 5% e 15% mais caros – deixaram as fábricas em ritmo lento.

Segundo a Anfavea, foram produzidas 3.438 unidades, comparadas com 14.277 em janeiro de 2011. A queda foi de 75,8%. Já em relação a dezembro, a quebra na produção foi de 81,3%. Mesmo com a paralisação das linhas entre o final de dezembro e início de janeiro, a diminuição foi bastante acentuada, se for considerado que neste período tradicionalmente a indústria automobilística concede férias coletivas para ajustes no maquinário da linha de produção.

Nos bastidores, fontes do mercado comentam que vão esperar a indústria formar estoque, como forma de forçar queda do preço do Euro 5. Com isso, querem induzir a indústria a acumular altos estoques, obrigando os fabricantes a negociar um preço melhor. Para isso, muitos operadores anteciparam as compras no ano passado.

Todo esse embate já era previsto. Tanto que nenhuma montadora divulgou claramente o preço dos novos caminhões. “Um fabricante vai esperar o outro se posicionar. Até todo mundo entender esse novo jogo leva tempo”, havia dito no ano passado o diretor para operação de caminhões da Ford, Oswaldo Jardim.

Naquela ocasião, o executivo da Ford já previa, também, que as vendas poderiam cair até 20% no primeiro trimestre em razão desta queda de braço. “É um período de transição complicado. Praticamente,



estaremos recomeçando do zero”, declarou.

O presidente da Anfavea, Cledorvino Belini, disse acreditar que as vendas voltarão a se normalizar com o fim dos estoques de caminhão Euro 3, o que deve coincidir com o final da festa de Momo. “A partir do final do mês, já deveremos ter uma panorama melhor.”

Para Belini, as vendas também vão depender do comportamento do crédito, que, no setor de caminhões, conta com o programa Pró-Caminhoneiro, no qual as taxas de juros são menores que as praticadas pelo mercado. “Apesar de análise de crédito estar mais restritiva e rigorosa por parte dos agentes financeiros, o mercado deve reagir ao longo do ano”, acredita.

Consultados, grandes empresas ainda relutam em falar sobre a operação com caminhões Euro 5. Alguns empresários dizem que preferiram fazer antecipação de compra até entenderem melhor como se dará o desenvolvimento da nova tecnologia, que necessita de um diesel mais limpo e o aditivo Arla 32, no caso dos motores com sistema SCR.

“Antecipamos as compras de caminhão Euro 3 e não devemos renovar a frota este ano”, afirmou o empresário Urubatan Helou, diretor-presidente da Braspress.

Cledorvino Belini: “A partir do final do mês (fevereiro), já deveremos ter um panorama melhor”

“Preferimos ver como o mercado se comportará com a nova tecnologia e só deveremos comprar Euro 5 a partir de 2013.”

RECORDE EM 2011 – O ano de 2011 foi bem, mas o otimismo dos primeiros meses não se confirmou. As vendas cresceram 9,6%, passando de 157.694, em 2010, para 172.902 unidades no ano passado. A indústria chegou a projetar alta de 15%, mas o embalo do início de 2011 perdeu força no segundo semestre, em razão da menor produtividade da indústria em geral no terceiro semestre e do ambiente econômico negativo nos países desenvolvidos.

Já a produção só da indústria automobilística alcançou resultados melhores. Foram fabricados entre janeiro e dezembro do ano passado 216.270 caminhões, contra 189.941 em 2010. Parte da produção brasileira é vendida em países vizinhos e em outros continentes.

A empresa líder de mercado foi a MAN-Volkswagen, que, ao crescer 12,2%, emplacou 50.815 unidades, de acordo com o levantamento da Anfavea. A Mercedes-Benz ficou com a segunda posição, ao vender 42.623 caminhões. A marca da estrela de três pontas teve crescimento abaixo do mercado, com alta de 4,3% nas vendas em relação a 2010.

Uma das empresas que mais cresceu foi a Volvo, ao registrar a comercialização no mercado nacional de 19.069 caminhões – 14.063 deles no segmento de pesados, que é sua especialidade e onde o faturamento é bem maior em razão do alto preço de cada unidade.

Já a Scania não foi tão bem. A montadora emplacou no ano passado 13.484 unidades, queda de 11,8%. A empresa sediada em São Bernardo do Campo, que também se notabilizou por produzir caminhões pesados, já avisou que vai disputar



mais fortemente o segmento de médios, onde está a maior fatia do mercado brasileiro.

A mineira Iveco também conseguiu um bom aproveitamento no ano passado. A montadora ampliou as vendas em 18,6%, com o emplacamento de 14.246 caminhões. Em 2010, havia vendido internamente 12.016 unidades.

Já a Ford, que renovou inteiramente a linha do Cargo, conseguiu acompanhar o crescimento do mercado. A montadora com sede no ABC paulista vendeu, em 2011, 30.354 caminhões – alta de 9,6% em relação aos 27.693 comercializados no ano anterior. Também afiliada à Anfavea, a International dá os primeiros passos. Só para constar: emplacou 348 unidades, contra 48 no ano anterior.

O diretor de operação de ônibus da Mercedes-Benz, Gilson Mansur, afirmou que a Mercedes-Benz estará mais estruturada este ano para acompanhar o mercado, já que sofria limitações físicas na sua fábrica de São Bernardo do Campo. Com a produção de caminhões em Juiz de Fora (MG), a empresa se prepara para brigar com a concorrência em todos os segmentos.

O presidente da Mercedes-Benz, Jürgen Ziegler, disse esperar um mercado bom neste ano, mesmo com a previsão de queda em caminhões. “Estou certo de que teremos um bom mercado, já que os fundamentos macroeconômicos mostram robustez. A virada da legislação de emissões interfere, mas o Brasil tem tudo para ficar entre os quatro maiores mercados mundiais”, afirmou.

Apesar de não ter acompanhado o crescimento do mercado, a Mercedes-Benz comemorou o recorde na venda de caminhões em ônibus em 2011. Além dos 42.623 caminhões, a marca emplacou 14.900 chassis de ônibus no Brasil.

No segmento de comerciais leves na faixa de 3,5 a 4,6 toneladas de PBT (Peso Bruto Total), a Mercedes-Benz também atingiu o volume de 6.300 unidades Sprinter, o melhor desempenho dos últimos 11 anos. “Estamos muito satisfeitos com a performance comercial de nossa empresa em 2011. Atingimos volumes inéditos de vendas de veículos comerciais no mercado brasileiro, além de alcançarmos quase 80 mil caminhões e ônibus produzidos no País”, afirmou Joachim Maier, vice-presidente de

vendas da Mercedes-Benz do Brasil.

A MAN Latin America completou nove anos na liderança em vendas de caminhões acima de cinco toneladas. Somando o licenciamento de ônibus e caminhões, o total é de 61.968 unidades – crescimento de 18% em relação a 2010, enquanto o mercado total subiu 11,7%.

O presidente da MAN, Roberto Cortes, disse que a estratégia para este ano é uma linha de produtos diversificada. “Nossas atenções também se voltam para o mercado latino-americano. Em 2011, embarcamos 9.500 caminhões e ônibus para mais de 30 países em todo o mundo – alta de 17,4% em relação ao ano anterior. Para 2012, já confirmamos um ambicioso programa de lançamentos em diversos países do continente, começando pelo Brasil”, garante Cortes.

Para dar conta das encomendas no final de 2011, a fábrica de Resende, pela primeira vez em seus 15 anos de história, não parou para férias coletivas em dezembro. Isso permitiu à montadora abrir vantagem de 9.084 caminhões em relação a Mercedes-Benz com mais produtos licenciados no mercado nacional ao longo do ano passado, segundo números do Renavam (Registro Nacional de Veículos Automotores).

Entre 2012 e 2016, a MAN investirá mais de R\$ 1 bilhão no Brasil para ampliar suas operações brasileiras. O objetivo é aumentar a oferta de veículos, inclusive atuando em nichos ainda não explorados e aumentando a sua capacidade produtiva. Ano passado, a montadora adquiriu mais de 1,5 milhão de metros quadrados em Porto Real (RJ) para abrigar o futuro Centro Logístico de Vendas.

Além desses investimentos, três fornecedores ficarão mais perto da fábrica de Resende. Meritor, Maxion e Suspensys terão fábricas nos arredores das fábricas da MAN em Resende. Após as obras que facilitarão o processo de pré-montagem, logística e distribuição de peças, as empresas começarão a operar a partir de junho de 2012 num terreno de 100 mil metros quadrados. ■



Reforma de pneus com bandas Eco. Economia comprovada na prática.



Até 10% de economia de combustível.*



Até 6% de ganho de quilometragem.*



Bandas com composto de borracha diferenciado.



Redução do impacto ambiental.



Respeite a sinalização de trânsito.

Nosso melhor indicador é o sucesso dos nossos clientes.

"Chegamos à economia de combustível de 7,8% reformando pneus com as bandas Eco. É uma redução de custo significativa ao final do mês."

Jaime Bagatolli - Giomila Transportes.

"Reduzimos em torno de 8% o consumo de combustível da frota Ereno Dörr com a utilização dos pneus reformados com as bandas Eco."

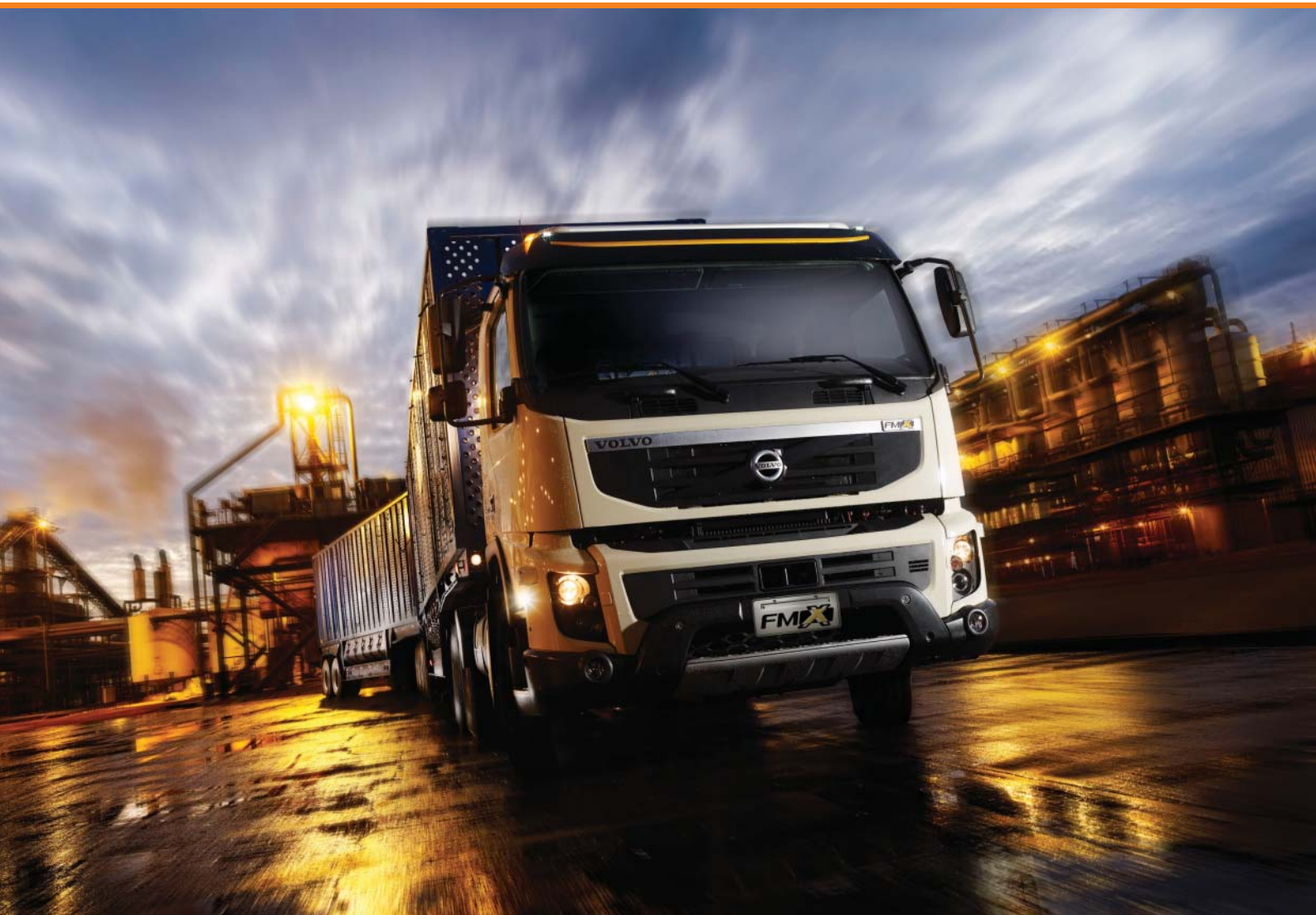
Darci Werner - Ereno Dörr Transportes.



*Resultados obtidos em testes realizados segundo metodologia Vipal.

www.vipal.com.br





O melhor ano da Volvo no Brasil

A Volvo do Brasil obteve recorde histórico de vendas em 2011 e alcançou 17% de participação no mercado de caminhões, além da liderança no segmento de pesados

É A PRIMEIRA VEZ DESDE QUE COMEÇOU a fabricar veículos no País, em 1979, que a Volvo do Brasil atingiu a marca de 20.800 caminhões comercializados no mercado nacional, um recorde que a empresa espera superar neste ano. Além disso, entregou 25.213 caminhões da marca na América Latina.

“Tivemos mais uma vez um excelente ano. Nossos veículos são o que há de melhor e mais avançado no mercado de transporte”, resume Roger Alm, presidente de vendas e marketing de caminhões do Grupo Volvo na América Latina. Segundo o presidente, a economia aquecida em

diferentes setores, os investimentos em infraestrutura e o bom desempenho da agricultura foram decisivos para a empresa alcançar seus melhores resultados no País em três décadas de operação.

“Nossos caminhões têm uma enorme aceitação no mercado, justamente por sua

grande produtividade, resistência e baixo consumo de combustível. Esses atributos garantem maior rentabilidade ao transportador”, orgulha-se Alm.

“Pelo terceiro ano consecutivo, o FH 440 cv foi o caminhão pesado mais vendido no País, com 8.203 unidades”, complementa Bernardo Fedalto Jr., com 8.203 unidades”, complementa Bernardo Fedalto Jr., diretor de vendas de caminhões da Volvo no Brasil. “E o modelo VM continua conquistando o transportador brasileiro. Vendemos 6.027 mil unidades destes veículos somente em 2011”, declara Reinaldo Serafim, gerente de caminhões pesados e semipesados da linha VM. No ano anterior, as vendas de VM haviam alcançado 4.274 unidades. A comercialização do VM cresceu 41% no período, enquanto o mercado neste segmento aumentou apenas 18,5%.

No mercado mundial, de acordo com Sérgio Gomes, diretor de estratégia e desenvolvimento de negócios de caminhões da Volvo Latin America, o Brasil é o segundo maior do Grupo Volvo, ficando atrás apenas dos Estados Unidos, com 21.505 caminhões comercializados, e superando a França, com 6.053 unidades, e Reino Unido, com 5.280 unidades. O mercado americano de caminhões (acima de 8 toneladas) é de 250 mil unidades, comparadas com 108 mil no Brasil. Por regiões, a América Latina (com 25.213 unidades comercializadas) é responsável por 22% das vendas do Grupo Volvo, a mesma fatia dos Estados Unidos, enquanto a Europa representa 27% do faturamento, o Oriente Médio, 12%, Ásia, 12%, cabendo os restantes 5% a outras regiões.

Roger Alm anunciou que o Grupo Volvo reestruturou a organização a partir de 2012. Agora passa a ser dividida em áreas geográficas: Américas, Europa, África e Oriente Médio, mais Ásia e Oceania. Para maximizar os negócios de caminhões na América Latina, a Volvo do Brasil será responsável também pelas outras marcas do Grupo Volvo (Renault, UD e Mack), o que



Roger Alm: economia aquecida e investimentos em infraestrutura alavancaram desempenho



A Volvo alcançou seu melhor resultado desde que começou a fabricar caminhões no Brasil

significa que oportunamente procurará explorar novas oportunidades de mercado para essas marcas na região.

MERCADO DE ÔNIBUS – A Volvo Bus Latin America comercializou 3.652 ônibus na América Latina no ano passado, 153% a mais que as 1.441 unidades registradas em 2010, alcançando também recorde histórico. A empresa, que produz chassis de

ônibus pesados e semipesados, conquistou mais 6% em seu market share no Brasil e atingiu participação de 23% em 2011, ante os 17% do ano anterior.

“É o quinto exercício consecutivo que a divisão de ônibus da Volvo aumenta seu market share no País”, comemora Luis Pimenta, presidente da Volvo Bus Latin America. Na América Latina, a comercialização de ônibus urbanos aumentou



Comercialização de ônibus rodoviários na América Latina praticamente dobrou em 2011

substancialmente, atingindo a marca de 2,6 mil unidades, quase duas vezes mais do que os 906 chassis registrados em 2010.

Segundo Pimenta, a companhia também experimentou uma excelente performance no segmento rodoviário na América Latina, praticamente dobrando as vendas, que saíram de 535 chassis em 2010 para 1.046 unidades no ano passado. “Os números positivos de 2011 refletem ainda o aumento contínuo de nossa oferta de produtos. Atualmente temos chassis de ônibus pesados urbanos e rodoviários para todos os segmentos. São chassis convencionais, articulados e biarticulados”, declara Pimenta.

Sediada em Curitiba, no Paraná, a Volvo produz caminhões, chassis de ônibus, motores a diesel, cabines de caminhão e equipamentos de construção e também comercializa motores marítimos e industriais. No Brasil desde 1977, a Volvo do Brasil é a base da marca na América do Sul.

BANCO VOLVO – A Volvo Financial Services Brasil, responsável pelo financiamento dos produtos da marca no mercado brasileiro, encerrou 2011 com um volume recorde de financiamentos, desembolsando R\$ 1,8 bilhão aos clientes para aquisição de caminhões, ônibus e equipamentos de

construção. A empresa encerrou o exercício com 31% das vendas da marca no Brasil. “Temos crescido de forma sustentada ao redor de 10% a 15% nos últimos anos e já representamos cerca de 17% da carteira da Volvo Financial Services global”, declara Márcio Pedroso, presidente da Volvo Financial Services Brasil.

O maior volume de financiamentos do Banco Volvo concentrou-se na modalidade



Bernardo Fedalto: “Pelo terceiro ano consecutivo, o FH 440 cv foi o caminhão pesado mais vendido no País, com 8.203 unidades”

Finame (80% dos desembolsos em 2011), linha de recursos pelo BNDES. São programas com prazos de financiamento até 60 meses e taxas de juros pré-fixadas ou variáveis. Neste último caso as taxas estão atreladas à Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP). “Nos últimos anos, cerca de 80% dos novos volumes de negócios realizados pelo Banco Volvo são por meio da modalidade Finame”, informa Pedroso.

O ano passado também registrou um crescimento significativo nas vendas de novas cotas do Consórcio Volvo. “Com um incremento de 35% em relação ao ano anterior, a opção pelo consórcio continua a ser uma alternativa para aquisição de caminhões, ônibus e equipamentos de construção”, diz Pedroso. “O bom desempenho da economia aliado às condições de pagamento do consórcio, com prazos de até 100 meses, explicam este crescimento nas vendas”, complementa o executivo.

As vendas de seguros também apresentaram expansão no volume de prêmios em relação ao exercício anterior. Com uma produção anual de R\$ 80 milhões, a Volvo Corretora de Seguros está entre as maiores do Brasil na comercialização de seguros para caminhões e equipamentos de construção. Destacam-se as opções de Seguro Inteligente, que combinam com outras soluções para os veículos da marca, como os Programas de Manutenção e o Treinamento de Motoristas. “Proporcionamos um custo mais competitivo de seguro para os transportadores”, garante.

Para os transportadores autônomos, por exemplo, o Banco Volvo disponibiliza o programa Pró-Caminhoneiro (oferecido àqueles que possuem até quatro veículos). O volume de financiamentos nesta modalidade soma R\$ 543 milhões em dois anos. “Fomos os primeiros a oferecer este produto ao mercado, inclusive para financiar veículos usados e vamos continuar apoiando esta modalidade, que é uma alternativa para renovação da frota de caminhões”, avisa o presidente.

Nova Geração de Tanques Advanced Guerra

A segurança levada ao extremo



**NOVOS
BERÇOS
REFORÇADOS**

**EXCLUSIVO
SISTEMA DE
TRAVESSAS
DE LIGAÇÃO**

EXCLUSIVO SISTEMA DE TRAVESSAS DE LIGAÇÃO
entre berço e tanque garantindo maior sustentação

PATENTEADO FORMATO POLICÊNTRICO
conferindo maior estabilidade ao conjunto

TAMPAS E QUEBRA-ONDAS SEM EMENDAS
garantindo maior segurança no transporte

CONSTRUÇÃO ROBUSTA
em aço de alta resistência e soldas reforçadas

PORTA MANGOTE
com reservatório para sobra de líquidos como opcional

GUERRA

É PAZ NA ESTRADA

GUERRA

GUERRA

Faça revisões em seu veículo regularmente.

WWW.GUERRA.COM.BR BR 116 - Km 146,4 nº 15675. Fone (54) 3218.3500 - Caxias do Sul/RS

Scania quer ampliar fatia em semipesados

Para crescer neste segmento, montadora muda estratégia de vendas e, além de oferecer o caminhão de acordo com as especificações pedidas pelos seus clientes, também usará o sistema de pronta entrega

■ SONIA MORAES



A SCANIA DO BRASIL, PRINCIPAL UNIDADE do grupo sueco no mundo, inicia 2012 com confiança no desempenho da marca no mercado brasileiro. Além de direcionar todo o seu foco de vendas para os caminhões Euro 5, a empresa também prepara sua estratégia para crescer no segmento de veículos semipesados, o que mais cresce no País.

Nesta faxia de mercado a Scania ingressou em 2010 e já registrou um salto

expressivo nas vendas, ao passar de três para 424 unidades em 2011. “A nossa estratégia é expandir os negócios no segmento de semipesados”, disse Christopher Podgorski, vice-presidente de marketing e vendas da Scania para a América Latina.

Para ganhar participação neste setor, a Scania vai adotar uma postura mais agressiva e, além de oferecer o veículo conforme as especificações exigidas pelos clientes, também utilizará o sistema de pronta entrega.

“Para 2012 temos um portfólio de produtos renovados, novos motores de 9 e 13 litros e a linha V8, com o caminhão mais potente do mercado brasileiro”, enumerou Podgorski.

Sem caminhões Euro 3 nas revendas – as 1.400 unidades que ficaram na fábrica já foram comercializadas –, a montadora começa o ano com o foco de vendas voltado aos veículos que atendem a nova norma de emissões. “Ao concentrar as nossas



ações nos caminhões Euro 5 temos a vantagem de sair na frente e desmistificar a nova tecnologia que ainda causa dúvida no consumidor”, disse Podgorski.

Para destacar a sua linha de caminhões Euro 5, a Scania lançou uma campanha publicitária que chama atenção para os 120 mil quilômetros de Arla 32 que o cliente tem o direito de levar gratuitamente ao comprar o novo caminhão da marca até o dia 31 de março. Para o segmento de ônibus oferecerá também um contrato de manutenção preventiva. Segundo Podgorski, a Scania já vendeu mais de 1.000 unidades de caminhões Euro 5 no Brasil. “Dos 90 veículos montados no ano passado, 40 já estão na rede de concessionárias”, disse Podgorski.

Por causa da mudança na legislação de emissões, Podgorski prevê que o mercado de caminhões tenha neste ano o mesmo desempenho de 2011 e contabilize a venda de cerca de 170 mil unidades, volume que considera ser bastante expressivo, embora o setor não tenha crescimento. “De 100 mil caminhões que o mercado brasileiro comercializava há cinco anos, o volume saltou para 170 mil. Foi um avanço rápido e sustentado e, para este ano, temos todos os fundamentos de que este crescimento se sustente também”, afirmou

o vice-presidente de marketing da Scania.

