

# transporte

VISA  
CARGO

25  
ANOS  
Maiores & Melhores  
DO TRANSPORTE DO TRANSPORTE

Todos os modais

MODERNO

CTM  
EDITORA

www.otmeditora.com.br

Ano 49 - nº 454 - R\$ 18,00



## ESTREIAM OS CAMINHÕES EURO 6 EM HANNOVER

Ford projeta ritmo cadenciado  
do mercado em 2013

Repleta de versões, nova Ranger  
chega às revendas

Belo Monte desafia  
a logística e o transporte

Sinotruk posiciona Howo A7  
no segmento premium

Aos 50 anos, Agrale  
fortalece a marca

Parceria Boeing/Embraer abre  
mercado para avião militar

Fiat Strada 2013  
aumenta número de opções

Indústria naval vive  
momento de esplendor

FÓRUM NACIONAL DE  
GESTÃO DE FROTAS  
2012

24 E 25 DE SETEMBRO  
AMCHAM SÃO PAULO | SP



ACESSE

www.transportemidia.com.br,



o portal de notícias da OTM



# Ticket Car®

A solução mais completa em gestão de frotas.

canalloop.com.br



# Ticket Frete<sup>MD</sup>

Sua carga extra de vantagens para gestão de fretes.



Ticket Frete<sup>MD</sup> é a solução ideal para pagamento de frete, combustível e demais despesas de viagem do caminhoneiro.



[www.ticketfrete.com.br](http://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.

# As obras de que o Brasil tanto necessita

Longe dos olhos dos habitantes das regiões metropolitanas brasileiras, obras de grande porte estão movimentando a indústria, os transportes e a logística nacional. A construção da hidrelétrica de Belo Monte, no coração da floresta amazônica, é um dos exemplos.

Quando concluída daqui a sete anos, Belo Monte será a terceira maior usina hidrelétrica do mundo. Até lá, estão previstos investimentos da ordem R\$ 26 bilhões. Ao alavancar o desenvolvimento da região Norte, esta massa de recursos criará 23 mil empregos diretos, além de gerar demandas para várias cadeias produtivas – desde a mineração, siderurgia à indústria de veículos e máquinas.

Serão utilizados mais de 2.500 equipamentos novos – entre caminhões, retroescavadeiras, tratores e guindastes e outros tipos de máquinas. Só numa primeira licitação, a Mercedes-Benz entregou 540 caminhões, a maioria dos modelos Actros e Atego, e cem chassis de ônibus urbanos encarregados pela empresa Comil.

A maior parte desses equipamentos sai do Sudeste e faz uma longa viagem até chegar às frentes de obras, num trajeto que passa pela rodovia Belém-Brasília e, da capital paraense, segue em balsas até o município de Vitória do Xingu, no Pará, onde está sendo construída a barragem. Somente o trecho fluvial leva cerca de 80 horas.

Obras como as de infraestrutura rodoviária e aeroportuária, do porto da hidrelétrica do rio Xingu, bem como a transposição de águas do rio São Francisco, a construção da ferrovia Norte-Sul e dos estádios para a Copa do Mundo e os Jogos Olímpicos, dão certeza à indústria e aos operadores de transporte e logísticas da força do Brasil num instante em que o mercado ainda sente efeitos da redução das atividades econômicas no primeiro semestre, tumultuadas em parte pela crise na Zona do Euro.

Uma das fontes mais sinceras da indústria automobilística, o diretor de operações da Ford Caminhões, Oswaldo Jardim, aposta na recuperação gradual das vendas a partir do último trimestre deste ano. Para ele, os operadores já assimilaram os custos e os benefícios dos veículos Euro 5.

Na sua opinião, 2012 é um ano de passagem, em preparação para 2013, quando se esperam condições mais estáveis na economia e na cadeia de produção e vendas.



Cinto de segurança salva vidas.

←→ SÓ TEM →←  
.....  
**MEDO DE ALTURA**  
.....  
**QUEM NÃO TEM**  
=====  
**FORÇA**  
=====  
**PARA CHEGAR**  
▶ **LÁ EM CIMA.** ◀

Novo motor Cummins Euro 5, com 290 cavalos de potência. Melhor performance e menor consumo.





0800-703 FORD 3673



Use seu leitor de QR-Code e confira o filme da campanha



[fordcaminhoes.com.br](http://fordcaminhoes.com.br)

FORD  
CARGO  
2429



Força que coloca você na frente.



**IAA 2012**  
 Maior salão de veículos comerciais do mundo exhibe em Hannover, Alemanha, os novos caminhões e ônibus com motores Euro 6, muito mais limpos e eficientes 8

**ENTREVISTA**  
 Responsável pela operação de caminhões da Ford no Brasil, Oswaldo Jardim afirma que o mercado já sabe valorizar as melhorias nos veículos Euro 5 12

**ESTREIA**  
 Nova Ford Ranger chega com design e tecnologia para disputar a liderança de mercado entre as picapes médias 16

**PICAPE PEQUENA**  
 Strada 2013 reforça o número de versões para continuar líder em um segmento que a Fiat detém mais de 50% das vendas 18

**PESADOS**  
 Fabricante chinesa Sinotruk apresenta linha Howo A7 para disputar o segmento premium em aplicações fora de estrada e rodoviário 20

**CULTURA**  
 Volvo VM é o modelo usado no filme À Beira do Caminho, cujo personagem encontra na estrada uma saída para esquecer o passado 24

**AGRALE**  
 Ao completar 50 anos, montadora de Caxias do Sul reforça a fabricação de veículo e a participação em nichos de mercado 26

**GRANDES OBRAS**  
 Ao custo de R\$ 26 bilhões, a construção da usina hidrelétrica de Belo Monte, no Pará, cria oportunidades para operadores do transporte 30

**AVIAÇÃO**  
 Parceria entre a Boeing americana e a Embraer abrirá mercado para avião militar desenvolvido pela fabricante brasileira 36

**LABACE**  
 Feira realizada no aeroporto de Congonhas reúne os principais fabricantes mundiais de jatos executivos 40

**AUTOMOBILISMO**  
 Três caminhões VW cedidos pela MAN Latin America dão suporte logístico e técnico à organização da GT3 Brasil, competição monomarca da Porsche 42

**SERVIÇOS**  
 JSL cresce 35% no segundo trimestre focando a diversificação da oferta de serviços a clientes e conquista de novos contratos 44

**MERCADORIAS ESPECIAIS**  
 Especialista na logística para agronegócios, Golden Cargo aposta nas áreas agrícolas com investimento de R\$ 20 milhões em centros de distribuição 46

**ELOG**  
 Empresa do grupo Ecorodovias investe em complexos logísticos, próximos a portos, aeroportos e centros consumidores 50

**TECNOLOGIA**  
 BgmRodotec integra sistema com softwares de finanças para que operadores do transporte rodoviário atendam a normas da ANTT 52

**ROTA VOLKSBUS**  
 Caravana da MAN percorrerá 107 cidades para mostrar sua linha de ônibus Euro 5 para mais de 500 clientes potenciais 54

**SOB MEDIDA**  
 Operadora 2 Alianças adota solução da Store para melhorar e aproveitar sinergia dos serviços desde o recebimento até a entrega das cargas 56

**INDÚSTRIA NAVAL**  
 Com 62 mil empregos diretos, 385 obras em andamento e investimentos de R\$ 21 bilhões, setor atravessa uma de suas melhores fases no Brasil 58

**MARÍTIMO**  
 Para atender a alta demanda por embarcações, empresas do apoio marítimo enfrentam escassez de mão de obra, burocracia e falta de diques 62

**COMÉRCIO EXTERIOR**  
 Hamburg Süd soma investimentos de US\$ 3,7 bilhões nos últimos dez anos no Brasil, mas infraestrutura ainda é obstáculo 64

**BIODIESEL**  
 Crescente demanda pelo combustível renovável faz com que usinas invistam no aumento da capacidade de produção 68

**PNEUS**  
 Continental entra no mercado de recapagem por meio de parcerias com revendas da marcas e empresas interessadas no negócio 71

**SEMINÁRIO**  
 Infraestrutura não acompanha demanda por transporte urbano de passageiros, que cresceu em média 25% nos últimos cinco anos 75

**MOBILIDADE**  
 Teleférico do Complexo do Alemão terá tarifa reduzida até outubro para comemorar primeiro aniversário de operação 81

**FERROVIAS**  
 A MRS adquiriu 7 novas locomotivas para operar na cremalheira da Serra do Mar, em São Paulo, possibilitando transportar 12 milhões de toneladas de carga por ano 90

**SEÇÕES**  
 Editorial 3 | Novas 82 | Custos 89

**REDAÇÃO**  
**DIRETOR**  
 Marcelo Ricardo Fontana  
 marcelofontana@otmeditora.com.br

**EDITOR**  
 Eduardo Alberto Chau Ribeiro  
 escribeiro@otmeditora.com.br

**COLABORADORES**  
 Amarillis Bertachini, Márcia Pinna Raspanti, Renata Passos, Sonia Moraes, Wagner de Oliveira

**EXECUTIVOS DE CONTAS**  
 Alcindo Fontana  
 fontal@otmeditora.com.br

Carlos A. Criscuolo  
 carlos@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin  
 gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto  
 vito@otmeditora.com.br

**FINANCEIRO**  
 Vidal Rodrigues  
 vidal@otmeditora.com.br

**EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING**  
 Maria Penha da Silva  
 mariapenha@otmeditora.com.br

Vanessa Rodrigues  
 vanessa@otmeditora.com.br

Glenda Pereira  
 glenda@otmeditora.com.br


**CURSOS CORPORATIVOS**  
 Ana Paula Duarte  
 anapaula@otmeditora.com.br

**CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS**  
 Tânia Nascimento  
 tania@otmeditora.com.br

**PROJETO GRÁFICO**  
 Artworks Comunicação  
 www.artworks.com.br

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

**Tiragem**  
 11.000 exemplares

**Auditado por:**  


**Impressão**  
 Neoband

Assinatura anual: TM R\$ 160,00 (seis edições e quatro anuários); TB R\$ 140,00 (Seis edições e três anuários).  
 Pagamento à vista: através de boleto bancário, depósito em conta corrente, cartão de crédito Visa, Mastercard e American Express ou cheque nominal à OTM Editora Ltda. Em estoques apenas as últimas edições.  
 As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados não são necessariamente as mesmas da OTM Editora.  
 A edição circula no mês subsequente ao da capa.



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

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a:







CPAC

FAZER A PONTE PARA O FUTURO

**É por isso que o Brasil vai com a Volvo**

Muitas obras estão mudando a vida dos brasileiros.  
E a Volvo faz parte da construção desse novo país.

[www.volvo.com.br](http://www.volvo.com.br)

**VOLVO**





# MAN e Daimler apresentam veículos com motor Euro 6

**Fabricantes querem mostrar força na feira de Hannover, o maior evento de veículos comerciais do mundo que acontecerá em setembro**

ENQUANTO O BRASIL MAL ENTROU NA era do Euro 5, a Europa já está pronta para a fase dos motores Euro 6. Muito mais eficientes na emissão de poluentes e mais fortes, esses motores passam a equipar todos os veículos comerciais nos países europeus conforme determina a norma de emissões que entra em vigor em janeiro de 2013. Com isso, a nova tecnologia será o principal mote do tradicional Salão Internacional de Veículos Comerciais IAA, a ser realizado entre os dias 20 e 27 de setembro em Hannover, na Alemanha.

Ao aproveitar a vitrine do maior salão do mundo no segmento de veículos comerciais, todos as grandes marcas expositoras que atuam na Europa vão mostrar seus novos produtos Euro 6. A Daimler e a MAN, porém, já antecipam suas principais novidades.

Aproveitando-se do fato de serem as donas da casa, as duas marcas alemãs prometem fazer muito barulho com os seus novos caminhões e ônibus.

Sediada em Munique, a MAN se apresentará no IAA com uma série de inovações e novidades em caminhões, ônibus, motores e serviços. Os novos caminhões das séries TG, TGM, TGS e TGX desenvolvidos para cumprir a futura norma de emissão de gases Euro 6 são identificados pela frente reestilizada e prometem emissão quase zero de poluentes, desempenho vigoroso, consumo de combustível baixo, evolução na dinâmica de condução e conforto. Todos esses atributos tendem a reduzir os custos operacionais.

A MAN oferece nos caminhões e ônibus Euro 6 o sistema de recirculação dos gases

de escape SRT. Os objetivos dos engenheiros da MAN com o desenvolvimento da tecnologia Euro 6 foram uma nova redução do consumo de combustível mantendo o mesmo desempenho.

Não só a redução do consumo de combustível caiu, mas também o do aditivo Arla 32 nos veículos MAN Euro 6. Segundo a montadora, ainda foi possível manter o peso do sistema Euro 6 de tal forma baixo que se conseguiu aumentar ainda mais a vantagem de carga útil dos caminhões da família TG em relação à concorrência.

O modelo de MAN TGX EfficientLine, mesmo com o motor Euro 6, continua proporcionando economia. Na operação, se consegue-se uma redução de até 3 litros no consumo em relação a um veículo de semirreboque padronizado. A novidade é



o TGX EfficientLine ser equipado de série com MAN TeleMatics, hardware que já está pré-instalado para a gestão de frota.

Os motores Euro 6 da MAN são praticamente livres de poluentes e se situam no mesmo nível elevado dos motores Euro 5/EEV no que se refere à potência, confiabilidade e eficiência, segundo a montadora.

Um destaque especial são os novos MAN TGL e TGM, cujos interiores da cabine do motorista foram completamente remodelados. O modelo TGX tem três tamanhos de cabines à escolha, XG, XGX e XXG, proporcionando uma viagem confortável para serviços de transporte exigentes, tanto nacionais como internacionais. Com distâncias diferentes entre-eixos, bem como diferentes alturas de engate para semirreboques, o TGX oferece para cada perfil de exigências um vasto leque de diferentes configurações.

A suspensão completamente pneumática ECAS (Electronically Controlled Air Suspension) garante um nível de condução constante, por isso o TGX pode ser rebaixado em 90 milímetros ou elevado em 190 milímetros. Estão à disposição transmissões manuais de 16 velocidades para o TGX.

A MAN também oferece ao TGX e TGS uma multiplicidade de sistemas de segurança de confiança – como o inovador sistema de acionamento HydroDrive para percursos em condições atmosféricas adversas – os quais ajudam a evitar acidentes e protegem o motorista bem como outros ocupantes no trânsito em uma situação mais grave.

Com o protótipo híbrido Metropolis, com propulsão elétrica, a MAN expõe na IAA 2012 um caminhão que consegue realizar tarefas pesadas de transporte na cidade sem emissões e de forma silenciosa.

**LANÇAMENTOS DA DAIMLER** – O objetivo comum de todas as marcas e séries de modelos da Daimler, fabricante sediada em Stuttgart, é garantir os mais elevados níveis de eficiência em transporte e em preservação ambiental. A montadora lança uma linha completa de caminhões e ônibus que obedecem ao padrão de emissões que vai entrar em vigor. Apesar das restrições do Euro 6, os caminhões e ônibus da Daimler a serem apresentados na IAA 2012 consomem menos combustível do que os modelos antecessores.

Um dos principais lançamentos da montadora é o caminhão Mercedes-Benz Actos, destinado a aplicações pesadas. Com o Actos, a Mercedes-Benz introduz uma série de modelos projetados especificamente para diversos usos de distribuição de carga. Com dois comprimentos de cabine, o Actos é equipado com os novos motores econômicos: o OM 936 de 7,7 litros, o OM 470 de 10,7 litros e o OM 471 de 12,8 litros. Segundo a empresa, estes motores Euro 6 combinam forte aceleração e funcionamento silencioso com baixo consumo de combustível e reduzido nível de emissões de gases. Também permitem intervalos de manutenção de até 150 mil quilômetros.

O caminhão Actros para transporte de longa distância, lançado no ano passado, incorpora agora novos sistemas de assistência na IAA. Um exemplo é o Active Brake Assist, agora na sua terceira geração. O ABA 3, como é denominado, inicia automaticamente uma manobra de frenagem completa para evitar uma colisão com obstáculos estacionários.

O Actros é equipado com outro novo sistema conhecido com Predictive Powertrain





**Mercedes-Benz Citaro e Setra Comfort-Class têm menor consumo de combustível**



**Lion's Coach urbano incorpora o conceito EfficientLine que reduz custos operacionais**



**Rodoviário compacto Jetliner adota linguagem de design dos ônibus premium Neoplan**

Control (PPC), que transmite informações de GPS sobre a rota à frente para o sistema de mudança de marcha do caminhão. Deste modo, o veículo é sempre conduzido na marcha que possibilita a melhor economia de combustível possível. A empresa acredita que este é mais um importante passo para melhorar o custo total de operação das transportadoras.

A Daimler mostra ainda em Hannover o

Mercedes-Benz Sprinter com transmissão automática 7G-Tronic, de sete velocidades, única no segmento de furgões. Com a tecnologia BlueEfficiency, o veículo estabelece um marco em economia de consumo, a partir de 7 litros por 100 quilômetros. Outro modelo a ser exibido é o novo caminhão leve híbrido da subsidiária japonesa Fuso, o Canter Eco Hybrid, que começará a ser produzido para o mercado europeu na planta da empresa em Tramagal, Portugal, neste semestre.

**NOVOS MODELOS DE ÔNIBUS** — As marcas Mercedes-Benz e Setra, da Daimler, vão expor seus novos ônibus na IAA 2012. Estreia no salão internacional o Setra Comfort Class com melhor aerodinâmica. O motor limpo OM 470 Euro 6 com um sistema de pós-tratamento de gases está sendo usado pela primeira vez nesse modelo rodoviário e oferece consumo menor de combustível do que a versão anterior do Comfort-Class. Isso deve-se ao design otimizado e a melhorias aerodinâmicas.

O novo Mercedes-Benz Citaro urbano é equipado com motor Euro 6 OM 936 ou OM 470. Numerosas melhorias compensam o aumento de peso do veículo e reduzem o consumo de combustível para níveis sem precedentes, segundo a fabricante. Nos testes constatou-se uma redução de 5% no consumo, em parte decorrente de um novo sistema de recuperação de energia.

A MAN, por sua vez, mostra no salão o ônibus rodoviário Lion's Coach que incorpora o conceito EfficientLine que oferece tecnologia, informações do motorista, treinamento e outros serviços determinantes para uma condução eficiente e redução dos custos operacionais. O Lion's Coach EfficientLine alia um conjunto propulsor fixo com um motor D2676 que economiza consumo de combustível e a transmissão Coach TipMatic. Os veículos Lion's Coach estão disponíveis imediatamente na versão EEV e, partir de janeiro, na versão Euro 6.

Também em Hannover, a Neoplan, marca

da MAN, amplia sua diversidade de modelos na família dos ônibus de turismo Premium. O novo modelo de entrada Jetliner oferece conforto de viagem com grande capacidade do porta-malas, características de condução e materiais de elevada qualidade nos interiores.

Um pacote abrangente de segurança de série oferece elevada segurança de condução 24 horas por dia. A nova geração de ônibus compactos tem o design Sharp Cut dos modelos de topo da Neoplan. O novo Jetliner combina isso com medidas compactas: 3,40 metros de altura do veículo e um diâmetro de viragem de 21 metros no modelo de 12 metros.

A linguagem de design Neoplan se espelha em todos os ângulos do exterior do Jetliner: exemplos disso são os faróis com luz de condução diurna, que conferem ao ônibus um olhar de águia autoconfiante, as luzes traseiras com sua forma triangular característica e os vidros escurecidos com seu contraste incisivo em relação ao restante corpo do veículo.

É possível encomendar três variantes de transmissão para cada Jetliner: câmbio de 6 velocidades, EcoLife conversor automático de 6 velocidades, bem como caixa automática de 12 velocidades MAN TipMatic Coach.

O câmbio de seis velocidades de série garante elevada carga útil através do baixo peso. Com uma alavanca de câmbio/Joystick compacto ao lado do lugar do motorista, o câmbio automático se deixa manusear facilmente. Se a utilização primordial do Jetliner assenta antes no anda e para frequente, a caixa automática EcoLife de 6 velocidades com conversor automático é uma solução eficiente.

O novo Jetliner oferece de série um pacote de sistemas de assistência ao motorista. Para uma frenagem segura, estão à disposição os sistemas eletrônicos de frenagem EBS com sistema antibloqueio (ABS) e assistente de frenagem (BA), bem como BrakeMatic. O ônibus de turismo é equipado com motor D2676, de 440 cavalos.

# PERFORMANCE PARA RODAR MAIS E MELHOR



[WWW.PIRELLI.COM.BR](http://WWW.PIRELLI.COM.BR)





# Forte queda do mercado surpreendeu indústria

■ WAGNER OLIVEIRA

No último trimestre de 2012, as vendas de caminhões lentamente vão se recuperar. Mas não a ponto de reverter a forte queda ocorrida no primeiro semestre, que acabou surpreendendo parte da indústria em razão de uma interrupção mais forte e prolongada do mercado do que as projeções indicavam.

O panorama acima é descrito por Oswaldo Jardim, diretor de operações da Ford Caminhões. Para ele, o mercado sofrerá redução de 20% em 2012 – bem acima da média de 10% que todos os segmentos da indústria esperavam para este ano. “Apesar de também trabalharmos com uma redução na atividade econômica no primeiro semestre, infelizmente ela veio mais forte do que todos os indicadores apontavam, tanto na intensidade como na duração”, afirmou.

Em meados do ano passado, o executivo já afirmava que os fabricantes de caminhões teriam de recomeçar do zero devido à introdução do Euro 5, tecnologia que aumentou a eficiência dos veículos, mas causou reajuste de preços num momento em que a queda da atividade econômica e



Oswaldo Jardim, diretor de operações da Ford Caminhões

antecipação de compra fizeram com que os operadores diminuíssem muito as encomendas.

Jardim declarou que ainda há unidades Euro 3 em estoque, mesmo com a

produção tendo sido interrompida, por lei, em dezembro passado. Isso acaba se refletindo na participação de mercado das montadoras, que estão se esforçando para manterem seus números de market share.

“Quando as unidades Euro 3 se esgotarem totalmente nos estoques dos distribuidores das várias marcas é que poderemos avaliar qual será o novo cenário do mercado”, afirmou o executivo da Ford. “As participações que vemos até agora estão bastante afetadas pelas estratégias de transição de cada montadora.”

Passado o momento mais crítico, Jardim considera que o mercado já está sabendo valorizar os benefícios dos produtos Euro 5. “Comercialmente, os preços das unidades Euro 5 estão se firmando no mercado, com os consumidores entendendo e valorizando as melhorias do produto e também comparando as soluções tecnológicas de cada fabricante”, disse.

A seguir a entrevista que Jardim concedeu com exclusividade à revista Transporte Moderno.

**Transporte Moderno** – *O senhor foi uma das primeiras pessoas a dizer que o mercado de caminhões seria muito difícil neste ano. De fato, o panorama se confirmou. A queda da atividade econômica contribuiu para deixar o quadro mais difícil do que se previa em razão da chegada do Euro 5?*

**Oswaldo Jardim** – Sem dúvida. Antecipávamos uma redução significativa na indústria por conta da introdução do Euro 5. E apesar de também trabalharmos com uma redução na atividade econômica no primeiro semestre, infelizmente, ela veio mais forte do que todos os indicadores apontavam, tanto na

intensidade como na duração.

**TM** – *O senhor chegou a dizer que o mercado teria de se repensar em 2012, quase recomeçar do zero a competição entre os grandes fabricantes. Até posições de market share poderiam ser invertidas. Ainda pensa assim ou a força*

*dos fabricantes tradicionais está prevalecendo neste instante de turbulência?*

**Jardim** – Certamente quando as unidades Euro 3 se esgotarem totalmente nos estoques dos distribuidores das várias marcas é que poderemos avaliar qual será o novo cenário do mercado. As participações que vemos até agora estão bastante afetadas pelas estratégias de transição de cada montadora. Comercialmente os preços das unidades Euro 5 estão se firmando no mercado, com os consumidores entendendo e valorizando as melhorias do produto e também comparando as soluções tecnológicas de cada fabricante. Portanto, 2012 será um ano de passagem, em preparação para 2013, quando esperamos condições mais estáveis na economia e na cadeia de produção e vendas.

**TM** – *O último trimestre pode amenizar as perdas para os fabricantes? Qual o tamanho do mercado que o senhor projeta neste ano? No fechar de 2012, de quanto será a queda?*

**Jardim** – Está correta a afirmação de que o último trimestre poderá amenizar a redução da indústria vista até agora. Os volumes crescerão levemente, sem ainda voltarmos aos patamares trimestrais de 2011. Após sete meses corridos, as projeções de emplacamento da indústria de caminhões em 2012 mostram a possibilidade de chegarmos a um volume entre 138 mil e 144 mil unidades, uma queda ao redor de 20% em comparação a 2011.

**TM** – *Diante disso, quais são as perspectivas para biênio 2013-2014?*

**Jardim** – As perspectivas para a indústria de caminhões são de crescimento, porém num ritmo mais cadenciado quando comparado aos últimos três anos. Ao longo de 2012, as constantes flutuações para menor na projeção dos volumes

de venda trouxeram dificuldades para toda a cadeia produtiva. Precisamos de mais estabilidade e perseguiremos este conceito com determinação para que todos possam planejar adequadamente seus investimentos. É uma atividade difícil essa de prever o futuro, mas estamos trabalhando com determinação para reduzirmos ao máximo as variações. Acreditamos muito no potencial do nosso país e que o crescimento em 2013 e 2014 continuará em passos bem mais largos que os vistos em 2012.

“Projeções mostram a possibilidade de chegarmos a um volume entre 138 mil e 144 mil unidades, uma queda ao redor de 20% em comparação a 2011”

**TM** – *Quais são as estratégias da Ford junto aos concessionários para vencer os desafios neste complicado cenário de 2012?*

**Jardim** – A estratégia tem sido a mesma que tem ajudado os 140 distribuidores Ford a serem rentáveis e estarem em condições de prestar o melhor atendimento possível aos nossos clientes. Ou seja, muito investimento na qualidade da comunicação e transparência na abordagem das dificuldades. Este entendimento é fundamental para que possamos implementar ações que atendam

às expectativas da rede de distribuição, maximizando os resultados para ambas as partes, sem jamais colocar em risco a satisfação dos nossos clientes, nosso maior patrimônio.

**TM** – *A Ford recorreu a férias ou paradas programadas na linha de produção neste ano para adequar a demanda ao mercado?*

**Jardim** – Sim.

**TM** – *Como tem sido a aceitação dos produtos Euro 5 da Ford?*

**Jardim** – Ótima, por todos os aspectos. Sabíamos que os clientes iriam ficar agradavelmente surpresos, mas não tanto. Nossa engenharia mais uma vez se superou. Os clientes se surpreendem principalmente com a redução do consumo do diesel e a maior autonomia de rodagem, com o desempenho do caminhão devido às novas curvas de torque e potência fazendo a viagem ser mais rápida e com o incrível silêncio interno. O uso diário também desmistifica a questão da adição do Arla 32, cuja necessidade é muito menor do que muitos imaginavam, além de que o custo, na rede de distribuição Ford, é o mais competitivo do mercado.

**TM** – *Os consumidores ainda reclamam da dificuldade de abastecimento do diesel S50?*

**Jardim** – Esta é uma questão que está sendo superada gradativamente com o aumento contínuo do parque circulante de caminhões e comerciais leves. A cada dia mais postos passam a oferecer o S50. A pulverização desta distribuição nos mais de 5.000 municípios brasileiros virá no seu devido tempo.

**TM** – *Em relação às vendas, o incentivo do IPI fez alguma diferença?*

**Jardim** – Não houve alteração na





► política do IPI para caminhões. As reduções para autos e alguns outros setores não trouxeram aumento de vendas para caminhões.