Roberto Leoncini, diretor-geral da Scania no Brasil, disse que até agora não acendeu a luz amarela e nem a vermelha. “Este ano não será diferente de 2011. Será complicado no primeiro trimestre devido ao alto estoque de caminhões Euro 3 dos concorrentes, depois o mercado se acomodará com a estabilização das vendas dos modelos Euro 5. Mas, ao contrário da Europa onde as coisas estão difíceis, no Brasil ainda existe vida”, comentou Leoncini.

Para o mercado de ônibus, a estimativa de Leoncini é que neste ano tenha uma retração de 20% por causa da antecipação de compras dos modelos Euro 3 feitas em 2011. Com 1.665 unidades entregues no ano passado, o Brasil foi o principal mercado para a montadora sueca e o segundo melhor para a companhia no Brasil. Segundo Podgorski, em 2011 a Scania entregou 60 ônibus etanol para a cidade de São Paulo (para a Viação Metropolitana e Viação Tupi Transportes) e 200 modelos BRS para o Rio de Janeiro (para a Breda Rio). Além disso, a empresa vendeu mais de 500 unidades do ônibus de 15 metros, modelo que a empresa considera uma alternativa para os modelos articulados.

De acordo com os dados divulgados pela

Podgorski: “Temos a vantagem de sair na frente e desmistificar a nova tecnologia que ainda causa dúvida no consumidor”,

Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), em janeiro as vendas de caminhões apresentaram uma queda de 16,9%, com o licenciamento de 13.017 unidades, ante 15.661 veículos comercializados em dezembro. Já o mercado de ônibus registrou uma retração de 27,2%, com 2.597 unidades vendidas, ante 3.566 unidades vendidas em dezembro do ano passado.

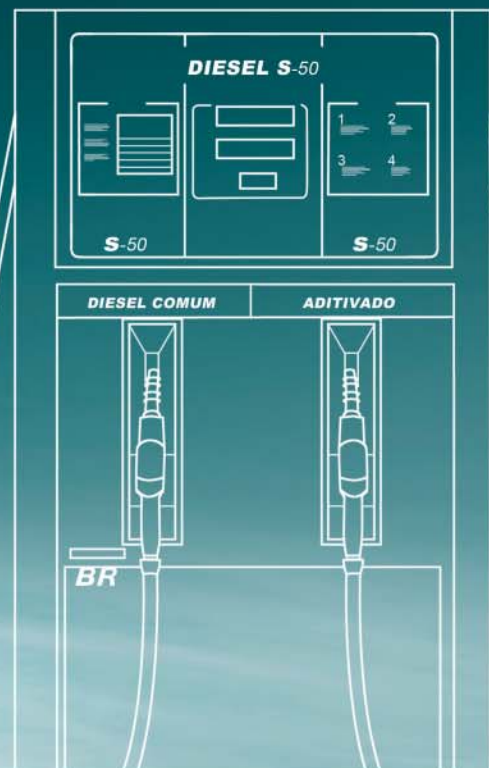
PARTICIPAÇÃO GLOBAL – Com a venda de 14.633 veículos (13.011 caminhões e 1.652 ônibus em 2011), o Brasil foi, pelo terceiro ano consecutivo, o principal mercado da Scania no mundo, cujas vendas totalizaram 80.108 unidades, 26% superior a 2010. Em seguida vem a Rússia e a Alemanha. Nos resultados financeiros do grupo sueco a Scania do Brasil contribuiu com 25%.

A unidade brasileira da Scania, que fica em São Bernardo do Campo, no ABC paulista, produziu 26.223 veículos em 2011 (23.300 caminhões e 2.923 ônibus). Do total produzido, 4.054 unidades foram exportadas para países como África do Sul, Coreia, Rússia e Iraque, volume 136,6% superior a 2010, quando os embarques totalizaram 1.713 unidades, mas ainda 54% abaixo de 2008, que teve 8.962 veículos enviados ao exterior e foi o melhor ano de vendas externas da montadora. “Se neste ano a empresa conseguir exportar o mesmo volume de 2011 está muito bom”, disse Podgorski.

Para sustentar o ritmo de crescimento esperado para este ano, a Scania dará continuidade ao seu programa de investimento anual e aplicará na sua unidade brasileira de US\$ 30 milhões a US\$ 40 milhões. Também está nos planos da empresa a expansão da rede de concessionárias nos próximos 36 meses.

Diesel S-50, Flua Petrobras e Lubrax Advento.

*Agora, tudo o que o seu caminhão novo
precisa tem a qualidade que você confia.*



BR PETROBRAS

O DESAFIO É A NOSSA ENERGIA

*Certifique-se dos produtos exigidos pela tecnologia do motor do seu veículo.



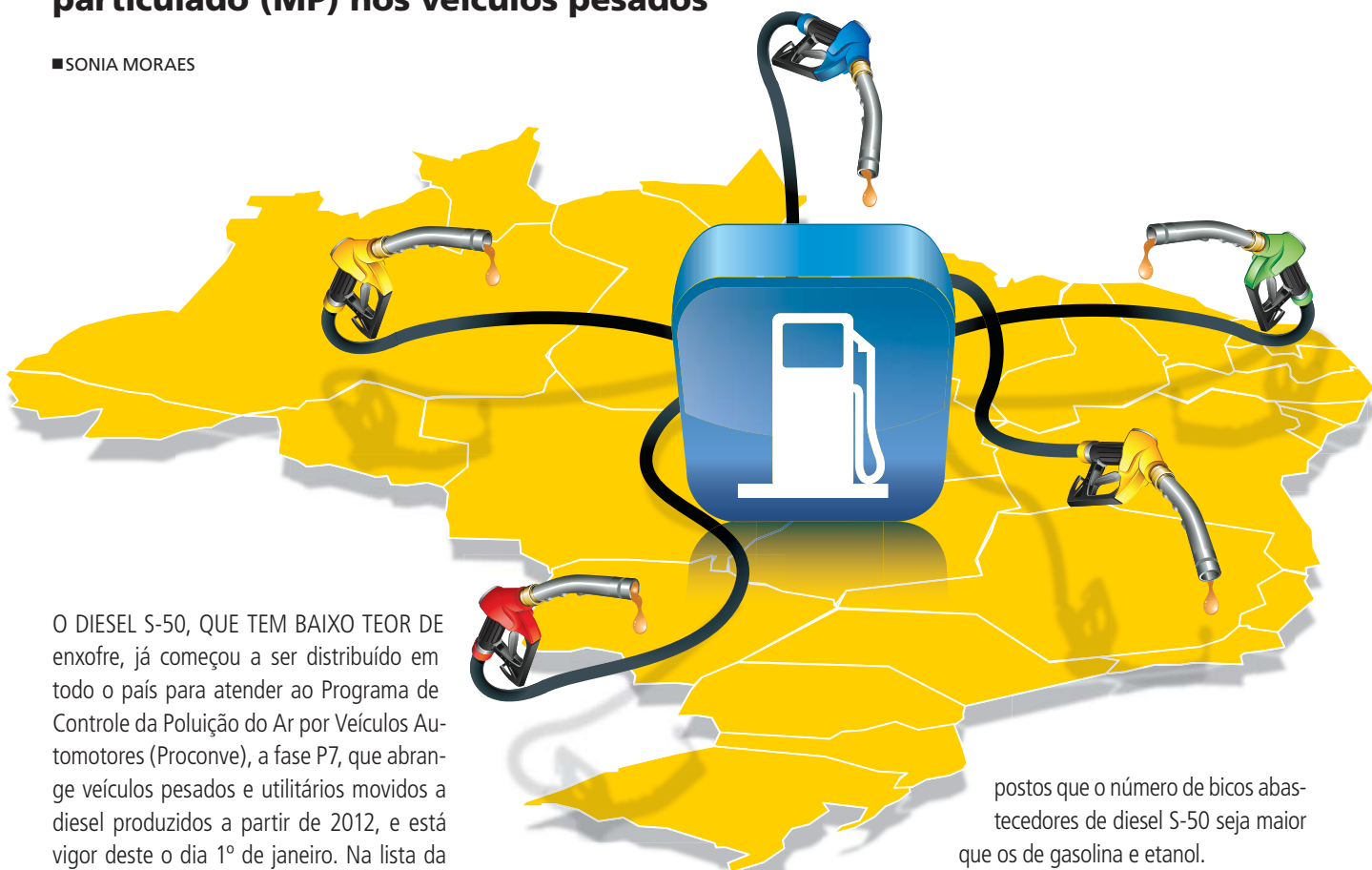
A Petrobras é a sua maior parceira na estrada e tem a solução completa para os novos motores a diesel* que vai reforçar ainda mais essa parceria.

O **Diesel S-50**, o **Flua Petrobras** (o ARLA 32 da Petrobras) e o **Lubrax Advento** garantem o melhor desempenho do motor e ainda reduzem os custos de manutenção. Tudo isso com a qualidade Petrobras que você já conhece. Mais informações e lista de postos no site www.petrobras.com.br

Diesel S-50 chega aos postos do País

Agência Nacional do Petróleo cadastrou mais de 4.200 estabelecimentos no Brasil para receber o novo combustível que ajudará a reduzir em 60% as emissões do óxido de nitrogênio (NOx) e, em 80%, as do material particulado (MP) nos veículos pesados

■ SONIA MORAES



O DIESEL S-50, QUE TEM BAIXO TEOR DE enxofre, já começou a ser distribuído em todo o país para atender ao Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores (Proconve), a fase P7, que abrange veículos pesados e utilitários movidos a diesel produzidos a partir de 2012, e está em vigor desde o dia 1º de janeiro. Na lista da Agência Nacional de Petróleo (ANP) já estão cadastrados mais de 4.200 postos de combustíveis com diesel S-50. São 3.100 selecionados recentemente mais 1.100 que já vendem o combustível nas regiões metropolitanas de Fortaleza, Recife e Belém desde maio de 2009. Por comercializar o produto há mais tempo estes três estados são os que concentram o maior volume de diesel S-50.

O Estado de São Paulo tem 338 postos com estoque de diesel S-50, segundo o Sincopetro (sindicato que representa os postos de combustíveis paulistas).

De acordo com a ANP, os estabelecimentos foram mapeados prevendo uma autonomia de 100 quilômetros para os veículos pesados. Também foi determinado a estes

postos que o número de bicos abastecedores de diesel S-50 seja maior que os de gasolina e etanol.

A ANP informa que a distribuição para as vendas será realizada por 14 polos de suprimento da Petrobras (refinarias e terminais) e 49 bases de armazenagem e distribuição. Os postos indicados para a venda de diesel S-50 que forem flagrados sem o produto pela fiscalização da agência estarão sujeitos à multa que varia de R\$ 5 mil a R\$ 2 milhões.

Postos Petrobras (BR) com diesel S-50

Estados	nº de postos
Acre	5
Alagoas	5
Amapá	2
Amazonas	5
Bahia	51
Ceará	24
Distrito Federal	2
Espírito Santo	3
Goiás	16
Maranhão	3
Mato Grosso	10
Mato Grosso do Sul	16
Minas Gerais	63
Pará	19
Paraíba	6
Paraná	35
Pernambuco	48
Piauí	5
Rio de Janeiro	17
Rio Grande do Norte	11
Rio Grande do Sul	37
Rondônia	5
Roraima	3
Santa Catarina	4
São Paulo	110
Sergipe	4
Tocantins	1

Fonte: Petrobras Distribuidora

AR MAIS LIMPO – A implantação da fase P7 tem o objetivo de reduzir em 60% o óxido de nitrogênio (NOx) e em 80% a emissão de material particulado (MP) em relação à fase anterior. Quando plenamente implantada, fará com que as emissões dos veículos pesados brasileiros se igualem às verificadas na fase do programa de redução de poluentes automotivos Euro 5, da União Europeia.

Em todo o território nacional a substituição do óleo diesel com elevado teor de enxofre tem sido gradual. No período de 2009 a 2011 o diesel S-50 substituiu o

diesel S-500 (antigo óleo diesel metropolitano) nas frotas cativas de ônibus urbanos nas regiões metropolitanas de São Paulo e do Rio de Janeiro, e nos municípios de Belo Horizonte, Porto Alegre, Curitiba e Salvador.

Já o diesel S-500 vem substituindo o S-1800 (antigo óleo diesel interior). Em 2010, diversos municípios dos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Paraná, Maranhão, e todos os municípios do Espírito Santo e do Piauí deixaram de comercializar o diesel S-1800, que deverá ser completamente eliminado do segmento rodoviário até o final de 2013.

A partir de 1º de março deste ano centenas de municípios de diversos estados brasileiros passarão a comercializar o diesel S-500 em substituição ao S-1800. E, a partir de 2013, começa ser comercializado em todo o país o diesel S-10 (com 10 ppm de enxofre).

REDE DE POSTOS – A Petrobras Distribuidora (BR), revendedora Petrobras, já tem o diesel S-50 disponível em 900 postos de

combustível no território nacional. Segundo a empresa, a participação destes revendedores no projeto foi negociada considerando a capilaridade da rede, a cobertura nacional para oferta do diesel S-50 e o interesse espontâneo da rede em comercializar o produto. “Em alguns estados, houve maior interesse espontâneo pela rede de revendedores do que em outros e há necessidade de ampla cobertura da rede por causa da concentração de eixos rodoviários”, esclarece a empresa.

Segundo a BR, para receber o novo diesel os revendedores tiveram que realizar várias modificações nos postos de abastecimento, desde uma simples adesivação de ilhas de bomba até a instalação de equipamentos (tanques, bombas ou filtros).

O preço médio para a execução de obras nos postos para receber o diesel S-50 varia de R\$ 80 mil a R\$ 100 mil, segundo José Alberto Paiva Gouveia, presidente do Sincopetro. “Se o posto tiver oito bicos para abastecer com óleo diesel ▶

METAS PARA MELHORAR A QUALIDADE DO AR

O Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores (Proconve) foi criado em 1986 pelo Conselho Nacional de Meio Ambiente (Conama) com o objetivo de reduzir as emissões de veículos novos, desenvolver a tecnologia nacional e melhorar a qualidade dos combustíveis.

Em 2002 a resolução 315 do Conama estabeleceu novos limites de emissões veiculares para janeiro de 2009 (P6 = Euro 4), mas não houve definição sobre o teor de enxofre no diesel.

Devido aos atrasos na especificação do diesel com baixo teor de enxofre, não foi possível as montadoras e a Petrobras atenderem a fase P6.

Por meio de um acordo assinado no final de outubro de 2008 foram estabelecidas metas de adequação e a oferta de combustível com menor teor de enxofre,

com o fornecimento gradual de diesel S-50 para capitais e regiões metropolitanas, substituição gradual do S-1800 para o S-500 e a retirada do S-2000.

Em novembro de 2008, com a resolução 403/2008 do Conama, foram estabelecidos novos limites de emissões para os veículos pesados novos e assim o Ministério do Meio Ambiente antecipou em quatro anos a fase P7 do Proconve, para compensar as emissões não evitadas com a fase P6.

No programa de oferta de diesel da Petrobras está definido o fim da comercialização do diesel S-1800 em 2013, ano que começará a ser vendido em todo o país o diesel S-10, que substituirá o diesel S-50. Com estas mudanças, o mercado brasileiro passará a comercializar somente dois tipos de diesel, o S-10 e o S-500 até 2020.

EMPRESAS COMEÇAM A DISTRIBUIR O ARLA 32

As fabricantes de motores já começaram a distribuir, em todo o território nacional, o Arla 32 (Agente Redutor Líquido Automotivo), solução necessária para os veículos comerciais que utilizarão a tecnologia SCR (Redução Catalítica Seletiva) nos novos motores Euro 5.

A MWM International vai oferecer o aditivo em embalagens de 20 litros em seus mais de 350 pontos de venda instalados em várias localidades do País. Segundo Luis Kanan, presidente da área de peças e reposição da Navistar América do Sul, o Arla 32 é um produto que complementar o portfólio de produtos da empresa, que é composto de 10 mil itens de componentes para atender ao mercado de reposição. "No futuro esta solução poderá ser adquirida no mesmo local onde é vendido atualmente o óleo lubrificante", afirma Kanan.

Para garantir o abastecimento da sua rede autorizada, a MWM International antecipou a compra do primeiro lote e mantém o aditivo em estoque no seu Centro de Distribuição que está instalado junto à fábrica de motores em Canoas (RS). O produto é adquirido da Tirreno, tradicional fabricante de fluidos automotivos que, além da sua fábrica de Diadema, no ABC paulista, tem também uma unidade de produção de ureia no Paraná.

Segundo o presidente da área de peças de reposição da Navistar, a empresa está entregando de cinco a seis galões de 20 litros para cada rede de serviço da marca. Para que a solução tenha o efeito de reduzir o índice de emissões dos caminhões, é necessário que a cada cinco litros de diesel seja acrescentado um litro de Arla 32.

A MWM International não informa quanto este produto vai custar para o



Luis Kanan, da Navistar: o Arla 32 também poderá ser adquirido no mesmo local onde é vendido atualmente o óleo lubrificante

consumidor final. "O preço deste aditivo está acima das expectativas porque a produção ainda tem seus limitantes que impacta no custo, mas, com o aumento da escala, a tendência é de o preço cair", prevê Kanan.

NOVA FÁBRICA – A Cummins decidiu não somente distribuir a solução de ureia, mas concentrar toda a produção deste aditivo no Brasil. Para isso, inaugurou no final de janeiro uma linha de produção dedicada à fabricação do Arla 32, dentro da fábrica da Cummins Filtration, a sua unidade de negócios que está instalada próximo à fábrica de motores em Guarulhos (SP).

Segundo Marco Rangel, diretor e gerente geral da Cummins Filtration para a América Latina, na primeira fase o investimento totalizou US\$ 1,3 milhão e foi aplicado na modernização de laboratório para o controle de processo. "A nova linha terá capacidade para 22 milhões de litros de aditivo

por ano, mas a estimativa é de produzir 1,5 milhão de litros no primeiro trimestre", afirma Rangel.

O diretor da Cummins Filtration afirma que nesta primeira fase o foco maior da empresa é a cobertura de 70% das regiões Sul e Sudeste. Para isso, trabalha para garantir a distribuição de 250 mil litros de aditivos. "Na segunda fase, a partir de 2013, vamos atender todo o mercado brasileiro e a América do Sul", diz Rangel.

Além dos seus 600 pontos de venda, a Cummins Filtration também está fechando parceria com algumas redes de postos de combustível para distribuir os seus aditivos. Até o final do ano a empresa planeja vender 16 milhões de litros da solução. "Nossa meta é obter 10% deste mercado em três anos", afirma Rangel.

Para fabricar o Arla 32 na unidade brasileira, a Cummins Filtration compra a ureia técnica (matéria-prima que, segundo Rangel, tem alto índice de pureza) de um fornecedor dos Estados Unidos, já que não há um produto similar no Brasil.

A comercialização do aditivo será em embalagens de 4, 10 e 20 litros. Também será oferecido em tambor de 200 a 1.000 litros, em tanque descartável e de plástico de 1.000 litros, além de opções a granel para grandes frotas. A solução também poderá ser adquirida em kits de emergência e levada na cabine do veículo.

A Cummins vai monitorar o uso do Arla 32 por meio de sistemas de alerta integrados de diagnóstico (On Board Diagnose), sensores que medem a quantidade e a qualidade do produto para a redução de poluentes e alertam por meio de sistemas no painel do veículo, caso existam adulterações e falhas, para assim assegurar os níveis de emissões, o controle e



CENTRO DE ATENÇÃO AO CLIENTE
0800 702 3443

Leo Tailor Made

IVECO NO DAKAR 2012. ÚNICA PARADA: A VITÓRIA.

Faça revisões em seu veículo regularmente.



Imagem ilustrativa.

A IVECO E A EQUIPE PETRONAS DE ROOY VENCERAM O DAKAR 2012 COM O PILOTO GERARD DE ROOY, CLASSIFICANDO 3 EQUIPES NOS PRIMEIROS 6 LUGARES.

Coragem, compromisso, determinação, força e confiabilidade. Com esses valores, a Iveco venceu o Rally Dakar 2012, um dos mais extraordinários desafios do mundo. Ganhamos com a força dos caminhões Trakker e Powerstar e a performance dos motores Cursor 13, da FPT Industrial. Agradecemos aos pilotos Gerard De Rooy, Hans Stacey, Miki Biasion, Pep Vila e Joseph Adua pela aventura inesquecível deste Dakar. O ano não podia ter começado melhor para a empresa que, em 2011, no Brasil, cresceu três vezes mais que o mercado.

IVECO

www.iveco.com.br



O Arla 32 da Cummins Filtration é fornecido em embalagens de diversos tamanhos

abastecimento do Arla 32 com qualidade.

Para os veículos diesel equipados com motor Euro 5, a Cummins Filtration estima um consumo entre 5% e 7% em relação ao diesel usado atualmente devido ao ciclo de emissões e às tecnologias aplicadas, com pequena variação em relação ao ciclo operacional e à classe do veículo.

A Petrobras também investiu na produção do Arla 32. Ao todo a companhia aplicou mais de R\$ 105 milhões na sua fábrica de fertilizantes que está instalada em Camaçari (BA). A unidade iniciou a produção do aditivo em outubro de 2011, com capacidade para 63 mil m³ e a estimativa para este ano é que chegue a 200 mil m³.

O uso do Arla 32 na tecnologia SCR permitirá uma redução de até 98% na emissão de NOx (óxidos nitrosos), um dos gases de efeito estufa.

► será necessário somente lavar o tanque e instalar mais um filtro. Mas se tiver somente um tanque de diesel será preciso instalar outro e esta obra tem que ser aprovada pela prefeitura, Cetesb, ANP e corpo de bombeiros”, explica Gouveia.

A Raízen já abasteceu cerca de 220 postos Shell com o diesel S-50 e, ao longo do ano, pretende ter o combustível em 300 postos. Segundo a empresa, para adequação das bases e da rede de postos foram investidos R\$ 20 milhões. “Também foi necessária uma adaptação na infraestrutura dos postos, treinar os revendedores e investir em marketing e em comunicação para o consumidor final”, destacou a distribuidora.

EXCESSO DE ESTOQUE – O presidente do Sincopetro ressalta que o problema não está no custo com a reforma dos postos para receber o novo diesel S-50 e, sim, na venda deste combustível. “Para garantir a oferta do produto em todo o país, o governo antecipou o fornecimento, só que ainda não tem caminhão Euro 5 rodando no País

e o novo diesel tem até 30 dias para ser estocado”, comenta Gouveia.

Segundo o presidente do Sincopetro, só no Estado de São Paulo existem 2,7 milhões de litros de diesel S-50 em estoque nos 338 postos de combustíveis. Por custar R\$ 0,16 a R\$ 0,17 a mais que o preço do diesel atual (o preço médio é de R\$ 2,00 e o diesel S-50 sai por R\$ 2,17) os donos de caminhões Euro 3 se recusam abastecer com diesel S-50.

Para ajudar a diminuir o estoque do diesel S-50 nos postos, o presidente do Sincopetro sugere que seja concedido um incentivo ao caminhoneiro, com a oferta do diesel S-50 ao preço do diesel atual.

PRODUÇÃO – O diesel S-50, que está sendo distribuído nos postos de combustíveis no País, é produzido pela Petrobras nas refinarias de Paulínia (Replan) e Henrique Lage (Revap), em São Paulo; de Duque de Caxias (Reduc), no Rio de Janeiro; e Gabriel Passos (Regap), em Minas Gerais. A partir do primeiro trimestre de 2012, também será produzido nas refinarias de

Capuava (Recap), em São Paulo; Landulpho Alves (Rlam), na Bahia; e Presidente Getúlio Vargas (Repar), no Paraná.

Para garantir a qualidade e a oferta do combustível, a Petrobras tem programado de 2010 até 2014 o investimento de US\$ 73,6 bilhões em refino. Deste total, 50% serão aplicados na ampliação da produção nacional, 29% na melhoria da qualidade do ar e 11% na eficiência da cadeia de suprimentos, com manutenção da capacidade de refino e investimentos em logística. Para 2013 a companhia confirmou que disponibilizará em todo o país o diesel S-10, com teor de enxofre ainda menor.

Além do diesel S-50, a Petrobras Distribuidora também está abastecendo os seus revendedores com o Arla 32, uma solução de ureia utilizada nos novos veículos pesados a diesel para redução de emissões. O produto será comercializado na sua rede de postos com a marca Flua. A estimativa da empresa é de ter cerca de 1.400 postos cobertos até o final do ano.

A Raízen comercializará o Arla 32 com

SCANIA OFERECE ARLA 32 PARA 120 MIL KM

WAGNER OLIVEIRA

Marca de respeito no segmento de pesados, a Scania sofreu um tropeço no ano passado. Enquanto o mercado bateu recorde ao crescer 9,6%, as vendas da marca de origem sueca caíram 11,8%, de acordo com levantamento da Anfavea (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores).

Na entrevista coletiva, a direção da Scania apontou como causas do recuo a atitude agressiva da concorrência, que buscou mercado com preços muito mais competitivos. A diretoria da montadora afirmou que não entrou no jogo das promoções para evitar a "commoditização" do seu produto, que, para ela, tem tecnologia superior ao que é oferecido pela concorrência no Brasil, país onde tem o maior volume de negócios.

Mas a montadora já está buscando reação – tanto que as vendas em janeiro subiram 82,7%, passando de 975 unidades, no primeiro mês de 2011, para 1.549. A

direção da montadora prometeu acirrar a disputa no segmento dos semipesados, com a qual pretende ter uma linha mais agressiva com maior oferta de veículos sob medida. A segunda é uma campanha mais forte na mídia, que inclusive já pode ser vista nos meios de comunicação e na TV, alcançando um público de larga escala.

Nos comerciais, a Scania oferece gratuitamente a Arla 32 por 120 mil quilômetros para os novos caminhões e ônibus da marca com a tecnologia do Euro 5. À base de água e ureia, a Arla 32 é o aditivo essencial para o funcionamento da tecnologia SCR – sigla de redução seletiva catalítica, em português.

De acordo com Mário Dutra, gerente de marketing e comunicação da Scania do Brasil, a campanha visa incentivar as vendas dos novos Scania da linha 2012 Euro 5, cujo preço deve subir em média 10% em razão do sistema tecnológico que diminui as emissões de poluentes ao mesmo

tempo que aumenta a economia de combustível e eficiência dos propulsores.

Segundo Dutra, os 120 mil quilômetros correspondem, para caminhões, em torno de 2.400 litros de Arla 32, cujo custo, no mercado, deve ficar em torno de R\$ 1,90. No caso dos ônibus, correspondem a 1.500 litros. Essas quantidades serão suficientes, segundo a Scania, para rodar por um ano, levando-se em conta que um veículo rode em torno de 10 mil quilômetros/mês.

Segundo o executivo de marketing, o Arla 32 poderá ser retirado em uma das 105 concessionárias da marca em quantias de até 100 litros. Para isto, bastará que o cliente agende uma data. Acima de 100 litros, a Scania se compromete a entregar o aditivo na empresa ou local de preferência do consumidor.

"Com esta iniciativa saímos na frente da concorrência para oferecer a nova tecnologia", afirmou Dutra. A linha Scania é composta por cerca de 50 modelos cujos motores variam de 250 cv a 620 cv. A campanha, que circula na TV, rádios, jornais e internet, prossegue até o dia 31 de março em todo o Brasil.

marca própria, o Shell Evolux. A expectativa da empresa é conquistar uma participação de 20% nesse mercado. Inicialmente o produto será vendido em embalagens de 10 e 20 litros.

Fábio Marcondes, diretor de abastecimento e regulamentação do Sindicato Nacional das Empresas Distribuidoras de Combustíveis e de Lubrificantes (Sindicom),

afirma que o excesso de diesel S-50 que há nos postos está sendo controlado pelas revendas e que é preciso aguardar para ver como ficará o mercado quando os caminhões Euro 5 começarem a ser adquiridos pelas transportadoras. "Até agora não recebemos qualquer reclamação das distribuidoras de combustíveis", afirma o diretor

do Sindicom. Marcondes ressalta que, com a mudança na legislação, muitos problemas surgirão e para todos se buscará uma solução. Segundo ele, a ANP recomenda que o diesel S-50 não fique estocado por mais de 30 dias, pois absorve umidade, que causa fungos e bactérias, e forma uma borra que interfere na qualidade do combustível. ■

transporte
Todos os modais MODERNO

Visibilidade para seus produtos e serviços.

11-5096.8104

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



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



MWM Internacional acelera produção de motores Euro 5

Com estoque de motores Euro 3 esgotado, montadoras de caminhões antecipam as encomendas de propulsores Euro 5 e impõem um ritmo forte nas fábricas da empresa em Canoas e São Paulo

■ SONIA MORAES

A MWM INTERNATIONAL, FABRICANTE de motores, inicia 2012 com ritmo forte de produção, confirmando uma situação bem adversa do que a empresa previa para o primeiro trimestre deste ano. "A expectativa de retração do mercado foi revista e estamos começando o ano com bastante otimismo", afirma Thomas Püschel, gerente da divisão de vendas e marketing.

Com o estoque de motores Euro 3 já esgotado as montadoras começam fazer os pedidos de propulsores Euro 5 para dar início à produção dos novos caminhões. Somando ao volume do setor automotivo a MWM International ainda acumula pedidos expressivos do setor agrícola que também tem perspectiva positiva para este ano. "Aquele receio que teríamos um vale no primeiro trimestre não se confirmou e haverá uma recuperação antecipada da produção, pois já estamos recebendo neste mês um volume significativo de encomendas de motores Euro 5 das montadoras, antecipando a demanda que era prevista para março", comenta o gerente.

Com a reação do mercado acima das expectativas, a previsão conservadora de que sejam produzidos 150 mil motores neste ano deverá se concretizar, segundo Püschel, mantendo o mesmo volume de produção da

empresa de 2011, que foi o melhor resultado da empresa em 58 anos de operação. "Mas, se o ritmo continuar acelerado, o crescimento na produção de motores poderá ser ainda maior neste ano. Tivemos diversas reuniões com os clientes e todos estão entusiasmados com a demanda para 2012", diz o gerente.

Para atender a todos os pedidos, a MWM International realizou dois workshops com toda a sua cadeia de suprimentos no País. O objetivo deste encontro é orientar os seus fornecedores sobre a crescente demanda na produção e as perspectivas para o setor automotivo a médio e longo prazo.

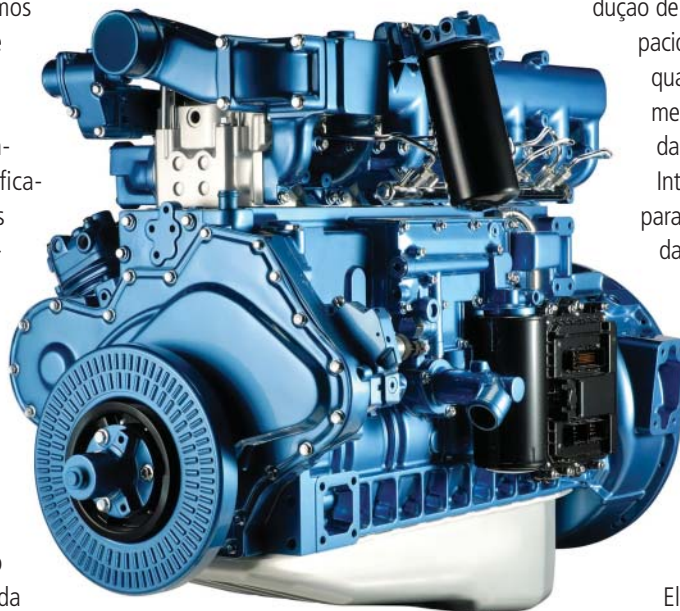
A empresa deposita sua confiança no Finame Verde, uma modalidade de

financiamento com juros mais acessíveis para o segmento de veículos pesados. Também aposta no incentivo do governo para o setor agrícola, que garantirá aumento da demanda dos seus motores para o mercado externo, onde a companhia está presente em mais de 30 países.

INVESTIMENTOS – Para dar conta do grande volume de pedidos das montadoras, a MWM Internacional vai aplicar neste ano US\$ 85 milhões na sua fábrica brasileira, de um total de US\$ 345 milhões que a companhia já tem programado de 2010 até 2015.

Segundo Püschel, a quantia será destinada para o desenvolvimento tecnológico e em novos equipamentos. Inclui também a produção de motores Euro 5, o aumento de capacidade das fábricas e a ampliação do quadro de funcionários. O gerente comenta que, além de suprir a demanda das montadoras do Brasil, a MWM International também tem capacidade para abastecer a linha de montagem das montadoras que estão instalando suas fábricas de caminhão no País. "Os nossos motores estão dentro das especificações determinada pelo Programa Brasil Maior do governo federal, que exige que o produto fabricado no Brasil tenha 85% de conteúdo nacional", destaca Püschel.

Ele destaca também que as



primeiras unidades dos motores Euro 5, o MaxxForce 3,2, já foram produzidas na fábrica de Canoas (RS), e na fábrica de São Paulo (SP), a versão MaxxForce 4.8 e 7.2 para caminhões leves, médios e pesados.

MERCADO – Com 30% de participação, a MWM International mantém a liderança na produção de motores diesel no Mercosul. Em 2011, dos 150 mil motores produzidos, 40 mil unidades foram aplicadas em caminhões. Para 2012, a estimativa da empresa é que o fornecimento para esta categoria aumente 10%.

No segmento de ônibus a empresa forneceu 15 mil motores em 2011 e para este ano a estimativa é que este volume cresça 72%, somando 26 mil motores.

Além do setor automotivo e agrícola, a MWM International atende também ao setor marítimo, equipando barcos de recreio

e pesqueiro, e o industrial, fornecendo motores para equipamentos de construção civil, bombeamento de água, irrigação e grupos geradores.

No mercado mundial a empresa obteve um crescimento de 10% nas exportações de motores em 2011, com o embarque de 34 mil propulsores. "As exportações continuam sendo um dos nossos diferenciais, pois representa em torno de 25% do faturamento da companhia", explica Püschel.

No final do primeiro semestre de 2011 a empresa ampliou seu contrato com a Daewoo Bus, na Coreia do Sul. Este ano, além da exportação dos motores MaxxForce 3.2H para ônibus que serão comercializados em mercados globais, a empresa fornecerá também os modelos MaxxForce 7.2H e MaxxForce 10H, que equiparão ônibus urbanos e rodoviários com a tecnologia de emissões Euro 5.

Na Turquia, os propulsores equipam os ônibus da Otokar que serão comercializados também na Europa, Norte da África e Oriente Médio. O contrato de seis anos prevê o fornecimento de dois modelos de motores de quatro cilindros: o MaxxForce 3.2H, Euro 5 Sistema EGR e o MaxxForce 3.0H Euro 3.

Em 2011, a empresa aumentou cerca de 280% a exportação de blocos Big Bore MaxxForce de 11 e 13 litros para a Navistar, em Hutsville, nos Estados Unidos. Atualmente, envia 25 mil unidades por ano e a expectativa é de crescer em 2012, quando finalizará a última fase de ampliação da linha de usinagem, que demandou um investimento total de cerca de US\$ 45 milhões.

A terceira fase do projeto envolve a produção de 36 mil blocos por ano a partir deste ano, com a linha operando em turno contínuo em 24 horas por dia nos sete dias da semana.



**O MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO
POR KM RODADO**

(11) **2085.4944**
www.carbusequipamentos.com.br



BAÚ FURGÃO
EM DURALUMÍNIO



BAÚ LONADO (SIDER)



CAÇAMBA BASCULANTE

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



Seja nosso montador!
Enviamos Kits
para todo o Brasil.

Aeroportos privatizados têm potencial para ampliar cargas

Cumbica, Viracopos e Brasília vão receber investimentos para adequar infraestrutura ao crescimento econômico nacional

■ WAGNER OLIVEIRA



A previsão da Anac é que o fluxo de passageiros cresça 63% em Guarulhos

OS AEROPORTOS DE GUARULHOS, VIRACOPOS e Brasília movimentam 30% dos passageiros, 57% da carga e 19% das aeronaves dentro do sistema aéreo brasileiro. São esses portentosos números que explicam o interesse de empresas nacionais e estrangeiras que formaram consórcio e associação para disputar o leilão que passa o controle de três dos mais importantes terminais aeroviários brasileiros para a iniciativa privada. Com ágio de 347% sobre a oferta mínima, os vencedores vão pagar outorga de R\$ 25,5 bilhões ao longo de

até 30 anos de concessão.

Além da atual movimentação em cargas, passageiros e aviões é a perspectiva de crescimento que também atraiu o interesse de grandes consórcios. Até 2012, a previsão da Agência Nacional de Aviação Civil (Anac) é que o fluxo de passageiros cresça 63% em Guarulhos, 46% em Brasília e 176% em Viracopos.

O levantamento da Anac mostra que a receita total do aeroporto de Brasília, em 2010, foi de R\$ 121 milhões, bem abaixo do apresentado por Guarulhos, de R\$ 693 milhões. O maior aeroporto

da América Latina teve resultado positivo de R\$ 190 milhões. Já em Viracopos, as receitas somaram R\$ 231 milhões e o resultado positivo da operação foi de R\$ 17,9 milhões.

Na avaliação de especialistas, é justamente Viracopos que apresenta o maior potencial de crescimento, pois o terminal tem área disponível para se expandir e tornar-se o maior da América Latina com perfil de hub (centro distribuidor de voos de origem interna e externa).

O consórcio que vai operar Viracopos é o Aeroportos Brasil, formado pela Triunfo, UTC e pela francesa Egis. O líder do grupo, a Triunfo (45% do capital), tem ex-

periência em logística e deve explorar a vocação do aeroporto de Campinas para cargas. A empresa é sócia do Porto de Navegantes, em Santa Catarina, além de deter três concessões rodoviárias e administrar uma hidrelétrica.

Na última década, o fluxo de passageiros em Viracopos cresceu 661%, passando de 713 mil para cerca de 5,4 milhões. Até 2021, as estatísticas apontavam avanço de 323%. Mas o potencial de crescimento de Viracopos é proporcional ao volume de investimentos exigidos pelo governo.



Viracopos apresenta o maior potencial de crescimento, segundo os especialistas

A arrecadação será direcionada ao Fundo Nacional de Aviação Civil (FNAC), que vai destinar recursos a projetos de desenvolvimento e fomento da aviação civil. O objetivo é garantir que os demais aeroportos do sistema aeroportuário nacional também se beneficiem dos recursos advindos da iniciativa privada, especialmente o sistema de aviação regional.

O fundo é administrado pela Secretaria de Aviação Civil (SAC).

A partir da celebração do contrato, haverá um período de transição de seis meses (prorrogável por mais seis meses), no qual a concessionária administrará o aeroporto em conjunto com a Infraero, detentora de participação acionária de 49% em cada aeroporto concedido. Após esse período, o novo controlador assume o controle das operações do aeroporto. A gestão do espaço aéreo nos aeroportos concedidos não sofrerá mudanças e continuará sob controle do poder público.

A Infraero, empresa pública federal, continuará operando 63 aeroportos no País, responsáveis pela movimentação de 67% do total de passageiros. Os dividendos decorrentes de sua participação acionária serão utilizados para investimentos nos demais aeroportos da rede. As obras em curso nos aeroportos concedidos continuarão a ser executadas pela Infraero. As novas serão de responsabilidade da concessionária de cada aeroporto.

Durante 30 anos de concessão – maior prazo estipulado entre os três aeroportos –, o Consórcio Aeroportos Brasil terá de aplicar R\$ 8,6 bilhões em novos terminais, pistas e uma série de outras melhorias. Desse total, R\$ 873 milhões terão de ser investidos até a Copa do Mundo.

Os aeroportos de Guarulhos e Brasília vão exigir investimento de R\$ 16 bilhões – R\$ 7,4 bilhões em cada um. O terminal de Cumbica passará a ser administrado pelo consórcio formado pelas empresas Invepar (90%) e Airport Company South Africa (10%). A Invepar é a empresa de infraestrutura dos fundos de pensão Previ (Banco do Brasil), Funcef (Caixa) e Petros (Petrobras) em sociedade com a construtora OAS. O grupo foi criado em 2000 para atuar inicialmente em concessões rodoviárias e metroviárias.

O aeroporto de Brasília foi arrematado pelo Grupo Inframerica, o mesmo que venceu o leilão do aeroporto São Gonçalo do Amarante, no Rio Grande do Norte, em agosto do ano passado, com ágio de 228%. É formado pela empresa Infravix,

do grupo Engevis, e pela argentina Corporación America. Cada um detém 50% de participação do consórcio.

O ministro-chefe da Secretaria de Aviação Civil (SAC), Wagner Bittencourt, disse que o ágio pago pelos consórcios depende das estratégias e dos planos de negócios das empresas. Bittencourt explicou que os recursos arrecadados vão melhorar não só a qualidade dos aeroportos existentes, mas aperfeiçoar outros aeródromos, garantindo as condições para que as empresas aéreas possam voar para esses destinos, melhorando o desenvolvimento e a integração do País.

Além da contribuição fixa (preço arrecadado com o leilão), que será paga em parcelas anuais corrigidas pelo IPCA, de acordo com o prazo de concessão de cada aeroporto, os concessionários também recolherão anualmente uma contribuição variável ao sistema, cujo percentual será de 2% sobre a receita bruta da concessionária do aeroporto de Brasília, 5% de Viracopos e 10% de Guarulhos.

Um perfume feminino no ar

Mulheres pilotos das principais companhias aéreas brasileiras contam como enfrentam os preconceitos nessa função e relatam o longo caminho para chegar a comandante das grandes aeronaves

■ AMARILIS BERTACHINI



Maria Medeiros comanda os aviões Embraer 190 e 195 da Azul, desde fevereiro de 2010

A NECESSIDADE DE UM NÚMERO MAIOR de pilotos para acompanhar o crescimento da demanda por viagens aéreas abriu ainda mais oportunidades para as mulheres se candidatarem a esse cargo que historicamente é ocupado por homens. Segundo dados da Agência Nacional de Aviação Civil (Anac) o número de licenças de piloto expedidas para mulheres no ano passado mais que dobrou em relação a 2010, saltando de 110 para 230 autorizações. Dessas, 87 são licenças para piloto privado (que pilota apenas aeronaves particulares), 48 são para piloto de voo comercial (táxi aéreo e aeronaves fretadas) e 95 são para pilotos de voos de linhas aéreas regulares. Este ano já foram 39 licenças expedidas.

Mas o percurso para chegar até o comando

de uma aeronave, principalmente de grande porte, é longo. “Fiquei 11 anos sentada à direita”, declara a comandante Maria Medeiros, referindo-se ao lugar que é ocupado pelo co-piloto. Desde fevereiro de 2010 ela faz parte do quadro de comandantes da Azul que operam os maiores modelos de aviões da companhia: os Embraer 190/195, para 106 e 118 passageiros respectivamente.

No seu dia de folga, enquanto troca a fralda de seu bebê de sete meses, Maria conta um pouco de seus 20 anos de experiência na aviação. Ela começou sua carreira como comissária de bordo e durante os oito anos em que ocupou esse cargo aproveitou para fazer seu treinamento para piloto. Nos dias de folga aproveitava para dar instrução no aeroclube de Biritiba

Imirim (SP) para ir acumulando as horas de voo necessárias à profissão. Em 2000 passou no exame e entrou como co-piloto de um Embraer 120, um turbo-hélice para 30 passageiros, na extinta Rio Sul Linhas Aéreas. Depois de dois anos ascendeu para co-piloto de um Embraer 145, um jato para 50 passageiros e trabalhou também como co-piloto na Varig e na Gol. No final de 2008 foi contratada pela Azul, onde ficou como co-piloto até acumular

cerca de 5.000 horas de voo e tornar-se comandante em 2010. As aeronaves que pilota atualmente são as maiores disponíveis na Azul. Maria ressalta que um comandante não pode pilotar aeronaves de fabricantes distintos porque os comandos mudam de um modelo para outro como, por exemplo, as posições dos manetes ou os lados para onde ligar as luzes. “Quando um piloto muda de avião tem que fazer um treinamento inicial de um mês em sala de aula e outro mês no simulador, mesmo tendo muitos anos de experiência”, diz.

Sobre preconceitos, Maria conta que o mais difícil foi enfrentar sua família, de princípios muito rígidos, no início da profissão. “Eles diziam que não era profissão para mulher, tive que combater preconceitos dentro

de casa”, lembra a comandante que fez seu primeiro curso aos 17 anos. Em relação aos passageiros ela diz que é comum soltarem alguns comentários em tom de brincadeira ou “felinos” quando veem que é uma mulher quem está pilotando. Nada pode dar errado porque qualquer falha pode ser imediatamente atribuída ao fato de ser uma mulher no comando. “Mas isso não desanima, pelo contrário, dá mais vontade de mostrar serviço”, declara.

Em relação a dificuldades no relacionamento com a tripulação, a comandante relata que há vantagens em ser mulher. O grupo de comissários geralmente é uma população mista de homens e mulheres, mas quase sempre o co-piloto é homem. “A mulher tem fama de ser chata com detalhes, então o pessoal prima por tomar cuidado com os detalhes. Eles têm medo de receber alguma represália, têm medo que a mulher fale alguma coisa porque vai doer no brio, então tentam ser melhores do que costumam ser no dia a dia”, avalia.

De acordo com o comandante Miguel Dau, vice-presidente técnico operacional da Azul Linhas Aéreas, não existe na empresa qualquer restrição para pilotos mulheres — seja em relação ao modelo ou ao tamanho das aeronaves — e as exigências são as mesmas feitas para os homens: atingir a marca de 3.000 horas de voo para aeronaves com peso superior a 40 toneladas (a Anac estipula um mínimo de 1.500 horas para aviões) e fazer um número mínimo de horas de instrução dentro da empresa. Hoje a Azul conta com dez mulheres comandantes e co-pilotos, o que ainda representa apenas 1,6% do quadro de pilotos da companhia.



Jaqueline Ortolan: nunca sofreu qualquer tipo de preconceito, nem dos co-pilotos

Mas Dau afirma que o número de mulheres pilotos vem crescendo: “A Azul é um reflexo do que está acontecendo no mundo. A mulher está ocupando seu espaço, deixou de ser dona de casa e passou a disputar com o homem da mesma forma que o homem

passou a desempenhar mais funções dentro de casa. Hoje a mulher já tem posição relevante até como piloto de caça na Força Aérea Brasileira”, diz o comandante, acrescentando que ele mesmo, quando precisa escolher entre um homem e uma mulher



Luciana Carpena: para a mulher há mais cobrança e espera-se mais do seu desempenho

MULHERES NO COMANDO



para uma determinada função opta pela mulher. “Isto porque sei que para ter chegado até ali ela correu muito mais atrás do que o homem. E nunca me decepcionei com isso”, ressalta.

Na TAM Linhas Aéreas há 13 anos, Jaqueline Ortolan tornou-se comandante há cinco. “Fiquei quase oito anos como co-piloto, fiz muitas horas até chegar o momento da promoção”, declara. Jaqueline era comissária da Varig quando começou a tirar as primeiras carteiras para se tornar piloto e fez seus primeiros voos em um Citation quando ainda estava no Maranhão.