**TM** – *Como está o mercado sul-americano de caminhões, que é muito importante para a Ford. As exportações da operação brasileira vão crescer este ano em número de veículos e faturamento?*

**Jardim** – O mercado sul-americano passa pelas mesmas dificuldades que o Brasil, com queda da indústria. Neste caso cada país tem sua peculiaridade econômica, mas de maneira geral as questões relacionadas à crise da Zona do Euro acabam afetando a todos. Nossa estimativa é de vendas ligeiramente inferiores às de 2011.

**TM** – *Normatização da profissão do motorista e o frete eletrônico impõem sobre operadores de transportes gestões mais profissionalizadas, implicando novos custos e soluções. Isso gera algum impacto para a indústria de caminhões?*

**Jardim** – Todas as ações que puderem ser implementadas para a valorização da profissão de motorista têm o nosso apoio. Esta evolução é natural e reflete o amadurecimento do país no reconhecimento daquele que é responsável pelo deslocamento de grande parte da nossa riqueza. E entendemos que é sempre importante uma discussão profunda por todos envolvidos nas várias ações para que elas tenham uma real efetividade quando implementadas. Da nossa parte enquanto fabricantes procuramos através dos nossos produtos e serviços evoluir sempre, oferecendo condições cada vez melhores para que os motoristas desenvolvam sua profissão com prazer e dignidade.

**TM** – *Como está o mercado de comerciais leves?*

**Jardim** – O segmento de comerciais

leves vem passando por dificuldades muito semelhantes às de caminhões, numa escala um pouco menor. Continua evoluindo pelo país afora a restrição à circulação de caminhões nas áreas centrais de médias e grandes cidades, o que influencia positivamente as vendas de comerciais leves.

“O mercado sul-americano passa pelas mesmas dificuldades que o Brasil. Questões relacionadas com à crise da Zona do Euro acabam afetando a todos neste”

**TM** – *A forte tributação contra importados causou perda de vendas ou a Ford conseguiu alguma compensação para evitar grandes impactos no preço?*

**Jardim** – A nova tributação para veículos importados trouxe um efeito importante para a Transit. Estamos trabalhando firme para minimizar este impacto e continuar disponibilizando ao consumidor brasileiro os furgões, vans e chassiscabine mais completos do mercado a um preço competitivo.

**TM** – *Como o senhor vê a chegada de asiáticos em segmentos de até 5 e 6 toneladas de PBT? Devem acirrar ainda mais a competição neste segmento?*

**Jardim** – O mercado brasileiro está grande e próximo da maturidade, chamando

a atenção de vários fabricantes que ainda não estão aqui. O maior beneficiário é o próprio consumidor, que poderá avaliar e comparar a qualidade dos nossos produtos e serviços. Trabalhamos há mais de cinco décadas para oferecermos aos nossos clientes uma cobertura geográfica nacional, com uma rede profissional e serviços adequados. Como dizemos em nossa assinatura, a gente tem estrada e conhecemos o nosso chão como poucos. Todos que aqui chegarem terão que passar por este aprendizado. Na seleção natural que sempre existe quando há muita oferta, alguns poderão ser bem-sucedidos e muitos ficarão pelo caminho.

**TM** – *A Ford tem algum lançamento para este ou o próximo ano?*

**Jardim** – Como anunciamos na Fenatran, continuamos trabalhando muito na preparação da nossa entrada no segmento de extrapesados. Com este lançamento consolidaremos ainda mais nossa posição no mercado oferecendo uma linha de veículos comerciais bastante completa aos nossos clientes. Outros lançamentos se seguirão, sempre procurando cobrir todos os segmentos da indústria.

**TM** – *Com a mudança da presidência da Ford no Brasil, existe alguma reorientação para a área de caminhões?*

**Jardim** – As estratégias e investimentos na indústria automobilística são maturados no longo prazo e tivemos uma enorme contribuição do nosso amigo Marcos de Oliveira (ex-presidente da Ford) no desenvolvimento do Plano de Negócios para os próximos cinco anos. Nosso novo presidente, Steven Armstrong, certamente continuará esta missão, contribuindo com sua experiência e conhecimento para o crescimento contínuo da Ford Caminhões no Brasil e na América do Sul.

# Graneleiro Randon.

# LINHA®

## O graneleiro preparado para os desafios do futuro.

Respeite a sinalização de trânsito.



- Design exclusivo
- Novo visual traseiro
- Novo balancim

- G's parafusados
- Instalação elétrica totalmente em LED
- Protetores laterais parafusados

- Apara-barro antispray
- Frontal arredondada
- Caixa de rancho isotérmica\*

\* opcional

### DURABILIDADE

A qualidade da marca Randon, com a tecnologia da pintura DuraTech® e painéis Ecoplate.

### SEGURANÇA

Inovações que garantem um trânsito mais seguro.

### AGILIDADE

Novidades que trazem maior praticidade, conforto e produtividade.

**RANDON**®  
IMPLEMENTOS

facebook.com/RandonSA

twitter.com/@RandonSA1949

youtube.com/user/RandonSA

[www.randon.com.br/linha-r](http://www.randon.com.br/linha-r)





# Renovada, Ranger quer liderança de vendas

**Comercial leve da Ford, que já começou a chegar à rede de revendas, busca surpreender pelo avanço tecnológico**

■ WAGNER OLIVEIRA

COM A CHEGADA DA FORD RANGER ÀS concessionárias em agosto, o segmento das picapes médias fica totalmente modernizado no Brasil. O comercial leve era o último entre os das grandes marcas que ainda não havia passado por reformulação completa. Ao que parece, valeu a pena esperar tanto tempo. Com a renovação, o utilitário da Ford tem tudo para intensificar a disputa num dos nichos que mais crescem e garantem lucros significativos às montadoras atuantes no mercado nacional.

A Ford afirmou que agora tem reais

condições de brigar pela liderança do segmento, que tem a picape Chevrolet S10 à frente das concorrentes. Segundo levantamento da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave), a S10 acumulou entre janeiro e julho 27,6% das vendas entre as picapes médias e grandes, alcançando no período o emplacamento de 22.544 unidades.

Em segundo lugar, de acordo com o ranking da Fenabrave, aparece a Toyota Hilux, com vendas de 17.817 unidades no acumulado de 2012, o que representa

21,88% do mercado. A Mitsubishi L200 ocupa a terceira posição, com 11.617 emplacamentos ou 14,27% das vendas. Depois, aparece a Nissan Frontier, com 11,61% do mercado e 9.454 unidades vendidas, seguida da Volkswagen Amarok, com 10,97% das vendas, o corresponde a 9.935 unidades no Registro Nacional de Veículos Automotores (Renavam).

No acumulado das vendas de 2012, a Ranger caiu para a sexta colocação no ranking da Fenabrave, já que os consumidores aguardavam a chegada da nova

geração. Mesmo com o modelo antigo, a Ranger emplacou entre janeiro e julho 7.616 unidades (9,35% das vendas). É um resultado até que surpreendente para um veículo que estava havia mais de uma década sem uma renovação completa.

Agora com um modelo global em suas mãos e com tradição de mercado, além de rede de revendedores motivada para trabalhar o novo veículo, a Ford vai testar a real força da Ranger. Lançado para a imprensa brasileira na Argentina, onde é fabricada, a Ranger chega com estilo e tecnologia para agradar os consumidores mais exigentes. Com isso, o marketing e a direção da Ford esperam que ela possa rivalizar com a picape da GM e alcançar 30% das vendas entre as picapes médias, engolindo até a tradicional concorrente Toyota Hilux, que já está com o design um pouco mais cansado em relação a suas rivais mais modernas.

Resultado de um investimento de US\$ 1,1 bilhão por parte da Ford em um produto global, a Ranger terá como propulsor o Duratorq, de cinco cilindros a diesel de 3,2 litros, com potência máxima de 200 cavalos e 47,9 kgfm de torque entre 1.750 e 2.500 rpm. Há uma derivação para as unidades vendidas a frotistas, mas com quatro cilindros, 125 cv e 33,7 kgfm de torque.

O motor flex, que se mostrou uma ferramenta estratégica e permitiu à GM liderar o segmento das picapes médias há mais de cinco anos, também estará presente agora na picape média da Ford. Na Ranger, o novo bloco carrega a nomenclatura Duratec, propulsor de quatro cilindros de 2,5 litros, 173 cavalos e 24,8 kgfm de torque a 4.250 rpm quando abastecido com etanol.

Entre as novas transmissões da Ranger estão duas caixas manuais, com cinco e seis marchas, e uma automática de seis marchas. Enquanto esta última se limita às duas versões mais caras da picape (XLT e Limited), a manual de cinco marchas equipa todas as picapes flex, e a de seis marchas, as

Ranger a diesel. Há opções de cabine simples ou dupla, tração 4x4 ou 4x2 e versões de acabamento XL, XLS, XLT ou Limited.

A capacidade de carga, segundo a Ford, é de 1,4 tonelada (1.800 litros de volume) na Ranger com cabine simples e 1 tonelada na de cabine dupla (1.180 litros). A profundidade máxima de água que a nova Ranger pode atravessar é de 80 cm, característica importante, principalmente nos lugares mais distantes do território brasileiro e nas fronteiras agrícolas onde as picapes chegam a ser o veículo mais importante em vendas.

No total, são dez configurações (mais duas "subconfigurações"), prova de que a Ford quer chegar forte em todos os níveis do segmento. A picape de entrada, cabine simples na versão flex 2.5, custa R\$ 61,9 mil. A Ranger XLS flex é a primeira opção disponível para o cliente comum. Por ter motor flex (gasolina/etanol), não tem opção de tração 4x4. É equipada com câmbio manual de cinco marchas, além de vidros elétricos, rádio com opção de MP3, rodas de liga leve de 16 polegadas e para-choque pintado na cor do veículo. Já a XLS cabine dupla sai por R\$ 67,5 mil

Em seguida, a versão Ranger 2.2 diesel XL 4x4, chega custando R\$ 77,9 mil. Esta versão é destinada a frotistas. Com tração 4x4, câmbio manual de seis marchas e motor 2.2 a diesel, ela só é vendida com cabine simples. Já traz de série direção hidráulica, ar-condicionado, travas elétricas, freios ABS (antitravamento) com EBD (distribuição de força de frenagem), coluna de direção ajustável, chave canivete e rodas de aço de 16 polegadas.

A Ranger 2.5 flex XLT 4x2 cabine dupla tem preço sugerido de R\$ 75,5 mil. Na versão XLT a única opção de cabine é dupla. Vem com tudo que a XLS oferece mais ar-condicionado digital, controle de estabilidade, som com Bluetooth, sensor de estacionamento, controlador automático de velocidade, volante multifuncional, bancos

com ajustes de altura e lombar, rodas de liga leve de 17 polegadas, estribos laterais e detalhes externos internos cromados.

A Ranger 2.5 flex Limited 4x2 cabine dupla sai por R\$ 87,5 mil. Também só com cabine dupla. Some todos os itens já mencionados e adicione airbags laterais e de cortina, navegador (GPS) com tela de 5 polegadas, câmera de ré traseira, sensor de chuva, acendimento automático dos faróis, bancos de couro, ajuste elétrico do banco do motorista, santantônio esportivo, compartimento do console refrigerado, rack de teto e retrovisores externos com luzes de cortesia e dobráveis eletricamente.

A Ranger 3.2 diesel XLS 4x4 cabine simples é cotada a R\$ 97,9 mil. Na primeira opção da linha com motor cinco cilindros Duratorq, a lista de equipamentos é a mesma da Ranger flex XLS com cabine simples, mas nesta versão há a opção de tração 4x4 com marcha reduzida. O câmbio passa a ser o manual de seis marchas, o mesmo utilizado na XL. Já a Ranger 3.2 diesel XLS 4x4 cabine dupla tem o preço de R\$ 106,9 mil.

A Ford prospecta a maior parte das vendas no meio do catálogo, com preço médio de R\$ 80 mil. É nesta faixa de preço que está concentrada a maioria das vendas do segmento, mas também não deixa de ser significativa a venda de modelos mais completos.

No desenvolvimento da picape, a Ford submeteu a Nova Ranger a testes rigorosos em diferentes regiões do mundo, do calor do deserto às temperaturas abaixo de zero do Ártico. No total, foram mais de 1 milhão de quilômetros de testes, incluindo percursos no Brasil, para garantir o desempenho e durabilidade da picape sob todas as condições de uso.

Num contato com a versão flex da picape, a reportagem considerou a direção bastante prazerosa. Como outras picapes concorrentes de sua categoria, a Ranger também tem uma dirigibilidade bastante parecida com a de um automóvel. ■



# Um utilitário com pinta de carro de passeio

**A versão 2013 da picape Strada, líder de vendas em seu segmento, ganhou nova motorização e novos itens de fábrica; modelo apresenta nove versões**

■ AMARILIS BERTACHINI



**O para-choque da picape Strada passa a impressão de um carro mais alto**

COM VERSÕES REPAGINADAS, A FIAT espera vender este ano entre 10 mil e 11 mil unidades por mês da linha 2013 de sua picape Strada, que ganhou nova motorização, novos itens de fábrica e algumas mudanças no acabamento. O veículo, que é líder em seu segmento há 12 anos consecutivos, ganhou a nova motorização E-torQ 1.6 16V, que se soma à Fire 1.4 e à E-torQ 1.8 16V. A nova linha da Strada é formada por nove versões, compostas pelas cabines simples, estendida e dupla, com três níveis de acabamento (Working, Trekking e Adventure).

A Strada 2013 mantém seu foco de utilitário, porém com novos atributos de um carro de passeio. A versão Adventure apresenta a opção de câmbio Dualogic, com comando de marchas no volante,

e bloqueio de diferencial Locker, além do conceito HSD (High Safety Drive), composto por air bag duplo e freio ABS com EBD.

No test drive realizado pelas ruas de Recife (PE), incluindo um trecho de estrada de terra, o carro mostrou-se silencioso, com boa performance na saída e nas frenagens. Tem altura confortável para embarque e desembarque e descanso para o pé esquerdo do motorista. A troca de marchas respondeu bem tanto no automatizado, quanto no controle mecânico pelas borboletas do volante.

A picape tem, como conteúdos de série, vidros e travas elétricos e ar condicionado, e opcionais como teto solar, capota marítima e bancos parcialmente revestidos em couro. Externamente, foi adotado um novo para-choque, com visual mais robusto e

de linhas limpas, e que passa a impressão de um carro mais alto. A grade frontal tem agora um desenho de colmeias e uma barra horizontal cromada, remetendo ao reconhecimento da marca Fiat. Na parte inferior do para-choque, o novo design aumentou o dinamismo da área dos faróis de neblina e da grade inferior. Todas as versões passaram a oferecer cabine dupla.

Para o interior do veículo, o Centro Estilo Fiat procurou diferenciais de conforto e praticidade, com uso de tecidos mais nobres nas forrações, um novo volante, um desenho do quadro de instrumentos com novas grafias, para melhorar a leitura, e diversos itens de conveniência para os usuários, como as bolsas porta-objetos e até porta-copos. Além disso, desenvolveu um novo sistema de som, com rádio CD/MP3 ou rádio CD/MP3-Connect, com porta USB, e conexão Bluetooth para o celular.

A linha de veículos comerciais da Fiat é composta, além da Strada, pelos furgões Fiorino, Ducato, Uno Furgão e o Doblò Cargo. "Temos quase a metade do mercado no segmento de picapes pequenas (47%). Somos líderes com o Strada, na área de picapes compactas, com o Ducato no segmento de furgões grandes e com o Fiorino no segmento de furgões pequenos", declara Lélío Ramos, diretor comercial da Fiat. De acordo com ele, as vendas desses veículos nos últimos anos têm crescido com o mercado, em torno de 13% a 15% ao ano.

Os novos modelos da picape Strada chegam à rede de concessionárias com preços que vão de R\$ 31.490 a R\$ 54.060.

Ramos destacou que a empresa busca a inovação contínua em seus veículos comerciais e citou, como exemplo, que em 1999 lançou a cabine estendida, em 2001 a versão aventureira, em 2008 introduziu o locker, em 2010 passou a oferecer a cabine dupla, e, em 2011, lançou o câmbio automatizado.

Durante o lançamento da linha 2013 da Strada, e dos novos Palio Weekend e Siena EL, Ramos afirmou que o bom posicionamento da montadora no mercado nacional é fruto de um forte trabalho, realizado nos últimos anos, para melhorar o posicionamento da gama de produtos, "lançando carros melhores e com mais qualidade, focando no atendimento ao cliente e trabalhando em parceria com a rede de



**No interior, um novo volante e novo desenho do quadro de instrumentos**

concessionários. "A linha 2013 dos três modelos apresenta novas versões, além de modificações estéticas e de acabamento.

As modificações nos interiores dos carros buscaram ampliar os itens de conforto e bem-estar, como o novo sistema de som. ■

**FLASH**  
www.flashnet.com.br

[www.flashnet.com.br](http://www.flashnet.com.br)

TEL: (11) 4136-3046

Sistema automático para Basculantes "Pulltarps"



Super Slider para Cabo Único

Sistema de elevação de teto "TopSider Versus"



Até 450mm de Elevação

Tudo para Sider: Impressão Digital, Pintura e Peças



São Paulo - SP | Av. Nicolau Ferreira de Souza, 1299 - Terra Baixa - Araçariquama, SP - CEP: 18147-000 - Tel: (11) 4136-3046  
Porto Alegre - RS | Av. Faria Lobato, 841 - Sala 303 - Bairro Sarandi - Porto Alegre, RS - CEP: 91110-460 | Tel: (51) 3365-8204



# Sinotruk Howo A7 chega para disputar segmento premium

**Modelo conta com motorização de 12 litros para atender aplicações rodoviárias, de distribuição e fora de estrada**

■ WAGNER OLIVEIRA



**As primeiras unidades da linha de caminhões Howo A7 serão montadas na fábrica da Sinotruk em Lages a partir de 2014**

NA DIFÍCIL MAS NÃO IMPOSSÍVEL missão de construir uma marca chinesa de caminhões no Brasil, a Sinotruk apresentou a nova família de pesados Howo A7, destinada ao segmento premium.

O lançamento veio acompanhado da confirmação da construção da fábrica no município de Lages (SC), cuja cerimônia de detalhamento do projeto contou com a presença dos sócios brasileiros da Sinotruk e autoridades catarinenses. Em regime CKD, as primeiras unidades devem deixar a linha de produção nacional em 2014.

Vocacionados para aplicações rodoviárias

de longa distância, distribuição e fora de estrada, os A7 aceitam composições bitrem, rodotrem e treminhão. Os cavalos mecânicos estão disponíveis nas opções de tração 4x2, 6x2 e 6x4.

Eles são equipados com motor Sinotruk Euro 5 de 12 litros, com potências de 380, 420 e 460 cavalos. Há ainda opção de chassi rígido (ou plataforma) 8x4 com potência de 420 cavalos voltada para tarefas severas.

Os preços sugeridos variam de R\$ 270 mil a R\$ 340 mil, dependendo da configuração da cabine (teto alto ou baixo) motorização (Euro 5 SCR) e caixa de câmbio – a automatizada

(16 velocidades) é de série, sendo opcional a mecânica (12 a 16 marchas).

Os 35 concessionários iniciam as vendas do Howo A7 no dia 1 de setembro. O primeiro lote importado já está nacionalizado e em processo de distribuição para a rede de revendas, que precisa preparar seu pessoal e corpo técnico, que até então só comercializava a família Howo de caminhões médios.

Segundo dados da própria Sinotruk com base no levantamento da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave), 1,8 mil caminhões da marca já foram emplacados no mercado brasileiro

desde o início da comercialização em 2010.

Com vendas ainda baixas, mercado brasileiro em turbulência e disputado por grandes e tradicionais fabricantes mundiais, uma nova fábrica de caminhões se justificaria neste instante no Brasil? “Sim”, responde Joel Anderson, diretor-geral da Sinotruk Brasil.

Com investimentos iniciais de R\$ 300 milhões (65% bancados pelos sócios brasileiros e o restante pelos chineses), a fábrica se justifica levando em conta que a operação brasileira será responsável por abastecer toda a América do Sul, não só o Brasil.

De acordo com Anderson, a Sinotruk já tem atualmente negócios significativos na Venezuela e Bolívia, por exemplo. Com isso, a unidade brasileira pode atingir um patamar de 5 mil unidades no primeiro ano, o que viabiliza o negócio. O objetivo é chegar a 8 mil unidades de produção no segundo ano.

“Teremos investimentos significativos por parte de parceiros em motores, transmissão, eixos, cabines e demais itens que estarão sendo desenvolvidos na primeira etapa do projeto”, reforçou Anderson. Segundo ele, os investimentos podem chegar a R\$ 1 bilhão por conta do desenvolvimento de tecnologia, gestão, distribuição e comercialização.

O cronograma prevê o período de julho a dezembro de 2012 para aprovações do projeto junto aos órgãos competentes, terraplanagem e outros serviços. De janeiro de 2013 a junho de 2014 estão previstas obras de construção civil, compra e instalação de maquinários para atender a primeira fase do projeto que posteriormente irá receber investimentos visando atender os índices de nacionalização do novo regime automotivo.

Na apresentação do A7 em Mogi das Cruzes, a empresa disponibilizou versões do A7 para um teste drive. Chama a atenção positivamente o grande número de itens de série, como freio a disco nas rodas dianteiras e tambor nas traseiras, sistema ABS, ASR (antideslizamento), EBL (distribuição eletrônica das forças de frenagem) e TPM (monitor de pressão dos pneus). O design das duas

cabines também é agradável.

Dirigindo apenas o cavaleiro das versões teto alto e baixo, o Howo deixou algumas impressões negativas também. Por exemplo, os vidros das portas parecem mal ajustados, com folgas. Os engates do câmbio também apresentaram alguma dificuldade – pode ser apenas a falta de jeito do motorista com o equipamento. No acelerador, o Howo respondeu bem. As retomadas são rápidas, agradando a potência que o motor oferece.

Como uma marca que criar fortes vínculos com o Brasil, é claro que os ajustes nos produtos virão com o tempo, até como resposta ao maior contato com novos clientes. Atualmente, o perfil do comprador caminhão Sinotruk é formado por autônomos e pequenos empresários. O Nordeste é a região que tem sido mais favorável à marca, com destaque para a revenda do Ceará.

“Os sócios brasileiros da Sinotruk são pessoas oriundas do varejo também do negócio de caminhões”, disse Joel Anderson. “Nós sabemos do potencial da marca que temos na mão e vamos trabalhar muito bem para satisfazer o desejo do consumidor. O produto é confiável e nós vamos provar isso ao longo do tempo”, reforçou.

Por enquanto, o Howo A7 quer conquistar uma fatia do mercado pelo custo-benefício tanto da compra quanto da manutenção. A CNHTC, controladora da Sinotruk, tem parceria com a MAN, que detém cerca de 22% das ações da gigante chinesa (230 mil caminhões produzidos e comercializados na China em 2012). Saber que o Howo tem por trás marca como a MAN já é um bom caminho para a marca conquistar confiança.

O marketing da Sinotruk vai exibir o Howo como vocacionado tanto para o transporte de longa distância, quanto o de distribuição e fora de estrada. O produto é indicado desde as aplicações rodoviárias pesadas como as composições articuladas, caso do bitrem, rodotrem ou treminhão.

Importados, os caminhões A7 são produzidos em Jinan, na China. Segundo o sócio

brasileiro, a produção utiliza métodos de controle de qualidade que asseguram aos caminhões padrão de qualidade em todas as etapas produtivas, o que o credencia a disputar diversos mercados pelo mundo.

Segundo Anderson, entre as vantagens da família A7 estão o projeto que utiliza componentes de última geração e a produção verticalizada, com grande parte dos componentes produzidos nas instalações da Sinotruk China, com consequentes ganhos de escala e redução de custos. “Os caminhões A7 têm como missão garantir ao transportador melhor desempenho, economia, conforto e baixos níveis de emissões de poluentes”, explica.

A família A7 chega com motor Sinotruk D12 (Euro V), turbo intercooler, de gerenciamento eletrônico, equipado com sistema de injeção do tipo common rail, proporcionando alta potência, elevado torque, baixos níveis de emissões em conformidade com as exigências das normas de emissões Proconve P-7 ou Euro 5. Conta com o sistema SCR (sigla em inglês que significa Redução Catalítica Seletiva) de pós-tratamento de gases, mediante a utilização do componente Arla 32. Em testes realizados pela montadora, o SCR se mostrou a melhor solução para o mercado brasileiro.

A Sinotruk assegura que o motor D12 possui “mecânica simples” e baixo custo operacional tanto no Brasil quanto em mercados onde já atua, como a China, Rússia, países africanos e Oriente Médio. Nesses mercados as condições de uso guardam semelhanças com o Brasil, onde as condições exigem uso severo, resistência e confiabilidade do produto.

De acordo com o técnicos brasileiros da montadora, a cabine da família A7 foi concebida para uso funcional. A aerodinâmica leva em conta o projeto ergonômico voltado para o conforto do motorista. É equipada com suspensão a ar com quatro pontos de ancoragem e sistema de amortecimento lateral. A cabine leito é equipada com duas camas de série para a versão teto alto. ■



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

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





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

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

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

Procure seu gerente. Consulte condições.



**VISA**



# Volvo VM vai às telas do cinema

**Patrocinadora do filme *À Beira do Caminho*, por meio da lei de incentivo à cultura, a Volvo do Brasil destaca neste longa-metragem o caminhão 6x2 que pode rodar em áreas urbanas e em rodovias**



O caminhão Volvo VM durante as filmagens

A VOLVO DO BRASIL DESTACA A SUA MARCA nas telas do cinema ao ter o seu caminhão VM como um dos personagens do filme *À Beira do Caminho*, que começou a ser exibido em agosto em todo o país.

Do diretor Breno Silveira, o filme conta a história de João, um homem que encontra na estrada uma saída para esquecer os dramas de seu passado. Por acaso ou sorte, seu caminho se cruza com o de Duda um menino em busca do pai que nunca conheceu. A partir desse encontro, nasce uma bela relação que movimentará o delicado equilíbrio construído por João para enfrentar seus fantasmas.

"*À Beira do Caminho* é, sobretudo, a história de um homem reaprendendo a amar. Ele tem a capacidade de falar, sinceramente, como são importantes todas as relações de amor que a gente constrói na

vida. Apesar de toda a história dura, é um filme que fala de todas as relações de amor possíveis: entre homem e mulher, entre amigos, entre pais e filhos. Fala da importância da paternidade mesmo que distante. É um filme feito com o coração para ser assistido com o coração", diz Breno Silveira, que também dirigiu o filme *2 Filhos de Francisco*, sobre a vida dos cantores Zezé Di Camargo e Luciano.

O Volvo VM utilizado no filme é um caminhão 6x2 de 260 cv de potência. "Optamos pelo VM para protagonizar o filme por ser um caminhão versátil, apropriado para rodar tanto em áreas urbanas como em rodovias, em trechos de média e longa distância", explica Daniel Homem de Mello, gerente de marketing de caminhões da Volvo.

O VM tem um papel fundamental no

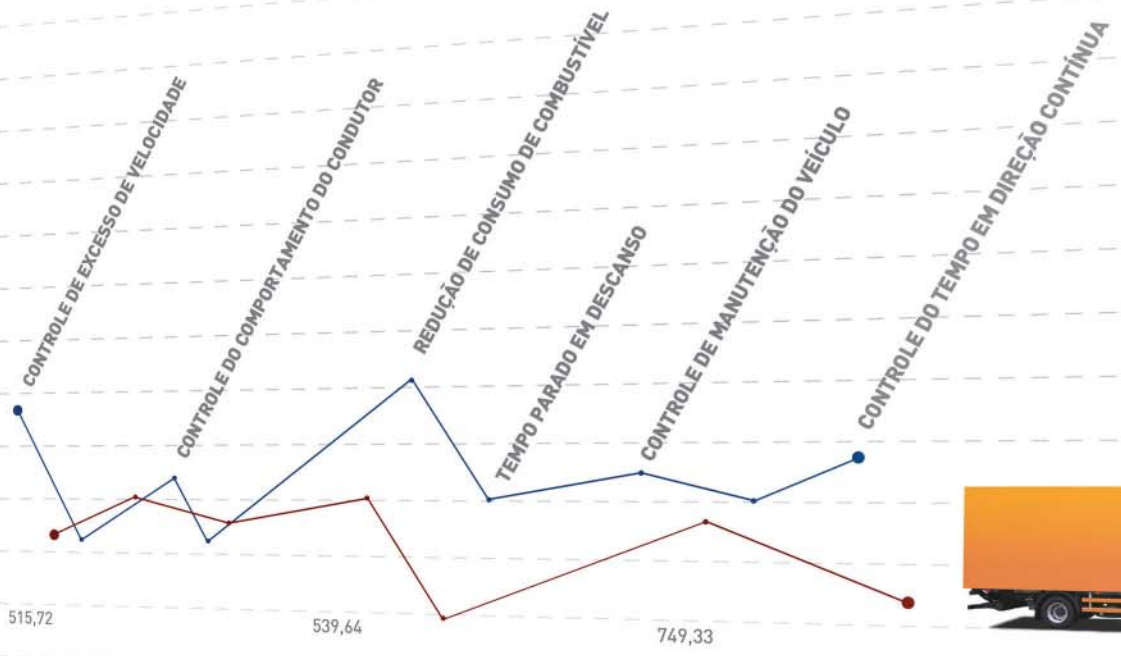
filme. O caminhão é a casa de João, é onde ele se refugiou, e está presente o tempo todo nesta história sobre o resgate da vida e da esperança. "Já tinha dirigido um caminhão no meu primeiro trabalho no cinema, mas não durante tanto tempo. O caminhão é um personagem importantíssimo no filme. A gente se deslocou muito, tive que dirigir bastante, como se fosse um caminhoneiro. O filme tem essa metáfora com a estrada, ela vai te levando. A estrada pode te matar, como pode te salvar. A partir desses encontros o João se transforma", conta o ator João Miguel.

Apesar de também já ter vivido uma grande perda, Duda é o oposto de João: ainda tem fé e paixão e faz de tudo para provar a si mesmo que a vida vale a pena. A doçura e o amor do menino vão aos poucos rompendo as barreiras erguidas por João ao longo dos anos. O muro que o isolava vai se quebrando e ele toma coragem para resgatar seu passado.

A história contada no filme é embalada por grandes clássicos de Roberto Carlos. A trilha inclui o sucesso "Nossa Canção" na voz de Vanessa da Mata e uma gravação inédita de "Esqueça", interpretada por Nina Becker com exclusividade para o longa. "Vimos no filme uma oportunidade única de aproximarmos os caminhões Volvo do grande público e também de valorizarmos os motoristas profissionais por meio desta história que mostra um pouco da realidade vivida nas estradas brasileiras de forma sensível e poética", diz o gerente de marketing da Volvo.

# TELEMETRIA SASCAR. CONTROLE E INOVAÇÃO A SERVIÇO DA SUA FROTA.

QUEM PROCURA CONHECER DETALHE POR DETALHE A ROTINA DA SUA FROTA, USA OS SERVIÇOS DE TELEMETRIA SASCAR PARA MONITORAMENTO DAS OPERAÇÕES DE TRANSPORTE. OS RELATÓRIOS GERADOS PELA SOLUÇÃO AVALIAM O COMPORTAMENTO DO MOTORISTA NA ESTRADA, FREADAS E ACELERAÇÕES BRUSCAS, O QUE PERMITE REDUZIR CUSTOS DE MANUTENÇÃO NOS VEÍCULOS, CONSUMO DE COMBUSTÍVEL E CONTROLAR O TEMPO DE DIREÇÃO EM CADA VIAGEM. SEU CLIENTE LUCRA, VOCÊ LUCRA E TODOS FICAM SATISFEITOS.



☎ 4002 6004 (GRANDES CENTROS)  
 ☎ 0800 648 6004 (DEMAIS LOCALIDADES)  
 ☎ 0300 789 6004 (TELEVENDAS)

💻 [SASCAR.COM.BR](http://SASCAR.COM.BR)  
 📘 [FACEBOOK.COM/SASCAROFICIAL](https://FACEBOOK.COM/SASCAROFICIAL)  
 🐦 [TWITTER.COM/SASCAROFICIAL](https://TWITTER.COM/SASCAROFICIAL)





# Agrale: uma cinquentona inovadora

**No ano em que completa 50 anos, a Agrale se auto-intitula uma empresa de nichos e comemora também 30 anos de atuação na fabricação de veículos, que hoje já representa 75% do faturamento da companhia**

■ AMARILIS BERTACHINI

UMA EMPRESA CINQUENTONA FELIZ COM seus resultados, de bem com seu posicionamento de mercado e até contratando novos funcionários. Este é o resumo da imagem da Agrale neste ano em que completa 50 anos, mais exatamente no dia 14 de dezembro. Fabricante de veículos, tratores e motores a diesel, a Agrale nasceu e cresceu sob a estratégia de buscar nichos não explorados nos mercados do agronegócio e do transporte de passageiros e cargas.

“Nosso êxito foi começar a fazer tratores de pequeno porte, que outros não faziam; foi um mercado que exploramos praticamente sozinhos durante muito tempo”, declara Hugo Zattera, diretor presidente

da Agrale. Mais tarde, a empresa partiu para a fabricação de caminhões de pequeno porte e chassi de ônibus desenvolvido especialmente para receber a carroceria. “Antes, para fazer um micro-ônibus, pegava-se um caminhão e tirava-se a cabine para montar um ônibus. O que nós fizemos foi um chassi preparado para ser encarroçado. Este foi um nicho que se desenvolveu extraordinariamente. A Agrale conseguiu vencer porque soube identificar nichos de mercado onde poderia atuar de uma forma inovadora, mantendo sua atividade. Foi isso que fez com que a empresa crescesse. Não somos uma empresa pequena, se comparados às grandes

montadoras, temos até pouca expressão e dificuldade em fazer publicidade massiva, então decidimos ser uma empresa de nichos. Hoje temos capacitação técnica, boa gestão, bons produtos e preços competitivos”, declara Zattera.

Para ele, a melhor fase destes cinquenta anos da empresa é justamente a atual, que tem assistido a um crescimento anual contínuo, mesmo diante da crise econômica. Em 2011, a empresa encerrou o ano com um faturamento de R\$ 924,65 milhões, 16,9% acima do ano anterior. “Nós nos consideramos felizes nesse cenário”, afirma o executivo. Ele prevê para este ano – que foi fortemente impactado no primeiro

## Cronologia – 50 anos da Agrale

**1962** - Em 14 de dezembro a Agrale é fundada, em Porto Alegre com a denominação de Agrisa - Indústria Gaúcha de Implementos Agrícolas S.A., produzindo motocultivadores e seus motores diesel.

**1965** - Em 14 de outubro, o Grupo Francisco Stedile adquire o controle acionário da Agrisa, transferindo-a para Caxias do Sul e alterando sua denominação para Agrale S.A. Tratores e Motores, a partir do qual, graças ao espírito empreendedor e dinamismo de Francisco Stedile, a empresa passa por um período de grande crescimento.

**1968** - Lançamento do microtrator de quatro rodas Agrale 415, primeiro trator fabricado no Rio Grande do Sul, marco no processo de

mecanização da agricultura familiar brasileira, ainda hoje em produção (atual linha 4.100) e líder em sua classe. Produção inicial de dois novos modelos de motores a diesel estacionários, de um e dois cilindros.

**1975** - Ampliação da capacidade de produção com a inauguração de importante fábrica própria, hoje denominada Fábrica 1, atual centro administrativo, unidade montadora de tratores e motores e produtora de componentes.

**1982** – Início da comercialização do caminhão Agrale TX 1100, precursor da atual família de veículos Agrale, que até o presente momento ultrapassa mais de 90 mil unidades vendidas.

**1983** - Início da produção de motocicletas e ciclomotores, após a aquisição da fábrica de ciclomotores Alpina e do acordo com a italiana

Cagiva, descontinuada em maio de 2006, dos quais foram produzidas 100 mil unidades.

**1985** - Nova ampliação da capacidade produtiva, com a inauguração da denominada Fábrica 2 em Caxias do Sul, unidade de montagem de veículos.

**1988** - Antecipando-se ao conceito do Mercosul, a Agrale firma acordo com a empresa Deutz (Alemanha e Argentina), que dá início à fabricação de tratores pesados Agrale Deutz no Brasil e dos caminhões Deutz Agrale na Argentina.

**1990** - Inauguração da Fábrica 3, para fabricação de cabines e componentes.

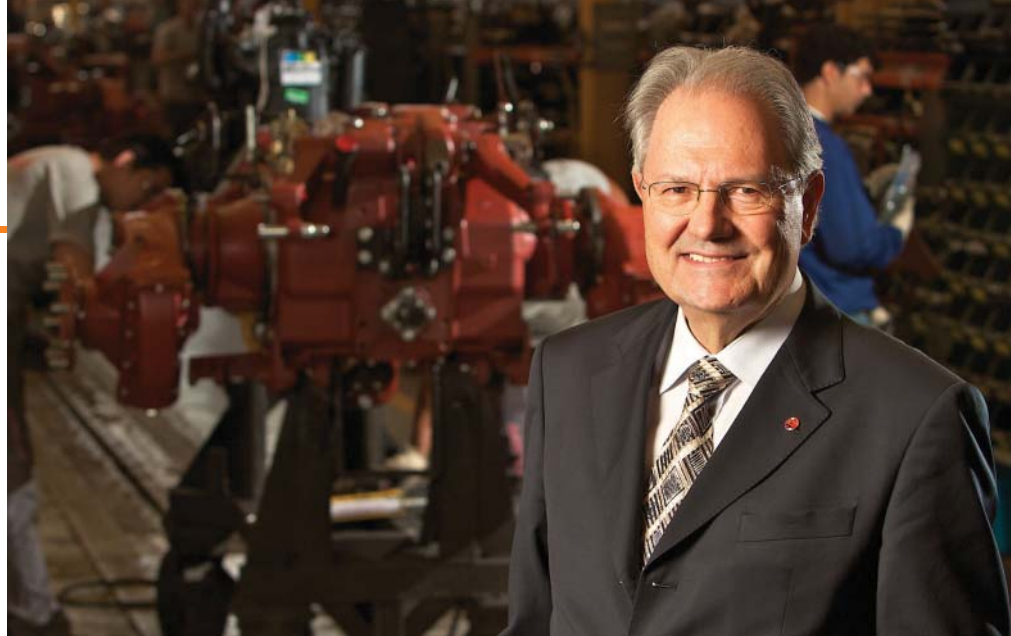
**1996** - Desenvolvimento dos primeiros chassis projetados especialmente para micro-ônibus,

semestre pela chegada do Euro 5 – um empate com o resultado do ano passado ou, talvez, um pequeno crescimento, mas, mesmo assim, reforça o desempenho positivo com a notícia de que a Agrale está admitindo novos funcionários para o seu quadro de 1.900 colaboradores. A projeção é de um faturamento próximo a R\$ 1,02 bilhão em 2012. Os investimentos previstos para este ano deverão somar R\$ 20,5 milhões, cerca de 50% acima do realizado no ano passado (R\$13,6 milhões).

A empresa trabalha com dois cenários para o futuro do mercado. Para o maquinário agrícola – que é a segunda fonte de receita da empresa, que fabrica tratores de 15 a 170 cavalos – apesar da queda no ano passado e neste ano, a perspectiva é de recuperação e crescimento nos próximos quatro ou cinco anos, diz Zattera.

Na área de veículos a situação é mais competitiva, e a previsão é de chegar ao fim do ano com um leve crescimento em relação ao ano passado e de estabilidade para os próximos dois ou três anos, segundo o executivo.

Em seu setor, a empresa se destaca por ter capital e controle 100% nacionais. É líder na fabricação de tratores de pequeno



**Hugo Zattera: a Agrale conseguiu identificar nichos onde poderia atuar de modo inovador**

porte, conquistou a frente no ranking de produtores de chassis de ônibus leves e está entre os três maiores fabricantes de chassis para ônibus em geral, atrás das gigantes multinacionais Mercedes-Benz e da MAN Latin America. Além disso, tornou-se um dos únicos fabricantes de viaturas militares do País com o modelo Marruá. O presidente da empresa fala com orgulho que a companhia não copia modelos, ao contrário, mantém um centro de engenharia para desenvolver toda sua linha de produtos.

Para Zattera é difícil citar de qual produto mais se orgulha, entre todas as linhas da empresa. “É como perguntar para alguém que tem quatro filhos de qual gosta mais, não dá para escolher”, diz ele. Mas,

ressalta que o produto mais importante, hoje, no faturamento da companhia, é o chassi de ônibus. Já o produto que mais perdeu participação nos resultados foi o motor diesel de baixa potência que seguiu o encolhimento do mercado nacional, que chegou a demandar perto de 100 mil unidades por ano e hoje não ultrapassa 15 mil motores diesel, diz ele.

“A história da Agrale foi bastante tumultuada, não faltou adrenalina. Houve anos seguidos de dificuldades”, conta o diretor presidente. Ele acredita que o pior momento pelo qual a empresa passou foi na metade da década de 90, quando houve uma crise generalizada nas vendas de tratores e máquinas agrícolas, decorrente

que a partir de 1998, também passam a equipar os veículos Volare. A Agrale é líder de mercado no segmento.

**1997** - Introdução de uma gama de tratores agrícolas médios, atual linha 5000, resultantes, inicialmente, de um acordo com a Zetor, fabricante europeia de tratores e motores a diesel.

**1998** - Início de montagem dos caminhões médios e pesados International no Brasil, fruto de um acordo de montagem com a empresa americana Navistar, destinados ao mercado brasileiro e à exportação. Acordo com a Marcopolo para fornecimento do chassi para montagem dos micro-ônibus Volare, dos quais já foram produzidas mais de 40.000 unidades.

**2003** - Acordo com a Lombardini, uma das maiores fabricantes mundiais de motores a

diesel, passando a distribuir seus produtos e serviços no Brasil.

**2004** - Lançamento da família de viaturas 4x4 Agrale Marruá, destinadas ao uso pelas forças Armadas e de segurança, bem como na área civil, em serviços pesados: mineração, reflorestamento, manutenção de redes, etc. Midibus: introdução da inovadora linha de chassis para ônibus médios, complementando a linha de chassis leves.

**2006** - Lançamento do primeiro trator brasileiro a admitir o uso de biodiesel.

**2007** - Além de várias inovações nas linhas de tratores e de utilitários, destacam-se o lançamento do caminhão 13.000, marcando a entrada no segmento de médios e a ampliação da linha Midibus, com o novo chassi 15 toneladas.

**2008** - Início das operações da Fábrica da Agrale Argentina, em Mercedes, Província de Buenos Aires, mais um marco no processo de internacionalização da empresa.

**2009** - Apresentação do ônibus híbrido, diesel/elétrico, Agrale Hybridus, que apresenta uma redução de até 20% na emissão de poluentes.

**2011** - Apresentação da nova geração de caminhões Agrale 2012 e entrada da nova motorização Euro 5 nos caminhões, chassis e utilitários Agrale Marruá.

**2012** - Apresentação na Conferência das Nações Unidas sobre o Desenvolvimento Sustentável, Rio+20, do Agrale Marruá Elétrico, projeto desenvolvido em conjunto com a Itaipu Binacional e a Stola do Brasil.





**Em 2012 a montadora comemora também 30 anos desde que começou a produzir caminhões**

dos problemas de financiamento e de uma grande mudança estrutural na agricultura, com a introdução do plantio direto, que reduziu o uso de maquinário.

Hoje sua principal preocupação é com a competitividade da indústria nacional nos mercados interno e externo. "A participação da indústria brasileira na pauta de exportações caiu pela metade nos últimos 20 anos. Perdemos alguns mercados importantes nesse período. Há uma paraféria de leis que acabam elevando os custos das empresas ao mesmo tempo em que a infraestrutura é tão precária que dificulta a competitividade. No ano passado exportamos US\$ 53 milhões, mas, no ano anterior, havíamos exportado mais de US\$ 80 milhões", avalia.

**INOVAÇÃO** – Na visão de Zattera, a busca por nichos de mercado fez da Agrale uma empresa inovadora. Tanto que foi a primeira fabricante do segmento no País a autorizar o uso de biodiesel em seus tratores. Na onda da sustentabilidade, a empresa lançou em 2006 o primeiro trator brasileiro a biodiesel. A empresa também desenvolveu ônibus movidos a gás. "Infelizmente não vendemos nenhum no Brasil, mas a cidade peruana de Lima tem quase 400 ônibus a gás circulando em suas

ruas". Além disso, a Agrale está terminando de validar novos ônibus híbridos, que economizam até 30% de combustível, com equivalente redução na emissão de poluentes na atmosfera.

Mesmo competindo com as grandes montadoras multinacionais, a Agrale resistiu à onda de fusões e aquisições. "Temos sido bastante assediados. O fato é que não me recuso a conversar com ninguém, mas a maioria quer apenas realizar seus próprios projetos. A proposta tem que coincidir e ajudar nossos projetos; se for só para realizar os projetos dos outros, cada um que se ajeite", diz. A empresa tem tradição em parcerias que mantiveram um determinado grau de autonomia, como é o caso da parceria com a carroçadora gaúcha Volare, da Marcopolo, para a qual a Agrale fabrica chassis com as especificações e com a marca da Volare, e com a americana Internacional, da qual ela é representante no Brasil há 14 anos.

**O INÍCIO** – A história da Agrale começou em 1962, quando foi fundada, em Porto Alegre, a Agrisa - Indústria Gaúcha de

Implementos Agrícolas, para produção de motocultivadores e motores diesel. Três anos depois, em 1965, o grupo Francisco Stedile adquiriu o controle acionário da empresa e levou-a de Sapucaia do Sul, na Grande Porto Alegre, para Caxias do Sul. A mudança deu uma nova dinâmica à empresa que também ganhou novo nome: Agrale, que nada mais é do que a junção do prefixo de agronegócio à terminação que já era usada por outras empresas do grupo Stedile, como a Lavale e a Frasle (que foi vendida para a Randon).

Um dos mais memoráveis produtos da empresa foi lançado no ano de 1968: o primeiro trator de pequeno porte, um microtrator de quatro rodas, fabricado no Rio Grande do Sul, que se tornou um marco no processo de mecanização da pequena propriedade rural no Brasil. Desafiando o tempo, o trator está até hoje em produção – atual linha 4.100 – e é líder nesse segmento. "Foi um divisor de águas muito importante, um produto de grande sucesso que com o tempo ganhou inovações e é fabricado até hoje", comenta Zattera, lembrando que na época o modelo era o T-415, "um tratorzinho de 15 cavalos".

**UM ANO DE COMEMORAÇÕES** – Neste ano de 2012 a empresa comemora



**Primeiro trator da empresa, o T 213, com duas rodas**

também uma outra data especial: faz 30 anos que a Agrale começou a produzir veículos, um passo que deu mais uma guinada nos negócios da companhia e consolidou esse segmento como seu principal negócio. Atualmente, a fabricação de veículos representa até 75% do faturamento da companhia. Em 1982, foi lançado o caminhão de pequeno porte TX 1.100, precursor da atual família de veículos Agrale. “O setor agrícola sempre foi cheio de altos e baixos, dependente do preço das commodities, de financiamento, de São Pedro, depende de tudo e a empresa precisava ampliar seu leque de produtos”, justifica Zattera, sobre o início de atividade nesse segmento. A estratégia resultou em um sucesso de mercado que até hoje ultrapassa 90 mil unidades vendidas.

Um ano depois de entrar no mercado de veículos, a empresa envolveu-se em um novo negócio, o de motocicletas, que, porém, não perpetuou. Em 1983, a Agrale fez um acordo com a italiana Cagiva SPA e adquiriu a fábrica de ciclomotores Alpina, que com o tempo foi transferida de Caxias do Sul para Manaus, e operou até 2006, período em que produziu perto de 100 mil unidades. “Esse não era o foco principal do nosso negócio, a produção ficava em Manaus, a cinco mil quilômetros daqui, e decidimos nos concentrar mais na área de veículos, que para nós era um negócio muito mais significativo”, relembra Zattera.

Ao longo de sua história a empresa também foi pioneira em assuntos de Mercosul porque antes do bloco ser oficialmente criado, em 1988, a Agrale fechou um acordo com a empresa alemã Deutz, que tinha fábricas na Alemanha e na Argentina, antecipando o conceito do Mercosul e dando início à fabricação de tratores pesados Agrale Deutz no Brasil e dos caminhões Deutz Agrale na Argentina. A Agrale exportava para a Argentina caminhões sem motor, e, em contrapartida, comprava da Argentina transmissões para uma linha de tratores pesados. “Criou-se um nível de importações



**A linha Agrale Marruá, de veículos 4x4, destina-se tanto ao uso civil como às Forças Armadas**

e exportações mais ou menos equilibrado, e que estava dentro do espírito que depois permeou o Mercosul. É uma atividade que, na verdade, continua até hoje porque a empresa lá desapareceu, mas nós temos nossa fábrica na Argentina e continuamos importando daquele país as transmissões para fazer a linha pesada”, declara.

Em 1998 a empresa fechou também dois importantes acordos que até hoje perduram como negócios relevantes para o grupo. Um deles foi o acerto para iniciar a produção no Brasil dos caminhões médios e pesados da marca International, para a empresa americana Navistar, uma das líderes de caminhões pesados nos Estados Unidos. O outro foi o projeto Volare, para fabricação dos chassis de ônibus para a divisão produtora de micro-ônibus da encarregadora gaúcha Marcopolo. Nesses 14 anos, foram entregues mais de 40 mil unidades, segundo Zattera.

Dentro dessa estratégia de nichos que a Agrale adotou, a companhia entrou, em 2004, em uma nova fatia de mercado, a produção de uma linha de viaturas 4x4,

militares e civis, chamada de Agrale Marruá, um produto diferenciado, destinado ao uso pelas Forças Armadas e de segurança, assim como em serviços pesados da área civil, como mineração, reflorestamento e manutenção de redes. Segundo Zattera, atualmente a empresa fabrica de 50 a 100 unidades de Marruá por mês, para os mercados interno e externo.

Com três fábricas no Brasil a empresa traçou um processo de internacionalização abrindo, em 2008, suas operações no mercado argentino, onde está até hoje a Agrale Argentina, em Mercedes, na província de Buenos Aires. “Não foi nossa primeira fábrica fora do Brasil. Já tínhamos tido uma na Colômbia, que depois decaiu porque, com o câmbio brasileiro e o acordo que a Colômbia fez com o Nafta, ficou mais barato importarem do México e dos Estados Unidos”, analisa. Hoje, a empresa é a segunda maior fabricante de chassis de ônibus na Argentina, diz Zattera. “Mais da metade dos ônibus que circulam na grande Buenos Aires são Agrale”, comenta. ■





Quando concluído, lago do reservatório da hidrelétrica de Belo Monte terá 516 quilômetros quadrados de extensão

# Belo Monte é um desafio ao transporte e à logística

**Hidrelétrica em construção na Amazônia necessita de movimentação de máquinas e pessoas por todo o território nacional**

■ WAGNER OLIVEIRA

CONSTRUIR A TERCEIRA MAIOR USINA DO mundo no coração da Amazônia brasileira exige uma complexa estrutura administrativa, envolvendo a movimentação de pessoas, máquinas, equipamentos e alimentação. A hidrelétrica de Belo Monte, em pleno andamento no rio Xingu, no município de Altamira, Estado do Pará, é um teste de competência não só para a engenharia, mas também da logística e do transporte nacional.

Durante os próximos sete anos, a obra, que começou em 2011, contará com investimentos de cerca de R\$ 26 bilhões,

montante de recursos que demonstra a importância e a grandeza da hidrelétrica para a matriz energética brasileira – predominantemente limpa. Fora a polêmica ambiental que cerca a usina, sua construção lembra os grandes esforços da humanidade para reverter a força da natureza a seu favor.

Responsável pela usina que vai gerar no pico 11.000 MW e média constante de 4.000 MW de energia, o Consórcio Construtor Belo Monte (CCBM) terá a participação de 23 mil trabalhadores de homens e

mulheres a partir de 2013, quando a obra ganhará maior fluidez. No atual estágio, cerca de 12,7 mil pessoas já participam do empreendimento direta ou indiretamente.

A movimentação deste verdadeiro exército – maior que a população de muitos municípios brasileiros – exige muito planejamento, já que o canteiro de Belo Monte está localizado a milhares de quilômetros de distância dos grandes centros industriais do Brasil. Para garantir os suprimentos nas frentes de trabalho, centenas de trabalhadores precisam contar com ferramentas

modernas de trabalho no acompanhamento da movimentação de todo o projeto.

A maioria dos equipamentos é deslocada em grandes distâncias até chegar às frentes de trabalho no Estado do Pará. Divididos em quatro sítios na região de Altamira, o canteiro envolve intervenções em pelo menos dez municípios vizinhos, que sofrerão impactos da obra ao serem afetados pelo lago de 503 quilômetros quadrados em razão da barragem que vai conter as águas do rio Xingu.

Máquinas e equipamentos utilizados em Belo Monte saem da região Sudeste e fazem uma longa viagem até chegar às frentes de obras, num trajeto que passa pela rodovia Belém-Brasília e, da capital paraense, seguem em balsas até Vitória do Xingu. Somente o trecho fluvial leva cerca de 80 horas. No trecho rodoviário, dependendo do tamanho do equipamento, o transporte leva uma média de 20 dias.

Para melhorar a logística e o escoamento dos equipamentos e materiais, está sendo construído um porto exclusivo do CCBM, que vai facilitar o recebimento de insumos e máquinas para as obras. O aeroporto de Altamira também está sendo reformado e ampliado. “Encaramos cada dificuldade como um obstáculo que será vencido. O lado bom é que todos que trabalham aqui têm a oportunidade de revelar o melhor de suas competências profissionais e pessoais. O lema é: onde há problema, há solução”, destaca Marcos Sordi, diretor-administrativo do CCBM.

Grandes empresas de todo o País estão envolvidos no fornecimento de aço, cimento e estruturas utilizadas numa obra desta envergadura. Mas a obra de Belo Monte também é uma oportunidade a pequenos, médios e grandes fornecedores também da região de Altamira. Comerciantes e empresários locais estão se credenciando para fornecer diversos tipos de insumo, desde alimentos a material usado diariamente nos canteiros.



**Belo Monte já tem quatro frentes de trabalhos, com intensa movimentação de terra**

O comércio de Altamira e cidades vizinhas têm a perspectiva de realizar e gerar bons negócios com a construção da Usina Hidrelétrica Belo Monte. Os setores de construção, hotelaria, alimentação e locação de veículos, ônibus e máquinas pesadas já sentem o aumento da demanda. “Serão mais de sete anos de obras pela frente, e temos grande interesse em fazer negócios com empresários da região. Muito antes da energia, Belo Monte já vem produzindo emprego e renda no Pará”, ressalta o diretor de Relações Institucionais do CCBM, Henrique Di Lello Filho.

Fora da região, a Metso é um dos exemplos de fornecedores. A empresa assinou um contrato com o CCBM para fornecer equipamentos para a construção. O valor do pedido é de aproximadamente R\$ 100 milhões. De acordo com o contrato, o escopo de entrega da Metso inclui três plantas de britagem de grande porte automatizadas, entre outras móveis.

“Este é o maior contrato que a Metso assinou na área de construção nos últimos anos. Além disso, Belo Monte contribui para o desenvolvimento do país ao fornecer energia limpa e renovável e ainda promove o crescimento econômico”, declara Dionísio Covolo, diretor comercial para equipamentos de construção da Metso.

No auge da obra, serão utilizados mais de 2.500 máquinas e equipamentos para a movimentação de terras, concretagem e terraplenagem de Belo Monte. Cerca de 700 já estão em operação. Segundo



**Serão utilizadas 2.500 máquinas nas obras**

o consórcio, a maioria dos equipamentos tem a marca da fabricante Caterpillar. Produzidas no Sudeste, as máquinas também têm de percorrer um longo percurso de caminhão até chegar à região.