Começou sua carreira na TAM como co-piloto – uma regra da companhia – em um Caravan, depois passou pelos modelos F-50, F-100, linha Airbus 319, 320, 321 e Airbus 330 até sua promoção a comandante dos modelos A319, 320 e 321 que pilota nos últimos cinco anos em rotas pela América do Sul e Brasil.

Mãe de um casal de gêmeos de seis anos, Jaqueline afirma que nunca sofreu qualquer tipo de preconceito, nem dos co-pilotos que são na maioria homens, e diz que a única diferença na cabine de comando é a vaidade feminina. “Às vezes os

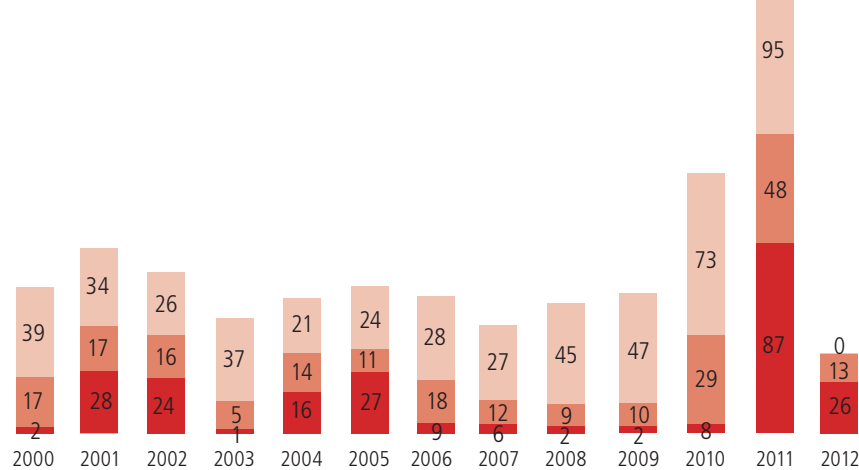
co-pilotos homens brincam dizendo que a cabine está cheirosa. É que nós mulheres somos vaidosas, usamos perfume, batom, rímel, essa é a diferença”, conta.

A TAM tem hoje em seu quadro 24 mulheres co-pilotos e nove pilotos, o que corresponde a 0,39% do total de 2.300 comandantes da empresa. De acordo como o comandante Leonard Grant, diretor de operações e treinamento operacional da TAM Linhas Aéreas, a empresa busca sempre a diversidade na composição de seu quadro de colaboradores. Ele afirma que não existem limitações para as mulheres ocuparem essa função, desde que elas tenham a formação técnica e teórica exigidas pelas autoridades aeronáuticas e pela empresa onde ela atua. Segundo Grant, para alcançar o posto de comandante, um co-piloto acumula, em média, 6.000 horas de voo. De acordo com o diretor, as mulheres pilotos na TAM operam todos os modelos de aeronaves que compõem a frota da companhia: Airbus 319, 320 e 321 e 330 e Boeing 767 e 777 e voam para os 43 destinos no Brasil e 19 na América Latina, nos Estados Unidos e na Europa.

A primeira mulher a assumir o posto de comandante na TAM foi a piloto Claudine Melnik. Ela entrou na companhia como comissária de bordo em 1992. Em 1994, já com a formação para piloto e as horas de voo necessárias, ingressou como a primeira piloto mulher, operando um modelo Caravan. Desde então, pilotou os diversos modelos de aeronaves que a companhia possui e hoje é comandante do A330, que realiza voos internacionais. Claudine é considerada

Novas licenças para Aeronautas Mulheres

■ PP ■ PC ■ PLA



PLA = piloto de linha aérea (piloto aeronaves que fazem voos de linha aérea regulares, ex: TAM, GOL, AZUL, Webjet...)

PCM = piloto de voo comercial (piloto táxi aéreo e aeronaves fretadas que há comercialização do voo)

PPR = Piloto Privado (piloto apenas aeronaves particulares que não há comercialização do voo, ou seja, venda de passagens, entre outros pagamentos pelos passageiros)

Lembrando que o piloto PCM pode atuar como PPR e o PLA pode atuar como PPR e PCM também, pois é uma evolução da carreira, no qual o auge é o PLA de linha aérea internacional.



um exemplo pela maioria das profissionais que compõem a tripulação da TAM.

“As exigências burocráticas têm os mesmos requisitos para homens e mulheres, porém para a mulher há mais cobrança e a expectativa é maior em relação ao seu desempenho”, avalia Luciana Carpena, comandante da Trip Linhas Aéreas. Ela pilota os modelos ATR 42/72, dos quais foi co-piloto durante quase quatro anos até 2007, quando foi promovida a comandante das duas aeronaves. Luciana começou na aviação em 2000, dando instrução no aeroclube de Campinas, foi contratada por uma empresa de táxi aéreo onde trabalhou como co-piloto e entrou na Trip em 2004, como co-piloto de uma aeronave Brasília. “Em 2008 tive oportunidade de me tornar instrutora e passei a acumular as funções de comandante e de instrutora de voo no simulador e hoje também auxilio a chefia de equipamento aqui na empresa”, conta.

Mãe de uma filhinha de um ano e meio, Luciana relata que os direitos trabalhistas na profissão são os mesmos para homens e mulheres, com exceção da licença maternidade que é diferenciada nessa profissão. Quando a mulher engravida não pode exercer a função e é afastada até o final da gestação, e, após o parto entra em licença maternidade. Em todo esse período, a piloto recebe o salário pelo INSS.

Luciana considera-se privilegiada por não ter tido dificuldades com preconceito dentro da empresa. “O que me frustra é quando há uma abordagem preconceituosa de uma passageira, porque estamos acostumadas

com posturas machistas, mas quando isso parte de uma mulher é frustrante”, desabafa, relatando que já houve uma vez em que uma passageira soube que havia uma mulher no comando e ameaçou não viajar por medo. No dia a dia, ela acredita que o ambiente de trabalho na cabine é diferente quando há uma mulher no comando porque o clima recebe um toque feminino. “A mulher tem uma maneira de lidar com mais raciocínio, com mais calma, do que o homem que age muito por impulso. Ele se deixa levar pelo impulso e muitas vezes isso pode não apresentar um bom resultado. Acho que a mulher, por agir diferente, muda o ambiente de trabalho. A gente pensa muito antes de agir enquanto o homem é mais impulsivo”, compara.

A Trip tem hoje dez mulheres co-pilotos e cinco comandantes que representam 2,3% do total. “Não acredito que exista preconceito atualmente. Assim como nas outras profissões as mulheres estão ocupando cada vez mais os seus espaços. Profissional e tecnicamente os esforços não diferem do homem. Mas não podemos esquecer que muitas são ou poderão ser mães e isso pode requerer alguma adaptação na rotina do lar, mas acredito que as mulheres que escolhem essa profissão têm pleno conhecimento dessa necessidade”, declara Roberto Hobeika, gerente de recursos humanos da Trip Linhas Aéreas. Ele destaca que somando o período de afastamento durante a gestação, mais a licença maternidade e juntando um período de férias esse distanciamento da função pode durar quase 13 meses.

Para a comandante Angelita de Araújo,

da Gol Linhas Aéreas, pilotar um avião era um sonho de criança despertado talvez por ela morar perto do aeroporto de Congonhas, em São Paulo. “Minha mãe me levava para passear no aeroporto e ela diz que minha frase favorita era: um dia vou dirigir um avião. Hoje sei que o correto é pilotar e não dirigir, mas aos cinco anos achava que era a mesma coisa”, conta. Aos 15 anos decidiu trabalhar e juntar dinheiro para pagar as horas de voo – o alto custo das horas práticas é um dos obstáculos para quem quer se formar piloto – e aos 24 anos conseguiu tirar sua primeira carteira de piloto privado. Hoje, na Gol, ela pilota os maiores modelos disponíveis na companhia: os Boeing 737-700 e 737-800, para 144 e 187 passageiros, respectivamente. “Minha família sempre me apoiou. Eles não puderam pagar pelos cursos que precisei realizar, mas o apoio que me deram foi fundamental para a carreira de sucesso que tenho”, afirma.

A primeira mulher piloto da Gol foi contratada em 2004 como co-piloto e foi também a primeira tripulante a ser promovida comandante. A companhia tem atualmente cinco mulheres comandantes e 22 na função de co-pilotos. De acordo com a empresa, a contratação de pilotos, tanto homens quanto mulheres, é baseada em critérios técnicos, objetivos e rigorosos. Todos os candidatos devem possuir as licenças e habilitações técnicas concedidas pela Anac e internamente é necessário ter no mínimo 5.000 horas de voo para tornar-se comandante. ■

Brasil precisará de mais 700 aviões de passageiros até 2030

Estudo da Airbus mostra que o País será o quarto maior mercado de voos domésticos do mundo até 2030

■ AMARILIS BERTACHINI

PARA ATENDER AO CRESCIMENTO DA DEMANDA por viagens aéreas até 2030, o Brasil precisará adicionar à sua frota 701 novas aeronaves de passageiros com mais de 100 assentos. A previsão faz parte de um levantamento da Airbus, o Global Market Forecast (GMF), que aponta que o Brasil será o quarto maior mercado de voos domésticos do mundo até 2030, atrás apenas dos Estados Unidos, China e Índia. O valor desses novos aviões é estimado em US\$ 82 bilhões, considerando 501 aeronaves de corredor único, 174 de dois corredores e 26 grandes aeronaves.

O Brasil é hoje considerado o mercado de maior e mais rápido crescimento na América Latina para a Airbus. De acordo com Rafael Alonso, vice-presidente executivo da Airbus para a América Latina e o Caribe, mais de 25% do tráfego intercontinental da região latino-americana passam pelos aeroportos internacionais de São Paulo e do Rio de Janeiro. Nos últimos dez anos o número de voos domésticos e internacionais mais que duplicou e, desde 2010, São Paulo tornou-se o principal ponto de partida em toda a América Latina para voos internacionais. Segundo Alonso, o número de aeronaves Airbus em operação no Brasil – da TAM Linhas Aéreas e da Avianca – representa cerca de 40% da frota de cerca de 400 aeronaves Airbus em operação na América Latina. Ele acrescenta que nos últimos dez anos a Airbus conquistou 63% das encomendas da região para aeronaves acima de 100 assentos.

A TAM é hoje o maior cliente da Airbus

no hemisfério sul, com uma carteira de mais de 100 aeronaves da companhia. Em 1998, a TAM começou a operar o primeiro de seus A330-200, e até o final de janeiro passado já operava 148 aeronaves (126 da família A320, 20 unidades A330 e dois A340), considerada como a maior frota de Airbus na região. Em outubro de 2011, a TAM acrescentou pedidos para novas 32 aeronaves, elevando sua carteira de encomendas de aviões Airbus para 208 unidades.

Na América Latina, as vendas no ano passado de aeronaves Airbus com mais de 100 assentos representaram 91% do total. Os pedidos incluíram 20 unidades para a LAN (do modelo A320neo), 32 aeronaves para a TAM (22 do A320neo e 10 da família A320), quatro A330-200F para a Avianca (primeiro cliente cargueiro da região) e 44 unidades da família A320 para a Volaris (30 do A320neo e 14 do A320), considerada a maior encomenda de aeronaves da história do México. De acordo com a empresa, um A320 decola ou aterrissa a cada 2,5 segundos todos os dias.

Globalmente, a Airbus entregou no ano passado 534 aviões comerciais de 88 clientes (10 novos) e recebeu um recorde de encomendas de 1.608 unidades (1.419 líquido) no valor bruto de tabela de US\$ 169 bilhões (US\$ 140 bilhões líquido). O recorde anterior havia sido em 2007 (1.458 bruto e 1.341 encomendas líquidas).

De acordo com Alonso, o resultado recorde do ano passado valida as projeções de crescimento para os próximos anos. “O objetivo geral da Airbus é conquistar cerca

de 50% do mercado. O ano de 2011 também pode servir como uma boa indicação do nosso sucesso contínuo, bem como uma validação das nossas projeções globais e previsão de crescimento”, declara o vice-presidente.

A projeção do número e modelos de aeronaves que serão necessários nos próximos anos baseia-se em fatores como o aumento da riqueza, o crescimento dinâmico das economias emergentes, a continuidade do crescimento na América do Norte e no surgimento do dobro do número de megacidades (de 39 atuais para 87) até 2030. Além disso, há expectativa de uma contínua expansão de companhias de baixo custo e a necessidade de substituir velhas aeronaves menos eficientes por novos modelos ecoeficientes. Para as grandes aeronaves, a estimativa da empresa é que serão necessários cerca de 1.800 aviões muito grandes para atender à demanda e aliviar o congestionamento, enquanto oferecerão menor custo por assento.

Alonso acrescenta ainda que ao longo dos próximos 40 anos o investimento em pesquisa e cooperação tecnológica será ainda mais crucial porque as fontes de energia vão tornar-se cada vez mais escassas e caras, e o combustível é um dos grandes custos operacionais das companhias aéreas. É preciso encontrar novas fontes alternativas. A indústria aeronáutica precisa de mais mudanças nas etapas no desempenho econômico e ambiental em todo o ciclo de vida da aeronave para enfrentar os desafios, observa Alonso. ■

Abra já sua conta Rodocred Frete

O Rodocred Frete possibilita as empresas a geração do CIOT e a programação de todas as etapas do frete de maneira rápida e segura, de acordo com a nova lei.



Habilitado pela ANTT

Venha nos visitar

Estaremos na 18ª Intermodal

Transamérica Expo Center
São Paulo
10 - 12 de Abril



Rodocred
Um produto **dbtrans**

SAC 0800 880 2000
www.rodocred.com.br

 [facebook.com/
RODOCRED](https://facebook.com/RODOCRED)



DGB adquire 90% da Total Express

A DGB, holding de logística do Grupo Abril, também lançou a empresa Entrega Fácil, voltada para pequenas cargas do mercado de e-commerce

■ RENATA PASSOS



A DGB (Distribuição Geográfica do Brasil), holding de logística e distribuição do Grupo Abril, acaba de adquirir 90% da Total Express, empresa que atua no segmento de entrega de pequenas e médias cargas com 18 anos de mercado. Os outros 10% do negócio permanecem com Marcos Monteiro, um dos fundadores da empresa.

A Total Express, que tem hoje como clientes as principais empresas de venda porta a porta e comércio eletrônico e atende 800 municípios por meio de filiais e agentes credenciados, passa a contar agora com a capilaridade e frequência da DGB, que atende mais de 2.200 municípios com frequência

mínima de duas vezes por semana. Entre os clientes da Total Express estão nomes como Saraiva, Walmart, Sack's, Americanas.com, Submarino, Sony, Privalia, Fnac, Ricardo Eletro Netshoes e Magazine Luiza.

A transação reforça ainda mais o posicionamento da DGB no mercado. O negócio é o segundo feito pelo Grupo Abril na área de logística e distribuição, quando a DGB já havia lançado no mercado uma nova empresa: a Entrega Fácil. A companhia recém-lançada atenderá os mais de quatro mil sites ligados ao e-commerce do País e que hoje movimentam mais de R\$ 15 bilhões anualmente, com grandes taxas de crescimento.

INVESTIMENTOS E NOVA ESTRUTURA –

Localizada na Rodovia Raposo Tavares, com acesso ao Rodoanel e às 11 rodovias que estão interligadas, a DGB investiu mais de R\$ 30 milhões em infraestrutura em 2011, além de um novo prédio administrativo e atualizações e implantação de sistemas. Além disso, foi construído um novo centro de distribuição, o que possibilitou o aumento da área de 10 mil m² para 25 mil m², e também a ampliação da capacidade de armazenagem, a quantidade de docas de carga e descarga de nove para 26. “Também temos mais 18 mil m² distribuídos entre nossas filiais”, declara o superintendente da DGB, Fernando Mathias.

Já a Total Express possui 30 mil m² para operação de armazenagem, manuseio e roteirização, entre matriz (localizada em Barueri) e filiais. “Dessa forma, a DGB passa a contar agora com 73 mil m² para as suas operações. Juntas, as duas companhias – a DGB e a Total Express – possuem uma frota própria de mais de 160 veículos, sem considerar frotas terceirizadas, que ultrapassam 1.200 veículos”, detalha Mathias.

O executivo explica que a compra da Total Express não interfere no lançamento e nos investimentos realizados pela Entrega Fácil. “O plano é manter as duas empresas operando com posicionamentos complementares de serviço. A convergência de algumas atividades, como no caso do e-commerce, na verdade representa uma imensa oportunidade para que a Entrega

Fácil possa explorar o mercado de entregas expressas e outros projetos logísticos. Com a compra da Total Express, a DGB poderá encurtar alguns caminhos com a ampliação da malha, aumento de frequência para todos os municípios e melhoria nas ferramentas de rastreabilidade.”

Conforme Mathias, o mercado de entrega de pequenas encomendas é muito grande e com muitos operadores logísticos. “É muito difícil estimar a participação de cada empresa. No caso de publicações e catálogos, temos uma operação relevante com mais de 130 milhões de entregas por ano. Nos demais produtos, entregamos mais de 50 mil unidades ao dia e nossa meta é alcançar rapidamente 200 mil ao dia. O mais importante é que aumentaremos a capilaridade das duas operações e a frequência de entregas por todo o país”, destaca.

Mathias diz que a DGB deve faturar cerca



Fernando Mathias: o mais importante é aumentar a capilaridade das duas operações

de R\$ 600 milhões em 2012, o que irá representar um crescimento de 80% em relação a 2011. “A logística deverá representar

cerca de 30% no faturamento da DGB.”

Para presidente-executivo da Abril S.A., Fábio Barbosa, a aquisição da Total Express está alinhada à missão da holding. “Além da ampliação dos negócios da Abril em um mercado extremamente promissor, esta transação, somada ao lançamento da Entrega Fácil, reforça o empenho da Abril em levar desde informações a bens materiais para cada brasileiro, esteja onde ele estiver”, afirma.

Criada em 2008, a DGB reúne outras quatro empresas: três ligadas à distribuição (Dinap, FC Comercial e Magazine Express) e a outra, a Treelog, que representa o braço logístico do Grupo Abril. A DGB conta com mais de 200 distribuidores e filiais estrategicamente espalhados pelo País e cerca de 1.200 funcionários. Desde o início das atividades, a DGB já investiu cerca de R\$ 200 milhões em estrutura, formatação de novos negócios e aquisições, o que inclui a Total Express. ■

INCompany Cursos

GERENCIAMENTO DE PNEUS PARA FROTA



Como calcular preços rentáveis para o transporte



ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS



CURSOS TÉCNICOS, FERRAMENTAS PARA GESTÃO DE NEGÓCIOS



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

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

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

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

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



Para mais informações ligue:

11 5096-8104

ou pelo e-mail:

cursoscorporativos@otmeditora.com.br



■ SONIA MORAES

O banco que vai até o cliente

Caixa Econômica Federal cria agência flutuante para atender à população ribeirinha do rio Solimões, no Amazonas, com serviços bancários ligados a programas sociais, abertura de contas e concessão de linhas de crédito

■ SONIA MORAES

DESDE SUA PRIMEIRA VIAGEM, REALIZADA em janeiro do ano passado, a agência flutuante da Caixa Econômica Federal, que navega pelo rio Solimões, no Amazonas, já realizou mais de 17,5 mil atendimentos, sendo cerca de 5 mil relativos a programas sociais, como Bolsa Família, Cartão do Cidadão, cadastramento de CPF, do Programa de Integração Social (PIS) e saque de Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS). A agência móvel foi criada para atenuar as dificuldades de acesso da população ribeirinha aos serviços e produtos bancários, além de reduzir os riscos e os custos envolvidos no deslocamento destas pessoas até os centros urbanos.

Também foram abertas 3.828 contas,

nas modalidades Caixa Fácil, poupança e corrente de pessoa física e jurídica. A unidade também oferece habitação de interesse social, microcrédito produtivo orientado, produtos como Construcard Caixa, crédito consignado e cartões de crédito.

Para a divulgação do banco, começou a ser veiculada no dia primeiro de fevereiro a nova campanha promocional em rede nacional. Segundo a Caixa, a única forma de o banco estar presente na região de Manaus e cumprir o seu papel social seria em forma de barco, já que a maioria dos insumos necessários à sobrevivência da população só chega por meio de embarcações.

A agência flutuante, denominada Chico Mendes, foi programada para atuar

exclusivamente no rio Solimões, no trecho Manaus-Coari, que tem 350 km de extensão e cobre os municípios de Anamá, Anori, Beruri, Careiro da Várzea, Coari, Codajás, Iranduba e Manaquiri, com 153 mil habitantes, pouco mais de 4% da população do Estado do Amazonas, segundo dados do IBGE de 2010. A área somada dos municípios é de 53 mil km², um território 28% maior que a Suíça. "As outras unidades previstas irão operar em sua maioria nas demais calhas da região Norte", informa a instituição.

Para prestar atendimento à população destes municípios, foi programada uma viagem de vinte e dois dias para a agência-barco, prazo que pode ser alterado devido às condições naturais da

região. Nas sedes dos municípios o tempo de permanência da unidade, que é de dois dias, também pode variar, se necessário. O horário de funcionamento do banco móvel é o mesmo de uma unidade convencional, cumprindo as regras estabelecidas pelo Banco Central do Brasil. Assim como nas unidades em terra, esta agência flutuante conta com segurança patrimonial armada.

A distância total percorrida mensalmente pela unidade é de 350 km no trecho Manaus-Coari. Mas as distâncias entre as sedes dos municípios alcançados são variadas.

ESTRUTURA – Nesta agência-barco trabalham cinco empregados da Caixa. A unidade tem alojamento completo, estilo suíte, com cama, TV, armário, banheiro e ar condicionado, para todos os funcionários e a tripulação.

Construído em aço, o barco utilizado para esta operação tem 1.200 m², quatro pavimentos/níveis: porão, convés A, convés B e sala de comando. No porão fica a sala de motores, de armazenamento e de tratamento de lixo, o almoxarifado para itens secos, o depósito de água potável e de esgoto. No convés A está o saguão para o público com 40 cadeiras, além de sanitários masculino e feminino, salas para atendimento médico e odontológico e de reuniões.

No convés B ficam dormitórios completos para os empregados da Caixa com camas, guarda-roupas, mesa, ponto elétrico e de comunicação de dados para conexão de notebook, TV LCD com DVD player e ar condicionado de comando. A



No salão com 40 cadeiras, cinco funcionários da Caixa atendem os clientes no horário bancário convencional

garantidas pela empresa proprietária da embarcação e vencedora da licitação.

A agência possui serviços e soluções de segurança patrimonial, vigilância armada, sistema de monitoramento

de imagens, controle de acesso e sistema de localização/rastreamento.

A Caixa explica que, devido aos riscos que a geografia da região impõe, o Departamento de Polícia Federal autorizou o início das atividades da unidade de forma condicionada à não movimentação de numerário, razão pela qual a Agência Chico Mendes conta com a rede de parceiros que está presente em todos os municípios do trecho. São ao todo nove casas lotéricas e seis correspondentes da Caixa.

Como a solução de tecnologia fornecida permite que a unidade funcione on line com todos os sistemas corporativos da Caixa, todo o movimento é transmitido diariamente via satélite eliminando o recolhimento de documentos via malote. Estes, quando do retorno da unidade para Manaus, são devidamente recolhidos aos respectivos arquivos.

A atuação da Agência Chico Mendes na região amazônica despertou interesse da mídia internacional. Segundo a Caixa, a BBC de Londres, TV estatal inglesa, realizou recentemente a gravação de um documentário acerca do banco flutuante, registrando o atendimento prestado aos clientes e o cotidiano dos ribeirinhos. O jornal britânico Financial Times também manifestou interesse em publicar artigo sobre o projeto.

sala de comando tem todos os dispositivos e equipamentos necessários à perfeita navegabilidade da embarcação, dormitório para os marinheiros e vigilantes com armários e camas.

A embarcação possui autossuficiência para navegar por 23 dias seguidos, tem recursos de acessibilidade para pessoas com necessidades especiais ou mobilidade reduzida, idosos e gestantes. Também preserva a sustentabilidade, já que seu casco é pintado com tinta não poluente e a sua própria estação de tratamento de efluentes de esgoto permite lançar no rio água 100% tratada. Além disso, utiliza iluminação à base de LED, que economiza cerca de 50% de energia, quando comparada com lâmpadas convencionais, e não contém mercúrio. Com calado de 1,20 m é possível a embarcação atracar em qualquer tipo de porto ou trapiche.

LOGÍSTICA – Toda a infraestrutura e a logística necessárias para o bom e perfeito funcionamento do banco flutuante, como serviços de navegação com a infraestrutura naval, incluindo energia, iluminação, comunicações, ar condicionado e serviços de limpeza, copa, cozinha e de tripulação e manutenção do barco, são



TRA desbrava rios da Amazônia

Empresa de transportes e logística da região Norte explora a navegação hidroviária para levar mercadorias aos municípios mais longínquos

■ MARCIA PINNA RASPANTI



Investimentos de R\$ 1 milhão em 2012 destinam-se à renovação de frota, melhoria da estrutura física e recursos humanos

A TRANSPORTES DA AMAZÔNIA (TRA), empresa de transportes e logística que atua na região Norte do Brasil, planeja investir em 2012 cerca de R\$ 1 milhão em renovação de frota, melhoria da estrutura física e recursos humanos. O principal objetivo da companhia é fortalecer a divisão de logística (TRA Log) e torná-la referência na

prestação de serviços logísticos na região. Em 2011, a TRA já aumentou o quadro de funcionários em 17% com vistas a conquistar o novo nicho de mercado. A transportadora, que atravessa uma fase de constante crescimento, também investe em outras áreas, principalmente em tecnologia para agregar valor ao negócio de seus clientes.

Um dos diferenciais da empresa é o transporte multimodal de mercadorias, com destaque para o modal hidroviário.

Segundo o diretor geral da TRA, Gilvan Ramos, a organização já é uma referência no transporte de produtos nos segmentos da alta tecnologia, têxtil e moda, além de artigos industrializados (eletrônico, filmes,

aparelhos de ar condicionado, embalagens de alimentos líquidos, cosméticos). “A distribuição regular de mercadorias destinadas para os estados da região Norte requer uma especialização e um absoluto controle das atividades de transporte multimodal, especialmente rodoviário, marítimo e fluvial. A empresa possui controle dos meios disponíveis para realizar operações de transporte porta a porta, nos melhores prazos de entrega possíveis. Do trecho de Manaus (capital do Amazonas) para Macapá (Amapá), o prazo é de 14 dias; e de Manaus para Rio Branco (Acre), de 15 dias”, afirma.

O Polo Industrial de Manaus (PIM) é um dos principais pontos de atuação da empresa na região. “Do PIM, a TRA transporta os produtos eletrônicos como aparelhos de ar condicionado, filmes e materiais similares, tampas de vasilhames, concentrado de bebidas e produtos farmacêuticos. E, partindo de Belém para o Amazonas e para Roraima, a TRA transporta produtos diversos, de uso humano e animal, exceto produtos perigosos e inflamáveis”, explica Ramos.

ESPECIALIZAÇÃO – A TRA, que tem sua matriz em Manaus (AM), escolheu as capitais dos estados do Pará (Belém), Rondônia (Porto Velho) e Roraima (Boa Vista) como base para a instalação de suas filiais operativas. De acordo com Ramos, a atuação na região possui peculiaridades. “As diferenças observadas por nossos clientes, dada nossa ampla especialização no gerenciamento de operações, podem ser resumidas em nossa capacidade de agregar valor a todos os movimentos envolvidos na cadeia logística de nossos clientes, possibilitando uma constante integração entre os estados mencionados e dos grandes centros produtores, dos quais procede a origem das mercadorias objeto de transporte às quais normalmente se destinam a abastecer os mercados da região Norte”, diz.

Com cinco anos de atuação no mercado,

a empresa atende de maneira ágil todas as cidades dos estados Acre, Amazonas, Amapá, Pará, Rondônia e Roraima por meio dos modais hidroviários e rodoviários. Segundo Ramos, a navegação hidroviária é o único meio de acesso à quase totalidade dos municípios da região amazônica, com a utilização dos rios Negro, Madeira, Purus, Juruá e Rio Branco. “A calha principal da bacia amazônica é formada pelos rios Solimões e Amazonas, com capacidade de navegação de grandes barcos, e até navios de grande porte. Por esse modal hidroviário, fazemos a ligação da economia do PIM com as capitais Belém e Porto Velho, interligando os estados de Amapá e Pará, Roraima e Acre. Esses dois trechos representam mais de 70% da movimentação de produtos acabados do PIM”, explica.

Atualmente, a TRA conta com 67 colaboradores diretos e 13 agregados, divididos entre a matriz e as filiais. A empresa tem procurado oferecer oportunidades iguais para as mulheres interessadas em atuar na área, promovendo a igualdade entre os sexos. “Do total do quadro de colaboradores, 30% são mulheres. E entre as mulheres, 20% são motoristas de caminhão”, destaca Ramos.

DIFICULDADES – Para o executivo, o maior obstáculo para se realizar operações logísticas na região da Amazônia é a falta de investimentos em portos públicos e privados, o que torna os custos de movimentação e transferências de produtos e materiais gerais muito altos para as empresas de transportes. “O diferencial da TRA está no conhecimento geográfico e forte relacionamento com parceiros secundários, o que faz com que nossa estratégia e objetivo sejam atingidos, no que tange o atendimento de toda região com o melhor prazo de entrega de mercadorias”, afirma.

Para atender bem toda a região amazônica, seja pelo modal hidroviário ou rodoviário, a empresa utiliza frotas mistas, como



Gilvan Ramos: entregas porta a porta entre Manaus e Rio Branco são feitas em 15 dias

barcos e balsas para as cidades ribeirinhas, além de balsas com empurrador para transportar carretas e contêineres até Belém e Porto Velho. “Atendemos também as cidades do interior do Amazonas, como Itacoatiara, Rio Preto da Eva, Manacapuru, Iranduba, pelo modal rodoviário, além de todo o Estado de Roraima (único com saída de Manaus), pela rodovia BR-174, em um trecho de 750 quilômetros”, informa Ramos.

As más condições das estradas e a burocracia também são apontadas pelo diretor geral da TRA como “gargalos” importantes para as empresas que atuam na região Norte. “Este trecho que percorremos na BR-174 traz muitas dificuldades, devido à grande demora na fila no posto fiscal da Secretaria da Fazenda (Sefaz), na divisa dos estados de Amazônia e Roraima, face à precariedade da estrutura de pessoal e de TI (tecnologia da informação) e internet, com problemas de conexão. Apesar de toda essa dificuldade, conseguimos atender Roraima com menor prazo de entrega, variando de 36 a 48 horas, já que desfrutamos do Regime Especial de Fiel Depositário, o que facilita a liberação de nossos veículos em cerca de três a quatro horas”, afirma.

Link aposta em rastreamento de barcos

Criada em 2010, a empresa de franquias de fornecedores de rastreamento aposta na venda de equipamentos para embarcações da região Norte do País

■ RENATA PASSOS

A BACIA AMAZÔNICA, FORMADA PELO rio Amazonas e seus afluentes, cobre quase 90% das terras da região Norte. Com uma área total de aproximadamente 6,5 milhões de quilômetros quadrados, é considerada a mais extensa bacia hidrográfica da Terra e a maior em volume de água. Neste cenário, o barco é o principal meio de transporte da região.

Com o intuito de atender esse mercado, a Link Monitoramento passou a fornecer o serviço de rastreamento para embarcações. “Esse é um dos nichos em monitoramento e foi indicado pela nossa franquia em Manaus”, declara o presidente da companhia, Sílvio Torres, ao informar que hoje a empresa, especializada em rastreamento e com mais de 50 franquias no País, fornece equipamentos para caminhões, automóveis, motocicletas e para segurança de pessoas.

O executivo explica que a empresa tem atendido diferentes tipos de embarcações. “Temos o caso dos barcos que ficam na marina boa parte do tempo e os proprietários querem acompanhar on-line o seu uso indevido ou os parâmetros de velocidade, por exemplo. Também atendemos o mercado de jet-ski, um veículo muito visado para roubo. Neste caso, o instrumento é usado para segurança”, comenta.

Nas embarcações operadas na região Norte, o executivo explica que o monitoramento

é utilizado para gerenciar a logística, pois é possível acompanhar as paradas e atrasos ocorridos devido às questões climáticas, quebra de motor, entre outros fatores. “Com o monitoramento é possível saber onde a embarcação rastreada está em um determinado momento; limitar o espaço onde pode operar, por meio de rotas pré-estabelecidas; definir limites de velocidade e calcular distâncias percorridas, através de produtos com tecnologias GSM/GPRS e GPS”, diz Torres.

COMO FUNCIONA – Segundo ele, a empresa desenvolveu aplicativos específicos para esse segmento há aproximadamente seis meses e adotou a milha náutica no lugar de quilômetro, por exemplo, entre outros diferenciais.

Torres explica que o equipamento gera sinal mesmo quando a embarcação está desligada. “Quando ligada, o sinal é transmitido a cada três minutos e, se desligada, a cada meia hora. Assim, é possível constatar a movimentação da embarcação mesmo que o motor esteja desligado, tudo por meio do site da Link”, afirma.

Há dois sistemas possíveis nas embarcações: um com aplicação via celular (com custo mensal de R\$ 590 e R\$ 59,90), mais adequado para embarcações particulares, e o sistema satelital, mais específico para embarcações de Belém e Manaus, com custo de R\$ 2.100 e monitoramento mensal a

partir de R\$ 150. “Este é um equipamento híbrido que prioriza o sinal de celular, mas aciona o satélite quando não há sinal na telefonia móvel”, detalha Torres.

Segundo ele, no caso de quebra de motor, é possível ser enviada uma mensagem via teclado. “É um meio de comunicação. Além de ser uma ferramenta de logística, ele também contribui para a segurança, pois a viagem entre Manaus e Belém conta com trechos inabitados e dura quase sete dias”.

O executivo explica que já existem fornecedores na região, pois há alguns sistemas instalados. “Vamos trabalhar com foco no custo do produto e no preço do serviço. Hoje, o segmento embarcação (incluindo lanchas e jet-skis) representa 1% dos negócios, porque iniciamos recentemente. Contudo, temos estimativa de atingir 10% do faturamento entre curto e médio prazos”, assinala.

Torres informa que hoje os caminhões representam 60% dos negócios, seguidos pelos automóveis e motocicletas (35%) e segurança pessoal (4%). Em 2010, ano em que iniciou as atividades, a Link Monitoramento comercializou mil peças. Em 2011, já atingiu vendas de 8 mil itens, com produtos de uma empresa mineira e outra coreana. “Em 2012, esperamos chegar a 25 mil peças e, para 2025, temos a meta de instalar 1,2 milhão de equipamentos e contar com 300 franquias”, antecipa o executivo. ■



TRANSPORTE **AMAZONIA**

1ª FEIRA E CONGRESSO DE TRANSPORTE & LOGÍSTICA



**26, 27 e 28
JUNHO 2012
MANAUS/AM**

ORGANIZAÇÃO



FETRAMAZ

FEDERAÇÃO DAS EMPRESAS DE LOGÍSTICA, TRANSPORTE E AGENCIAMENTO DE CARGAS DA AMAZÔNIA

www.fetramaz.com.br

COMERCIALIZAÇÃO



MARCELO FONTANA
COMERCIALIZAÇÃO E EVENTOS

marcelofontana@otmeditora.com.br

11 5096.8104

APOIO
INSTITUCIONAL



Associação Brasileira de Logística e Transporte de Carga





Volvo Construction vai ampliar linha de produtos

Empresa aumentará seus investimentos no País para modernização, expansão e introdução de novas linhas de máquinas e equipamentos de construção na fábrica de Pederneiras

■ AMARILIS BERTACHINI

A VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT Latin America – divisão de equipamentos de construção da montadora sueca – vai investir este ano US\$ 11,4 milhões em sua fábrica de Pederneiras (SP) para

modernização de linhas, aumento da capacidade de produção e introdução de novos produtos. O valor é 200% superior ao aplicado no ano passado (US\$ 3,8 milhões) e 63% maior que os investimentos

feitos em 2010 (US\$ 7 milhões).

A atual capacidade de produção da planta paulista é de 4 mil unidades e o nível de atividade já está próximo desse teto, conforme informou o presidente da

empresa, Yoshio Kawakami, explicando que isso também justifica o aumento dos investimentos em expansão.

No ano passado a companhia já iniciara uma reestruturação para ampliar o portfólio de produtos fabricados no Brasil, o que incluiu a nacionalização da linha de escavadeiras e a introdução de novos produtos como retroescavadeira, caminhão articulado e pá carregadeira.

Essas modificações nas linhas de produção foram apontadas como uma das causas para a queda de 6,5% nas vendas da empresa no Brasil em 2011, que baixaram de 3.202 unidades para 2.993 unidades vendidas, somando uma receita de US\$ 459,5 milhões. A reestruturação acabou causando a indisponibilidade de alguns modelos de máquinas, o que resultou em desabastecimento temporário. “Não conseguimos fazer a transição perfeita”, afirmou Kawakami.

O Brasil é o principal mercado da Volvo Construction na América Latina. A companhia tem um market share de 15% no mercado brasileiro e, segundo o executivo, o País mantém o status de mercado estratégico para a Volvo. As vendas da empresa no mercado interno são encabeçadas pelo segmento de construção pesada (30%), seguido pelas áreas de transporte e logística (15%), locação (15%) e mineração

(10%). Segundo Kawakami, a companhia tem equipamentos em uso também nas obras voltadas para a Copa do Mundo – como escavadeiras em operação no estádio do Maracanã – e para as Olimpíadas.

Kawakami prevê para este ano um crescimento “importante” nos negócios da área de locação de máquinas e equipamentos, um nicho que começou a ser foco da companhia há poucos anos e hoje já representa em torno de 15% das vendas.

FATURAMENTO RECORDE

– Na América Latina, a Volvo Construction atingiu no ano passado um faturamento recorde na história da empresa: US\$ 716 milhões, com a comercialização de 4.413 equipamentos. O valor ficou 13,5% acima do resultado de 2010, quando as vendas somaram US\$ 631,3 milhões. “Se pudermos repetir neste ano o resultado recorde do ano passado já considero um bom negócio. Foi um excelente resultado e alcançamos um patamar muito bom”, declarou o presidente da companhia.

Segundo Kawakami, do faturamento de US\$ 716 milhões, entre US\$ 70 milhões e US\$ 100 milhões são de negócios ligados à área de transporte e logística.

Atualmente cerca de 70% das vendas da empresa vão para os países emergentes. A China é o maior mercado para o segmento

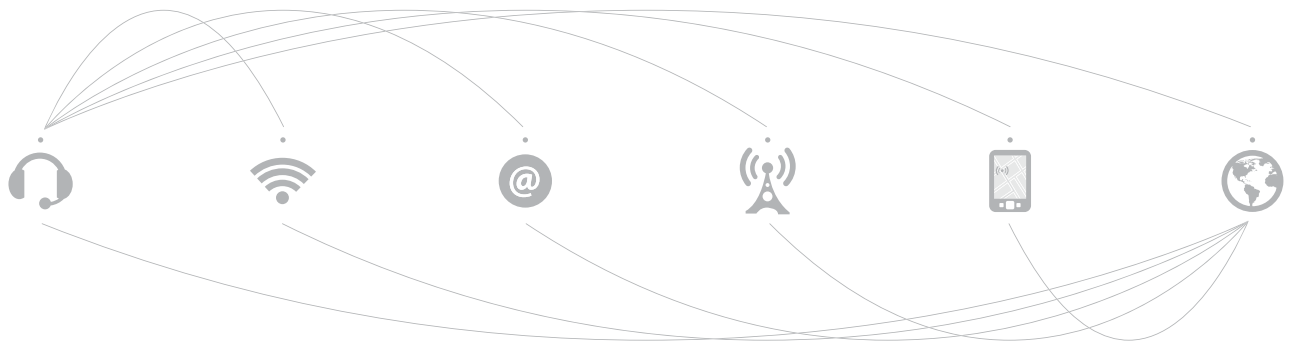
Yoshio Kawakami: atual nível de atividade justifica o aumento dos investimentos em expansão

Equipamentos Volvo estão em uso nas obras voltadas para a Copa



de máquinas e equipamentos e absorve 50% das vendas mundiais, calculadas em 900 mil unidades em 2011. A empresa tem produção própria no território chinês.

Como estratégia para crescer nos mercados emergentes, a Volvo fez no início deste ano uma redistribuição geográfica de sua estrutura no mundo e criou uma área administrativa única para a China. As regiões América Latina e América do Norte uniram-se formando uma única área chamada de Américas, com sede nos Estados Unidos. Kawakami acredita que os demais países da América Latina devem apresentar este ano crescimento superior ao do Brasil porque esses mercados sofreram uma queda maior durante a crise e, portanto, devem agora ter recuperação mais intensa.



FÓRUM NACIONAL DE GESTÃO DE FROTAS 2012

24 E 25 DE SETEMBRO
AMCHAM SÃO PAULO | SP

O Fórum Nacional de Gestão de Frotas realizado pela OTM Editora, chegou em sua 5ª edição apresentando uma crescente evolução, com variado cardápio de temas de interesse do setor. A 6ª edição, a ser realizada no segundo semestre de 2012, contará com cases de sucesso na área, além de mostrar os avanços tecnológicos e as mais novas metodologias de gestão de frotas. [Agende-se.](#)

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



Realização:



Organização:



Rastreamento não é monitoramento

Ronaldo Megda

*vice-presidente
do Grupo Tracker*

Nos últimos anos o mercado de rastreamento e monitoramento de veículos tem crescido exponencialmente. Muitas empresas têm entrado nesse segmento, uma série de mudanças na legislação trouxe o tema para a ordem do dia e o público tem ficado mais atento também ao assunto.

Mas algumas questões não acompanharam a velocidade e a proporção que o assunto tomou. Uma delas é o conceito do que é rastreamento e o que é monitoramento. Na primeira impressão são termos semelhantes, mas no dia a dia das operações e do negócio, eles são completamente distintos.

O monitoramento é o processo para acompanhar o passo a passo que esteja sendo dado pelo veículo. Os produtos desenvolvidos para tal finalidade utilizam a tecnologia GPS e GPRS, a primeira para coleta de informações geo-referenciais e a segunda para transferência destas informações para uma central de processamento. O monitoramento é muito utilizado pelas empresas para o gerenciamento de frotas, para saber, on-line, se uma carga está próxima do local de destino, se houve um desvio da rota programada ou se ainda vai demorar mais do que o previsto, em virtude de um congestionamento, por exemplo.

Já o rastreamento não tem a finalidade do acompanhamento simultâneo, nem muito menos pontua a localização de um veículo na tela de um computador, salvo em algumas exceções. Não é esse o objetivo dele e não foi concebido para tal fim. O conceito de rastreamento se aproxima mais da procura de sinais para encontrar o objeto perdido ou roubado. Por isso, os produtos desenvolvidos utilizam a tecnologia da radiofrequência,

considerada ideal para os casos de roubo e furto.

A radiofrequência não é melhor nem pior do que o GPS ou o GPRS. Todas essas tecnologias são excelentes para cada fim as quais elas se destinam. Não existe nada melhor do que a utilização de satélites (GPS/GPRS) para saber, on-line, o exato posicionamento de um caminhão.

Mas se esse mesmo caminhão for roubado e rapidamente colocado dentro de um galpão, provavelmente o sinal do GPS irá cair. Nesse momento, na tela do computador, o gestor da frota poderá ver que o veículo saiu do trajeto inicialmente traçado, bem como sua última localização, mas onde estará? Para completar, os criminosos ainda se equipam com os inibidores de sinais, conhecidos como jammers. Eles embaralham os sinais que o equipamento de monitoramento recebe e transmite e, dessa forma, é como se não existisse mais o produto no veículo.

Com a radiofrequência isso não ocorre já que ela, ao ser acionada, continua emitindo sinais, que permitem a localização do bem rastreado. Para chegar ao veículo roubado, as equipes de pronta resposta das empresas de rastreamento – sejam carros, motos, helicópteros ou até aviões – seguem os sinais emitidos pelo equipamento e chegam, com precisão cirúrgica, no local onde o veículo está escondido, mesmo que esteja em certos níveis de subsolo.

Em um país com as dimensões continentais do Brasil e com os altos índices de criminalidade, precisamos, de fato, ter soluções distintas para necessidades tão diversas. Só assim podemos ser eficientes, seja no monitoramento ou no rastreamento.

Supricel Logística investe em frota

A empresa, com sede em Piracicaba, interior de São Paulo, adquiriu 143 caminhões Volvo para operações logísticas e prepara investimentos em novas áreas

■ RENATA PASSOS



A SUPRICEL LOGÍSTICA ADQUIRIU 143 CAMINHÕES Volvo para renovar e ampliar a sua frota. A decisão de compra foi feita a partir de um teste realizado pela empresa com veículos de outras marcas. “O caminhão da Volvo foi o que apresentou o melhor resultado, com a melhor potência, satisfação do motorista, economia com combustível e custos de manutenção”, afirma o diretor corporativo comercial, Carlos Alberto Olmos.

Segundo o executivo, a empresa conta atualmente com 500 cavalos mecânicos, 60 trucks, 720 carretas e 80 veículos leves e as principais marcas são Mercedes-Benz e Volvo. “A frota da companhia tem idade média de dois anos”, acrescenta.

O aumento no volume de negócios também justifica o investimento. Em 2011, a

Supricel Logística apresentou um crescimento de 25% em relação ao ano anterior. “Neste ano, a estimativa é que obteremos uma elevação entre 20% e 30% sobre 2011, com investimentos na área de logística, armazenagem e na abertura de cinco filiais”, antecipa o diretor operacional da companhia, Alan Azevedo.

NOVAS UNIDADES – Neste ano, a empresa pretende investir em centros de distribuição em São Paulo, Minas Gerais e Belém. Atualmente, já a Supricel Logística já conta com CDs em Piracicaba (SP), Barbacena e Belo Horizonte (MG), Camaçari (BA), Maceió (AL), Fortaleza (CE) e São Luiz (MA). A unidade de Camaçari, por exemplo, funciona como centro logístico

rodoviário, com uma área de 70 mil metros quadrados.

Sediada em Piracicaba, interior de São Paulo, a Supricel Logística nasceu há 30 anos focada ao atendimento do mercado siderúrgico, de insumos básicos, além de cal e cimento. Hoje a companhia conta com 42 unidades, entre filiais e postos de serviços, distribuídas em 19 estados, nas regiões Sul, Sudeste, Norte, Nordeste e Centro-Oeste.

Com esta estrutura, a empresa realiza serviços de transporte rodoviário, armazenagem, transporte fluvial, cross docking, locação de big bags, controle, coleta e assepsia de big bags, logística porta a porta, logística de movimentação e entregas.

De acordo com Olmos, os principais setores atendidos pela companhia são o siderúrgico (com participação de 57%), seguido pelo petroquímico (23%). A empresa também atende empresas do mercado de refratários, papel e celulose, prestadoras de serviços de siderurgia, mineração, metalurgia e construção, ou seja, de mercadorias que vão desde os insumos básicos até bens de capital e indústria de base, nas modalidades de cargas de projeto, granel e estufadas em contêineres.

A Supricel Logística é a principal empresa do Grupo Supricel, com representatividade entre 60% e 70% dos negócios e 900 colaboradores de um total de 1.400 do grupo, que é composto também por empresas com atuação nos segmentos de construção civil, postos de combustíveis e restaurantes. ■

EcoTech aposta na reparação ecológica de rodovias

Empresa foi contratada pela Secretaria de Estado de Desenvolvimento Regional de Blumenau para conservação preventiva da malha viária

■ RENATA PASSOS



O método de trabalho na reparação e conservação de estradas veio dos Estados Unidos

A ECOTECH, EMPRESA ESPECIALIZADA NA de manutenção ecológica preventiva e corretiva de estradas e rodovias, foi contratada pelo governo catarinense para realizar ações de conservação preventiva da malha viária na região de Blumenau.