No canteiro de obra, as atividades acontecem em dois turnos de trabalho. O último termina às 3h30 da manhã para ser retomado às 6h. Cem novos ônibus urbanos adquiridos da Comil pelo CCBM transportam diariamente os trabalhadores entre o alojamento e quatro frentes de trabalho. Parte do transporte de trabalhadores também é terceirizado para pequenos proprietários de vans e microônibus da região, que, principalmente nos finais de semana, transportam trabalhadores que moram na região.

De acordo com o CCBM, atualmente a maioria dos trabalhadores contratados é do Estado do Pará, representando 66% do total. O município com mais mão de obra





contratada é o de Altamira (PA), com 46% dos contratados. Mas o consórcio afirma que terá de contar com o trabalho de pessoas de fora da região, que não conta uma grande massa de profissionais qualificados.

Além da força masculina, comum em grandes canteiros de obras, as mulheres da região também se credenciam a uma oportunidade, buscando os cursos de formação profissional que o consórcio construtor fornece para qualificar trabalhadores da região. Segundo o CCB, 18% da força de trabalho é formada por mulheres.

O consórcio está expandindo a área dos alojamentos para atender os trabalhadores no pico das obras. Os abrigos terão mais de 8 mil vagas. Todos os quartos terão banheiro e internet sem fio. Cada unidade vai abrigar quatro pessoas. Parte das 23 mil vagas que a obra vai gerar é terceirizada, para empresas subcontratadas.

O consórcio construtor também concede transporte aéreo para visitação das famílias, principalmente, no período chuvoso, quando o tráfego de veículos na Rodovia Transamazônica (no trecho Altamira-Marabá)

torna-se impraticável. No atual estágio, menos de 1% dos trabalhadores são estrangeiros contratados, todos eles com muitos anos de moradia no Brasil.

Além de engenheiros, o canteiro de obras de uma grande usina envolve a participação de profissionais das mais variadas áreas. São administradores, economistas, médicos, psicólogos, biólogos, nutricionistas e professores.

Além disso, as obras demandam a mão-de-obra especializada de profissionais como pedreiros, armadores, instaladores

## MERCEDES-BENZ FORNECE 540 CAMINHÕES PARA USINA DE BELO MONTE

### Rodobens Caminhões e ônibus é responsável pela manutenção da frota no canteiro de obras

A Mercedes-Benz venceu a primeira das três licitações que o Consórcio Construtor Belo Monte (CCBM) anunciou para adquirir caminhões usados na construção da usina. No maior contrato de venda realizado pela montadora em 2011, a obra já recebeu 540 veículos, principalmente dos modelos pesados Actros e semipesado Atego.

Os caminhões são utilizados em diversas operações severas em quatro canteiros na região de Altamira, que abrigará a usina hidrelétrica de Belo Monte, a terceira maior do mundo atrás de uma obra na China e Itaipu, na fronteira do Brasil com o Paraguai. Os caminhões são utilizados para carregamento de terra, estruturas, cimento e equipamentos, entre outros materiais movimentados em atividades diárias de mais de 15 horas ininterruptas de trabalho no meio da floresta



**Ademir Odório: Rodobens abre revenda em Altamira**

amazônica, no Pará.

Por ser concessionário exclusivo da Mercedes-Benz no Pará, a Rodobens Caminhões e Ônibus ganhou os contratos de manutenção, serviços de mão-de-obra e reposição de peças na obra de Belo Monte. De acordo com o diretor-geral da Rodobens, Ademir Odório, o contrato de fornecimento de caminhões Mercedes-Benz para

o CCBM já previa um serviço exclusivo e rigoroso de manutenção tendo em vista o uso severo dos veículos.

“A manutenção rápida e eficiente foi um dos fatores decisivos para que a Mercedes-Benz a vencesse a licitação”, afirmou Odório, que não falou sobre o valor total da transação entre a Mercedes-Benz e o Consórcio Construtor Belo Monte. Para se ter uma ideia do montante gasto pela usina só na compra do primeiro lote de caminhões,

basta saber que um Actros 2544, que representa cerca de 60% dos caminhões 540 vendidos ao CCBM, custa em média R\$ 320 mil. Já um modelo Atego 1718 sai por R\$ 220 mil.

Para atender as exigências do contrato, a Rodobens montou um apoio técnico dentro da obra. Equipes de suas concessionárias no Pará – Ananindeua (Grande Belém), Marabá, Paraupébas e Santarém – foram deslocados para a região da obra, que está localizada no rio Xingu. Em outubro, a Rodobens vai abrir uma concessionária exclusiva em Altamira, já como parte do contrato exclusivo com Belo Monte e também em razão das oportunidades que uma obra gigantesca causa no desenvolvimento econômico da região.

“A obra de Belo Monte está orçada em R\$ 26 bilhões, uma massa de recursos que permitirá muitos progressos no interior do Pará. A região de Altamira será transformada com a construção de quase uma cidade inteira para abrigar os atingidos pela barragem, além da movimentação intensa de mercadorias e serviços durante os próximos sete anos da obra”, disse Odório.

Segundo o executivo, o uso severo dos veículos implica principalmente serviços de funilaria e pintura dos veículos. “Carga pesada e o tráfego intenso causam sinistros nas cabines, que, em alguns casos têm de

hidráulicos, eletricitas NR-10, carpinteiros, montadores de painéis, soldadores, sinalizadores, operadores de máquinas pesadas (escavadeira, trator de esteira, pá carregadeira, motoniveladora, rolo compactador, perfuratriz, guindaste veicular e caminhão fora-de-estrada), lubrificadores, movimentadores de produtos perigosos, garçons, manipuladores de alimentos, auxiliares de cozinha, cozinheiras, vibradoristas, motoristas de caminhão pesado. Ainda no canteiro, há cursos de alfabetização, liderança e informática básica/inclusão digital.

ser trocadas”, disse. Todos os caminhões Mercedes-Benz em operação em Belo Monte são Euro 3. A operação de abastecimento cabe a outra empresa terceirizada do consórcio, assim como a contratação dos motoristas.

De acordo com Odório, o consórcio anunciou um plano de comprar ao todo 1,5 mil caminhões em três licitações. “Como a Mercedes-Benz já venceu a primeira disputa, temos interesse em ganhar as outras duas compras. Por isso mesmo, estamos reforçando o atendimento na região com uma concessionária exclusiva”, disse.

Cerca de 60 pessoas entre mecânicos, técnicos em funilaria e pintura e gestores estão mobilizados para atender durante todo o dia a frota à disposição da usina de Belo Monte. A maioria deste pessoal fica dentro do alojamento onde há espaço para inspeção dos caminhões. A abertura da concessionária também facilitará o serviço de manutenção.

Além dos caminhões, a Mercedes-Benz também forneceu o chassi dos cem ônibus urbanos encarroçados pela Comil para o transporte dos funcionários dentro da usina. Direta e indiretamente, já são cerca de 12 mil pessoas envolvidas na construção de Belo Monte. Os ônibus também são vistoriados pelo pessoal da Rodoboens.

O entre e sai de fornecedores no canteiro de obras é semelhante ao de qualquer grande empreendimento. Atualmente, cerca de 15.000 refeições/dia (café da manhã/almoço/jantar) a funcionários de todos os sítios de obras. Isso demanda aproximadamente o consumo de 5 toneladas/dia de gêneros alimentícios.

Os alimentos são oriundos dos produtores de Altamira e de cidades vizinhas, bem como de Belém, Xinguara, Marabá e outras cidades paraenses. Todos os gêneros alimentícios são adquiridos em empresas e fornecedores do

Estado do Pará. Isso cria empregos na região.

Os alimentados são transportadores por fornecedores até o canteiro de obras. O crédito facilitado pela construção de uma grande usina como Belo Monte impulsiona o negócios para os pequenos comerciantes na região. A usina de Belo Monte levará desenvolvimento à região de Altamira (PA) e municípios vizinhos e a melhoria das condições de vida de 4.500 famílias que residem em palafitas. A região também receberá uma compensação financeira anual de R\$ 88 milhões.

## Ônibus ajuda a construir usina de Belo Monte

**Terceira maior do mundo, a hidrelétrica em construção no Pará exige transporte diário de 12 mil trabalhadores entre canteiros de obras e alojamento**

■ WAGNER OLIVEIRA



**Os ônibus percorrem trajetos de até 69 km entre alojamento e três canteiros de obra**

O ônibus assumiu uma contribuição muito importante na logística da construção da terceira maior usina hidrelétrica do mundo, que tem custo estimado de R\$ 26 bilhões. Com sua funcionalidade,

versatilidade, comodidade e segurança, o ônibus ajuda a transportar diariamente no canteiro de obras da Hidrelétrica de Belo Monte, localizada no município de Altamira (Pará), 12 mil trabalhadores





- – contingente maior que a população de muitas cidades brasileiras.

Veículo adaptado para rodar nas mais diversas condições de piso do imenso território nacional, o ônibus se adequou também para dar maior celeridade ao andamento dos trabalhos em Belo Monte, além de garantir o cumprimento dos padrões internacionais de respeito ao direito de bem-estar dos trabalhadores.

Recentemente, o Consórcio Construtor Belo Monte (CCBM) adquiriu mais 100 ônibus para transportar os operários entre os três canteiros montados na região do rio Xingu. No pico da obra, no ano que vem, o consórcio prevê a circulação de 23 mil trabalhadores, uma massa de pessoas que exige uma operação complexa e planejada para se evitarem demandas que prejudiquem a evolução da obra, cujo projeto prevê a construção de uma barragem principal no rio Xingu, localizada a 40 quilômetros abaixo da cidade de Altamira, no sítio Pimental, onde começará o reservatório.

O CCBM investiu R\$ 21 milhões nos carros, modelo urbano Svelto, fabricados pela montadora Comil, com chassi Mercedes-Benz, ideais para trajetos de curta e média distância. O primeiro lote de 20 novos veículos foi entregue na última semana de maio e começou a circular em junho. Até novembro, o CCBM deve receber o restante do lote de veículos – todos urbanos, mas com itens de série de conforto, como o ar condicionado, já que a região do rio Xingu é uma das mais quentes e úmidas do Brasil.

Além de proporcionar um bom andamento dos trabalhos, a iniciativa do CCBM movimentou o crescente setor de fretamento para transporte de passageiros. “O fretamento está sendo impulsionado pelo crescimento econômico brasileiro”, afirmou o gerente marketing e pós-vendas da Comil, Rodrigo Montini. “Nós estamos preparados para atender

cada vez mais e melhor estas demandas, com veículos seguros, confortáveis e bom custo-benefício.”

Além dos ônibus, o CCBM utiliza o serviço auxiliar de vans de 12 lugares para dar suporte aos trabalhadores entre o alojamento e o canteiro de obras. Em diferentes escalas de horários, a frota de ônibus e vans percorre em cada viagem distâncias que variam de 49 a 69 quilômetros entre o alojamento dos operários e as frentes de trabalho.

Uma obra com a complexidade de Belo Monte impõe multiplicidade de itinerários dentro do mesmo canteiro de obras. De acordo com informações da assessoria de imprensa do consórcio, existem atualmente frentes de trabalho que necessitam do deslocamento contínuo dos trabalhadores. De um local para outro, chega a haver distância de cinco quilômetros.

Os modelos dos ônibus são urbanos. O consórcio optou por adquirir modelos zero quilômetro, que, além do ar condicionado, apresentam adaptações para portadores de necessidades especiais. Na suspensão, não foram feitas modificações para condições fora de estrada, já que os itinerários entre o alojamento e o canteiro não apresentam condições muito severas de rodagem. Entre motoristas, mecânicos, supervisores e gerente do almoxarifado de peças, cerca de 150 pessoas estão envolvidas na operação dos ônibus em Belo Monte.

Além do trabalho diário de leva e trás, os ônibus ainda são muito importantes na recreação dos operários. Nos finais de semana ou períodos de folgas, os veículos são utilizados para deslocar funcionários a cidades vizinhas na região do Xingu, como Altamira, Vitória do Xingu, Anapu, Brasil Novo, Medicilândia, Uruará, Placas, Pacajá, Senador José Porfírio, Porto de Moz e Gurupá.

Grande parte dos trabalhadores é oriunda desses 11 municípios, que sofrerão

impactos e influência direta da usina, cuja área total dos reservatórios será de 516 km<sup>2</sup>, dividida entre os municípios de Vitória do Xingu (248 km<sup>2</sup>), Brasil Novo (0,5 km<sup>2</sup>) e Altamira (267 km<sup>2</sup>).


Mas grande parte do contingente de operários também vem de outras regiões do Brasil – muitos já passaram pela construção de hidrelétricas em outros estados. Esses trabalhadores costumam ser tratados como barrageiros devido à experiência que adquiriram. Os profissionais que têm famílias fora da região podem visitar parentes a um período de cada seis meses, com passagens terrestres e aéreas previstas no contrato de trabalho.

Os ônibus levam e trazem os trabalhadores no período de recreação. O transporte funciona como uma linha comum em qualquer cidade brasileira. Em horários regulares, os veículos percorrem as linhas deixando ou pegando “passageiros”, que precisam se identificar com os crachás de trabalho. O transporte previsto no contrato de trabalho não é cobrado diretamente do salário, mesmo nos períodos de folga.

O consórcio responsável pela contratação e capacitação dos funcionários que atuam nas obras de engenharia criou o programa Capacitar para Crescer, que oferece 27 cursos em parceria com instituições como Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai), Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (Senac) e Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar).

De acordo com o CCBM, a Hidrelétrica Belo Monte terá capacidade instalada de 11.233 MW, com entrada em funcionamento de sua primeira unidade geradora em 2015. Será a terceira maior usina hidrelétrica do mundo em capacidade de geração, superada apenas por Três Gargantas (China) e Itaipu (Brasil/Paraguai). A operação em plena capacidade (24 turbinas geradoras) ocorrerá no primeiro trimestre de 2019.

Linha  
**ultra**



A EVOLUÇÃO  
DAS BANDAS.  
DESEMPENHO  
QUILOMÉTRICO  
INSUPERÁVEL



A Tipler, maior especialista em reforma de pneus do país, traz ao mercado a evolução das consagradas bandas "tarja laranja", sinônimo de desempenho quilométrico insuperável. Baseada em melhoria contínua, pesquisas e desenvolvimento, a linha ULTRA conta com composto de borracha que garante quilometragens ainda maiores e redução de custos para o transportador no uso urbano e rodoviário. O resultado é mais rentabilidade a cada quilômetro rodado. **Rode mais. Rode rentável. Rode com Tipler.**

[www.tipler.com.br](http://www.tipler.com.br)

Banda Ultra tem listras laranjas e a marca da rentabilidade gravada.



**TIPLER**  
A marca da Rentabilidade





# Boeing abrirá mercados para a Embraer

O projeto do maior avião já produzido pela indústria nacional de aviação, o KC-390 ganhou um novo canal de vendas com a parceria entre a empresa americana e a fabricante brasileira

■ AMARILIS BERTACHINI



UMA PARCERIA ANUNCIADA, NO FINAL de junho, entre a Embraer e a americana Boeing deverá ajudar a empresa brasileira no sentido de ampliar o leque de mercados para venda do KC-390, um novo avião de transporte militar de médio porte. A aeronave é um projeto da Força Aérea Brasileira (FAB) que contratou a Embraer, em abril de 2009, para desenvolver esse que será o maior avião já produzido pela indústria aeroespacial nacional.

Segundo Luiz Carlos Aguiar, presidente da Embraer Defesa e Segurança, o primeiro levantamento feito pela empresa

mostrou um mercado potencial para duas mil aeronaves desse perfil – incluindo a frota antiga, que precisará ser substituída nos próximos anos. Porém, descontando os países que já fabricam produtos para o mesmo segmento e os que recentemente compraram unidades de indústrias concorrentes, esse número caiu para 700 aeronaves. “A expectativa da Embraer é ter um market share de 15% a 20% desse mercado”, afirmou Aguiar, referindo-se a um horizonte de 20 anos.

Com o acordo de cooperação com a Boeing, será feita uma revisão desses

mercados excluídos, entre eles os Estados Unidos, Canadá, Índia e Rússia. “Isso não quer dizer que eles serão incluídos agora, mas há a possibilidade de virem a ser, sejam todos ou alguns. Um dos principais pontos deste nosso acordo é trocar informações a respeito desses mercados. A Boeing tem profundo conhecimento do mercado global para essas aeronaves, incluindo esses países”, informou Aguiar.

A Boeing ganhou grande parte de sua experiência nesse segmento com a comercialização, até o momento, de cerca de 250 unidades do modelo C-17 – um



Colômbia, além do governo brasileiro que detém a propriedade intelectual do projeto. A FAB, a princípio, ficará com 28 dessas unidades. Alguns desses países estão também entre os 50 fornecedores, do mundo todo, com os quais a Embraer fechou parceria para o fornecimento de componentes para o novo avião.

O primeiro voo do KC-390, em desenvolvimento em São José dos Campos, está programado para o final de 2014 e a primeira entrega está prevista para 2016. Entre os pré-requisitos estabelecidos pela FAB, a aeronave precisará ter a mesma capacidade de realizar as missões hoje executadas pelos aviões C-130 Hércules. Isso inclui transporte de cargas, lançamento de paraquedistas, reabastecimento de combustível durante o voo, e condições para operar em regiões como a floresta amazônica e a Antártida. Segundo informações divulgadas pela FAB, o KC-390 terá vantagens frente ao Hércules, como maior velocidade e sistema de controle de voo computadorizado (fly-by-wire). A cabine do avião terá equipamentos modernos, como o Head Up Displays (HUD), que permitirá aos pilotos conhecer os dados de voo, sem precisar olhar para dentro da aeronave, e será compatível com o uso de óculos de visão noturna (NVG).

avião militar de grande porte – para sete países. De acordo com Dennis A. Muilenburg, presidente da Boeing Defense, Space & Security, o C-17 mostrou-se um produto eficiente para os clientes que o adquiriram, atendendo a diversas missões, inclusive humanitárias. “Queremos ver o KC-390 ter o mesmo sucesso, no mercado de médio porte, que vimos o C-17 ter no segmento de aeronaves mais pesadas”, declarou.

A Embraer recebeu até o momento cartas de intenção para compra de 60 unidades do KC-390, de países como Portugal, Chile, República Checa, Argentina e

**COOPERAÇÃO** – O acordo assinado em junho não previa, ainda, a forma de remuneração pela colaboração da companhia americana e o presidente da Boeing afirmou, apenas, que os dois lados ganhariam com a parceria. A intenção divulgada era de juntar experiências e reunir as capacidades das duas empresas. “Este é mais um passo para desenvolver uma parceria concreta e de longo prazo”, afirmou Muilenburg, acrescentando que essa foi uma ampliação do acordo firmado em abril deste ano, que estabeleceu colaboração entre as duas empresas, em diversos temas da área espacial, incluindo a melhoria da eficiência



**Luiz Aguiar: o mercado potencial para o KC-390 é de 700 unidades nos próximos anos**

operacional, segurança e produtividade, e satisfação dos clientes.

O acordo de cooperação para o programa KC-390 prevê a troca de conhecimentos técnicos e de experiências no transporte militar, permitindo explorar as sinergias das duas empresas ao redor do mundo e, especialmente, nos mercados não incluídos nos planos originais da Embraer para comercialização dos aviões.

A Boeing e a Embraer já possuíam outros acordos de cooperação. Em julho de 2011 as duas empresas firmaram planos para financiar uma análise de oportunidades para a produção de combustível sustentável para aviação a partir da cana-de-açúcar. Em março deste ano, junto com a Airbus, anunciaram um memorando de entendimento para desenvolver, em conjunto, biocombustíveis com custos acessíveis e desempenho equivalente aos combustíveis de origem fóssil.

**MERCADO DOS ESTADOS UNIDOS** – No ano passado, a Embraer, que já está no mercado americano há cerca de 30 anos, iniciou a montagem de jatos executivos em sua unidade de Melbourne, na Flórida, e, no início deste ano, anunciou a criação do Centro de Tecnologia e Engenharia Embraer EUA, onde desenvolverá atividades de





**A Embraer já recebeu cartas de intenção para compra de 60 KC-390, de países como Portugal, Chile, República Checa, Argentina e Colômbia**

pesquisa e desenvolvimento de produtos e tecnologia para todas as suas linhas de negócios.

A Boeing está no Brasil há 80 anos – desde a entrega de 14 caças F4B-4 ao governo brasileiro em 1932 – e fornece aeronaves comerciais para empresas aéreas brasileiras desde 1960. Em outubro do ano passado a companhia americana abriu uma sede no Brasil, em São Paulo, e, no início de junho, divulgou que abrirá o Boeing Research & Technology-Brazil para desenvolver tecnologias aeroespaciais com cientistas e pesquisadores brasileiros.

**VENEZUELA** – No final de julho, a Embraer anunciou a venda de seis jatos Embraer 190 para a empresa aérea venezuelana Conviasa. O acordo inclui ainda 14 opções de compra para o mesmo



**Dennis Muilenberg: “É um passo para desenvolver parceria concreta de longo prazo”**

modelo de aeronave. O valor total do negócio é de US\$ 271,2 milhões, e pode chegar a US\$ 904 milhões, caso todas as opções de compra sejam confirmadas. As primeiras entregas estão programadas para o final de 2012.

“É uma satisfação receber este pedido da Conviasa, décimo-primeiro cliente da família de E-Jets na região da América Latina e do Caribe, um mercado que crescerá, em média, 7% ao ano, nos próximos vinte anos”, disse Paulo Cesar de Souza e Silva, presidente da Embraer Aviação Comercial.

O negócio fortalece a posição de liderança da Embraer na América Latina e Caribe, onde detém 75% do mercado de aviação comercial no segmento de jatos até 120 assentos, comparado a uma média no mundo de 43%, conforme informação da empresa.



# ABS WABCO

Segurança, tecnologia e qualidade nas estradas.



DESAFIO

## WABCO Brasil e os novos caminhos para a segurança.

No dia 27 de julho, a WABCO Brasil promoveu um encontro entre os principais fabricantes de implementos rodoviários (reboques/semirreboques), eixos e frotistas do país. O evento contou com aproximadamente 60 convidados, que tiveram a oportunidade de visitar as instalações da fábrica da empresa, conhecer a linha de produção, além das demais áreas, como o Centro de Treinamento Técnico "WABCO University". Após a visita, todos assistiram às palestras com a equipe de vendas e de engenharia da WABCO, que apresentaram o sistema de freio ABS (Sistema Antitravamento das Rodas), obrigatório a partir de 2013 no Brasil. A WABCO apresentou,

também, a legislação brasileira para ABS e esclareceu dúvidas sobre aplicação, manutenção, qualidade e segurança que surgiram ao longo de palestras. Além de apresentar o ABS, a WABCO falou de dois dos seus pilares: WABCO University, que capacita profissionais com cursos de freios (desde o mais convencional até o mais sofisticado ABS), e sobre os postos autorizados Service Partner, que são altamente qualificados para atender à demanda de manutenção em produtos WABCO. O encontro foi encerrado com um descontraído almoço, mantendo o clima agradável e de interação estabelecido desde o começo do evento.



### ABS WABCO para Reboques e Semirreboques

- Mantém a dirigibilidade e segurança dos reboques e semirreboques durante a frenagem, inclusive em curvas;
- Evita acidentes;
- Reduz a distância de parada;
- Evita o bloqueio das rodas e reduz o desgaste prematuro dos pneus.

Rodovia Anhanguera, km 104,5  
Condomínio Techno Park  
Rua James Clerck Maxwell, 620  
Campinas - SP - Brasil

[www.wabco-auto.com](http://www.wabco-auto.com)  
[vendas@wabco-auto.com](mailto:vendas@wabco-auto.com)

Assistência Técnica



0800 70 70 885

**WABCO**  
INOVANDO SEMPRE





# O futuro da aviação executiva

**Empresas nacionais e estrangeiras apostam na segunda maior feira mundial do segmento para incrementarem suas vendas; Embraer prevê mercado de US\$ 260 bilhões para os próximos dez anos**

■ AMARILIS BERTACHINI



**Lineage 1000: Embraer já entregou 11 unidades, a US\$ 53 milhões cada**

COM FOCO NO CRESCIMENTO DO NÚMERO de milionários em todo o mundo, e com base em um levantamento que mostra aumento no lucro operacional de empresas americanas, a Embraer está otimista em relação a seus negócios com jatos executivos, mesmo com a cautela que se instalou no mercado europeu para novos investimentos.

Para os próximos dez anos, a Embraer trabalha com duas vertentes. No cenário positivo, de recuperação da economia mundial, os negócios poderão chegar a US\$ 260 bilhões, equivalentes a 11.275 jatos. No cenário menos favorável, se a economia não voltar a crescer, esse número pode cair para US\$ 205 bilhões, ou 8.660 jatos. Isso significa que as vendas da aviação executiva deverão oscilar entre 860 e 1.100 unidades por ano na próxima década.

Na avaliação de Marco Túlio Pellegrini,

vice-presidente de operações da área de aviação executiva da Embraer, a América Latina e, particularmente, o Brasil crescerão acima da média mundial. A América Latina deverá ter uma participação de US\$ 12 bilhões a US\$ 16 bilhões nas vendas dos próximos dez anos e o Brasil representará a metade desse montante, absorvendo de 420 a 550 unidades nesse período.

A Embraer tem hoje 540 jatos executivos em serviço em todo o mundo, dos quais 111 operam no Brasil. A empresa entrou no segmento de aviação executiva em 2002, o que dá uma média de 54 aviões entregues por ano. Segundo Pellegrini, o principal mercado para os jatos da Embraer ainda é o dos Estados Unidos – que corresponde, aproximadamente, a 50% de todas as entregas. “Os americanos usam muito bem o jato executivo, as empresas têm suas frotas

próprias de jatos, o que permite aos executivos viabilizarem mais negócios locomovendo-se por aviões”, declara Pellegrini.

Ele destaca que o crescimento das vendas de jatos executivos está sempre atrelado ao desenvolvimento da economia porque as aeronaves são vistas como um instrumento para viabilizar negócios. “Na América Latina, o Brasil continua bastante aquecido. Ele foi o segundo país em termos de número de entregas nos últimos três anos consecutivos. Os empresários brasileiros têm percebido que o jato executivo é um instrumento para fazer negócio, porque permite visitar várias cidades no mesmo dia”, avalia Pellegrini. Cerca de 70% dos clientes da companhia são empresas.

A Embraer investiu mais de US\$ 200 milhões desde que entrou no mercado de aviação executiva, principalmente em materiais, centros de serviços e treinamento. Já tem mais de 60 centros de serviço espalhados pelo mundo.

Em agosto, a Embraer-CAE Training Services (ECTS), uma joint venture entre a Embraer e a CAE, inaugurou um simulador de voo completo dos jatos Phenom, para treinamento de pilotos e técnicos de manutenção de aeronaves Phenom no Brasil.

“Continuamos investindo para prover soluções de atendimento aos clientes. Nós atendíamos de forma bastante limitada nossos clientes no Brasil, mas, no início deste ano, conseguimos aprovação do projeto Sorocaba. Já iniciamos a terraplenagem. As instalações serão de primeiro mundo e

estarão disponíveis para clientes do Brasil e da América Latina”, anuncia Pellegrini. Nesse novo centro paulista, que ocupará uma área de 20 mil m<sup>2</sup>, a companhia vai prestar diversos serviços, entre eles manutenção pesada e treinamento. A abertura está prevista para a segunda metade de 2013.

Além da América do Sul, a China foi um grande comprador dos aviões da Embraer no ano passado e a Ásia é tida como um mercado promissor, mas a Europa caiu por conta do aspecto econômico.