A empresa utiliza método que prolonga a vida útil das vias públicas em até três anos, reduzindo os custos anuais com recapeamento. A tecnologia, segundo o CEO da EcoTech, João Coragem, é inédita no Brasil e se baseia em um sistema de spray para reparação e conservação de estradas e operações de tapa-buraco, com recurso e matérias-primas que não agridem o meio ambiente. “Por meio de caminhões sustentáveis, que contam com compartimentos separados para cada produto e um braço mecânico para realizar a intervenção no asfalto, utilizamos granulados de borracha obtidos por meio da trituração de pneus descartados, com emulsões asfálticas, à

base de água e agregados”, explica.

Em Santa Catarina, serão mais de 200 km recuperados. Os trabalhos tiveram início em fevereiro e devem ser concluídos em meados do mês de março. O objetivo do governo é minimizar o impacto das chuvas nas rodovias estaduais, oferecendo a população de Santa Catarina mais segurança no trânsito. “Nossa meta é fazer uma recuperação geral das rodovias da região de Blumenau, melhorando os acessos a grande parte dos municípios do Vale do Itajaí”, comenta o secretário adjunto da Infraestrutura Paulo França.

Para realizar o serviço, a EcoTech utilizará dois caminhões sustentáveis, fabricados no município de Palhoça (SC), com método de trabalho reconhecido pela Federal Highway Administration (equivalente americano ao DNIT), já sendo utilizado há mais de uma década por cidades como Nova York, Nova Orleans e Washington, além do Exército e Guarda Costeira americanos.

“Ao melhorar as condições do asfalto, também contribuimos para evitar acidentes e deixar as estradas em condições adequadas de uso”, afirma o secretário de Estado da Infraestrutura, Valdir Cobalchini.

Em Santa Catarina, segundo o gestor da operação, o engenheiro José Abel da Silva, as atividades foram iniciadas em dezembro de 2011, em aproximadamente 310 km. Os caminhões da EcoTech já conseguiram realizar aproximadamente 8 mil intervenções.

TÉCNICA – A Patch Management, Inc., empresa dos Estados Unidos, cedeu os direitos exclusivos de licenciamento da sua tecnologia para a EcoTech utilizar no Brasil. Os caminhões sustentáveis da companhia já foram adotados pelas prefeituras de Goiânia, Recife, Araçatuba (SP) e Abreu e Lima (PE). Cada reparo leva, em média, o tempo máximo de três minutos e pode ser realizado mesmo em período de chuvas. “Além disso, podemos afirmar com segurança que o preço de contratação dos serviços da EcoTech é, no mínimo, de 10% a 15% mais barato em relação ao método tradicional, que não conta com a mesma durabilidade e eficiência em caso de chuvas”, assegura Coragem.

De acordo com o executivo, a companhia projeta investir R\$ 70 milhões até o final de 2012 e atualmente tem dedicado esforços nos investimentos em tecnologia, que só no ano passado superaram a cifra de R\$ 14 milhões. Além do Brasil, a empresa tem planos de expandir sua atuação para outros países da América Latina, como Argentina, Colômbia e Chile. ■

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

transporte
Todos os modais MODERNO

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



transporte MODERNO



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

ASSINE JÁ

R\$ 160,00

TECHNI
bus
TRANSPORTE COLETIVO
E TRÂNSITO

20 ANOS

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



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

ASSINE JÁ

R\$ 140,00

Para mais informações ligue:
11-5096-8104

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





Semirreboque Sider Maxiloader possui dois pisos para carga

Labor lança semirreboque com maior capacidade

O implemento Sider Maxiloader tem capacidade de transportar até 50% a mais de carga em comparação aos equipamentos tradicionais

■ RENATA PASSOS

A LABOR EQUIPAMENTOS RODOVIÁRIOS, localizada em Guarulhos (SP), lançou um produto inovador para os operadores logísticos e empresas transportadoras nacionais. O semirreboque Sider Maxiloader permite o carregamento de um volume de carga superior em relação aos semirreboque de três eixos convencional. "Nos

produtos padrões, carrega-se o máximo de 28 paletes. Já no Sider Maxiloader, transportamos 42 paletes de 600 kg, o que representa 50% a mais, ou seja, a cada dois semirreboques da Labor, precisa-se de três dos equipamentos utilizados comumente", destaca o diretor comercial da Labor Equipamentos Rodoviários, Heberson Cosso,

ao acrescentar que também é possível fazer o carregamento de paletes com 820 kg.

Para garantir mais eficiência logística no transporte das cargas, o equipamento da Labor conta com o conceito double decker (dois pisos), onde podem ser colocados 28 paletes (com medidas 1,00 m x 1,20 m) na parte superior e 14 paletes na inferior (junto

às rodas), o representa uma ocupação inteligente de seu espaço inferior, onde normalmente é desperdiçado no conceito existente no Brasil. A altura interna total é de 3.930 mm, divididas em 1.870 mm em cada piso.

Além disso, segundo o executivo, o carregamento é extremamente simples, pois na parte superior é feito pela lateral do veículo. O operador pode se movimentar com facilidade no interior da carroceria, sem qualquer esforço. "Esse tipo de implemento já existe na Europa e é usado especialmente para o carregamento de vidros", informa.

Para a construção do monobloco do produto, conforme Cosso, foi desenvolvido pela própria empresa um sistema de suspensão pneumática que confere ao equipamento excelente estabilidade e conforto, sem trancos e trepidações na carga. "A suspensão atua sempre mantendo o pneu no chão. Além da carga não sofrer avarias durante o transporte, o pavimento também não sofre, uma vez que o pneu não fica 'quicando' no asfalto", detalha o executivo, ao acrescentar que foi investido quase R\$ 1,5 milhão no desenvolvimento do projeto.

Por ser um produto totalmente desenvolvido com tecnologia brasileira, o diretor enfatiza que a manutenção em nada difere dos semirreboques convencionais, pois os componentes são facilmente encontrados no mercado. "O transportador vai movimentar mais carga com a mesma despesa operacional de combustível, pedágio, pneus e um menor número de caminhões na frota. Além de tudo isso, será possível contribuir com a redução de CO² e material particulado na atmosfera", defende.

CARGAS SECAS – A Labor também lançou durante o evento um semirreboque para o transporte de cargas secas. A novidade, que chega para ampliar a linha de produtos da família Maxiloader da Labor, utiliza um compósito (material que possui pelo menos dois componentes ou duas fases com propriedades físicas e químicas

O carregamento na parte superior é feito pela lateral do veículo



nitidamente distintas em sua composição) para substituir totalmente o tradicional alumínio ondulado.

Cosso explica que o produto tem uma espessura de 3 mm, ante 0,8 mm dos comumente utilizados em chapas onduladas: "O compósito tem 0,2 mm de alumínio de cada lado e possui uma camada de 2,6 mm de polietileno no meio". Essa composição, segundo o executivo, traz uma série de benefícios para o transportador, a começar pelo design diferenciado. "Por ser totalmente liso, oferece maior facilidade para adesivação, tem propriedade térmica e acústica, o material é 100% reciclável e atóxico, de fácil limpeza além de oferecer várias possibilidades de cores já preparadas para raios ultravioleta", ressalta.

Outro destaque é a resistência e a durabilidade do compósito. Por possuir uma espessura maior, o compósito não amassa nem arranha facilmente, como acontece com os baús tradicionais. "Devido ao material utilizado, em termos comparativos com um semirreboque convencional, nosso produto pesará cerca de 100 kg a mais. Entretanto, isso é pouco significativo diante do peso do equipamento e não irá interferir na operação de transporte, pois

focamos na relação custo benefício", diz.

Em relação às vendas, Cosso está otimista. Já foi implantada uma nova linha de perfis de alumínio na empresa para desenvolver o conjunto (opção de semirreboque com dois ou três eixos), que, além de viabilizar a produção, possibilitará também a troca de um eventual painel danificado de compósito em menos de uma hora. "Iniciaremos as vendas ao mercado a partir de janeiro de 2012. A Labor é uma empresa pautada pela inovação e sempre procuramos oferecer ao mercado produtos com tecnologia de ponta, o que proporciona uma operação de transporte altamente produtiva e eficaz aos nossos clientes", afirma.

Hoje, segundo Cosso, a empresa produz seis unidades ao mês na sua fábrica em Guarulhos. Contudo, é possível ampliar a produção com a implantação do segundo turno. Ele antecipa que no primeiro semestre de 2012, a Labor vai inaugurar mais uma unidade fabril em Taubaté, interior de São Paulo. "Serão 23 mil m², o que vai possibilitar ampliar a capacidade produtiva e conseqüentemente expandir a marca", diz o executivo, ao informar que a empresa está investindo R\$ 8 milhões na nova unidade.

NDDigital tem solução de pagamento eletrônico

O serviço nddCargo oferecido pela empresa não visa apenas ao pagamento de frete, já que o usuário também pode contar com o sistema de coleta e triagem de documentos

■ RENATA PASSOS

A EMPRESA NDDIGITAL, ESPECIALIZADA em soluções de tecnologia, apresentou recentemente ao mercado uma solução para gestão de pagamento eletrônico de frete, coleta e triagem de documentos, além de um cartão com múltiplas funções da bandeira Visa. Denominado de nddCargo, o novo serviço é totalmente voltado ao transporte de cargas e conta com benefícios para caminhoneiros, transportadoras/embarcadoras e postos credenciados.

De acordo com o diretor de mercado da empresa, Anderson Locatelli, a solução é fruto de um trabalho de dois anos. O serviço de pagamento eletrônico conta com dois portais: o www.nddcargo.com.br, que reúne as informações sobre a solução, notícias, acesso ao sistema e seu funcionamento; o outro site é o www.carregado-devantagens.com.br, que traz perguntas e respostas sobre a ferramenta. Segundo a empresa, as operações pelo nddCargo são feitas em um ambiente web, 100% seguro e com apenas um clique no portal, todos conferem mais velocidade a todo fluxo, sem onerar a operação, com tudo disponível 24 horas por dia, sete dias por semana.

Entre as funções do nddCargo apontadas pelo executivo estão a integração de aplicativos e sistemas de TI, definição de regras e agendamentos de pagamentos (créditos, por exemplo, podem ser inseridos

a qualquer momento), roteirização e valeducado, independência financeira com a escolha do banco com o qual a transportadora/embarcadora deseja trabalhar (para evitar pagamento de doc eletrônico), confirmação eletrônica de recebimento das mercadorias, além de retorno dos documentos, conforme a periodicidade escolhida.

Os postos credenciados, homologados com a solução, passam a operar como centros de serviços aos caminhoneiros e, por participarem de uma rede exclusiva, contam com o aumento no volume de vendas, fidelização de clientes, recebimento à vista e mais segurança nas operações. Os caminhoneiros, por sua vez, também têm benefícios exclusivos, desde o uso de um cartão com bandeira Visa, aceito em todo o país, que possui as funções Frete, Vale Pedágio e Crédito.

Os motoristas podem ainda solicitar cartões adicionais para familiares e condutores autorizados. Outra vantagem é poder realizar transferências entre os cartões ou para contas na instituição financeira de sua preferência, pois o nddCargo não obriga o caminhoneiro a estar vinculado a nenhum banco em especial.

HOMOLOGADO – O nddCargo atende à legislação vigente e à regulamentação da ANTT (Agência Nacional de Transportes Terrestres) e foi homologado em fevereiro

pela agência. A ferramenta é adequada aos principais TMSs (sistema de gerenciamento de transporte) e ERPs do mercado, o que possibilita também a integração por meio de WebService, diretórios ou banco de dados. Além disso, o cartão funciona em harmonia com os demais documentos eletrônicos, pois trata-se de uma série de soluções que pode contemplar: NF-e (Nota Fiscal Eletrônica), CT-e (Conhecimento de Transporte Eletrônico), NFS-e (Nota Fiscal de Serviços Eletrônica), CL-e (Cpa de Lote Eletrônica), entre outros.

Desde 2003 no mercado nacional, com sede em Lages (SC), a NDDigital é uma empresa de soluções de alta tecnologia e concentra os seus negócios em três frentes: Soluções de Impressão, Documentação Eletrônica e E-Procurement. A empresa informa que tem crescido significativamente nos últimos anos e já conta com unidade em Portugal e deve abrir outra filial no México em 2012. Além disso, em 2010, contava com 1.800 clientes e realizou 30 milhões de transações. Até o fim do terceiro trimestre, a NDDigital somava 50 milhões de transações e 2.500 clientes, entre eles: Coopercarga, ALL Logística, Transpetro, Gollog, Avon e Tigre.

A companhia já definiu as metas com a nova solução: até 2013, pretende faturar R\$ 80 milhões com o novo serviço e contar com 450 postos credenciados. ■



GERENCIAMENTO DE PNEUS

GERENCIAMENTO DE PNEUS PARA FROTAS

em 16 horas de treinamento

24 e 25 de Maio de 2012

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:

curscorporativos@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
17h300	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:
curscorporativos@otmeditora.com.br

Comercialização e Organização:



Apoio:



INFORMAÇÕES:
11-5096.8104
curscorporativos@otmeditora.com.br
Departamento de Eventos

NeoStar, a nova marca de ônibus

A encarroçadora gaúcha Neobus formaliza aliança com a americana Navistar para produzir ônibus no Brasil e no México, enquanto mantém as parcerias com os fornecedores locais de chassi e motor



A mais recente empreitada do empresário Edson Tomiello, presidente da Neobus, de Caxias do Sul (RS), surpreende o mercado de ônibus. O namoro iniciado em 2008 com o grupo americano Navistar transforma-se agora em uma joint venture, cuja amplitude vai além de oferecer ônibus

completos no mercado interno. A marca NeoStar criada desta associação terá um braço estratégico no México com a finalidade inicial de atender à demanda do NAFTA, bloco formado pelos Estados Unidos, Canadá e México, e a possibilidade futura de implantação de bases operacionais em

países da América do Sul.

“Eu sabia aonde queria chegar, mas não imaginava que em doze anos fosse me unir a um dos maiores players do setor”, declara Tomiello, com certa emoção na voz ao falar da trajetória da sua própria empresa. “É um momento histórico”, ressalta com orgulho. Não é para menos, pois há outros significados implícitos nesta associação. Além de originar um novo ciclo para ele — a união oportuniza que tanto Neobus como a Navistar tenham representatividade em nível internacional — coloca a indústria de ônibus em um novo estágio, na medida em que duas das maiores empresas mundiais do setor estarão no Brasil.

A marca NeoStar utilizará chassi e motor MWM fornecidos pela Navistar e carroceria Neobus. Uma das metas de Tomiello é ingressar no mercado dos Estados Unidos, um alvo almejado há décadas pelos encarroçadores brasileiros, mas ainda um fato inédito. “Agora me sinto confiante. Os Estados Unidos são um mercado difícil”, reconhece. Segundo ele, os players que há no México, afora Marcopolo e Mercedes-Benz, não têm qualificação na sua história.

ENTENDA A JOINT VENTURE

Neobus e Navistar Inc. passam a produzir ônibus no Brasil e em uma fábrica que será construída no México.

A futura unidade mexicana contemplará produção de micros e ônibus urbanos completos, além da montagem final de carrocerias rodoviárias exportadas em PKD do Brasil.

Em 2012, a estimativa é produzir em

Caxias do Sul de 400 a 500 unidades do micro de 10 toneladas para o mercado interno com a marca NeoStar, mas não está descartada a possibilidade de buscar oportunidades em outros mercados.

Estes veículos utilizarão chassis Navistar e motor MWM

O veículo já nasce com índice de nacionalização de 65%, apto para obtenção de FINAME

A marca Neobus continuará operando com os fornecedores locais de chassi — Iveco, Agrale, MAN, Mercedes-Benz, Scania e Volvo.

A rede NeoStar não empregará necessariamente a rede atual da Neobus. Em algumas regiões estes negócios são complementares e podem ser liderados pelo mesmo grupo; em outras, o sistema de trabalho é muito diferente.

UMA NOVA FÁBRICA A CAMINHO

As novidades da Neobus não param. Menos de uma semana após a formalização da aliança com o grupo Navistar, o empresário Edson Tomiello anunciou investimentos da ordem de R\$ 90 milhões para a construção de uma nova unidade fabril na cidade de Três Rios, no Rio de Janeiro, onde pretende concentrar a produção de urbanos e alguns modelos de micros. Trata-se de uma transferência estratégica. Ao levar esta produção para o centro do País a empresa gaúcha concilia fatores como proximidade com os clientes, fornecedores de chassis, além de oportunizar mais espaço na matriz em Caxias do Sul para abrigar os novos projetos.

A nova unidade deverá produzir 13 ônibus por dia e vai gerar 1,2 mil empregos quando atingir a plena capacidade. A escolha da área está em fase final de definição, disse Tomiello durante a cerimônia realizada no Palácio da Guanabara, tendo a presença do governador Sérgio Cabral, de vários secretários estaduais e do prefeito de Três Rios, Vinícius Farah. A previsão é de que a produção inicie dentro de 150 dias. “Estamos nos preparando para as demandas provocadas pela Copa do Mundo e pelas Olimpíadas”, salientou Tomiello, destacando que o Rio é o principal mercado da empresa hoje.

O empresário faz questão de ressaltar que a fábrica de Caxias do Sul continuará

com sua infra-estrutura atual, onde conta com uma força de 2,3 mil empregos. Ela continuará produzindo os modelos micro-ônibus, ônibus para fretamento, ônibus para linhas BRT (Bus Rapid Transport) e BRS (Bus Rapid Service), e os modelos NeoStar. Caxias do Sul contará também com um Centro de Inovação Tecnológica, outro projeto da Neobus para este ano.

O pacote de novidades de 2012 reserva para o mês de maio a apresentação ao público dos ônibus rodoviários, inaugurando um novo ciclo na trajetória da Neobus. Eles prometem trazer novos parâmetros em termos de conforto e design e são mantidos bem longe dos olhos dos curiosos. Tomiello avisa que os rodoviários vêm para competir com a aviação comercial em percursos cujas distâncias situam-se entre 200 km e 300 km.

“Com estes investimentos estamos pretendendo atingir a marca de R\$ 1 bilhão de receitas num prazo de três a quatro anos” prevê o empresário, ressaltando que esta meta está condicionada a evolução do mercado. “Vamos acompanhar com atenção”, avisa. Quando questionado sobre a perspectiva de crescimento neste ano, o empresário não titubeia. “Nossa projeção é repetir os mesmos 20% de crescimento do ano passado. O fato novo, aponta, é o lançamento do rodoviário que carrega um alto valor agregado que impacta na receita.

“Vamos transferir tecnologia nossa para produção de carrocerias lá”, emenda. Já a marca Neobus continuará operando com os fornecedores locais de chassis, como Agrale, Iveco, Mercedes-Benz, MAN, Scania e Volvo. Nas aplicações mais leves, de sete toneladas há uma parceria sólida com a Iveco, a qual a Neobus deseja manter e aprofundar. Nas outras faixas de PBT a montadora oferece produtos sobre todos os chassis do mercado. A ideia é agregar

valor à Neobus.

Do ponto de vista jurídico, oficialmente o que existe é um protocolo de intenções firmado pela San Marino (razão social da Neobus) e a Navistar Inc., de Chicago, cujo detalhamento se encontra em estágio avançado. A aprovação e assinatura dos contratos definitivos devem acontecer em breve. A Navistar terá participação societária na Neobus – o percentual não foi relevado – mas na reestruturação a ser

executada há duas certezas: a Neobus seguirá sob a liderança do atual presidente, Edson Tomiello (que permanecerá sócio controlador e maior quotista individual) e que a participação da Marcopolo, dona de 45% do capital da Neobus, ficará menor.

“O negócio está fechado. Faltam alguns detalhes, como o ajuste fino da parte documental. Exemplo: como será definida a estratégia para um determinado mercado”, assinala Vanderlei Wildner, diretor executivo da TWL Advogados, de Caxias do Sul, escritório de assessoria empresarial com 20 anos de mercado, 13 dos quais com a Neobus, e que fez toda estrutura da operação. “Estamos na parte de finalização”, diz o especialista, acrescentando que o projeto é maior. De acordo com ele, a dimensão é maior do que está sendo anunciada. “A montagem do negócio brasileiro é apenas um pedaço do negócio total. Vai além da participação da Navistar na Neobus. Compreende várias etapas, já negociadas, que serão informadas com o tempo, e que inclui negócios internacionais, implantação de fábricas. E nestes locais pode ser que sejam feitos negócios com empresas novas, com a própria Neobus, ou com a Navistar e participação da Neobus, ou seja, abre outras possibilidades”, conta Wildner, ressaltando que para garantir a solidez do empreendimento a Navistar exigiu ter participação societária na Neobus, tamanha é a sua confiança.

O primeiro fruto da NeoStar vai circular pelas ruas do Brasil ainda em 2012. É um micro leve, de dez toneladas, que vai disputar a mesma faixa do Volare. O veículo já está em produção na unidade de Caxias do Sul, sendo que uma de suas características é a robustez. E neste ponto, o acaso mostra sua face: consciente ou inconscientemente, Tomiello repete a receita de 1999, de iniciar com um micro. Neste ano será produzido algo entre 400 e 500 unidades. A empresa ainda não disponibilizou o preço final.

Scania entrega mais ônibus a etanol para São Paulo

A cidade de São Paulo passa a contar com um total de 60 ônibus menos poluentes e avança no programa Ecofrota, que prevê até 2018 substituir toda a sua frota de 15 mil veículos por modelos ecológicos

■ SONIA MORAES



A SCANIA AMPLIA A VENDA DE ÔNIBUS movidos a etanol, ao entregar mais dez unidades para a prefeitura de São Paulo. Os veículos foram adquiridos pela Viação Tupi Transportes, que opera os corredores da zona sul da cidade.

Com estes novos veículos, a cidade de São Paulo passa a contar com 60 ônibus movidos a etanol. As outras 50 unidades foram adquiridas no ano passado pela Viação Metropolitana, que também opera os corredores da zona sul da capital.

“Esta é a segunda empresa de transporte coletivo a comprar ônibus etanol da Scania”, afirma Wilson Pereira, gerente executivo de vendas de ônibus da Scania no Brasil. “Além do negócio em si, também é importante para a empresa fazer parte de um programa, cujo foco principal é garantir a qualidade de vida da cidade com uma frota mais limpa.”

O modelo que a Scania vendeu para a Tupi

Transportes é o K270 6x2, de 15 metros de comprimento, piso rebaixado, câmbio automático e encarroçado pela Caio. Os veículos serão abastecidos com etanol especial que recebe 5% de aditivo para obter melhor combustão. “Estes veículos já atendem à nova legislação brasileira de emissões, pois são movidos com combustível limpo”, observa Pereira.

PROGRAMA ECOFROTA – A ampliação da frota de ônibus a etanol faz parte do Programa Ecofrota, lançado pela prefeitura de São Paulo em fevereiro de 2011. O objetivo desta iniciativa é reduzir progressivamente a utilização de combustíveis fósseis em veículos do transporte público da cidade. Com o início do programa, todos os ônibus movidos por algum tipo de tecnologia limpa são identificados por um selo com a marca Ecofrota e o tipo de combustível utilizado.

O prefeito Gilberto Kassab lembrou,

durante o evento de entrega dos veículos, que São Paulo é a única cidade brasileira que investe fortemente no transporte coletivo com o uso de biocombustíveis, o que contribui para diminuir a poluição. “É um investimento elevado, mas que traz benefícios para a população de outras formas, como na redução de gastos com a saúde devido à forte redução de emissões”, diz o prefeito. Segundo Kassab, os ônibus movidos a etanol demandaram investimentos de R\$ 40 milhões em 2011.

Marcos Jank, presidente da União da Indústria de Cana-de-Açúcar (Única), disse que o projeto paulistano é exemplar e precisa ser ampliado e seguido por outras cidades. Os ônibus movidos a etanol reduzem em até 90% a emissão de fumaça preta, em relação aos modelos movidos a óleo diesel. Diminuem ainda em 80% a emissão de gases responsáveis pelo aquecimento global e em 62% a emissão de óxidos de nitrogênio (NOx).

Segundo a prefeitura de São Paulo, atualmente 1,2 mil ônibus são abastecidos com B20, mistura de 20% de biodiesel de grãos com diesel mineral, o que reduz em até 22% a emissão de material particulado, 13% de monóxido de carbono e 10% de hidrocarbonetos. Outros 160 ônibus estão rodando com B10, diesel comum misturado com 10% de diesel de cana-de-açúcar, enquanto o restante da frota utiliza o B5, mistura de diesel de petróleo adicionado a 5% de biodiesel.

V BRASIL NOS TRILHOS




BRASÍLIA | DF 04 E 05 | SETEMBRO | 2012

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

15 ANOS DE CONCESSÃO, O QUE FAZER ATÉ 2030!

04 e 05 | SETEMBRO | 2012



GOLDEN TULIP
HOTELS • INNS • RESORTS

O transporte ferroviário é cada vez mais importante em nosso país. As cargas transportadas em nossas ferrovias já totalizam mais que o dobro do volume movimentado há 15 anos, quando foi implantado o modelo de concessões. A frota de locomotivas e vagões cresceu mais de 130% nesse período, com avançada tecnologia que lhe confere elevados padrões de produtividade e segurança. Hoje é muito mais ampla a diversidade de cargas nos trens, com destaque para produtos do agronegócio, cargas gerais e commodities como o minério de ferro e o carvão mineral. Para alcançar esses resultados, as concessionárias já investiram mais de R\$ 30 bilhões e continuarão investindo no setor.

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

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

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



MAIS INFORMAÇÕES:

11-5096.8104 – brasilnostrilhos@otmeditora.com.br

Realização:

Apoio:

Comercialização
e Organização:





Foton fornece diesel S-50 e Arla 32 para clientes

A importadora dos caminhões chineses Foton Aumark firmou parceria com fornecedores e distribuidores para garantir a distribuição do diesel S-50 e do Arla 32 para os transportadores que adquirirem os veículos da marca durante esta fase inicial de implantação da norma de emissões Proconve P7.

A princípio, a importadora fez parceria com os Transportadores Revendedores Retalhistas para a distribuição dos produtos, e com as empresas Yara e Cummins Filtration, fabricantes do Air1 e Fleetguard, respectivamente.

“Estamos tentando beneficiar os nossos clientes fazendo com que eles tenham acesso fácil aos produtos fundamentais para o bom desempenho das tecnologias Euro 5”, Marcio Vita, diretor executivo da Foton Aumark do Brasil.

Segundo Marcio Vita, a Foton oferecerá o Arla 32 e o diesel S-50 durante esta fase inicial do Proconve P7, até que o mercado se estabilize e esses produtos possam ser encontrados com facilidade. “Acreditamos em uma possível normalização do setor nos próximos seis ou oito meses, quando haverá uma quantidade boa de caminhões Euro 5 no mercado.”

Caminhões Volvo são usados para produzir e transmitir vídeos



Dois caminhões Volvo VM, um 6x2 de 260cv e um 4x2 de 210cv, foram transformados em uma grande unidade móvel de captação e transmissão de imagens em alta definição (HD) pelo Grupo Paranaense de Comunicação (GRPCo), maior grupo de comunicação do Paraná formado por dois jornais diários (Gazeta do Povo e JL - Jornal de Londrina), um jornal digital (Gazeta Maringá), oito emissoras de TV afiliadas à Rede Globo (RPC TV) e um canal de TV por assinatura (ÓTV), além de rádios.

Os caminhões adaptados rodarão por todo o país atendendo ao mercado de produção de eventos esportivos, shows, congressos, teleconferências e festas.

O VM 260 foi equipado com 17 câmeras de alta definição, sendo uma robótica telecomandada, quatro microcâmeras, exibidores de replay, geradores de caracteres e consoles de áudio digital de última geração para captação de imagens e vai funcionar como uma grande produtora.

“Este modelo de caminhão foi o que apresentou a eficiência que procurávamos para colocar toda a estrutura necessária para montar a HD-View e rodar por todo o país”, diz Eduardo Fontana, diretor de novos negócios do GRPCo.

O Volvo VM se adequou à necessidade do GRPCo por ter entre-eixos longo e tara leve. “Eles precisavam de um caminhão leve, pois os equipamentos e as tecnologias embarcadas são pesados”, explica João Luís Cardoso da concessionária Nórdica, responsável pela venda dos caminhões.

Unipac lança embalagens para transporte de Arla 32

As embalagens da Unipac, divisão de negócios do Grupo Jacto, chegam ao mercado com volumes de 10 ou 20 litros. As embalagens atendem à demanda gerada pela implantação da norma Proconve P7 (Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores), regulamentada pelo Conselho Nacional de Meio Ambiente (Conama). Essa legislação passa a vigorar a partir de janeiro deste ano e exige o uso do aditivo Arla 32 (Agente

Redutor Líquido Automotivo) nos caminhões e ônibus com motores movidos a diesel.

As embalagens desenvolvidas pela Unipac são específicas para envase e o transporte do aditivo Arla 32, que ao ser injetado no escape dos veículos a diesel, reduz quimicamente as emissões de gases provenientes do motor, liberando nitrogênio e vapor de água, que não são prejudiciais ao meio ambiente.

Com esse lançamento, a

empresa amplia seu portfólio de produtos químicos e ingressa na cadeia de embalagens para combustíveis. “Grande parte dos postos de combustíveis para caminhões terá o Arla 32 disponível para os motoristas, mas com essa solução inovadora ofereceremos aos profissionais que atuam no setor de transporte uma autonomia muito maior durante as viagens”, afirma o gerente comercial da empresa, Vailton Carlos Bonfim.

Man Latin America desenvolve novo ônibus off-road

A Man Latin America desenvolveu uma nova versão de seu modelo Volksbus 15.190 EOD 4x4, geralmente configurado na versão 4x2. A empresa incorporou o modelo, por conta de uma demanda crescente nos segmentos de mineração, celulose e construção civil.

As seis primeiras unidades do modelo foram adquiridas pela Transbrasiliana, empresa do ramo de transporte de passageiros em linhas regulares e de fretamento, pelo valor de R\$ 2 milhões. Os veículos já estão sendo utilizados no transporte de funcionários da Vale, nas minas de ferro de Carajás, no Pará.

O ônibus off-road possui eixo dianteiro com sistema de diferencial e caixa de transferência Marmom Herrington, eixo traseiro Meritor com bloqueio entre rodas, suspensão elevada e reforçada, dimensões reduzidas no balanço dianteiro e traseiro,



assim como no entre-eixos.

Segundo Ricardo Alouche, diretor de vendas, marketing e pós-vendas da MAN Latin America, a expectativa é de que mais unidades sejam produzidas esse ano, já com motorização Euro 5. "O segmento de mineração demonstrou bastante interesse pela nossa história com veículos especiais. Esse mercado representa pelo menos 350 ônibus por ano e se tornou um nicho de grande interesse", disse o executivo.

Iveco completará entrega de 260 veículos para a Sabesp

A Iveco irá finalizar em 2012, a entrega de 260 caminhões para a Companhia de Saneamento Básico de São Paulo (Sabesp), por intermédio da concessionária Cofipe. Com mais este contrato, ganho por meio de pregões, os caminhões Iveco representarão cerca de 20% da frota total de veículos comerciais da companhia.

Os 260 veículos são da família Iveco Daily, a maior

parte do modelo Daily 70C16 Massimo, de sete toneladas, com 156 cv e freio a ar, entregues em quatro diferentes configurações: baú de alumínio com plataforma elevatória, basculante, chassi e carroceria de madeira com guindauto, espécie de guindaste.

Cerca de metade dos veículos já foi entregue e está em operação de limpeza e desobstrução de esgotos em diferentes áreas da capital e em vários

municípios do litoral e interior do Estado de São Paulo.

As licitações para os lotes ocorreram em 2011. "A empresa tem conquistado muitas licitações por causa da relação custo/benefício dos produtos da marca, que é a melhor do mercado nacional e porque temos veículos comerciais para todo tipo de aplicação", comenta Alcides Cavalcanti, diretor de vendas da Iveco.

Veloce Logística entra para o Grupo Mitsui

A Veloce Logística passou a fazer parte do Grupo Mitsui, que adquiriu 100% das ações da empresa. No Brasil, o Grupo Mitsui está presente no setor logístico e de transporte com operações em terminais portuários, entrepostos aduaneiros e locação de vagões ferroviários.

"Esse investimento propiciará condições ainda maiores de crescimento para a Veloce. É importante ressaltar que nossas estruturas atuais serão mantidas, bem como a qualidade e a excelência operacional obtidas em nossas atividades, marcas de uma empresa jovem, de responsabilidade e que respeita seus valores", afirma Paulo Guedes, presidente da Veloce.

Fundada em 2009, a Veloce conta hoje com 475 carretas, 500 funcionários, 300 parceiros de transportes e 20 bases operacionais no Brasil e na Argentina. Entre seus principais clientes estão grandes montadoras de veículos em ambos os países, assim como grandes indústrias de outros segmentos.

Seu portfólio envolve soluções customizadas para toda a cadeia de suprimentos, como milk run, cross docking, movimentação interna, gestão de armazenagem, controle de embalagens, logística reversa, transportes doméstico e internacional e documentação internacional.



ALL transporta etanol de usinas no Mato Grosso do Sul

A América Latina Logística (ALL) passou a transportar, em janeiro deste ano, o etanol produzido nas usinas localizadas em Nova Alvorada do Sul, Maracaju, Rio Brilhante e Dourados, no estado do Mato Grosso do Sul. O etanol, que era escoado somente por meio de carretas, passou a ser transportado também via ferrovia, em Campo Grande (MS).

Serão transportados cerca de 750 mil litros de etanol diariamente, utilizando 15 vagões. “Com a implementação de um terminal na capital sul-matogrossense, é possível aproveitar a capacidade de carga do retorno das composições, atrair a produção local de etanol e levar até Paulínia, em São Paulo, onde será distribuída para os postos de combustíveis”, explica o gerente da ALL Sinue Brondi.

Segundo Brondi, a ferrovia agiliza o processo. “Um único trem de 30 vagões é capaz de levar o equivalente a 50 carretas. Além de reduzir o fluxo de caminhões nas estradas, o trem polui menos, figurando como uma opção vantajosa para o transporte”, afirma.

A operação de transporte de combustível da ALL no Mato Grosso do Sul cresceu cerca de 9 mil litros em 2011 e a média mensal de combustível entregue pela ALL em Campo Grande foi de 23,2 milhões de litros. A malha férrea no Estado de Mato Grosso do Sul é dividida em 13 trechos e compreende 900 km de Três Lagoas a Corumbá.

Mercedes-Benz mantém liderança na venda de ônibus em janeiro



A Mercedes-Benz manteve, em janeiro, sua liderança nas vendas de ônibus no País. Com o emplacamento de 1.260 unidades nesse primeiro mês do ano, a marca obteve cerca de 50% de participação de mercado.

“Esse excelente volume comercializado é 27% superior ao obtido em janeiro de 2011”, afirma Gilson Mansur, diretor de vendas e marketing de ônibus da

Mercedes-Benz do Brasil. “No segmento urbano, nossa liderança é ainda mais expressiva, com mais de 60% de participação. O mesmo acontece entre os ônibus rodoviários, onde temos mais de 52% do mercado.”

De acordo com o executivo, a renovação de frota de ônibus urbanos segue puxando as vendas do setor. “Os empresários têm se apoiado em condições atrativas

de financiamento, como o Finafme, para renovar suas frotas, podendo assim oferecer um melhor serviço aos usuários do transporte coletivo”, diz Gilson Mansur.

Em janeiro deste ano, a renovação da frota de ônibus urbanos manteve-se aquecida, especialmente nas regiões metropolitanas de São Paulo e Rio de Janeiro, os maiores mercados do segmento no País.

Log-In transporta bicicletas para a 4ª World Bike Tour SP

A Log-In Logística Intermodal, empresa coligada à Vale, transportou cerca de oito mil bicicletas fornecidas pela Caloi para a 4ª World Bike Tour São Paulo – evento cíclico em homenagem aos 458 anos da cidade de São Paulo. As bicicletas vieram de Manaus (AM) por meio do porta-contêineres Log-In Jacarandá.

A empresa transporta, em média, 50 contêineres por mês para a Caloi, uma das maiores fabricantes de bicicletas da América Latina. O transporte intermodal é feito entre a fábrica da Caloi em Manaus e o mercado consumidor do Sudeste.

Governo do Amapá assume obras de acesso à ponte binacional

O governo do Amapá assinou um convênio com o Departamento Nacional de Infraestrutura (Dnit) para assumir a construção do acesso à ponte binacional que interligará o Brasil à Guiana Francesa, pelo município de Oiapoque (AP).

Conforme o cronograma, as obras, que incluem pavimentação e construção de pátio para aduana, terão início em fevereiro, com um repasse de R\$ 4 milhões, e serão concluídas em junho de 2012, quando o governo federal fará o último repasse,

no valor de R\$ 3,3 milhões.

O Dnit entrará com os recursos financeiros, num total de R\$ 7,3 milhões, e o governo do Amapá, por meio da Secretaria de Estado dos Transportes (Setrap), fará a execução direta das obras. “Isso mostra que, no primeiro ano, uma das ações mais importantes do nosso governo foi o resgate da credibilidade do Amapá junto ao governo federal”, comentou o governador Camilo Capiberibe. A expectativa é que as obras também gerem emprego e renda para a região.

JSL inaugura loja de aluguel de caminhões

A JSL inaugurou sua primeira loja de aluguel de caminhões, em São Bernardo do Campo, no ABC Paulista. A JSL Aluguel de Caminhões, que passa a funcionar a partir de janeiro, é o primeiro negócio com esse modelo de aluguel no país e recebeu um investimento inicial de R\$ 7,5 milhões.

A nova loja atenderá tanto empresas como pessoas físicas. Além de contratos para diárias, semanais e mensais, o negócio também oferece aluguel por um período maior, de

acordo com a necessidade de cada contratante. A empresa contará com uma equipe técnica responsável em elaborar soluções personalizadas. Além da loja física, o serviço também irá funcionar por atendimento telefônico, para manter uma abrangência nacional.

“Esse é um mercado já explorado nos EUA e na Europa, mas somos o primeiro a fazer algo nesses moldes no Brasil. Com as perspectivas de crescimento do país nos próximos anos, esse mercado se torna muito interes-

sante. Nosso cliente ganha em competitividade, uma vez que não precisa se preocupar com questões como manutenção”, afirmou Fernando Simões, presidente da JSL.

Os modelos disponíveis para locação são: Iveco 35S14 (baú e carroceria), Volkswagen 8.150 (baú e carroceria), Volkswagen 24.250 (baú, carroceria e caçamba), Volkswagen 26.260 (caçamba e pipa), Scania G380 (cavalo mecânico 6x2) e Volkswagen 19.320 (cavalo mecânico 4x2). A empresa pode providenciar outros modelos de acordo com as necessidades do cliente.

Nissan Frontier ganha atualizações em sua linha 2013

A Nissan Frontier 2013 atualizou seu motor turbodiesel 2.5 16V para atender às novas exigências brasileiras de emissões para veículos leves, o Proconve L6. A terceira geração do motor turbodiesel tem potência até 32% maior e seu torque cresceu 26%. A estratégia da empresa é oferecer um propulsor com mais força e potência para as versões 4x4. Os preços do novo modelo vão de R\$ 90.990 a R\$ 128.990.

A nova versão também passou a oferecer airbag e freios ABS com distribuição eletrônica de frenagem para todas as versões, como item de série, e recebeu uma nova geração do sistema de injeção eletrônica de combustível de alta pressão.

O sistema de tração Shift-on-the-Fly para as situações de off-road foi mantido. Com ele, a tração 4x4 pode ser acionada por meio de um botão no painel, com o carro em movimento até 80 km/h. Este acionamento eletrônico está disponível em três modos: 4x2, 4x4 e 4x4 com reduzida.

A picape também conta com freios a disco nas rodas dianteiras e com os sistemas antitravamento ABS e distribuição eletrônica da força de frenagem nas quatro rodas, freios traseiros a tambor autoajustáveis, com válvula sensível à carga.

Prefeitura de São Paulo recebe novos trólebus

No final do mês de janeiro, a prefeitura de São Paulo recebeu 27 novos trólebus que irão compor a frota da empresa Himalaia. Todos os veículos foram equipados com itinerários eletrônicos desenvolvidos pela empresa caense Mobitec Brasil.

Entre os veículos recebidos pela prefeitura está o primeiro ônibus elétrico de 15 metros da cidade. A cerimônia de entrega aconteceu na garagem da Himalaia e contou com a presença do prefeito Gilberto Kassab.

“O fato dos nossos produtos serem escolhidos para integrar os trólebus de São Paulo deixa-nos muito orgulhosos”, disse Guilherme Demore, diretor da Mobitec Brasil.

Atlas projeta faturar R\$ 1 bilhão até 2015



Até 2015, a Atlas Transportes e Logística prevê um faturamento de R\$ 1 bilhão. No ano passado, a empresa registrou um crescimento de 17%, o que representou um faturamento de R\$ 545 milhões.

Lauro Megale Neto, presidente da Atlas, pretende manter a diretriz de crescimento por meio da capacitação dos seus 3.500 colaboradores. “Acreditamos nas oportunidades

do setor e manteremos nossa estratégia de ampliar nossa participação, mesmo concorrendo num mer-

cado cada vez mais competitivo por conta da entrada de grandes players internacionais. Nossa intenção é continuar a ser uma empresa genuinamente nacional,” comenta.

Em 2012, a empresa pretende aumentar a participação da divisão logística e desenvolver projetos específicos, compartilhados, ou assumindo as operações de armazenagem e controle de estoque nas instalações do próprio cliente.

Ônibus em corredores tiveram a melhor avaliação

Na opinião dos usuários a maioria dos meios de transporte coletivo de São Paulo piorou, conforme levantamento feito pela ANTP

■ ALEXANDRE ASQUINI

A Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP) divulgou os resultados da pesquisa Imagem dos Transportes na Região Metropolitana de São Paulo referente a 2011. Os ônibus que transitam em corredores segregados e, assim, reúnem melhores condições de desempenho – Expresso Tiradentes, Corredor São Mateus-Jabaquara – foram os sistemas que tiveram sua avaliação melhorada em relação ao resultado da pesquisa de 2010. As avaliações de todos os outros sistemas pioraram.

LIDERANÇA – O Expresso Tiradentes, que interliga o Parque D. Pedro II, no centro de São Paulo, ao Sacomã, na porção sudeste da cidade, registrou 81% de avaliações positivas em 2011 contra 74% no ano anterior e, dessa forma, passou a ser o sistema mais bem avaliado na Região Metropolitana de São Paulo, desbancando o Metrô-SP.

Por sua vez, o Corredor Metropolitano São Mateus-Jabaquara obteve 79% de avaliações ‘excelente e bom’ – um avanço bastante significativo em comparação com os 70% obtidos em 2010 –, e também ultrapassou o Metrô-SP, garantindo a segunda colocação entre os sistemas considerados na pesquisa. Esse corredor conta com 33 quilômetros de vias segregadas, nove terminais e 110 paradas, com 13 linhas e frota operacional de 260 veículos que percorrem mensalmente 1,3 milhão de quilômetros, transportando, nesse mesmo período, média de aproximadamente 7,5

milhões de passageiros. Os ônibus que trafegam em corredores na capital paulista tiveram 54% de avaliações positivas nesta pesquisa mais recente, comparados com 53% na pesquisa anterior.

PIORARAM – Os demais sistemas sobre pneus avaliados na pesquisa pioraram em 2011 comparativamente a 2010. Os ônibus municipais da capital passaram de 59% de aprovação, em 2010, para 40% neste ano, e os micro-ônibus na capital tiveram o índice “excelente e bom” reduzido de 43% para 40%. A aprovação dos micro-ônibus intermunicipais caiu de 58% na pesquisa anterior para 39% na pesquisa de 2011. Os ônibus metropolitanos tiveram índice de aprovação reduzido de 59%, em 2010, para 51% no ano passado. E os ônibus municipais de outros municípios da Região Metropolitana de São Paulo (exceto a capital), que haviam alcançado 55%, em 2010, obtiveram 36% de aprovação em 2011.

Quanto ao transporte sobre trilhos, os trens da CPTM obtiveram 48% de “excelente e bom” nesta pesquisa, ficando bem abaixo dos 54% obtidos na pesquisa anterior. O Metrô-SP registrou nova e significativa queda, de 84% de avaliações positivas em 2010 para 74% em 2011.

ANÁLISES – A apresentação dos resultados da pesquisa para a imprensa aconteceu em 31 de janeiro passado. Outro aspecto salientado no levantamento é que o

transporte coletivo se posiciona expressivamente como um agente comprometedor da qualidade de vida dos seus usuários: 59% não conseguem definir se o trajeto mais confortável é o da ida ou da volta, apontando que o conforto é uma necessidade; 46% não conseguem fazer nada durante o tempo em que estão nos sistemas de transporte e o excesso de lotação se apresenta como o principal incômodo; 73% enxergam os usuários como pessoas que se comportam mal, gerando sentimentos negativos no seu cotidiano. Além disso, situações de violência são constantes e, na percepção dos usuários, esse é um fenômeno produzido pela falta de educação dos usuários e pela superlotação, o que, na maioria das vezes, leva ao individualismo extremo, atitudes irracionais e agressividade.

A ANTP e as empresas responsáveis pelo transporte coletivo vêm realizando a pesquisa Imagem dos Transportes na Região Metropolitana de São Paulo, periodicamente, desde 1985. As entidades patrocinadoras da pesquisa são: Companhia Paulista de Trens Metropolitanos (CPTM), Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos (EMTU), Companhia do Metropolitano de São Paulo – Metrô, São Paulo Transporte (SPTrans), Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado de São Paulo (Setpesp) e Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Passageiros de São Paulo (SP-Urbabus).



Majores & Melhores DO TRANSPORTE DO TRANSPORTE

★ 25 ANOS ★

Majores do Transporte & Melhores do Transporte, uma das mais tradicionais premiações do segmento, completa 25 anos.

O evento tornou-se referência por premiar resultado e eficiência, ganhando respeito de empresas de todos os modais de transporte, operadores logísticos, da indústria e comércio exterior.

Nada melhor que comemorar o Jubileu de Prata em um momento tão favorável para o setor de transportes.