A Embraer conseguiu, recentemente, a aprovação do governo chinês para a fabricação do Legacy 500 na fábrica de Harbin, no norte da China, e se prepara para iniciar a montagem da primeira aeronave, cuja entrega está prevista para o final de 2013. “Temos que transportar os ferramentais exclusivos do Legacy para a China, converter os roteiros de fabricação do português e inglês para o chinês e treinar a mão de obra chinesa na montagem dos interiores, para instalar os assentos e o sistema de entretenimento”, explica o executivo. A empresa interrompeu a produção do modelo ERJ-145 que era feito na planta chinesa.

**LABACE** – Apostando no aquecimento de mercado, a Embraer expôs, pela primeira vez, na Labace (Latin American Business Aviation Conference & Exhibition) o Lineage 1000, o



**Marco Pellegrini: Brasil representa metade das vendas para a América Latina**



**O Airbus ACJ318 tem escritório privativo que pode virar um quarto**

maior jato executivo da empresa, que corresponde a um apartamento de 70 m<sup>2</sup>. Seu alcance possibilita voos sem escala de São Paulo a Lisboa ou de Fortaleza a Calgary. O modelo carrega até 19 passageiros, com três a quatro tripulantes.

Obviamente, é também o modelo mais caro do portfólio da empresa. Esse luxuoso exemplar é para quem pode desembolsar nada menos do que US\$ 53 milhões, ou até um pouco mais se quiser adicionar opcionais e personalizar a configuração interna e a decoração, com opção de 700 tipos de tecido, 400 diferentes tipos de couro e 60 carpetes a escolher.

O modelo tem cinco áreas de cabine, com um hall de recepção, copa, sala de televisão com sofá, sala de jantar e reuniões, quarto com opção de cama king size, banheiro com opção de ducha e um amplo compartimento de bagagem que pode ser acessado diretamente da cabine. É o avião escolhido pela presidente Dilma Rousseff e também por alguns clientes no México, Oriente Médio e Ásia. Até agora, a Embraer já entregou 11 unidades do Lineage desde que foi lançado em 2008.

A nona edição da Labace, aconteceu em agosto, no aeroporto de Congonhas, em São Paulo, e reuniu 70 aeronaves executivas, nacionais e estrangeiras, e cerca de 190 expositores. A expectativa, nessa que é considerada a segunda mais importante feira de aviação do mundo, era de receber perto de 16 mil visitantes e fechar negócios da ordem de US\$ 700 milhões.

Segundo dados da Associação Brasileira de Aviação Geral (Abag), esse setor cresceu 6,4% no ano passado, com o acréscimo de 784 aeronaves à frota brasileira de aviação geral, composta por aviões convencionais, turboélices, jatos e helicópteros, totalizando 13.094 aeronaves.

O presidente da Abag, Eduardo Marson, prevê que o setor deve crescer entre 5,5% e 6% em 2012 e que tem potencial para gerar negócios da ordem de US\$ 8 bilhões nos próximos dez anos. Em agosto, a entidade lançou a segunda edição do Anuário Brasileiro de Aviação Geral, que apresenta um levantamento do perfil da frota brasileira de aeronaves. Segundo Marson, o anuário passa, agora, a servir de base para as reivindicações do setor junto ao governo.

Outras companhias de grande porte levaram seus produtos à Labace, como a Airbus, que expôs o ACJ318, cujo destaque é sua cabine mais ampla e mais alta do que as dos demais jatos executivos. O Airbus ACJ318 carrega até 19 passageiros, possui um escritório privativo que se converte em quarto e tem assentos com configuração social. Está disponível para fretamentos vip pela suíça Global Jet. A Airbus já comercializou até este ano perto de 170 jatos corporativos para todos os continentes, incluindo a Antártica.

Já a Bombardier apresentou o Global 6000, um Learjet 45XR, um Learjet 60XR e um Challenger 300. A companhia expôs o novo cockpit do Global 6000 com o novo Vision Flight Deck, e o Global Shower, um inovador conceito de chuveiro instalado nesse avião. ■





# Caminhões VW garantem corridas da GT3 Brasil

**Parceria MAN/Porsche permite suprimento de peças e suporte técnico em verdadeiros laboratórios-oficinas ambulantes**

■ WAGNER OLIVEIRA

NUMA PROVA DE CARROS DE CORRIDAS de luxo, o piloto pode ficar doente ou uma equipe pode ficar fora, mas a logística e o transporte não podem falhar nunca num evento que promove marcas de grande credibilidade junto a consumidores de alto poder aquisitivo. Porsche e MAN Latin America fizeram uma parceria para garantir o suporte e a precisão da GT3 Cup Challenge Brasil, uma das competições monomarca mais prestigiadas internacionalmente.

Pelo acordo, a MAN cedeu três caminhões à GT3 Brasil, que reúne o maior número de participantes entre as 19 competições oficiais que a Porsche organiza pelo mundo. Dois modelos Volkswagen Constellation 24.250, especialmente implementados, e um exemplar VW Delivery 9.150, garantem que os 47 carros Porsche, versões 911 e 992, estejam devidamente preparados para corridas em vários autódromos do Brasil e também no exterior.

“Numa corrida como a GT3, os carros e

as peças têm de estar sempre à disposição dos competidores”, afirma Flavio Miyamoto, gerente de marketing e logística da GT3 Brasil. A empresa tem autorização da Porsche para organizar a prova no Brasil. Fechada ao público, a corrida conta com a participação de pilotos não-profissionais, geralmente clientes da marca, que usa as corridas para estreitar o relacionamento com seus consumidores. A plateia que assiste às corridas é convidada exclusiva dos organizadores.

Metade das provas é realizada fora de São Paulo, principal praça para a Porsche. Os circuitos se dividem entre o interior paulista, Curitiba, Porto Alegre e Rio de Janeiro. Por isso, a importância do apoio e suporte dos três caminhões. Os dois VW Constellation, verdadeiros laboratórios-oficinas ambulantes, transportam estoques de peças e componentes para garantir a realização dos treinos e corridas. O caminhão-plataforma faz o transporte de modelos entre os circuitos e oficinas credenciadas da GT3 Brasil.

Para uma marca líder do mercado de caminhões como a MAN LatinAmerica/Volkswagen Caminhões e Ônibus, a participação num evento como a GT3 Cup rende bom retorno de marketing. A exibição do logotipo nas laterais dos três caminhões cedidos à competição reforçam a visibilidade da MAN, que, por sinal, já tem o mesmo board mundial controlando a Porsche e a Volkswagen.

“Para se ter uma ideia da importância desses caminhões para nós, basta lembrar que eles percorrem 10 mil quilômetros durante diferentes pernas da competição anual”, reforça Miyamoto. “Em todas as nove corridas, um Porsche que participe de todas as provas não andarás mais do que 2.500 quilômetros.”

Segundo Miyamoto, a empresa que organiza a prova percebeu a importância de contar com um bom suporte logístico e de transportes. Antes, a GT3 Brasil utilizava o serviço terceirizado de transportadoras. “Geralmente numa categoria de carros de corrida, como a Stock Car, por exemplo, a competição é dividida em várias equipes que cuidam apenas de dois ou três carros. No nosso caso é diferente. Nós somos responsáveis pela manutenção e suporte de todos os 47 carros inscritos este ano de 2012 na BT3 Brasil. Nossa responsabilidade é enorme. Com o suporte técnico dos caminhões VW, podemos dizer que nunca um veículo deixou de disputar uma corrida por falta de peças ou de



**VW Constellation especialmente implementados dão apoio logístico às corridas da GT3**

serviços mecânicos”, orgulha-se Miyamoto.

Cedidos em chassi-cabine pela MAN Latin America, a implementação dos dois Constellation e do Delivery coube à GT3 Cup. A empresa buscou as mais modernas técnicas de laboratório-oficina, inclusive recorrendo aos padrões de profissionalismo da Fórmula 1. Em alumínio, a carroceria é da alemã Linshalm. Internamente, tem isolamento termoacústico e iluminação com lâmpadas led. Para facilitar o acesso, os veículos ainda têm plataformas-hidráulicas importadas da Bélgica. As duas cabines possuem spoiler e defletor brancos, além das rodas de alumínio que compõem um visual diferenciado dos dois veículos.

A função dos dois Constellation é garantir todo o suporte necessário para ajustes de motores e câmbios, além de contarem com um estoque necessário de componentes e peças para consertar qualquer veículo de competição em caso de avaria. Todo o ferramental utilizado por técnicos e mecânicos é importado. Em razão desse inventário, o câmbio de um Porsche 911 pode ser substituído em apenas uma hora.

Num dos dois Constellation está o armazenamento de peças e ferramental. Suas principais características são estoque informatizado com prateleiras metálicas, também de fabricação Linshalm. Já o caminhão Delivery plataforma pode transportar de uma só vez dois veículos.

A GT3 é uma forma de a Porsche manter um estreito relacionamento com os clientes da marca, cujos carros têm valores que chegam quase a R\$ 1 milhão no mercado brasileiro. Várias personalidades costumam disputar as provas, como os apresentadores Otávio Mesquita e Edu Guedes (TV Record). Também conta com a participação de empresários e profissionais bem-sucedidos.

Além de corridas no Brasil, a GT3 já organizou neste ano corridas em Portugal. Apesar do esforço dos organizadores, os três caminhões não puderam ser deslocados ao país ibérico. “Foi lá que percebemos a grande falta que nos faz o suporte dos três caminhões”, afirmou Miyamoto.

Os carros Porsche 911 e 992 são de alta performance. A GT3 é dividida em duas categorias: CUP e Challenge. Na primeira, são utilizados os modelos com motores de 420 cavalos, cujos pilotos têm menos experiência nas pistas. Já a Challenge é para pilotos que utilizam carros equipados com motores de 450 cavalos. Os Porsches usados nas corridas têm a mesma configuração dos veículos que são usados nas ruas.

O presidente da MAN/Volkswagen, Roberto Cortes, cedeu os três caminhões em definitivo para a GT3, que vai mantê-los durante vários anos no suporte às corridas. A parceria rendeu bons resultados a todos, incluindo para os pilotos, que contam com garantia certa no grid de largada.





# JSL cresce com novos serviços

**Operadora logística cresceu quase 35% no segundo trimestre do ano, focando na ampliação da oferta de serviços prestados a seus clientes e na conquista de novos contratos**

■ AMARILIS BERTACHINI

A ESTRATÉGIA DE DIVERSIFICAR A CARTEIRA de clientes e o portfólio de serviços oferecidos tem rendido resultados positivos para a operadora logística JSL. Somente nos primeiros cinco meses deste ano, a empresa ganhou novos contratos da ordem de R\$ 913 milhões – a serem capturados ao longo de dez anos – praticamente a metade do total conquistado em 2011, que somou R\$ 1,8 bilhão. Parte desse valor corresponde ao contrato firmado com a Eldorado Celulose e Papel, de R\$ 240 milhões, para realizar uma fatia da operação logística inbound (dentro da fábrica) da nova planta da empresa, no município de Três Lagoas, no Mato Grosso do Sul, cujo início de operação está previsto para novembro de 2012.

O trabalho da JSL inclui o carregamento e o transporte de madeira de florestas localizadas nos estados de São Paulo, Minas Gerais e Mato Grosso do Sul, até Três Lagoas, já a partir de setembro de 2012. De acordo com a JSL, o prazo total do contrato é de 60 meses. A empresa prevê alocar cerca de 80 conjuntos de cavalos mecânicos e tritrens (três semirreboques) e outros equipamentos, que somarão investimentos da ordem de R\$ 40 milhões. De acordo com cálculos da companhia, como todos os veículos escolhidos para esse contrato têm tecnologia Euro 5, a operação poupará 2,9 milhões de litros de óleo diesel e evitará a emissão de, aproximadamente, 7.700 toneladas de gases de efeito estufa na atmosfera, durante o período de vigência do contrato. Para o serviço da Eldorado deverão ser contratados cerca de 400 funcionários.

“A companhia continua se desenvolvendo

em alguns setores tradicionais, onde já está presente, como o de papel e celulose; está oferecendo novos serviços dentro dos segmentos em que atua; e busca agregar novos setores”, declara Denys Marc Ferrez, diretor financeiro, administrativo e de relações com investidores da JSL. A receita bruta de serviço da empresa cresceu 38,7% no primeiro trimestre deste ano, em relação a igual período do ano passado, e a prévia da receita do segundo trimestre do ano mostrou um crescimento próximo de 35% sobre igual período do ano passado.

“Nos setores em que já estamos inseridos, entendemos que há muito espaço para crescer, em nossa base de clientes, com vendas de serviços cruzados. O cross selling dentro da JSL responde por cerca de 75% do crescimento orgânico. Isso é facilmente compreensível se levarmos em conta que a empresa

tem um dos portfólios de serviços mais diversificados do Brasil, o que permite a ela ter sempre a opção de começar a prestar algum novo serviço do qual o cliente esteja precisando. No momento que eu entro na realidade do cliente, passo a observar suas necessidades, e começo a oferecer os demais serviços, sempre com um olhar de que isso seja feito sob medida para atender às necessidades dele”, diz Ferrez.

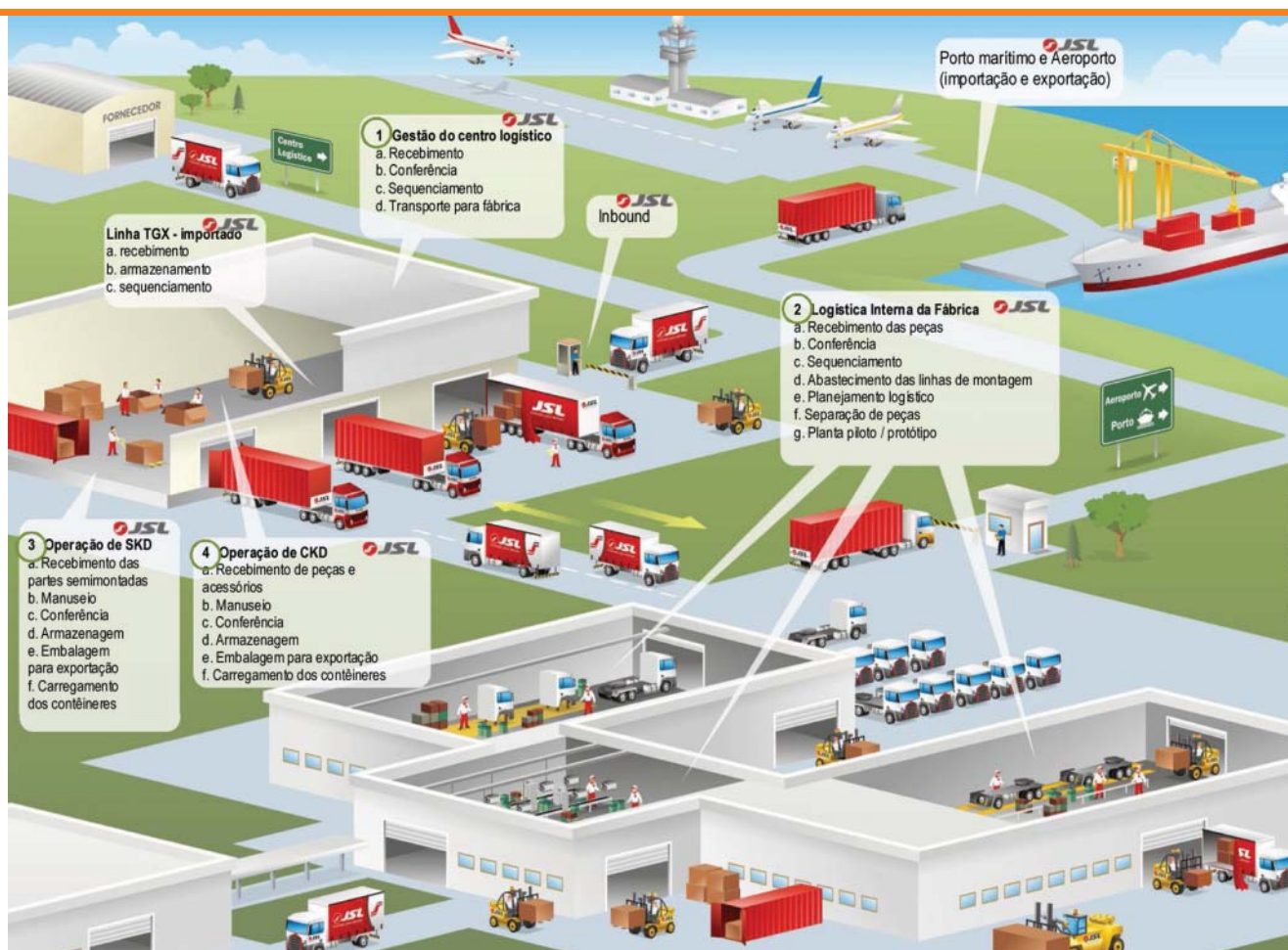
Do total de novos contratos, 53% foram negociados junto a clientes preexistentes, com operações de serviços cruzados (cross-selling). Segundo Ferrez, os segmentos da economia que apresentaram maior crescimento nos negócios, em relação ao ano passado, foram o de siderurgia e mineração, alimentício, agrícola, químico, bens de consumo, bens de capital e energia elétrica. Esse lote representava uma fatia de 37% da carteira de prestação de serviços no final do primeiro trimestre do ano passado e, este ano, passou a ocupar quase 55%.

**LOGÍSTICA INTERNA DA MAN** – No final de julho, a JSL anunciou também um novo contrato com a MAN Latin America, no valor de R\$ 350 milhões, para realizar 100% da logística interna da fábrica de caminhões e ônibus da montadora em Resende, no Rio de Janeiro, por um prazo de 60 meses.

Serão feitas quatro operações integradas. A gestão do centro logístico envolverá o gerenciamento da armazenagem de autopeças, compreendendo o recebimento, a destinação para o abastecimento das linhas de produção

**Denys Ferrez: o cross selling dentro da JSL responde por cerca de 75% do crescimento**





**JSL será responsável por quatro operações integradas na fábrica da MAN Latin America em Resende, Rio de Janeiro**

e o transporte para a fábrica. A logística interna da fábrica abrangerá desde o recebimento das peças e conjuntos, até o abastecimento da linha de montagem; nesta etapa, a JSL também será a responsável pelo planejamento logístico, visando à melhoria contínua do processo. Na operação de SKD (semimontados), a operadora fará o planejamento do processo e gestão das partes semimontadas, incluindo seu recebimento, manuseio, conferência, armazenagem, embalagem e carregamento dos contêineres para exportação. A operação de CKD (completamente desmontados) consistirá no planejamento do processo e gestão de autopeças e acessórios, inclusive seu recebimento, manuseio, conferência, armazenagem, embalagem e carregamento dos contêineres para exportação.

A empresa calcula que, para esta operação, contratará cerca de 850 pessoas e investirá em torno de R\$ 15 milhões em

equipamentos (160 ativos, principalmente empilhadeiras e paletas). Este contrato praticamente não envolverá a aquisição de veículos, porque, segundo a companhia, o trabalho é focado na gestão e inteligência de todo o processo, utilizando ferramentas de simulação virtual para a otimização do quadro de funcionários necessário para a operação e para a melhoria contínua dos processos que envolvem o planejamento logístico. O foco é integrar todas as etapas do processo produtivo, da montagem até o produto final.

Hoje a JSL tem uma frota de quase 10.000 itens, entre cavalos mecânicos e carretas (4.900 cavalos mecânicos, e 5.000 carretas), cerca de 19.600 veículos leves, perto de 1.900 máquinas e equipamentos e 1.100 ônibus. "Temos a serviço dos clientes uma base de ativos muito nova, nossa frota de caminhões tem um pouco menos de dois anos de idade", declara o diretor.

No ano passado a empresa faturou R\$ 2,6 bilhões que, se combinados com a aquisição de outra empresa de logística, realizada no final de 2011, a Schio, daria um faturamento da ordem de R\$ 3 bilhões nos 12 meses. O crescimento no ano passado foi de 20% sobre 2010. Para este ano, Ferrez afirma que, se a empresa não tivesse fechado nenhum novo contrato, apresentaria, mesmo assim, um crescimento mínimo, na receita bruta de serviços, da ordem de 30%. Mas, fechando novos contratos, como aconteceu no primeiro semestre, será possível, segundo ele, chegar a 39% de crescimento da receita bruta de serviços no ano de 2012, em relação a 2011.

Os investimentos para 2012 estão estimados em quase R\$ 1 bilhão, sendo R\$ 420 milhões para renovação da frota e outros R\$ 590 milhões para expansão dos negócios e implantação de novas operações. Em 2011, foram investidos cerca de R\$ 861 milhões.





# Golden Cargo aposta nas áreas agrícolas

**Especializada na logística de defensivos químicos, a empresa está investindo mais de R\$ 20 milhões em centros de distribuição e frota**

■ RENATA PASSOS

A GOLDEN CARGO, EMPRESA especializada no gerenciamento e operação da cadeia logística de mercadorias especiais, como defensivos agrícolas e produtos químicos embalados, está investindo mais de R\$ 20 milhões em novos centros de distribuição (CD) e em frota neste ano. Para se ter uma ideia, nos últimos dois meses, a empresa inaugurou três centros de distribuição: Cuiabá (MT), Ernestina (RS) e Balsas (MA).

No mês passado, por intermédio do estabelecimento da unidade de Cuiabá, a empresa passou a atender ao mercado mato-grossense. O CD, que recebeu um investimento de R\$ 5 milhões, conta com 16 mil metros quadrados de área construída, 18 docas de carregamento, 16 mil posições paletes, área de inflamáveis segregada e equipada, guarita blindada, monitoramento em CFTV e alarmes, além de sistema completo de combate a incêndio e frota própria moderna 100% rastreada, composta por veículos modelo 2012/2013.

De acordo com o diretor comercial da Golden Cargo, Mauri Mendes, o investimento engloba infraestrutura e frota de distribuição. "Mato Grosso é o maior produtor de grãos do Brasil e, conseqüentemente, o maior comprador de insumos agrícolas", afirma.

Segundo o executivo, o estado representa 30% dos negócios da Golden Cargo e a



**Em dois meses, empresa inaugurou três centros de distribuição**

companhia já tem planos de ampliar o CD. "Temos mais quatro módulos em adequação e no futuro totalizaremos 30 mil posições paletes, com 10 mil posições climatizadas que serão destinadas para armazenagem de sementes, já em 2013", finaliza Mendes.

O diretor-geral da Golden Cargo, Oswaldo Castro Jr., explica que o mercado de sementes tratadas é o novo foco da empresa. "Existem 30 milhões de hectares de áreas plantadas com sementes transgênicas no Brasil. Nosso objetivo é assumir a liderança no mercado do Centro-Oeste em dois ou três anos", afirma.

A Golden Cargo também está ampliando seus negócios para a região Sul do Brasil. Em junho, entrou em funcionamento a unidade de Ernestina, no Rio Grande do Sul. A cidade, próxima ao município de Passos Fundo, foi escolhida por sua localização privilegiada para a logística de defensivos agrícolas em todo o estado. De acordo com

Mendes, em um raio de 200 km é possível atender a principal região agrícola do estado, na parte noroeste, e também o oeste de Santa Catarina.

"Nossa estratégia é poder oferecer serviços de armazenagem e distribuição de defensivos agrícolas tanto para os fabricantes quanto para as cooperativas. Temos como objetivo, em médio prazo, conquistar 20% do market share", explica Castro Jr. No

primeiro ano de funcionamento da unidade, que terá 6 mil posições paletes. "A expectativa é, em cinco anos, dobrar a capacidade instalada para 12 mil posições paletes de armazenagem", diz.

Mendes esclarece que esta unidade também permitirá uma aproximação da empresa com os países vizinhos: "O Sul é um caminho para chegarmos na Argentina, tanto na importação quanto na exportação de defensivos."

**NOVO POLO AGRÍCOLA** — A empresa também inaugurou um CD no município de Balsas (MA). Segundo o diretor comercial da empresa, Mauri Mendes, o investimento da Golden Cargo na unidade é justificado pela forte expansão agrícola da região de Matopiba. Com nome de uma junção das sílabas de quatro estados que a compõe, a região abrange parte dos estados do Maranhão, Tocantins, Piauí e da Bahia e tem se



# QUEM PLANTA RESPONSABILIDADE COLHE CONFIANÇA



**É bom pra você, é bom pro planeta.**

Fabricadas 100% com matérias-primas nobres, as lonas para freio Fras-le são mais seguras e duráveis e garantem o retorno do investimento de quem as utiliza. Até na hora do descarte elas oferecem benefícios: o Programa Pró-Ambiente Fras-le recolhe as lonas para freio usadas pelos frotistas e conduz a um destino final adequado, evitando impactos ambientais e simplificando a sua vida. Mais uma iniciativa dessa empresa que foi a primeira fabricante de materiais de fricção da América do Sul a receber certificação ISO 14001. **Acesse [www.fras-le.com/programaproambiente](http://www.fras-le.com/programaproambiente) para conhecer as regras do programa e saber se ele já está disponível para a sua região.**



[www.fras-le.com](http://www.fras-le.com)

Respeite a sinalização de trânsito.





**Os diretores Mauri Mendes e Oswaldo Castro Jr.: foco na expansão das operações nos polos agrícolas**

além de defensivos agrícolas, devemos ter uma área específica para armazenagem de sementes de milho e soja”, detalha Mendes, ao informar que a expectativa da empresa é de movimentar 20 mil

toneladas no CD na safra 2012/2013.

Mendes esclarece que o CD conta com 3.700 metros quadrados de área de armazenagem. “A partir do próximo ano, o espaço total será de 9.000 metros quadrados. Com isso, vamos gerar emprego e renda para a região e operar com todos os clientes da indústria de defensivos agrícolas. O CD opera também como crossdocking para atendimento a todo o sul do Maranhão e sul do Piauí, com a utilização de 20 veículos fixos na filial, além da frota de transferência de São Paulo”, detalha o executivo, ao acrescentar que hoje o market share da empresa é de quase 90% na região Nordeste.

Para dar suporte operacional, a empresa inaugura em setembro uma unidade em Paulínia (SP). Com 2.000 metros quadrados, o ponto está situado próximo aos clientes e servirá para consolidação das cargas para transferência para as zonas produtoras.

Segundo Castro Jr., o serviço de armazenagem representa hoje cerca de 12% dos negócios da empresa e a atividade de transporte corresponde a 88%. “Nossa meta é ampliar a participação da armazenagem e há potencial para atingirmos 25%”, detalha o executivo, ao informar que outras empresas participaram com investimentos de mais de R\$ 30 milhões na construção de CDs em si. “Trabalhamos com contratos de cinco

anos e nossos recursos contemplam as estruturas de armazenagem.”

**FROTA** – A Golden Cargo investiu ainda R\$ 15 milhões na ampliação da frota. A companhia fechou a compra de 61 caminhões, sendo 48 da Volvo, modelo VM, e 13 Atego 1719 da Mercedes-Benz. De acordo com Castro Jr., os novos veículos foram incorporados à frota em junho. “Com a nova aquisição, a frota da companhia é composta agora por 240 veículos próprios (340 incluindo a dos agregados) e uma capacidade mensal de transporte de 20 mil toneladas”, informa.

O Volvo VM conta com cabine leito, direção hidráulica com relação progressiva, climatizador, ar condicionado, banco com suspensão a ar, vidros elétricos e computador de bordo. Já o Atego 1719, da Mercedes-Benz, tem um design moderno, com o interior da cabine privilegiando espaço e ergonomia, motorização com avançada tecnologia BlueTec 5, sendo até 6% mais econômica. “Os novos caminhões percorrerão as principais áreas agrícolas do Brasil e acompanharão o crescimento contínuo do agronegócio nacional”, diz Castro Jr.

Todo esse investimento é justificado. “A logística de defensivos agrícolas representa 95% de nosso negócio, faz parte de nosso planejamento estratégico desenvolver outras atividades dentro da cadeia do agronegócio”, diz Mendes, lembrando das sementes tratadas e também do transporte de algodão no retorno da frota.

Com nove CDs, que ultrapassam 90.000 metros quadrados de área de armazenagem, a Golden Cargo deve apresentar um crescimento de 15% neste ano em relação a 2011, quando registrou faturamento de R\$ 115 milhões.

“Nossa ideia é ganhar share com a ampliação do escopo de serviço dos atuais clientes”, diz Castro Jr. Hoje, a empresa conta com uma carteira de 18 empresas, que inclui nomes como Basf, Bayer e Syngenta.

destacado nos últimos anos na produção de grãos e já é reconhecida como a nova fronteira agrícola do País.

De acordo com o Ministério da Agricultura, Matopiba teve grande expansão nos últimos dez anos, com a chegada de produtores de outras regiões do Brasil. Esta região somada à região de Luís Eduardo Magalhães (BA), são responsáveis por mais de 10% da produção brasileira de grãos e para a safra 2012/2013, a previsão de crescimento é de 17%. Conforme Mendes, a cidade de Balsas foi escolhida por representar um importante centro produtor de soja do Nordeste. Conhecida como a Capital da Soja é a segunda maior produtora de grãos da região.

Para a construção da nova unidade, a Golden Cargo investiu até o momento R\$ 4 milhões em uma área de terreno de 300 mil metros quadrados. A primeira fase do CD terá capacidade para 4.000 paletes de armazenagem de defensivos agrícolas, proporcionando aos fabricantes e produtores locais um atendimento diferenciado. Mas o plano da empresa é ampliar a capacidade de armazenagem para 12 mil posições paletes nos próximos dois anos.

“Devemos passar de 4.000 posições paletes para 10.000 posições até o final de 2013, com investimentos previstos da ordem de R\$ 6 milhões. No projeto de ampliação,

COM  
LOGÍSTICA VOCÊ  
MULTIPLICA  
SOLUÇÕES.

Serviços dedicados  
à cadeia de suprimentos

Transporte  
de passageiros

Gestão  
e terceirização  
de frotas

Transporte  
de cargas

A JSL possui todos os serviços e soluções que sua empresa precisa para multiplicar tudo que você pode oferecer aos seus clientes. Conte conosco para serviços dedicados à cadeia de suprimentos, transporte de cargas, gestão e terceirização de frotas, transporte de passageiros, sistema de comercialização dos ativos da logística e multiplique suas possibilidades.



*Entender para Atender*

Tel.: (11) 2377.7000

| [WWW.JSL.COM.BR](http://WWW.JSL.COM.BR)



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



# Elog otimiza suas atividades

**Pertencente do grupo Ecorodovias, a empresa de logística aposta no desenvolvimento de plataformas para concentrar mais serviços no mesmo espaço**

■ RENATA PASSOS



**Ecopátio Imigrantes da Elog localizado no km 24 da Rodovia Imigrantes tem 665 mil m<sup>2</sup>**

CRIADA PELO GRUPO ECORODOVIAS E BRZ Investimentos, a Elog, empresa especializada em logística, já investiu aproximadamente R\$ 200 milhões desde sua fundação em 2009. Agora, a companhia foca na gestão e nas plataformas logísticas.

“Estamos convictos de que este conceito operacional de plataformas vai ser um grande divisor de águas na logística brasileira. O projeto consiste em investir em grandes áreas, próximas a portos e aeroportos e a centros consumidores para realizar atividades de importação, exportação, distribuição e demais serviços para a indústria local dentro de um único complexo. O objetivo é reduzir o custo e o fluxo de mercadorias. Com esta estratégia apostamos

no nosso crescimento”, explica o diretor de negócios da Elog, Omar Passos.

O executivo explica que hoje o modelo de plataforma logística pode ser verificado na unidade Ecopátio Cubatão. “A área conta com depot (depósito de contêineres vazios) e autorização para operar como Redex (Recinto Especial para Despacho Aduaneiro de Exportação) no mesmo espaço. Com isso, o contêiner vazio, devolvido após a entrega da carga de importação, pode ser usado para estufagem da carga de exportação. O cliente não tem o trabalho de pegar um contêiner num depot, levar para fábrica para estufar e depois seguir para o Redex. Ou seja, o contêiner não sai da unidade e não gera

trânsito e custos”.

A estratégia tem trazido resultados. Se comparado o primeiro semestre de 2012 com o mesmo período do ano passado, houve um aumento de 65% na movimentação de contêineres de exportação.

Com 445 mil metros quadrados de área utilizável, o Ecopátio Cubatão é uma das maiores retroáreas do porto de Santos. Com 138 mil metros quadrados de pátios, além de armazéns, a unidade também funciona como pátio regulador de veículos, realiza serviços de reparo e lavagem de contêiner (com regulamentação de meio ambiente).

**IMIGRANTES** – Para atender as indústrias e a região de consumo, a empresa conta com outra unidade: o Ecopátio Imigrantes. Localizado no km 24 da Rodovia Imigrantes, ponto extremamente privilegiado (a aproximadamente 40 km do porto de Santos e na “esquina do Rodoanel), este espaço conta com 655.500 metros quadrados. Atualmente, 65 mil metros quadrados estão dedicados a um módulo para o atendimento da Colgate-Palmolive e distribuição de seus produtos. “Isso corresponde a cerca de 10% da área. Contudo, temos um outro módulo concluído que vai funcionar como um centro de

distribuição para diferentes clientes. Com 13 mil metros quadrados (com capacidade de 16 mil posições porta-paletes) e com possibilidade de ampliação de 8 mil metros quadrados, o novo módulo deve iniciar as atividades em setembro. "Há ainda a opção de construção de um terceiro módulo com 27 mil metros quadrados", antecipa o executivo.

O Ecopátio Viracopos, próximo ao aeroporto de Campinas, ainda está na fase de obtenção de licenças, que devem ser obtidas até o final do ano. A unidade conta com 1,8 milhão de metros quadrados (300 mil metros quadrados de proteção ambiental), dos quais 71 mil metros quadrados são dedicados a módulos de CD e 23,8 mil metros quadrados de área alfandegada.

Segundo Passos, as plataformas de Cubatão e Imigrantes nasceram juntas

com a Elog. Contudo, para acelerar a entrada do grupo no segmento de logística, a empresa adquiriu as unidades da Columbia e EADI-Sul. "Com isso, a Elog é hoje a maior administradora de recintos alfandegados do País e os serviços de operações aduaneiras representam mais de 50% de seus negócios", diz o executivo, ao acrescentar que não faz parte da estratégia da empresa as atividades de transporte internacional e o desembarço aduaneiro.

**FATURAMENTO MAIOR** – Diante do aumento na movimentação de cargas, o faturamento também cresceu consideravelmente. Em 2010, antes da aquisição da Columbia e da EADI-Sul, a receita bruta da Elog atingiu R\$ 30,7 milhões. No ano passado, ela somou R\$ 358,4 milhões. "Com área de mais de três milhões de metros quadrados, a empresa não planeja

investir em novos sites em médio prazo".

"Agora, vamos focar na gestão dessas estruturas e fortalecer nos mercados onde somos mais fortes atualmente: tecnologia e eletroeletrônico, automobilístico, máquinas e equipamentos, farmacêutico e varejo e moda", informa Passos.

Com 1.800 funcionários, a Elog conta hoje com 15 unidades localizadas nos principais corredores de importação e exportação das regiões Sul e Sudeste, entre plataformas multimodais, portos secos, centros logísticos industriais e aduaneiras, e centros de distribuição.

Estabelecida a partir da decisão do grupo de diversificar as atividades no Brasil e entrar no segmento de logística, a Elog vem ganhando representatividade. Em 2011, a receita bruta da subsidiária representou 14,4% da receita do grupo EcoRodovias. ■

## QUER CONTROLAR SEUS CUSTOS E SABER A RENTABILIDADE REAL DO SEU NEGÓCIO?

### PELISSARI LOG®

Solução SAP para empresas de transporte e logística.

- [✓] Sustente o crescimento do seu negócio.
- [✓] Melhore a gestão dos seus resultados.
- [✓] Acompanhe a produtividade da sua empresa.
- [✓] Tenha informações confiáveis e integradas em tempo real.
- [✓] Integre sua empresa com mais de 18 mil clientes SAP.
- [✓] Esteja atualizado com as exigências fiscais.

**ACESSE:** [www.pelissari.com](http://www.pelissari.com)





# BgmRodotec integra sistema com softwares de financeiras

**O novo módulo do Globus permite que empresas do setor de transportes rodoviário de cargas atendam à nova determinação da ANTT**

■ RENATA PASSOS

O SISTEMA DE GESTÃO DE TRANSPORTE rodoviário de cargas desenvolvido pela BgmRodotec, o Globus, já integra tecnologia das empresas de transporte com o sistema das principais financeiras e previne a aplicação de multas por uso da carta-frete. O software passou a atender à resolução n.º 3658/11 da ANTT (Agência Nacional de Transportes Terrestres), que determinou o fim da carta-frete e estabelece o pagamento ao transportador autônomo por intermédio de crédito na conta bancária com titularidade do contratado ou por meio de empresas administradoras de pagamento eletrônico, habilitadas pela ANTT.

Para isso, a BgmRodotec acaba de integrar o software Globus com os sistemas da Pamcard e da Dbtrans, duas das maiores administradoras financeiras homologadas pela ANTT que dispõem respectivamente dos cartões Pamcard e Rodocred.

Na prática, as informações armazenadas no módulo de Sistema de Gestão de Transporte (TMS) serão transmitidas automaticamente para a administradora cadastrada, que será responsável pelo envio do número de Código de Identificação da Operação de Transporte (CIOT), número que identifica cada operação de transporte (frete) realizada no País e que deverá ser paga. “Essa integração beneficiará os empresários que terão mais segurança e agilidade nas emissões dos contratos de transportes diários”, afirma o diretor da BgmRodotec Valmir Colodrão.



**FACILITAÇÃO** – Segundo a resolução da ANTT, o contratante do serviço é responsável pelo cadastramento da operação, que deverá ser feita via internet ou por uma central telefônica disponibilizada pela administradora de meios de pagamento eletrônico de frete, que informará o CIOT. O código será gerado após o cadastramento e envio dos dados da viagem à ANTT pela administradora de pagamentos. Ao registrar a viagem e informar os dados à ANTT, a empresa receberá o CIOT que deverá constar no documento de transporte formalizado com o caminhoneiro.

O gerente nacional da BgmRodotec, Valter Silva, explica que anteriormente o contratante do serviço (empresas de transporte) do motorista autônomo imputava os dados da operação e a financeira, após obter o CIOT da ANTT, precisava informar esse número ao contratante. “O novo módulo do Globus permite que a informação seja processada e devolvida digitalmente por meio de uma comunicação eletrônica”,

explica o executivo, ao informar que hoje já atende as principais empresas financeiras. “Certamente vamos atender todas as empresas deste segmento.”

Silva diz ainda que a comunicação digital tem outras vantagens. “Com esse sistema, há uma diminuição na possibilidade de falhas, pois, sem o retrabalho, são eliminados erros de digitação. Além disso, são criados controles operacionais mais eficientes.

Com a determinação da ANTT em vigência, o contratante que utilizar qualquer forma de pagamento diferente daquela exigida, deverá ser multado em 50% do valor total de cada viagem paga de maneira irregular, em que o mínimo será o valor de R\$ 550 e o máximo de R\$ 10.500. O transportador autônomo também será punido caso opte por utilizar a carta-frete, com o pagamento de multa de R\$ 550. Além disso, ainda poderá ter seu Registro Nacional de Transportador Rodoviário de Cargas (RNTRC) cancelado.

Atenta às novas legislações do setor, a BgmRodotec também desenvolveu uma ferramenta para apurar as horas trabalhadas dos motoristas. “Nossa próxima integração será com os equipamentos eletrônicos do caminhão”, declara Silva.

A BgmRodotec conta com uma carteira de 2 mil clientes atendidos por uma equipe de 200 colaboradores que desenvolvem soluções de tecnologia. Ao todo são mais de 20 mil usuários atendidos por sete unidades distribuídas em sete estados.

# LIDER NO NOME LIDER NA QUALIDADE

TANQUES PARA | LEITE | ASFALTO | QUÍMICOS | CORROSIVOS



**Conheça nossa linha em Aço Carbono**  
Desenvolvemos projetos personalizados. Consulte-nos



A **Lider Implementos Rodoviários** tem a força do Grupo Lider e atua no mercado há 38 anos com qualidade em produtos, atendimento e negociação. Faça como nossos grandes parceiros. Tenha produtos Lider.

Acesse nosso site e confira nossa linha de tanques.

[www.lidersa.com.br](http://www.lidersa.com.br)



**LIDER**

Lider Viaturas e Equipamentos Industriais Ltda.  
Rodovia BR 356 - km 271 - Barra - Muriaé - MG

**(32) 3729-3555**





# MAN leva seus chassis de ônibus até os clientes

**O programa itinerante que começou em agosto vai percorrer 107 cidades do Brasil e levar os novos ônibus equipados com motor Euro 5 para mais de 500 clientes**

■ SONIA MORAES

EM MEIO A UM CENÁRIO DE INCERTEZAS e vendas em queda a MAN Latin America decide mais uma vez sair em caravana para apresentar os seus produtos aos potenciais clientes em todo o território nacional. Nesta segunda edição do programa Rota Volksbus (a primeira foi em 2007) a empresa vai levar para mais de 500 clientes em 107 cidades de 23 estados do Brasil a sua linha de chassis de ônibus Volkswagen equipada com os novos motores Euro 5. Os veículos irão percorrer mais de 50 mil quilômetros. “O objetivo é entrar com os nossos modelos na ‘casa’ do cliente, divulgar toda a linha, abrir novas oportunidades de negócios e consolidar a parceria”,

disse Ricardo Alouche, diretor de vendas e marketing da MAN Latin America. “Estamos investindo pesadamente para levar o produto até o cliente de ônibus, que é muito tradicional”, destacou Alouche.

Nesta caravana serão utilizados cinco ônibus – modelos urbano e rodoviário – equipados com motores Cummins ISL de 330 cv que usam a tecnologia SCR (Seleção Catalítica Seletiva) para pós-tratamento de gases com a injeção de solução de ureia (Arla 32) e os que levam motores MAN com sistema EGR de recirculação de gases, que dispensa o uso do Arla 32. Os veículos foram escolhidos estrategicamente, levando em consideração as aplicações

com maior abrangência nas regiões que serão atendidas pelo programa.

Os veículos seguirão em caravana em direção às regiões norte e sul do País e o ponto de partida é a cidade do Rio de Janeiro. Para garantir toda a infraestrutura logística durante o evento de demonstração, a montadora conta com o apoio de agência de viagens e das concessionárias, além da equipe com 25 profissionais que estarão totalmente dedicados para tirar as dúvidas dos clientes.

Durante o programa, os frotistas receberão informações sobre a nova linha de chassis de ônibus, as novas normas do Proconve P-7, o diesel S-50 e o aditivo Arla



**Ricardo Alouche: possibilidade de o cliente levar um veículo Euro 5 a preço de Euro 3**

32. A Petrobras, que apoia este evento, também vai tirar as dúvidas sobre o diesel S-10. Toda a apresentação será feita em um Volksbus 18.330 OT, transformado em sala de exposições. Os profissionais terão a oportunidade de realizar um test-drive em todos os modelos participantes da caravana. "Vamos percorrer o Brasil e mostrar a nossa linha de ônibus e as suas vantagens", disse Roberto Cortes, presidente da MAN Latin America.

A MAN vai aproveitar o programa Rota Volksbus para apresentar o modelo VW 26.330 OTA, que já está disponível aos clientes, para as cidades de Curitiba (PR), Salvador (BA), Recife (PE), Belo Horizonte (MG) e Goiânia (GO), onde há uma demanda por projetos de BRT (Transporte Rápido por Ônibus) ou corredores exclusivos.

Em algumas cidades, como São Paulo, Porto Alegre, Rio de Janeiro, Joinville, são utilizados ônibus de piso baixo. Nessas praças, o modelo VW 17.280 OT low entry também será mostrado e poderá ser testado pelos clientes. "A intenção é potencializar o lançamento da linha 2012 e divulgar a tecnologia EGR, SCR e o motor Euro 5", disse Alouche. Segundo o diretor, nos seis meses de venda, a tecnologia EGR teve uma receptividade positiva dos clientes, com relação à economia de combustível.

**CRESCIMENTO** – A estimativa da MAN é atingir de 800 a 1.000 clientes no Brasil,

incluindo os compradores potenciais, com este programa itinerante e garantir um aumento entre 2% e 4% nas vendas de ônibus no mercado brasileiro. Desde que entrou neste segmento em 1993, com o lançamento do modelo VW 16.180 CO, a MAN vem mantendo a trajetória de crescimento. De 9,3% de participação (com a venda de 1.099 veículos) o índice saltou para 32,2% em 2011, com a comercialização de 12.313 unidades. "Vendemos mil ônibus ao ano e hoje vendemos 12 mil unidades", afirmou Cortes.

No acumulado de janeiro a julho de 2012 a MAN garantiu a vice-liderança no mercado brasileiro de ônibus com a venda de 4.278 unidades, segundo dados divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

A decisão da MAN de mais uma vez percorrer o País para apresentar os seus produtos, deve-se ao retorno positivo que o evento garantiu à empresa. Segundo Cortes, o Rota Volksbus já mostrou ser um programa de relacionamento bastante eficiente. Na primeira edição realizada em 2007 a caravana passou por 23 estados e 62 cidades. Cerca de 290 clientes foram visitados e 45 mil quilômetros percorridos. A MAN conseguiu um aumento de 3% no índice de participação no mercado brasileiro. "A meta é bater o ano de 2007", disse Alouche.

"Agora, queremos aproveitar o programa para divulgar nossos novos produtos e desmistificar alguns assuntos, como as diferenças entre as tecnologias de redução de emissão de gases oferecidas por nossa empresa. Será mais uma importante ferramenta para atingirmos a liderança no mercado brasileiro de ônibus, já conquistada em caminhões", disse o presidente da MAN Latin America.

Para atrair novos clientes à marca, a MAN não vai repassar o aumento de custos do novo produto. "Vamos dar a possibilidade de o cliente levar um veículo Euro 5 a preço de Euro 3", destacou Alouche.

# marksell

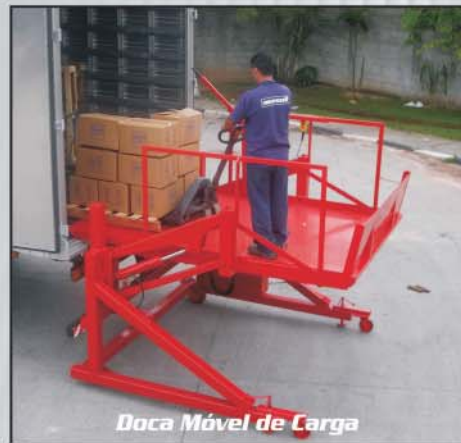
## TECNOLOGIA QUE ELEVA

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

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



**Plataformas Elevatórias de Carga Veicular**



**Doca Móvel de Carga**



**Plataformas Niveladoras de Doca**

**28**  
ANOS

**(11) 4789-3690**

[www.marksell.com.br](http://www.marksell.com.br)

MKS Equipamentos Hidráulicos LTDA.



# Operador 2 Alianças adota solução da Store

**Sistema de gestão de transportes desenvolvido sob medida permite respostas rápidas aos clientes e a sinergia dos serviços desde o recebimento até a entrega das cargas**

■ AMARILIS BERTACHINI

PARA AGILIZAR E AUMENTAR A diversidade de serviços oferecidos a seus clientes, a empresa de armazém geral 2 Alianças fechou uma parceria com a Store Automação, fornecedora de softwares para logística, a fim de desenvolver uma solução de TMS (Transportation Management System), ou Sistema de Gestão de Transportes, sob medida, que tivesse exatamente o perfil da operadora logística e operasse em sinergia com o sistema que ela já usava, o WMS (Warehouse Management System), para a área de armazenagem e distribuição de produtos. O grupo tem um ramo de armazém geral, que faz logística de recebimento e guarda de produtos, e outro de transporte, com frota terceirizada.

“Temos clientes de diversos ramos de atividade, e precisávamos de um sistema com capacidade de leitura de diferentes negócios para o mesmo objetivo”, explica Andre Lau, gerente de tecnologia da 2 Alianças. Há cerca de um ano usando a nova solução, a empresa começa agora a desenvolver a chamada roteirização, na qual o sistema faz a sinergia do recebimento das diferentes cargas e das entregas, cria a melhor rota para transportar



**Andre Lau: o sistema TMS permite enxergar toda a movimentação do armazém**

cada item, define quais cargas serão entregues primeiro e calcula quantos veículos serão necessários.

Segundo Lau, a aplicação do TMS da Store tornou possível enxergar toda a movimentação do armazém, permitindo sugerir uma sinergia entre os clientes e otimizar o transporte. “Se tenho um cliente que vai contratar um transporte para fazer uma

entrega em um certo local e tenho outro que tem uma entrega próxima daquele local, consigo consolidar as cargas dos diferentes clientes e fazer uma entrega única, barateando o frete. A diferença principal, neste caso, é que o TMS está ligado ao nosso WMS para podermos enxergar essa oportunidade, e oferecer essa possibilidade antes de o cliente pedir”, declara. A aplicação do TMS também permitiu à empresa estar preparada para atender a clientes com vendas por e-commerce, diz o gerente. O principal ganho, em sua avaliação, foi poder oferecer mais serviços para os clientes já existentes, evitando que eles fossem buscar outros parceiros para isso.

Quase 70% dos clientes da 2 Alianças são do setor farmacêutico, principalmente no Rio de Janeiro – a empresa tem unidades também em São Paulo e Pernambuco

–, por trabalhar com conhecimento logístico que atende a todas as exigências da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa). Os demais incluem empresas da área de varejo de roupas e calçados e do segmento de cerâmica, como pisos e azulejos. A empresa deve fechar este ano com um resultado de negócios próximo do ano passado. “Provavelmente vamos fechar o ano sem perda, o que já

achamos um grande negócio”, afirma Lau.

Como a solução que a Store desenvolveu para a 2 Alianças – o TMS na modalidade SaaS (Software as a Service) – é totalmente na nuvem, a empresa tem a vantagem de ter acesso imediato e dar respostas rápidas aos clientes, no próprio sistema. Fora da nuvem, a 2 Alianças teria que disponibilizar um sistema só para consultas na web.

De acordo com o presidente da Store Automação, Wagner Tadeu Rodrigues, a grande vantagem para a empresa usuária desse sistema é que a aplicação totalmente na nuvem permite inserir informações a qualquer momento, para atualização dos dados, independentemente do retorno do veículo à base. “Para começar a usar nossa solução, basta ter um link de internet, não é preciso ter infraestrutura nenhuma de TI. Uma das vantagens de estar na nuvem é que com um

**Wagner Rodrigues: para usar o sistema da Store, basta ter um link de internet, não precisa ter infraestrutura de TI**

único servidor, em um único lugar, a empresa pode abrir filiais em qualquer lugar, sem precisar montar uma infraestrutura em cada unidade; além disso, não precisa investir em banco de dados, em rede, e não necessita de pessoal especializado em tecnologia”, declara Rodrigues.

O desenvolvimento do produto levou cerca de 18 meses e demandou investimentos da ordem de R\$ 600 mil. Rodrigues destaca a importância de ter desenvolvido a solução junto com o cliente, observando e experimentando a realidade do operador funcionando. “O operador logístico tem duas facetas, tanto ele compra frete, quanto ele vende frete. Então o produto ficou com os dois módulos



possíveis”, explica. Ele diz que a empresa pretende estender essa ferramenta para outros modais, além do rodoviário, que hoje ainda é o maior mercado potencial. “Entendemos que o aéreo e o marítimo também são interessantes e a estrutura de gestão é muito similar”, avalia. ■

## 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

R\$ 180,00

ASSINE JÁ



TM é a mais tradicional publicação do setor de transporte de carga. Editada há 49 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.

Para mais informações ligue:  
**11-5096-8104**

ou pelo e-mail:  
assinaturas: [circulacao@otmeditora.com.br](mailto:circulacao@otmeditora.com.br)



Acesse [www.otmeditora.com.br](http://www.otmeditora.com.br) e faça já sua assinatura



# Indústria naval em ritmo mais acelerado

**Com 62 mil pessoas diretamente empregadas, 385 obras em andamento e investimentos de R\$ 21 bilhões, o setor atravessa uma fase bastante favorável, puxada, principalmente, pelo segmento de exploração de petróleo**

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

COM A PERSPECTIVA DE CRESCIMENTO do setor de exploração e abastecimento de petróleo no Brasil, a indústria naval vive um momento de forte expansão. O País conta atualmente com 47 estaleiros em funcionamento e outros 11 em construção, segundo dados do Sindicato Nacional da Indústria da Construção e Reparação Naval e Offshore (Sinaval). Em julho, o Fundo da Marinha Mercante (FMM) liberou cerca de R\$ 1,4 bilhão para a construção de mais cinco estaleiros e 104 embarcações para os setores navais e offshore. Os estaleiros brasileiros deverão atender a uma demanda de 730 encomendas até 2020.

Para Ariovaldo Rocha, presidente do Sinaval, o cenário da construção naval brasileira, no segundo trimestre de 2012, é

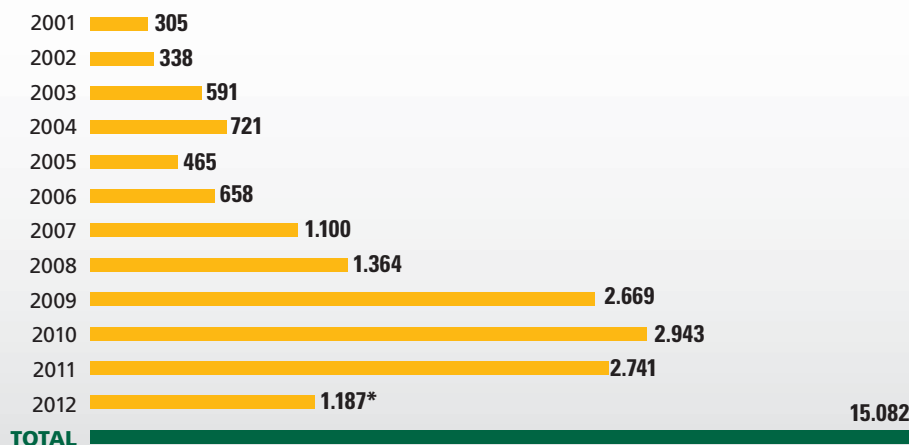
positivo e apresenta indicadores de expansão, como o aumento do emprego direto para 62 mil pessoas. A carteira de encomendas dos estaleiros registra 385 obras em andamento, com um total de seis milhões e 860 mil toneladas de porte bruto (TPB, que mede a capacidade de carga de um navio) em construção. As encomendas do segmento de exploração e produção de petróleo offshore geram contratos de construção de navios petroleiros, navios sonda, plataformas de produção, navios de apoio marítimo e navios de apoio à construção de sistemas submarinos de produção.

Rocha afirma que a fase atual de expansão da construção naval brasileira decorre de três fatores distintos, todos ligados à

demanda real e efetiva por navios e plataformas de petróleo. "O reconhecimento da Petrobras de que a exploração de petróleo em águas mais profundas criava a demanda por navios de apoio e plataformas, com nova tecnologia, e que os estaleiros internacionais sentiam dificuldades em atender; a frota de petroleiros para transporte de petróleo e derivados na costa brasileira e no transporte internacional era composta de navios com idade acima dos 20 anos, e precisava de renovação; e a decisão do governo brasileiro de que as reservas de petróleo em mares territoriais brasileiros deveriam reverter num benefício para a sociedade, com a geração de empregos e o desenvolvimento de um novo setor produtivo", diz.