Dia 27 | novembro | 2012
Hotel Unique
São Paulo | SP



Mais informações: 11 5096.8104 - otmeditora@otmeditora.com.br

Realização:

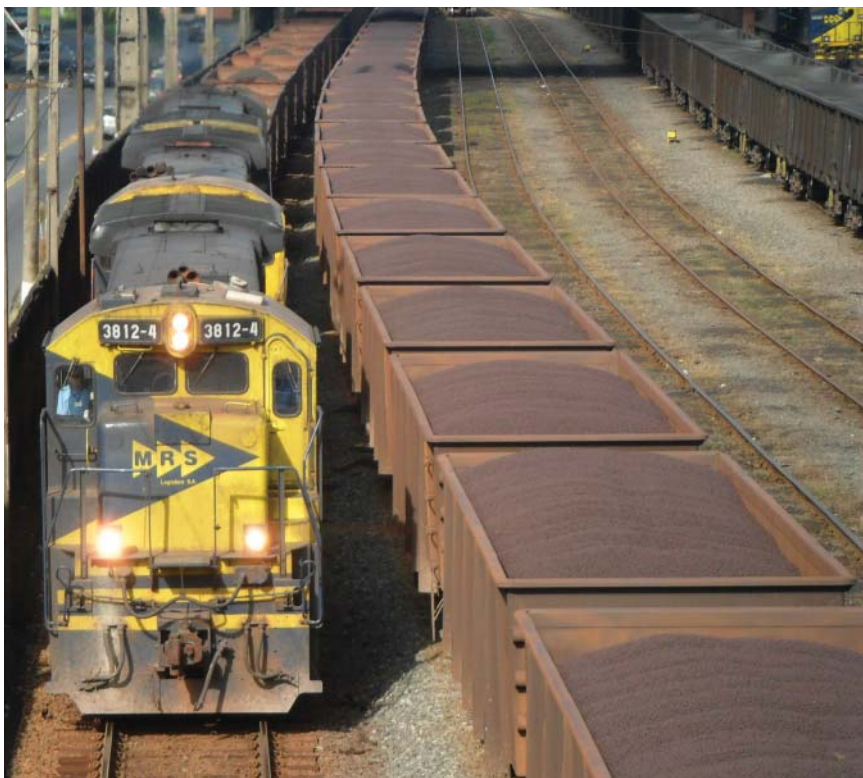




MMX contrata transporte da MRS

Mineradora garante 15 anos de transporte ferroviário para minério de ferro produzido no Quadrilátero Ferrífero de Minas Gerais até o Superporto Sudeste, em Itaguaí (RJ), que entra em operação em 2013

■ RENATA PASSOS



A MMX, COMPANHIA DE MINÉRIO DE ferro do grupo EBX, do empresário Eike Batista, anunciou a assinatura do contrato de prestação de serviço ferroviário com a MRS Logística para escoamento do minério de ferro produzido no Quadrilátero Ferrífero de Minas Gerais até o Superporto Sudeste, em Itaguaí (RJ). O acordo prevê o transporte de até 36 milhões de toneladas de minério de ferro por ano até

2026, com o início já neste ano.

Com a entrada em operação do Superporto Sudeste em 2013, a MMX passará a exportar o minério de ferro produzido na Unidade Serra Azul. Atualmente, a companhia consegue exportar um milhão de toneladas da produção desta unidade pelo porto da CSN, no Estado do Rio de Janeiro. O minério é transportado de Minas Gerais até o porto pela ferrovia da MRS.

A partir de 2014, com a expansão da Unidade Serra Azul, a MMX poderá exportar até 24 milhões de toneladas de produção própria. O contrato com a MRS prevê um volume de até 36 milhões de toneladas de minério de ferro por ano até 2026.

A tarifa de R\$ 26,46 por tonelada úmida, líquida de impostos, será reajustada anualmente por fórmula paramétrica que envolve a variação do IGP-DI e do óleo diesel. O contrato prevê uma flexibilidade de até 10% para mais ou 15% para menos dos volumes anuais acordados e está sujeito à cláusula de take-or-pay de 80% do volume total contratado.

Segundo a assessoria de imprensa da companhia, o contrato não prevê investimentos pela MMX. Em caso de eventuais mudanças tecnológicas ou necessidade de investimentos adicionais em infraestrutura para garantir o atendimento dos volumes contratados pela MMX, as partes discutirão a necessidade de ajustes na tarifa, em condições estabelecidas no contrato.

Para o presidente da MMX, Guilherme Escalhão, "a assinatura do contrato com a MRS garante a integração logística do Sistema Sudeste da MMX e completa o conjunto de ações necessárias ao desenvolvimento da empresa. Com as reservas de Serra Azul certificadas, o transporte ferroviário contratado e o porto próprio em avançado estágio de construção, a MMX consolida seu

CONCLUÍDA A CRAVAÇÃO DA ÚLTIMA ESTACA DO SUPERPORTO SUDESTE

A MMX acaba de concluir a cravação da última estaca da estrutura marítima do Superporto Sudeste, na Ilha da Madeira, em Itaguaí (RJ). A estrutura é formada por duas pontes de acesso – a primeira com 429 metros de comprimento e a segunda com 263 metros de extensão – e um píer, que mede 765 metros. Ao todo, foram cravadas 725 estacas.



Com calado para navios capesize e estrutura marítima com dois berços para atracação de navios, o Superporto Sudeste contará com investimentos de R\$ 2,4 bilhões. Todo o transporte de minério de ferro para o Superporto Sudeste será feito por ferrovia. Para isso, estão sendo construídos um ramal e uma pêra ferroviária, estrutura que é utilizada para a realização

de acordo com o diretor de Implantação e Operações Portuárias da MMX, Luciano Ferreira, o fim dessa etapa garante a continuidade da construção da laje do píer, que está em fase avançada da construção. “Já concluímos a perfuração do túnel e agora cravamos a última estaca da estrutura offshore. A MMX trabalha para iniciar as operações

do Superporto Sudeste no primeiro trimestre do ano que vem.”

Para viabilizar os trabalhos, foi instalada uma fábrica de estacas numa área próxima ao porto. Desde 2010, cerca de 200 profissionais trabalharam na produção e montagem das peças de concreto. Ao todo, foram 600 mil homens/horas trabalhadas.

do descarregamento dos vagões e manobra dos trens. O minério será empilhado em dois pátios de estocagem, sendo que um deles será localizado onde hoje funciona a Pedreira Sepetiba, o que permitirá o reaproveitamento de uma área industrial já degradada, gerando menor impacto ambiental.

projeto de expansão, calcado em reservas de qualidade, logística integrada e eficiente e contratos de fornecimento de longo prazo com parceiros estratégicos.”

LOGÍSTICA COMPARTILHADA – Com início das operações esperado para 2013, o Superporto Sudeste será terminal portuário privativo de uso misto, ou seja, usado para operar cargas próprias e de terceiros e será utilizado exclusivamente para o embarque de minério de ferro.

Em fevereiro de 2011, a MMX firmou contrato com a Usiminas para embarcar o minério de ferro da Mineração Usiminas pelo Superporto Sudeste. A partir da entrada em operação do porto, em 2013, o volume embarcado aumentará gradativamente: 4 milhões de toneladas em 2013, no ano seguinte 8 milhões de toneladas e,

nos anos de 2015 e 2016, 12 milhões de toneladas anuais.

A partir da entrada em operação do Superporto Sudeste, a MMX terá capacidade de exportar até 50 milhões de toneladas por ano. O terminal portuário já está com toda sua capacidade da primeira fase comprometida e a MMX está trabalhando no licenciamento para a expansão da capacidade para 100 milhões de toneladas por ano.

Em julho de 2011, a MMX divulgou memorando de entendimento com a Minerinvest Mineração, no qual o Superporto Sudeste, a partir da entrada de operação, embarcará até 5 milhões de toneladas de minério de ferro da Minerinvest por ano, durante dez anos. Em contrapartida, esta empresa irá vender até 5 milhões de toneladas de minério de ferro por ano para a

MMX ao preço de US\$ 64,00 por tonelada seca (com 63,5% de teor de minério). Este volume será entregue no terminal ferroviário da MRS na região de Serra Azul, em Minas Gerais. O contrato também prevê que a MMX venderá até 40% deste volume anual (2 milhões de toneladas) para um importante produtor de aço europeu, a preço de mercado.

Com dois sistemas em operação – Sistema Sudeste, em Minas Gerais, e Sistema Corumbá (MS) –, a MMX tem capacidade instalada para produzir 10,8 milhões de toneladas de minério de ferro por ano. Cria em 2005, a companhia ainda possui direitos de extração de minério de ferro no Chile e em Bom Sucesso (MG). A meta da companhia é ampliar a capacidade instalada para mais de 40 milhões de toneladas de minério de ferro por ano. ■



Porto de Itapoá será ampliado

Inaugurado no primeiro semestre de 2011, terminal catarinense já conta com planejamento de investir R\$ 500 milhões na expansão de sua estrutura física e operacional

■ RENATA PASSOS

GRAÇAS AOS INVESTIMENTOS NO SISTEMA portuário nos últimos anos, o Estado de Santa Catarina ganha a cada dia mais importância no comércio exterior brasileiro. Dados da Secex (Secretaria de Comércio Exterior) apontam que as exportações do estado cresceram mais de 40% em dois anos e passaram de US\$ 6,42 bilhões em 2009 para US\$ 9,05 bilhões em 2011. No mesmo período de dois anos, as importações apresentaram um aumento ainda mais significativo e saltaram US\$ 5,75 bilhões de para US\$ 12,38 bilhões, um incremento de mais de 115%. O incentivo fiscal do estado às compras internacionais foi um dos propulsores para o crescimento.

Apesar de Santa Catarina ser o estado brasileiro com a maior concentração de portos, parece que há espaço para todos os terminais e até para ampliação.

A empresa Porto Itapoá, terminal de contêineres localizado na baía da Babitonga, município de Itapoá (na divisa de outro importante estado exportador, Paraná), cujas operações foram iniciadas no primeiro semestre do ano passado, acaba de anunciar uma expansão que quadruplicará a capacidade de movimentação que passará de 500 mil TEU para 2 milhões de TEU ao ano.

De acordo com o diretor superintendente do Porto Itapoá, Patrício Júnior, no ano passado, o porto realizou 55 mil movimentos e há a expectativa de atingir 270 mil movimentos em 2012. "Atualmente, o terminal já opera cerca de 60% da sua capacidade de 500 mil TEU. Por isso, consideramos a expansão a partir de 2013", detalha o executivo.

Já foram investidos R\$ 500 milhões na implantação do terminal. Agora, segundo

Patrício Júnior, serão aplicados outros R\$ 500 milhões para quadruplicar a capacidade operacional do terminal. Para isso, conforme o executivo, a empresa já começou os estudos e está providenciando os licenciamentos. "As obras devem ser iniciadas em 2013 e a conclusão deve ocorrer entre o final de 2013 e o início de 2014", informa.

Entre as mudanças, é prevista a ampliação do pátio de 150 mil para 500 mil metros quadrados. Hoje o cais pode operar dois navios Super Post-Panamax (com capacidade de até 9 mil TEU) e será ampliado para receber três ou quatro embarcações desta geração simultaneamente. Além disso, deve ser construído um cais interno para a recepção de navios menores.

O projeto deve contemplar ainda o aumento da capacidade de armazenamento de contêineres refrigerados. Patrício Júnior diz que o

terminal conta atualmente com 1.380 tomadas. "Conforme a demanda, poderemos ter 10 mil tomadas", acrescenta o executivo, ao informar que as cargas refrigeradas e a madeira são os principais volumes operados no terminal.

O porto também investe R\$ 1,2 milhão ao ano em ações de preservação, monitoramento, educação ambiental e controle da fauna e flora do entorno do terminal, além de ter uma estrutura em tempo integral para o atendimento imediato no caso de acidentes ambientais ligados a operação portuária. O Porto Itapoá é a maior fonte pagadora de impostos do município e uma das maiores da região norte do estado. Somente em ISS, em 2012, serão R\$ 2,5 milhões.

Dos 500 colaboradores que atuam no Porto Itapoá, mais de 60% têm sua origem na cidade de Itapoá. São moradores que estão há mais de três anos no município e receberam mais de 200 horas de treinamento para estarem habilitados a trabalhar nas áreas operacionais, desde a função de amarração de navios até a operação de equipamentos portuários.

EXPECTATIVA DE CRESCIMENTO – Os investimentos na ampliação são justificados pela expectativa de manutenção de crescimento das operações, que é motivada por recentes acontecimentos. Em janeiro, foi inaugurada a SC-415, principal acesso terrestre ao Porto Itapoá. Desde setembro do ano passado, mesmo com alguns trechos ainda sem asfalto, os caminhões com destino ao porto já trafegavam pela rodovia. Agora, todos os 27,7 km estão prontos. A SC-415 faz a ligação do Porto Itapoá à BR-101, passando por Garuva. Mesmo com as limitações de acesso terrestre, o terminal já era procurado por clientes do Mato Grosso, São Paulo e Paraná, além de Santa Catarina, atraídos também pelos incentivos fiscais do estado. Com o acesso completamente asfaltado, o Porto Itapoá espera aumentar ainda mais essa movimentação.



Patrício Júnior: mais R\$ 500 milhões serão investidos para quadruplicar o terminal Porto Itapoá

Uma outra conquista do terminal foi o recorde de produtividade e desempenho. No mês de dezembro, o Porto Itapoá alcançou a melhor performance operacional entre os terminais portuários brasileiros que possuem até quatro portêineres. A marca recorde de produtividade por navio é de 136,07 MPH (movimentos por hora), e o recorde mais surpreendente é a produtividade por equipamento que chegou a 49,14 MPH. Ambos os índices aconteceram entre os dias 27 e 31 de dezembro de 2011. "Em sete meses de operação já somos o Terminal mais eficiente da América do Sul, e o mais importante é o fato de alcançarmos este resultado sem nenhum acidente com nossos colaboradores e nenhum contra-tempo operacional. Fechamos o ano com chave de ouro", afirma Patrício Júnior.

Para o executivo, a agilidade de um terminal é um de seus principais diferenciais competitivos. "Ainda mais em tempos de gigantesco gargalo de infraestrutura enfrentados pelo Brasil nas últimas duas décadas, aumentando significativamente o Custo Brasil no mercado internacional".

Essa agilidade nas operações também tem atraído mais armadores ao porto. Hoje, o terminal recebe as principais linhas da Aliança Navegação e da Hamburg-Süd, que é uma das sócias do terminal. Em agosto, o Porto Itapoá passou a operar com a

Maersk Line, maior armador do mundo, e mais recentemente com a CSAV (Companhia SudAmericana de Vapores).

Para 2012, já estão definidas outras companhias de navegação, com início das atividades no primeiro trimestre do ano. Em fevereiro, a MSC (Mediterranean Ship-ping Company), por exemplo, passou a operar no porto com o serviço do Mediterrâneo, e serviço da joint venture formada pelas asiáticas Cosco, Hanjin e MOL (Mitsui O.S.K. Lines) também iniciou atracações no porto. "A Maersk vai operar com o serviço do Norte da Europa", detalha o executivo.

As principais linhas operadas em 2011 foram Ásia, Costa leste dos Estados Unidos, Caribe e Golfo do México, além dos serviços de transbordo e cabotagem. Para 2012 o porto passa a atender serviços do Mediterrâneo, Norte da Europa, Costa Oeste da América do Sul e América do Norte. "O porto conta com a vantagem de ter um calado natural de 16 metros e tem águas calmas, o que possibilita que os navios de grande porte entrem e saiam a qualquer hora. Há a expectativa da Hamburg-Süd trazer navios de 9.300 TEU para o Brasil no próximo ano", antecipa o executivo.

Para Patrício Júnior, no entanto, o principal fator para a aposta no crescimento da movimentação é o próprio aquecimento da economia brasileira. "Acredito que 2012 será um grande ano. Apesar da crise na Europa, a população mundial continua crescendo, o que significa maior consumo de alimentos, de roupas, móveis, entre outros produtos. Além disso, verificamos a tendência de containerização das commodities, o que aumenta o volume de cargas para os terminais de contêineres. A soja é um exemplo. Compensa mais levar o contêiner estufado com o grão a um frete baixo do que transportar o contêiner vazio para a Ásia", conclui o executivo.

Tecon Salvador investe R\$ 180 milhões em equipamentos

A empresa, pertencente ao Grupo Wilson, Sons, acaba de receber três portêineres e seis RTGs para movimentar contêineres

■ RENATA PASSOS



O TERMINAL DE CONTÊINERES DO PORTO de Salvador (Tecon Salvador), operado pela Wilson, Sons, deu mais um importante passo em seu processo de expansão. O terminal recebeu no final de novembro seus novos equipamentos, três portêineres e seis RTGs (rubber tyre gantry crane ou pontes rolantes sobre pneus), usados na movimentação de contêineres, que foram importados diretamente da China. A aquisição desses equipamentos faz parte do investimento de R\$ 180 milhões na ampliação da capacidade operacional do Tecon.

O diretor executivo do Tecon Salvador, Demir Lourenço Jr., está entusiasmado com o novo momento vivido pelo setor. “O terminal completa onze anos e dá um passo importante para que a Bahia, no que diz respeito ao segmento portuário, se aproxime de posição compatível com a sua importância histórica”, observou.

“Sabemos que é uma aquisição importante que integra um grande investimento

no setor de portos. Essas movimentações demonstram confiança do segmento privado no crescimento da Bahia e no retorno que nosso estado pode dar. É uma aposta correta”, avaliou o governador da Bahia, Jaques Wagner, que participou da cerimônia de entrega dos equipamentos.

GANHO DE PRODUTIVIDADE –

Com os investimentos em equipamentos e as obras realizadas e em andamento, o Tecon Salvador ampliará a sua produtividade nas operações

portuárias e saltará dos atuais 37 para 55 movimentos por hora. Essa melhoria representa estadias mais curtas no porto, com redução de custos para o armador e o aumento da competitividade e atratividade do porto baiano.

Os três novos portêineres têm lanças de 60 metros de comprimento, capazes de atender navios com 22 fileiras de contêineres de largura, tamanho dos maiores navios em operação no mundo – os super Post-panamax.

Os seis novos RTGs (utilizados na movimentação dos contêineres no pátio) vão se juntar aos dois equipamentos já existentes vão substituirão as reach stackers (empilhadeiras de grande porte). A vantagem do novo equipamento é a otimização da utilização de espaço no terminal, que chega a aumentar em 30%, e também a maior produtividade.

Com a chegada dos novos equipamentos, os dois portêineres Panamax que operam atualmente no terminal, e um terceiro

adquirido da Codeba, serão transferidos para o chamado cais de ligação, que possui berço com 240 metros de comprimento e 12 metros de profundidade. Com isso, o Cais de Ligação ficará ideal para a atracação de navios de cabotagem e embarcações de longo curso de menor dimensão.

Os novos equipamentos também refletem a preocupação com a sustentabilidade, pois são totalmente elétricos. A aquisição elimina por ano a emissão de gases de efeito estufa equivalente a 26 mil árvores da Mata Atlântica.

Na opinião do presidente do Grupo Wilson, Sons, César Baião, o investimento é um movimento fundamental para o desenvolvimento baiano. “É uma nova etapa de evolução na questão portuária. São novidades que tornam a Bahia mais competitiva, mais ativa, com um dinamismo comercial muito mais forte”, disse o executivo.

Em 2010, o Tecon Salvador fechou o ano com a movimentação de 262.500 TEU. No terceiro trimestre deste ano, o terminal apresentou um aumento de 9,9% na movimentação em comparação ao igual período de 2010. Para 2011, a previsão é fechar o ano com um crescimento de cerca de 3% sobre o ano passado. Ao final da expansão, prevista para junho de 2012, a capacidade de movimentação do terminal subirá de 250 mil TEU por ano para cerca de 530 mil TEU – expansão de 67%.

O Grupo Wilson, Sons é um dos maiores operadores integrados de logística portuária e marítima e soluções de cadeia de suprimento no mercado brasileiro.

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 Formatação 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.

25 de Abril de 2012

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

26 de Abril de 2012

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

27 de Abril 2012

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

(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:

cursoscorporativos@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 Eletropaulo. Experiência de mais de 25 anos na área de transporte; instrutor e consultor em nível nacional de empresas públicas, privadas de pequeno, médio e grande portes e multinacionais.

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) 5049-0785

ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



INFORMAÇÕES:

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



[deixe a internet
calcular o frete]



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

Dividido por categorias de veículos

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

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

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

*versões disponíveis no lançamento

O ASSINANTE DO WEB-CUSTOS TERÁ A DISPOSIÇÃO:

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



Mais informações:

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



CUSTOS OPERACIONAIS

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

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

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

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

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

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

Caem as vendas de veículos e aeronaves aos países árabes

Dados da Câmara de Comércio Árabe-Brasileira registram retração de 60% nas vendas: segmento de aeronaves é apontado como principal causa da queda

■ AMARILIS BERTACHINI

AS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DO segmento de transportes e partes para os países árabes somaram no ano passado US\$ 267 milhões, o que representa uma queda de 60% sobre 2010. O mercado árabe absorve 14% das exportações brasileiras desse setor. A retração é principalmente atribuída ao segmento de aeronaves, responsável por 64% dessas vendas. Segundo levantamento da Câmara de Comércio Árabe-Brasileira – que representa 22 países árabes – as vendas de aeronaves foram 67% menores em 2011, somando US\$ 171 milhões.

O setor de veículos (passeio, veículos pesados e máquinas agrícolas) também registrou queda de 32% nas vendas em 2011 e fechou em US\$ 93,1 milhões. Esse produto corresponde a 35% das exportações do setor de transporte brasileiro para o mercado árabe. Segundo Salim Taufic Schahin, presidente da câmara, existe pouca exportação de veículos pesados do Brasil para os países árabes porque as grandes indústrias automobilísticas têm uma política de mercado cativo com as exportações definidas a partir de suas matrizes e o que é produzido no Brasil fica para venda no mercado regional.

Quanto ao segmento de aeronaves, Schahin disse que há demanda crescente por jatos executivos da Embraer. Ele acredita que o setor de defesa poderá voltar a ganhar importância com a aproximação do relacionamento com o mundo árabe promovida pelos governos do ex-presidente Luis Inácio Lula da Silva e da presidente Dilma Rousseff. Schahin



Salim Schahin: previsão de alta de 10% a 15% nos negócios entre brasileiros e árabes

prevê para este ano um incremento de 10% a 15% nos negócios entre brasileiros e árabes, desde que a crise europeia não tome maiores proporções.

Na opinião do presidente da câmara, para melhorar as exportações a logística é fundamental porque impacta nos custos. “O custo da logística brasileira ainda é muito alto. A infraestrutura é precária. Nós não temos portos bem preparados em todo o imenso litoral do País. Não temos suficiente infraestrutura de transporte ferroviário que precisa ser melhorado com novos equipamentos e novas linhas. Precisamos de melhores estradas de rodagem, melhores aeroportos, isso tudo é fundamental para reduzir o custo Brasil”, declara Schahin.

Ele ressalta que o Oriente Médio está trabalhando no sentido de diminuir o custo logístico e de ampliar as linhas marítimas, aéreas e ferroviárias. “Havendo demanda, novas linhas aparecerão para melhorar o frete que é um custo enorme para o

importador e para o exportador”, acrescenta.

Segundo Rodrigo Solano, gerente de negócios e mercado da Câmara de Comércio Árabe-Brasileira, os países árabes importam US\$ 71 bilhões em produtos de transporte de todo o mundo e 77% dessas importações são veículos (de passageiros e de carga). Os principais compradores desses veículos são a Arábia Saudita, seguida dos Emirados Árabes Unidos, da Argélia, do Omã e do Egito. As aeronaves representam 14% dos US\$ 71 bilhões.

Entre os veículos comercializados para o mercado árabe, os ônibus representaram 60% do montante que somou US\$ 57,6 milhões em 2011, uma queda de 9,5% sobre 2010. O país daquela região que mais comprou ônibus no ano passado foi o Egito (crescimento de 19% sobre 2010), seguido da Tunísia e da Jordânia.

Entre os casos de empresas nacionais de sucesso junto aos países árabes, Schahin destaca a Marcopolo que instalou uma fábrica de carrocerias de ônibus no Egito. “O mercado existe, os empresários precisam buscar as oportunidades que estão lá e nós buscamos incentivar os de lá a vir buscar no Brasil as oportunidades que existem aqui.

No ano passado, o total das exportações brasileiras para os países árabes somaram US\$ 15,13 bilhões, com um crescimento de 20,3% sobre 2010. As importações brasileiras de países árabes também apresentaram alta de 43,36%, fechando em US\$ 9,98 bilhões.

Ticket Car[®]

A solução mais completa em gestão de frotas.

cantaloop.com.br



Ticket Frete^{MD}

Sua carga extra de vantagens para gestão de fretes.



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



www.ticketfrete.com.br Para mais informações ligue: 4003-9000*

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