Rocha lembra ainda que em todos os países onde a construção naval existe, ela é um projeto do governo e da sociedade. "Na China, os estaleiros são empresas estatais. Na República da Coreia (Coreia do Sul), o governo dá forte apoio à construção naval, financia tecnologia e a formação de pessoal", relata. De acordo com Gustavo Henrique Araruna Campos, analista de Comércio Exterior da Coordenação-geral das Indústrias de Transporte Aéreo, Aeroespacial e Naval do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior,

## Desembolsos do Fundo da Marinha Mercante (em R\$ milhões)



Fonte: Sinaval

\* até julho

## NOVOS ESTALEIROS

### Novo estaleiros em operação

Estaleiro Aliança Offshore  
*São Gonçalo (RJ)*

Estaleiro Inhaúma  
*Rio de Janeiro (RJ)*

### Estaleiros com obras de implantação iniciadas:

Estaleiro Rio Tietê  
*Araçatuba (SP)*

EJA – Estaleiro Jurong Aracruz (ES)

Estaleiro OSX  
*São João da Barra (RJ)*

Estaleiro Enseada do Paraguaçu  
*Maragogipe (BA)*

Estaleiro CMO – Suape (PE)

Estaleiro Promar STX – Suape (PE)

Estaleiro Oceana (P2) – Itajaí (SC)

Estaleiro Wilson, Sons  
*Rio Grande (RS)*

### Estaleiro com licença de instalação concedida:

Estaleiros do Brasil-EBR  
*São José do Norte (RS)*

Fonte: Sinaval

o governo federal está empenhado em consolidar o segmento. “O nosso grande desafio e meta agora é migrar o perfil de indústria montadora para encadeadora, ampliando e fortalecimento todas as empresas envolvidas no setor”, explicou.

**FATORES POSITIVOS** – O Sinaval destaca os fatos mais importantes para a indústria naval brasileira em 2012, como o início das negociações com a Sete Brasil para a

assinatura dos contratos de construção das sondas de perfuração; o primeiro contrato foi assinado com o estaleiro BrasFELS, de Angra dos Reis (RJ). A contratação dos estaleiros BrasFELS (RJ), EJA (Estaleiro Jurong Aracruz – ES) e do consórcio Mendes Junior/OSX (RJ) para a integração do casco de oito FPSOs (Unidade Flutuante de Armazenamento e Transferência) em construção, com seus módulos de produção; a contratação da construção de cerca de 80 módulos de produção e operação para os oito FPSOs, cujos vencedores foram: Tomé Engenharia/Ferrostall; IESA; DM Engenharia/TKK; Dresser Ranb e Rolls Royce.

Outro acontecimento marcante para o setor foi a entrega, em julho de 2012, do navio de produtos Sergio Buarque de Holanda, construído pelo Estaleiro Mauá, à Transpetro – o terceiro do Programa de Expansão e Modernização da Frota. Segundo a assessora de marketing do Estaleiro Mauá, Milena Barcelos Soares, entre outros projetos em curso no estaleiro está a construção de outros navios-tanques para a Transpetro e a construção dos módulos topside, em parceria com a empresa SBM, além da integração do FPSO Cidade de Ilhabela. “Com relação ao Plano de Expansão, o estaleiro prevê um investimento de US\$ 114,1 milhões em suas instalações, dos quais US\$ 102,7 milhões foram financiados pelo FMM. Os galpões onde se faz o trabalho de solda de painéis serão ampliados e também será construído um dique flutuante, orçado em US\$ 12 milhões”, explica.

Rocha ainda ressalta a importância da entrega da sonda de perfuração autoelevatória, P-59, à Petrobras, que foi construída na Bahia pelo consórcio Rio Paraguaçu. Está prevista para agosto a entrega da segunda unidade, a P-60. E também o acoplamento (mating) do deque de produção

## CARTEIRA DE ENCOMENDAS

(GERAL)

Tipo	Quant.
Plataformas de produção	19
Navios-sonda	35
Navios porta-contêineres	7
Navios graneleiros	4
Navios de apoio offshore	101
Navios de produtos	33
Petroleiros	24
Navios para bunker	10
Navios gaseiros	15
Barcaças fluviais	103
Empurradores fluviais	26
Rebocadores portuários	8
<b>Total</b>	<b>385</b>

Fonte: Sinaval

(de 17 mil toneladas) com o casco da P-55, realizado pelo Estaleiro Rio Grande (do Rio Grande do Sul), representando um recorde de içamento na construção naval mundial. Estão em construção 19 plataformas de produção de petróleo em diversos estaleiros, com 14 plataformas inteiramente construídas no País e cinco cascos de plataformas convertidos em estaleiros internacionais. “É nítida a ênfase na construção local desses equipamentos, implantando no Brasil uma ampla capacidade industrial para atender à demanda do segmento de produção de petróleo offshore”, diz.

**DESAFIOS** – A indústria da construção naval trabalha com um horizonte mínimo de planejamento de quatro anos. O setor



## OS SEGMENTOS DE MERCADO DA CONSTRUÇÃO NAVAL BRASILEIRA SÃO:

- Comboios hidroviários – armadores privados e Transpetro
- Rebocadores portuários – armadores privados
- Navios de apoio marítimo – armadores privados
- Navios petroleiros – Transpetro e armadores privados
- Navios graneleiros – armadores privados
- Navios porta-contêineres – armadores privados
- Plataformas de produção de petróleo – Petrobras, OGX e outros
- Sondas de perfuração – Petrobras/Sete Brasil
- Navios e submarinos para a Marinha Brasileira

Fonte: Sinaval

tem nas encomendas do segmento offshore (navios petroleiros, navios de apoio, plataformas de produção e navios sonda) cerca de 80% da sua demanda. O Sinaval percebe haver demanda para os próximos dez anos, considerando o Plano de Negócios da Petrobras 2012 a 2020, e até mais os próximos vinte anos, considerando que as encomendas da Bacia de Campos (campos atuais em operação) que ainda realizam encomendas de estruturas flutuantes e navios de apoio desde seu início de operação há 30 anos. Existe ainda o mercado da navegação de cabotagem e longo curso onde os navios de bandeira brasileira são poucos e sua participação deve aumentar”, diz Rocha.

O Programa de Conteúdo local do Sinaval realizou um diagnóstico das necessidades de nacionalização competitiva de navieças. “Os itens atualmente mais importados são os motores, bombas e compressores de grande porte e os sistemas de comando e direção do navio, onde se encontra a eletrônica embarcada. A nacionalização destes sistemas depende da escala de encomendas que for realizada. Podemos dizer que a resposta dos fornecedores estrangeiros ao programa de conteúdo local é positiva e diversas empresas internacionais estão

investindo em unidades de produção e serviços no Brasil”, explica Rocha.


O grupo de trabalho do Sinaval sobre conteúdo local, que existe desde 2007, inicia uma nova etapa com a estratégia de contatos com as empresas internacionais para a fabricação local de itens importados pela indústria da construção naval. O Fórum de Conteúdo local realizado em agosto de 2011 detectou que para os navios petroleiros, do Programa de Modernização e Expansão de Frota (Promef), o conteúdo local já atingiu 70%; nos navios de apoio marítimo, o percentual é de 61% em média; e para as plataformas tipo FPSOs, o conteúdo local alcançou 63%.

De acordo com dados do Sinaval, os maiores desafios do setor estão na qualificação de recursos humanos, aumento da produtividade e competitividade dos estaleiros e aumento do conteúdo local nos fornecimentos a navios e plataformas. “Até o momento, esforços conjugados de formação de pessoal realizado pelos estaleiros, pelos programas de formação de pessoal do Programa de Mobilização da Indústria Nacional de Petróleo e Gás Natural (Prominp) e Senai, as iniciativas de governos estaduais e municipais na qualificação de

recursos humanos foram capazes de atender a demanda. O emprego direto gerado nos estaleiros brasileiros é de 62 mil pessoas. Esse número vai aumentar, nos próximos três anos em mais 21 mil pessoas, considerando os novos estaleiros que serão construídos e os programas de construção de sondas de perfuração (já anunciados) e de novos navios e plataformas que estão previstos”, diz Rocha.

Na opinião do presidente do Sinaval, os estaleiros não poderão arcar sozinhos com os investimentos para qualificação de pessoal. “Sugerimos que a capacitação de pessoal e o aumento da produtividade e a inovação seja incluída entre os itens de investimento para fortalecimento da tecnologia da construção naval brasileira, com recursos direcionados diretamente aos estaleiros”, afirma Rocha.

**INVESTIMENTOS** – Os investimentos nos segmentos naval e offshore também têm crescido bastante para acompanhar a exuberância do mercado, chegando a R\$ 21 bilhões. A Caixa Econômica Federal tem R\$ 10 bilhões para projetos via Fundo de Marinha Mercante em aprovação. O valor corresponde aos projetos em análise na instituição com previsão de contratação para dezembro de 2012, sendo que no montante não estão incluídos os projetos que já foram contratados neste ano, como, por exemplo, a operação de financiamento da OSX assinada em junho deste ano no valor de R\$ 1,3 bilhão para construção do Estaleiro do Açu em São João da Barra (RJ).

Já a Transpetro tem investimentos previstos equivalentes a R\$ 11,2 bilhões através do Programa de Modernização e Expansão da Frota da Transpetro (Promef) e que deram oxigênio para a indústria naval. Segundo dados da Transpetro, nos últimos oito meses os estaleiros participantes do Promef entregaram três novos navios. A embarcação de produtos Rômulo Almeida também será entregue ainda em 2012. 

# MOVIMENTAMOS MAIS DO QUE CONTÊINERES, MOVIMENTAMOS OS SONHOS DOS BRASILEIROS.

Investimento, inovação, respeito pelas pessoas e pelo meio ambiente. Foi assim que a Santos Brasil tornou-se referência em operação de contêineres e soluções logísticas no País.

Cerca de 20% dos contêineres que entram e saem do Brasil passam pelas nossas operações, e dentro deles os sonhos de muita gente. É uma grande responsabilidade, assumida por cada um dos 3.600 funcionários em nossos terminais portuários e unidades logísticas em São Paulo, Santa Catarina e no Pará.

É com muito orgulho que contribuimos para a realização dos sonhos de milhares de brasileiros, e para o desenvolvimento do nosso País.

 @santosbrasil\_  facebook.com/santosbrasil

[www.santosbrasil.com.br](http://www.santosbrasil.com.br)



**SANTOS BRASIL**  
Movimentamos sonhos



Maria Fernanda, filha da Maria Aparecida Vicente Fabbris, funcionária na área de Planejamento da Santos Brasil Logística.



# Mercado de apoio marítimo avança entre dificuldades

**Para enfrentar a alta demanda por embarcação de apoio marítimo, as empresas do setor têm que driblar a falta de mão de obra especializada, a burocracia e a escassez de diques para reparos**

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI



**Apenas 50 empresas operam efetivamente no setor de apoio marítimo no Brasil**

ATUALMENTE, A FROTA BRASILEIRA DE apoio marítimo é de 423 embarcações, sendo 188 de bandeira brasileira e 235 estrangeiras, de acordo com a Associação Brasileira das Empresas de Apoio Marítimo (Abeam). Dados da Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq) revelam que tem havido aumento da necessidade de embarcações de apoio nos últimos anos. A demanda do mercado marítimo no Brasil será de cerca de mil embarcações até 2020, considerando a intensificação da atividade de exploração de petróleo e gás, entre outras atividades relacionadas direta ou indiretamente com transporte marítimo. As empresas do

setor de apoio marítimo se esforçam para atender à expansão do mercado, apesar das dificuldades com mão de obra e número reduzido de estaleiros para manutenção.

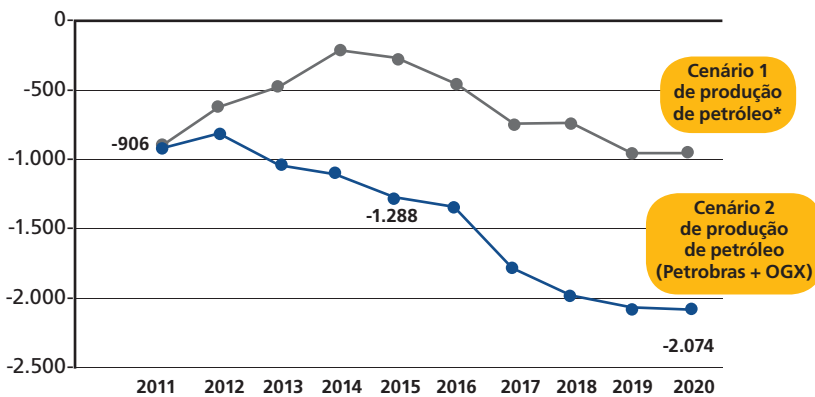
Apesar de a Antaq registrar 121 empresas brasileiras autorizadas para o serviço de apoio marítimo, apenas 50 empresas operam efetivamente no setor. Em 2011, foram gastos cerca de US\$ 2,52 bilhões com afretamentos, ainda de acordo com a agência. O setor de apoio marítimo emprega, atualmente, 12 mil marítimos, dos quais cerca de quatro mil são oficiais de máquinas e náutica, empregados em navios de apoio, plataformas e navios sonda.

O mercado de apoio marítimo começou nos anos 70, época em que a Petrobras fazia a operação de apoio para as atividades de exploração de petróleo e gás no mar. A Abeam foi criada em 1977 e hoje conta com 32 empresas associadas. “No início dos anos 80, começou a construção da frota brasileira. No governo Collor, houve uma total desregulamentação do setor, com a invasão de empresas estrangeiras, pois não havia nenhuma proteção de bandeira”, conta o presidente da Abeam, Ronaldo Lima.

**RETOMADA** – O setor só começou a se reestabelecer a partir de 1997, com a criação da lei 9.432, que define Navegação de Apoio Marítimo como aquela “realizada para o apoio logístico a embarcações e instalações em águas territoriais nacionais e na Zona Econômica, que atuem nas atividades de pesquisa e lavra de minerais e hidrocarbonetos.” Para Lima, a lei foi um verdadeiro marco regulatório para o setor, que voltou a crescer com as recentes descobertas de reservas de petróleo e gás. “Surgiu a necessidade de embarcações cada vez mais potentes e com mais capacidade de carga”, diz.

A indústria nacional tem condições técnicas de desenvolver todos os tipos de embarcações de apoio marítimo, de acordo com Lima. “Atualmente, está ocorrendo uma concorrência para a construção de um PLSV (Pipe Laying Support Vessel,

## Evolução do déficit de Oficiais de Marinha Mercante no Brasil



\* Baseado em projeção da produção offshore de petróleo no Brasil pela Rystad Energy - Fonte: Estudo Schlumberger

para construção e lançamento de linhas), um dos tipos mais sofisticados de embarcação que existem. Será um desafio, mas acredito que o Brasil está preparado”, comenta. Existem, porém, algumas deficiências no setor, como a falta de estaleiros para a manutenção dos navios. “A cada dois anos e meio, a embarcação precisa ser docada (passar por manutenção). Não temos um número suficiente de estaleiros para dar conta da demanda da frota brasileira. Há ainda carência de mão de obra para trabalhar nos estaleiros”, acredita Lima.

Há diversos tipos de embarcações para apoio marítimo, como AHTS (Anchor Handling and Tug Supply), para manuseio de âncoras, reboque e suprimento; PSV (Platform Supply Vessel), embarcação de suprimento às plataformas; RSV (ROV Support Vessel), equipadas com veículo de operação remota; MS (mini supridor); LH (Line handling), para manuseio de espias; UT (Utility Boat), supridores de cargas rápidas; Crewboat, para transporte de tripulantes para as plataformas; OSRV (Oil Spill Response Vessel), para combater o derramamento de óleo; WSV (Well Stimulation Vessel), para estimulação de poços.

**DESAFIOS** – De acordo com Ronaldo Lima, o Repetro (Regime Aduaneiro

Especial de Exportação e Importação de Bens Destinados à Exploração e à Produção de Petróleo e Gás Natural) deve ser reestruturado, devido ao volume de importação. “O aumento do volume acarretou em morosidade e burocratização da liberação de embarcações e equipamentos importados”, diz. O Repetro é um regime aduaneiro especial que permite a importação de equipamentos específicos, para serem utilizados diretamente nas atividades de pesquisa e lavra das jazidas de petróleo e gás natural, sem a incidência dos tributos federais. Estes tributos permanecem com sua exigibilidade suspensa pelo período de utilização no regime, tendo sua extinção prevista no caso de re-exportação dos equipamentos admitidos no regime. O Repetro pode ainda ser aplicado a máquinas e equipamentos sobresalentes, ferramentas, aparelhos e a outras partes e peças destinadas a garantir a operacionalidade dos bens, desde que sua utilização esteja diretamente relacionada com as atividades de pesquisa e lavra de petróleo e gás natural.

O maior desafio do setor, na opinião do presidente da Abeam, está na falta de mão de obra qualificada. “Existe a necessidade urgente de equilibrar a oferta de mão de obra de oficiais de marinha mercante, através da disponibilização de mais

vagas para formação nas escolas Ciaga e Ciaba (Centro de Instrução Almirante Graça Aranha e Centro de Instrução Almirante Braz de Aguiar) da Marinha. Faltam pessoas aptas a operar as embarcações, principalmente oficiais, como comandantes e chefes de máquinas. Isso precisa ser feito rapidamente, já que são necessários quatro anos na escola e mais três de treinamento para a formação de oficiais de marinha mercante”, explica.

A Abeam também defende a alteração da legislação atual para que seja permitido que outras instituições, além do Ciaga e do Ciaba, sejam habilitadas a formar oficiais de marinha mercante. “É importante que haja inclusão nos currículos de matérias específicas ligadas ao apoio marítimo, entre elas o treinamento especializado para as embarcações mais sofisticadas, como AHTS, PSV, RSV, PLSV. É necessário ainda que sejam adquiridos simuladores modernos para o apoio marítimo”, diz Lima.

**LEGISLAÇÃO** – Outra demanda do setor é a flexibilização da Resolução Normativa nº 72 do Ministério do Trabalho, que exige que dois terços da tripulação dos navios estrangeiros que operam no Brasil sejam formados por brasileiros. “Geralmente, somos mal interpretados quando falamos nisso. Como falta mão de obra especializada, temos muita dificuldade de formar tripulação. Não se trata de tirar emprego dos brasileiros, mas de viabilizar a operação da frota marítima”, explica.

Para reduzir os custos operacionais das empresas de apoio marítimo, que atualmente são altos na avaliação da Abeam, Lima acredita que a melhor solução seria a inclusão de uma cláusula de reajuste que contemple a realidade dos custos operacionais, a fim de evitar o desequilíbrio econômico e financeiro dos contratos.



# Hamburg Süd investe alto no Brasil

**Durante cerimônia de batismo de navio Santa Ursula, executivo anunciou que os aportes no Brasil atingiram US\$ 3,7 bilhões nos últimos dez, mas infraestrutura ainda atrapalha**

■ RENATA PASSOS



**O novo porta-contêineres Santa Ursula é o oitavo da série de dez da classe "Santa" da Hamburg Süd**

O ARMADOR ALEMÃO HAMBURG SÜD acaba de batizar no porto de Santos o navio Santa Ursula, embarcação com capacidade de 7.100 TEU. O porta-contêineres é o oitavo da série de dez da classe "Santa", que foram empregados no serviço entre a Ásia, Sul da África e costa leste da América do Sul. Esses navios, construídos no estaleiro Daewoo Shipbuilding & Marine Engineering, na Coreia do Sul, são considerados os maiores já construídos para a Hamburg Süd. Com comprimento total

de 300 metros e largura de 42,8 metros, os navios têm a capacidade para 7.100 TEU, sendo que 1.600 unidades podem ser reefers em função dos plugs instalados na embarcação. A ideia é contribuir para a crescente demanda das exportações brasileiras de frutas secas, legumes, carnes, aves, bulbos de flores e produtos farmacêuticos.

"Com esses investimentos em um total de dez navios da classe 'Santa', que foram especialmente concebidos para as rotas de

comércio que ligam à América do Sul, estamos demonstrando, entre outras coisas, a nossa firme convicção no grande futuro do Brasil", declarou o presidente do conselho executivo da Hamburg Süd, Ottmar Gast, que completou: "Estamos em constante expansão e na busca de otimizar a nossa gama de produtos, com a finalidade de melhorar a qualidade do nosso serviço e certificar que a carga de nossos clientes chegue ao destino desejado com segurança e dentro do cronograma."

Esses navios, entretanto, são apenas uma parte dos recursos que a companhia tem feito no Brasil nos últimos anos. “Nossos investimentos em navios, contêineres e terminais dedicados ao mercado brasileiro atingiram um total de US\$ 3,7 bilhões na última década”, informou Gast.

Os esforços do armador estão dando frutos, conforme o executivo. A movimentação total na costa leste da América do Sul atingiu aproximadamente 1 milhão de TEU em 2006 e subiu para mais de 1,5 milhão de TEU no ano passado. “Isso significa que nosso volume de embarque na região aumentou 50% em apenas cinco anos. Atualmente, o Brasil responde por quase 25% do faturamento do Grupo Hamburg Süd em todo o mundo”, revelou o executivo. Em 2011, a empresa movimentou 3,1 milhões de TEU.

**GARGALOS NA INFRAESTRUTURA** – Segundo o executivo, os investimentos continuam, a exemplo dos navios de uma nova série, que terão capacidade para 9.600 TEU, cujas entregas pelo estaleiro coreano Hyundai estão previstas para começar em meados do próximo ano. “Isto significa que nós estamos bem equipados para atender à necessidade de transporte de nossos clientes. No entanto, embarcações maiores e o crescimento dos mercados requerem o desenvolvimento de uma infraestrutura correspondente em terra. Apesar de nós termos visto alguma evolução nesta área no Brasil, o processo é

muito lento para satisfazer a demanda e fazer uma séria diferença frente ao famigerado Custo Brasil, destaca Gast.

Um exemplo prático está na profundidade dos portos brasileiros. Apesar do Programa Nacional de Dragagem, desenvolvido pela Secretaria de Portos (SEP), ter acelerado as obras, a profundidade dos portos ainda não atende à necessidade das grandes embarcações que começam a chegar nos portos brasileiros. Para se ter uma ideia, o navio Santa Ursula e os demais da série “Santa” têm um calado máximo de 13,5 metros. Contudo, o porto de Santos, o maior da América Latina, não chega a 13 metros de profundidade. Com isso, as grandes embarcações não podem ser carregadas em sua totalidade.

Ainda assim, o executivo destaca a importância de Santos e do terminal da Santos-Brasil, localizado na margem direita do porto santista. “Sete dos nossos serviços da Hamburg Süd e da Aliança Navegação e Logística utilizam esta porta de entrada. Esses serviços regulares conectam a América do Sul com a Europa e o Mediterrâneo, com a Ásia, além da América do Norte, a América Central e o Caribe. No ano passado, as nossas embarcações realizaram a impressionante marca de 740 escalas no porto de Santos. Isto significa uma média de duas embarcações da Hamburg Süd atracados todos os dias no porto”, afirma.

Gast diz que o porto de Santos também desempenha um papel importante na rotas de cabotagem. “Este porto é o



**Ottmar Gast: Brasil responde por quase 25% do faturamento da Hamburg Süd no mundo**

principal centro operacional quando o assunto é transporte de carga para o Norte e o Sul do País. A Aliança começou nesta rota em 1999 com um único navio. Desde então, a empresa pioneira neste serviço passou a ser líder de mercado e hoje conta um market share de mais 50%. As raízes da empresa estão definitivamente no Brasil, quando começaram a escalar os primeiros navios no Rio de Janeiro, na Bahia e em Santos. Mais tarde, os serviços foram expandidos para o rio da Prata.”

Fundada em 1871, a Hamburg Süd é um dos maiores grupos em operação no transporte marítimo e está presente nas Américas, Europa, África, Ásia e Oceania, seja diretamente ou por intermédio de empresas coligadas. A Hamburg Süd, adquirida pelo Grupo Oetker no fim da década de 1940, também é um dos maiores especialistas no transporte de cargas congeladas e refrigeradas.



**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](http://www.excelbr.com.br) e saiba mais**

Rua Jabotão, 580/592 - São Paulo - SP

[excelbr@excelbr.com.br](mailto:excelbr@excelbr.com.br)

Fone: (11) 3858-7724



**EXCELbr**



# FÓRUM NACIONAL DE GESTÃO DE FROTAS 2012

24 E 25 DE SETEMBRO  
AMCHAM SÃO PAULO | SP



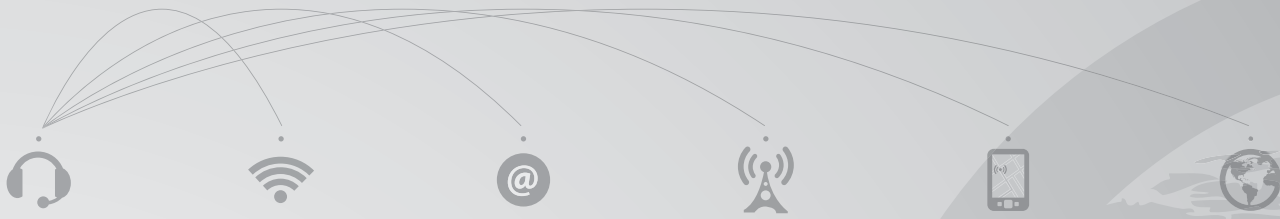
O Fórum Nacional de Gestão de Frotas tem o objetivo de conscientizar os profissionais da importância de uma atualização constante do conhecimento para acompanhar os avanços tecnológicos que são constantemente implementados nos veículos desse segmento, que é responsável por 60% da movimentação de toda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

## 24 DE SETEMBRO

- 08h30-09h10 **ABERTURA**  
**Futuro dos Transportes nos Grandes Centros Urbanos**  
Jurandir Fernandes - *Secretário dos Transportes Metropolitanos*
- 09h10-09h50 **MANUTENÇÃO**  
**TELEMÁTICA - O Futuro na Gestão de Frotas** - Ronaldo Fontolan, *MERCEDES-BENZ*
- 09h50-10h20 **COFFEE-BREAK**
- 10h20-11h00 **TREINAMENTO**  
**Treinamento de Motoristas** - Paulo Ricardo Ossani, *TRANSPORTES CAVALINHO*
- 11h00-12h30 **Gestão do Conhecimento: Um Desafio Necessário**  
Mário Sérgio Cortella, *FERRAZ & CORTELLA CONSULTORIA*
- 12h30-13h30 **ALMOÇO**
- 13h30-14h10 **EURO 5**  
**Euro 5** - Wagner Fonseca, *NETZ ENGENHARIA*
- 14h10-14h50 **SUSTENTABILIDADE**  
**Novas Tecnologias Sustentáveis** - Guilherme Wilson, *FETRANSPOR*
- 14h50-15h30 **COMBUSTÍVEL (S-50 e S-10)**  
**Inteligência e Automação para gerenciar o abastecimento de sua frota.**  
Alex Messias, *BR PETROBRAS*
- 15h30-15h50 **COFFEE-BREAK**
- 15h50-16h30 **PNEUS E FREIOS**  
**Serviços e Tecnologias Pirelli para eficiência no Transporte** - Luiz Fernando Trincha, *PIRELLI*
- 16h30-17h10 **Segurança e Sustentabilidade Gerando Novas Tecnologias em Sistemas de Freagem.**  
Mauro Longa Neto - Marketing, *MASTER*; Dacio de Gonzaga Paul - Gerente de Engenharia, *MASTER*; Eduardo Gimenez - Engenheiro de Aplicação, *FRAS-LE*
- 17h10-17h50 **Pequenos Números e Grandes Economias** - Alexei Nicolini, *BUDINI INCORPORATED*
- 17h50- 18h30 **MEDICINA DO TRABALHO**  
**Jornada de Trabalho, Co-participação, fadiga e acidentes: Como minimizar o impacto da fadiga?**  
Marco Túlio de Mello, *CEMSA*

Patrocínio:





O Fórum Nacional de Gestão de Frotas 2012 é coordenado por Antonio Carlos Pereira, graduado em Administração de Empresas e pós-graduado em Gestão de Pessoas pela FGV. Iniciou a carreira em pneus no ano de 1985. Tendo trabalhado na Michelin, Pós-vendas de Concessionária Volvo, Bandag e Bridgestone. Acumulando experiência nas áreas técnica, comercial, recrutamento, treinamento e consultoria empresarial.

mais informações:

[www.otmeditora.com.br](http://www.otmeditora.com.br) - 11 5096-8104

## 25 DE SETEMBRO

- 08h30-09h10 PROGRAMA DE SEGURANÇA VEICULAR  
**Quanto custa a falta de segurança** - J.Pedro Corrêa, *JPC COMMUNICATION*
- 09h10-09h50 PROGRAMA DE GESTÃO DE FROTAS  
**Urubupungá: Primeira Garagem Certificada LEED** - Antônio Carlos Lourenço Marques, *VIAÇÃO URUBUPUNGA*
- 09h50-10h10 COFFEE-BREAK
- 10h10-10h50 FROTISTA  
**Impactos da Idade Média da frota de veículos no Brasil** - Fábio Velloso, *JSL (JÚLIO SIMÕES)*
- 10h50-11h30 FROTISTA  
**Frota Benefício - Alternativa de Retenção de Talentos** - Eduardo Saad, *OURO VERDE*
- 11h30-12h10 TERCEIRIZAÇÃO DE FROTAS  
**Cenário da Terceirização de Frotas no Mundo e Perspectivas para o Brasil** - Sérgio Sampaio, *LOCAMÉRICA*
- 12h10-13h30 ALMOÇO
- 13h10-13h50 TELEMETRIA E RATREAMENTOS / COMPUTADOR DE BORDO  
**Nova Geração de Sistemas de Telemetria e Controle de Jornada** - Elton Evangelista, *AUTOTRAC*
- 13h50-14h30 **CONFENAR - Gestão estratégia da distribuição o segredo do sucesso. Como a Confederação das revendas AMBEV cuida de um dos maiores cases de sucesso na distribuição.**  
José Taboni Júnior, *POSITRON*
- 14h30-15h10 GESTÃO DE CUSTOS  
**Controle Custos: E o Preço do Frete?** - Jorge dos Santos, *TALENTUM*
- 15h10-15h30 COFFEE-BREAK
- 15h30 - 16h10 COMBUSTÍVEL E GESTÃO DE FROTAS  
**Gerando Valor para seu Negócio** - Carlos José Faria, *SHELL / Raízen*
- 16h10-16h50 SOFTWARE DE GESTÃO  
**Sistema de Gestão de Frota sob visão comparativa: custo ou investimento?**  
Willian Lemos, *TOTVS / NG INFORMÁTICA LTDA*
- 16h50- 17h30 MEIOS DE PAGAMENTO  
Paulo Fedele, *VISA CARGO / BANCO BRASIL*
- 17h30-18h10 **Desafios, oportunidades e tendências do transporte rodoviário de cargas no Brasil**  
Fernando Camejo, *TICKET*

Realização:

Organização:





# Uso de biodiesel desperta cada vez mais interesse

**A crescente demanda pelo combustível renovável que ajudará a reduzir a emissão de poluentes pelos veículos levou as usinas a investirem em aumento da capacidade de produção**

■ SONIA MORAES

A PREOCUPAÇÃO CADA VEZ MAIOR EM preservar a qualidade do meio ambiente tem levado as empresas a buscar alternativas para reduzir o índice de emissão de poluentes expelidos pelos veículos. Entre as várias opções de combustível renovável para substituir o diesel fóssil tem crescido muito o interesse pelo biodiesel. Para ampliar a capacidade de produção deste combustível em mais 9,2 milhões de metros cúbicos e atingir a demanda projetada de 14,3 milhões de metros cúbicos em 2020, quando o percentual de adição do biodiesel ao diesel fóssil subirá de 5% para 20%, serão necessários investimentos entre R\$ 20 bilhões a R\$ 28 bilhões, segundo a Associação dos Produtores de Biodiesel do Brasil (Aprobio). Hoje o Brasil utiliza 66% da capacidade instalada, que é de 5,1 milhões de metros cúbicos por ano, com a produção anual em torno de 3 milhões de metros cúbicos de biodiesel, atrás da Alemanha que lidera o ranking deste setor.

Segundo Moisés Alves, gerente industrial da unidade de biodiesel da BSBios, oitava

maior produtora nacional, o Brasil tem ao todo 50 usinas dedicadas à produção de biodiesel, mas nem todas estão aptas a participar de leilões para o fornecimento deste combustível. O maior polo de produção está concentrado no Centro-Oeste, que responde por 42% da capacidade instalada com 29 usinas, seguida pela região Sul, que absorve 25% com nove usinas. O Sudeste tem 17% de representatividade com 13 usinas, o Nordeste tem 12% com 6 usinas e o Norte, 4% com 6 usinas.

“O Brasil teve um avanço significativo na produção de biodiesel nos últimos anos, em razão da obrigatoriedade da adição deste combustível ao diesel fóssil, e o número de empresas que se instalaram no País para produzir este combustível cresceu muito”, afirma Alves.

Só a Aprobio representa 28 empresas que têm 36 unidades industriais responsáveis pela produção de 3,73 bilhões de litros de biodiesel por ano. A capacidade autorizada pela Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis

(ANP) é de 6,3 bilhões de litros anual.

Entre as fabricantes de biodiesel, a BSBios, que tem suas unidades produtivas instaladas em Passo Fundo (RS) e em Marialva (PR), firmou em julho de 2011 uma parceria com a Petrobras Biocombustíveis (PBio) para produção de biodiesel no município de Passo Fundo. Esta unidade, que mantém cerca de 250 empregados (70 terceirizados), produz anualmente 160 milhões de litros de biodiesel, utilizando como principal matéria-prima a soja. Esta divisão é a fornecedora do biodiesel B100 para o novo ônibus híbrido da Volvo.

A outra unidade que a BSBios mantém em Marialva, onde trabalham cerca de 120 funcionários (50 terceirizados), produz 127 milhões de litros de biodiesel por ano provenientes da soja, sebo bovino e óleo do caroço do algodão.

Para a produção de biodiesel, a BSBios consome 2.500 toneladas de soja por dia e produz 660 mil toneladas por ano de farelo e 158.400 toneladas anual de óleo vegetal degomado. De toda a matéria-prima

## IMPACTOS DO BODIESEL NA SAÚDE

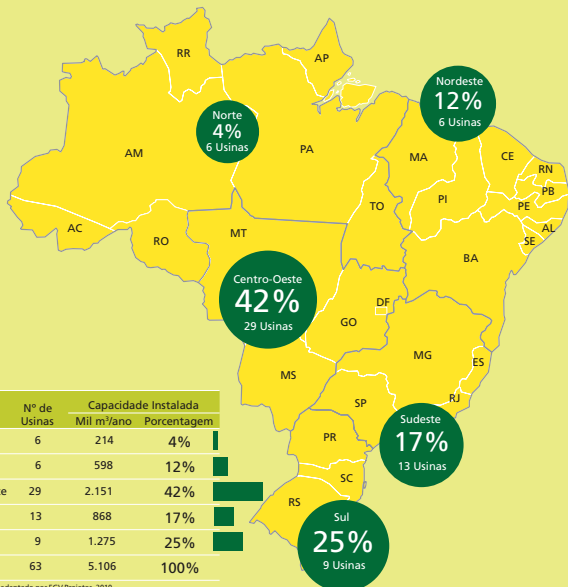
Segundo estudo da Fundação Getúlio Vargas (FGV), a adição cada vez maior de biodiesel ao diesel fóssil tem potencial para reduzir a emissão de poluentes, com impactos diretos sobre o número de internações, óbitos por doenças respiratórias, além das quantias gastas pelo setor público em

saúde, considerando seis capitais brasileiras.

A FGV aponta que o B5, que representa a adição de 5% de biodiesel ao diesel, já representa R\$ 11 milhões economizados na saúde pública, valor que só aumentará com a adoção do B10 e do B20, chegando a cerca de R\$ 71 milhões economizados

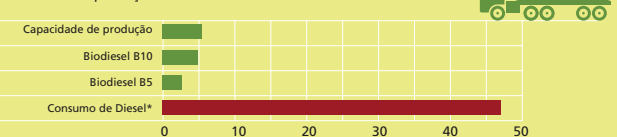
neste último. A quantidade de pessoas internadas por problemas respiratórios relacionados à combustão de óleo diesel também sofrerá uma sensível redução, com 77 mil internações a menos ao ano em 2020, com o uso do diesel B20. Em relação aos óbitos decorrentes dos poluentes emitidos pelo diesel, estima-se que haverá cerca de 11 mil óbitos a menos por ano no País.

## DISTRIBUIÇÃO DAS INDÚSTRIAS PRODUTORAS DE BIODIESEL



Fonte: ANP, 2010, adaptado por FGV Projetos, 2010

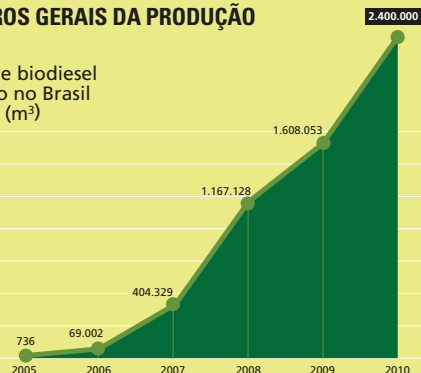
Volumes\* de produção em milhões de m³



\* projeção para o ano de 2010. Fonte: FGV Projetos, 2010

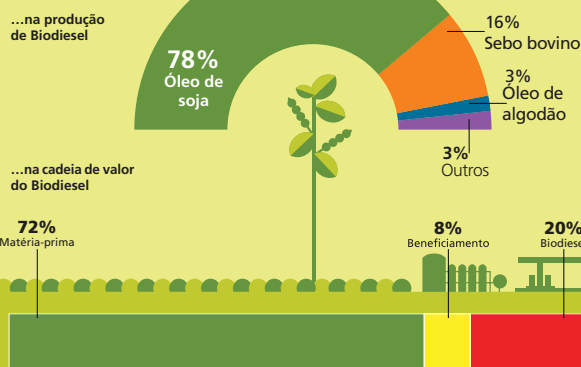
## NÚMEROS GERAIS DA PRODUÇÃO

Volume de biodiesel produzido no Brasil Produção (m³)



Fonte: ANP 2010, adaptado por FGV Projetos

## PARTICIPAÇÃO DE MATÉRIA-PRIMA...



Fonte: ANP e FGV Projetos

adquirida pela BSBios, 30% provêm da agricultura familiar.

**VANTAGENS** – Produzido a partir de fontes renováveis, como óleos vegetais e gorduras animais, o biodiesel é um combustível eficaz para diminuir a poluição da atmosfera. Segundo estudo realizado pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), o biodiesel emite 57% menos gases poluentes que o diesel fóssil. Com 10% de mistura no diesel, garante uma redução em 8% na emissão de gás carbônico. Já com 20% misturados ao diesel normal, a quantidade de gás cai em 12%.

Entre as vantagens da utilização do biodiesel, a FGV destaca o fato de ser uma fonte de energia renovável menos poluente que o diesel, o que assegura importante ganho ambiental. Também é um ótimo lubrificante para motores. Além disso, tem alto potencial de geração de empregos e renda,

sobretudo no campo e possibilita a utilização de créditos de carbono.

**DESAFIO** – Apesar de a produção de biodiesel ter apresentado um crescimento expressivo nos últimos anos, mesmo assim a Aprobio defende a criação de um novo marco regulatório para o biodiesel, o que representará um avanço no Programa Nacional de Uso e Produção de Biodiesel (PNPB). Criado pelo governo federal em 2005 por meio da lei 11.097, este programa tem o objetivo de implementar de forma sustentável, tanto técnica como econômica, a produção e o uso do biodiesel, com enfoque na inclusão social e no desenvolvimento regional, via geração de emprego e renda.

Segundo a FGV, o grande desafio para o setor de biodiesel está na construção de uma conjuntura favorável à sua expansão, evitando restrições ao seu crescimento e mantendo

sua trajetória virtuosa. “O sucesso do programa de biodiesel não deve ser visto como um resultado já assegurado para o futuro. É necessário ampliar os atuais volumes de mistura para consolidar a confiança na capacidade de crescimento e manter a competitividade do setor no longo prazo”, ressalta a FGV em seu estudo.

Erasmio Battistella, presidente da Aprobio, destacou durante o V Simpósio Internacional de Combustíveis - Matriz Energética Automotiva/Desafios até 2020 - realizado pela Associação Brasileira de Engenharia Automotiva (AEA) em São Paulo, a necessidade de uma política de médio e longo prazo para garantir segurança e investimentos na cadeia produtiva de biocombustíveis a fim de atender o mercado brasileiro e o exterior. “O Brasil precisa aproveitar a oportunidade da Copa de 2014 e as Olimpíadas com inclusão do biodiesel em usos específicos”, disse Battistella.





## Mais que uma edição, um documento histórico que mostra a evolução do setor de transportes no Brasil.

O Brasil mudou. Somos a 6ª maior economia do mundo e o setor de transporte acompanha esta evolução. Maiores do Transporte & Melhores do Transporte há 25 anos retrata o desenrolar desta história

e, em sua 25ª edição, além do tradicional ranking com as melhores e maiores empresas do setor de transportes, faz um balanço deste último quarto de século:

- Qual a receita total das empresas ano a ano ao longo dos 25 anos? • Qual o faturamento das empresas nos últimos 25 anos?
- Quanto estes valores representam do PIB. • Qual foi a receita média anual neste quarto de século. • Qual a participação dos estados da União. • Como se distribui o faturamento das empresas do setor pelas Grandes regiões geográficas do Brasil. • Como evoluiu a concentração da receita do transporte. • Qual a receita das 50 maiores empresas em relação à receita total. • A evolução dos operadores de transporte.

### DESTAQUES:

- Receita total do setor ano a ano.
- Receita média anual de cada modal
- Concentração da receita das 10 maiores empresas em relação ao total do modal
- Receitas em relação ao PIB ano a ano.
- Trajetória das empresas ao longo destes 25 anos.
- 3.000 empresas que participaram destes 25 anos da história recente do transporte
- Comparação das receitas da primeira participação de cada empresa e de sua participação mais recente com os valores atualizados a preços de 2011.
- Ranking das empresas que mais vezes participaram.

# Continental ingressa no mercado de recapagem

**Estratégia da companhia é iniciar as atividades por meio de parcerias com as revendas da marca ou com empresas que estejam dispostas a investir neste ramo de negócio**

■ SONIA MORAES



A Continental Pneus decidiu investir em um novo ramo de negócio no mercado brasileiro, o segmento de recapagem de pneus de carga. A meta da companhia é dar início ao serviço por meio de parcerias, seja com revendas da marca, com

empresas dispostas em investir neste ramo de atividade ou com empresas que já atuam neste segmento e têm interesse em trabalhar com a bandeira Continental.

Até o final de agosto duas empresas devem inaugurar o serviço e o investimento para

começar as atividades varia de US\$ 800 a US\$ 1 milhão. “A Continental vai oferecer aos parceiros todo o suporte técnico, desde a definição dos layouts e seleção do maquinário até o treinamento das equipes”, disse Renato Sarzano, diretor-superintendente e responsável pelas operações comerciais de pneus da Continental na América Latina, durante o evento de apresentação do novo modelo negócio da companhia no Centro de Distribuição em Jundiaí, no interior de São Paulo.

Para a recapagem dos pneus, a Continental vai fornecer a banda de rodagem – denominada ContiTread – que mantém as mesmas características dos pneus de carga da marca e ainda assegura ao pneu reformado a garantia até o final da terceira vida. Este material é produzido na fábrica de Moré- lia, no México, uma das mais modernas do Grupo Continental no mundo, e responsável pelo abastecimento dos mercados da América Central e dos Estados Unidos e agora também do Brasil. “O plano da Continental

## DIFERENÇA ENTRE OS SERVIÇOS

A recapagem dos pneus é o processo de troca da banda de rodagem (tread) usada por uma nova e pode ser realizada a frio ou a quente. Na recapagem pré-moldada, conhecida como reforma a frio, usam-se bandas de rodagem pré-curadas, ou seja, já com os sulcos desenhados de fábrica. Os pneus já montados com a nova banda

de rodagem são dispostos e vulcanizados ao mesmo tempo, por meio de uma autoclave. O processo a frio, apesar de receber calor da autoclave, leva este nome por trabalhar com uma temperatura mais baixa, por volta dos 100°C. No processo de recapagem a quente, a borracha aplicada no pneu é lisa, e este composto é chamado

de camelback. Os sulcos são desenhados nos anéis de vulcanização, um a um, pelas prensas mecânicas. Neste processo, a temperatura de trabalho é em torno de 160°C.

Já a reforma e reconstrução dos pneus são realizadas a quente e utilizam moldes segmentados. Nestes processos podem ser substituídos tanto a área de banda de rodagem como as paredes laterais e os ombros da carcaça.

## PRODUÇÃO DE PNEUS DE CARGA CAIU 3,7% EM 2011

O setor de pneumáticos produziu 66,9 milhões de pneus em 2011, volume 0,6% inferior a 2010, quando foram fabricados 67,3 milhões de unidades, segundo a Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos (Anip). O volume de pneu de carga e de automóveis caiu 3,7%. Já a produção de pneus para picapes teve um crescimento de 6,7%.

Eugênio Deliberato, presidente da Anip, atribui a retração na produção a vários fatores, como a questões cambiais, a crise externa – que diminuiu as exportações –, mas principalmente ao aumento da importação de produtos asiáticos, que tem gerado uma concorrência desleal aos produtos fabricados no Brasil.

Segundo a Anip, da produção total de pneus no ano passado, 44,5% foram destinados ao mercado de reposição, 23,9% para exportação e 31,6% para as montadoras. Em 2010 as empresas enviaram 25% da produção ao exterior.

Para 2012, o setor espera um crescimento na mesma proporção estimada para o PIB. “Estamos trabalhando com uma projeção de crescimento em torno de 2,5%, mas temos que ficar atentos

aos desafios ao longo do ano. Temos que enfrentar não somente a concorrência desleal dos asiáticos, mas também a possível queda de demanda provocada pela redução na produção de veículos. No entanto, estamos otimistas e as fábricas brasileiras têm capacidade de atender a um crescimento muito maior”, afirma Deliberato.

Para o futuro, as expectativas da Anip são positivas, porém com algumas ressalvas. “O que vemos no horizonte são dois grandes eventos esportivos que exigirão obras e investimentos que movimentarão a economia e isso é muito bom também para o setor de pneumáticos, mas é fundamental que o governo analise com cuidado a questão da concorrência desleal dos produtos asiáticos”, analisa Deliberato.

**INVESTIMENTOS** – O setor de pneumáticos mantém atualmente 15 fábricas no Brasil que garantem 26,2 mil empregos diretos e 100 mil indiretos. Nos últimos cinco anos as empresas investiram mais de R\$ 4 bilhões no País, que foram aplicados em produtos, remodelação das fábricas e em melhorias tecnológicas. Para este ano, as empresas têm programado

o investimento de US\$ 41 milhões para coletar e destinar adequadamente os pneus inservíveis.

No Brasil, os pneus inservíveis são reaproveitados de diversas formas, como combustível alternativo para as indústrias de cimento, na fabricação de solados de sapato, em borrachas de vedação, dutos pluviais, pisos para quadras poliesportivas, pisos industriais, asfalto-borracha e tapetes para automóveis.

Em 2011 a Reciclanip, entidade que cuida da coleta e destinação de pneus inservíveis, recolheu mais de 320 mil toneladas de pneus inservíveis, quantia que equivale a 64 milhões de unidades de automóveis.

Desde 1999, quando os pneus começaram a ser recolhidos, 1,86 milhão de toneladas de pneus inservíveis foram coletados e destinados adequadamente, o equivalente a 373 milhões de pneus de automóvel. Desde então, os fabricantes de pneus já investiram US\$ 159,8 milhões no programa até dezembro de 2011 e a previsão de investimento para 2012 é de US\$ 41 milhões. Ao todo a Reciclanip tem 726 pontos de coleta de pneus.

é oferecer o maior custo por quilômetro e participar de todo o ciclo de vida dos pneus”, disse John Barnes, gerente da divisão ConLifeCycle da Continental para as Américas.

A vantagem deste serviço para o mercado, segundo Sarzano, é que, além de garantir o retorno sobre o investimento, a reforma retardada o descarte da carcaça, reduzindo os impactos ambientais.

**CERTIFICAÇÃO** – Para exercer esta atividade, a partir de novembro deste ano, todos os reformadores de pneus (caminhão e ônibus) deverão obter o certificado do Inmetro conforme determinação da portaria nº 444 de 19 de novembro de 2010.

O Inmetro estabeleceu uma série de medidas para adequar as unidades reformadoras de pneus que inclui a apresentação de documentação comprobatória e técnica para avaliação das dependências da empresa, registro junto a órgãos governamentais, existência de controle do processo de reforma e controle dos equipamentos de medição.

As regras valem para qualquer método de reforma de pneus (recauchutados, remoldados e recapados). Somente após vistoria, análise e aprovação de toda a documentação e dos processos é que a empresa reformadora poderá utilizar o selo de certificação do Inmetro.

**MERCADO** – Com um volume de 7,6 milhões de pneus de caminhões e ônibus reformados por ano, o Brasil é o segundo maior mercado mundial neste segmento, atrás dos Estados Unidos. Segundo dados da Associação Brasileira do Segmento de Reforma de Pneus (ABR), o setor movimenta anualmente cerca de R\$ 4 bilhões, possui 1.300 reformadoras de pneus comerciais, 18 fornecedores de matéria-prima e gera mais de 40.000 mil empregos diretos. Atualmente, mais de dois terços dos pneus de carga em uso são reformados, gerando uma economia de aproximadamente R\$ 5,6 bilhões por ano para o setor de transportes. ■





# Compromisso Excepcional

Na CEVA, nossos especialistas estão focados em entregar excelência operacional para os clientes a cada dia. Trabalhando unidos e concentrando-nos no crescimento do nosso negócio, oferecemos e desenvolvemos as melhores soluções de abastecimento para cadeia logística de nossos clientes. A cada elo da 'supply chain' ajudamos a fazer os negócios fluírem.

Como uma empresa líder em gerenciamento da cadeia de suprimentos, a CEVA oferece soluções de ponta a ponta, implementação e soluções operacionais em fretes e contratos logísticos, distribuição, armazenagem e gerenciamento de transportes para grandes e médias empresas, nacionais e multinacionais.

## A CEVA está presente em cinco setores:

- Automotivo
- Tecnologia
- Varejo e Bens de Consumo
- Industrial
- Energia

[www.cevalogistics.com](http://www.cevalogistics.com)



Making business flow



# Cidades à beira do colapso

**Peritos analisaram aspectos da mobilidade urbana e concluíram que a imobilidade gera riscos crescentes para a economia brasileira**

■ GUILHERME ARRUDA



NOS ÚLTIMOS CINCO ANOS O NÚMERO de passageiros transportados diariamente cresceu em média 25% nas grandes cidades, e isso não aconteceu por acaso. É consequência da combinação de fatores como o aumento da renda das famílias e oferta abundante de crédito que fez disparar o consumo e movimentação de mais pessoas. Acontece que neste mesmo período, pouco ou quase nada foi feito na melhoria da infraestrutura viária e o efeito prático disso é que o brasileiro fez a opção de enfrentar os longos congestionamentos no interior do seu automóvel do que ficar parado horas a fio dentro de um ônibus. Daí resulta a constatação já conhecida: a mobilidade é cara, precária e às vezes, irracional.

A prevalência do transporte individual sobre o coletivo foi um dos temas contínuos no seminário Mobilidade Urbana,

promovido pelo SAE Brasil, em Caxias do Sul (RS). Os diferentes aspectos, no entanto, foram analisados sob a ótica de fabricantes de chassis e carrocerias de ônibus, bem como por especialistas no tema. “O nome do jogo é rapidez. As pessoas que querem mobilidade com rapidez”, disse Ayrton Amaral Filho da Volvo. “Nossas cidades estão tendo um ataque cardíaco. Quando a gente tem dor no peito marca imediatamente consulta com médico. Você pode optar por soluções imediatas com o BRS ou em longo prazo como o BRT”, complementou.

A imobilidade gera riscos cada vez crescentes para a economia, afirmou o presidente da Fabus e do Simefre, José Antônio Martins. Transforma-se em uma obstrução ao consumo. “Se houver dificuldade de acesso aos centros de consumos, muitas famílias não vão e não gastam. E não

gastando, a economia não desenvolve. Sobre o ponto de vista econômico, a mobilidade tem um peso cavalari em cima desse sistema”, explicou, lembrando que a mobilidade é um dos fatores mais importantes do preço. “Comece a somar o quanto vocês gastam em frete. Se você gastar em frete menos que 3% a 4% do faturamento, levistem as mãos para os céus. O frete no Brasil é verdadeiramente absurdo”, disse Martins.

“A infraestrutura viária urbana, rodoviária e metroviária é inadequada. Todo mundo sabe que é um horror. Precisamos de velocidade, e se não houver isso, encarece, derruba os lucros das empresas. Se no resto do mundo o transporte é, em geral, público, no Brasil só temos a Carris (empresa de Porto Alegre). O resto é privatizado. E quando não há lucro eles pedem para aumentar as tarifas, o passageiro procura outros meios de transporte e cria-se a confusão que temos no sistema todo”, comentou o dirigente, lamentando as dificuldades para resolver o sistema de mobilidade no Brasil. Seja qual for o caminho escolhido, Martins tem certeza de uma coisa: a indústria está preparada para fazer qualquer tipo de ônibus. “Hoje, somos o segundo maior produtor de ônibus do mundo, perdemos para a China, mas ganhamos deles em qualidade”, ressaltou.

“A única bala de prata que temos é obter mais espaço para o transporte público de qualidade”, destacou Cláudio Sena Frederico, vice-presidente da ANTP. “A mobilidade é o objetivo final da viagem, não a viagem. Temos que ter o centro metropolitano inteligente, ter projetos de corredores metropolitanos com corredor principal e metropolitano que sejam uma coisa só. Precisamos insistir no transporte não ▶



- ▶ em soluções mágicas de transporte. Precisamos da operação conjunta da oferta e demanda. Esse equilíbrio é através da atenção: oferecer opções, sentir o mercado e ver para onde ele está indo”, disse Senna, lembrando que tudo que se vê

hoje no País são soluções que levaram em conta as condições da Europa e dos Estados Unidos nos séculos 19 e 20. “Será que as tendências das nossas cidades atuais são iguais as daquela época na Europa e EUA?”, pergunta Senna.

### O QUE ELES PENSAM

**Eduardo Monteiro Pinto** - *Scania*

O maior legado que os eventos deixaram para a população será a melhora no transporte público. Mas gostaria de fazer uma observação do que tem sido feito no BRS. Um programa que partiu do retrabalho do movimento fez um estudo profundo das linhas, eventualmente até diminuindo a fábrica que opera, e resultou numa série de melhorias como o aumento de velocidade, economia de combustível e que tem dado resultados bons. Isso cabe dentro da minha cidade. É um projeto de implantação rápida, cabe no orçamento da cidade, é flexível, se eu precisar alterar um pouco a linha eu posso fazer. É o que eu chamo de evolução sem revolução.

**Francisco Franciulli** - *MAN*

Em 2004 tínhamos 42% da população economicamente ativa pertencentes à classe C. Em 2011 pulou para 55%. São 32 milhões de pessoas ávidas pelo consumo, principalmente por carros. E por quê? Primeiro: é um ponto de inclusão social e de status. Segundo: é o interesse do governo. A indústria automobilística hoje gera por volta de 1,5 milhão de empregos diretos e indiretos e a participação no PIB é de quase 23% e o PIB total corresponde a 5%. O governo investe e subsidia essa indústria.

**Ayrton do Amaral Filho** - *Volvo*

O número de viagens aumentou mais que o número de veículos. Alguns países vendem mais (carros) que nós. A questão é a infraestrutura. Estamos caminhando

seriamente para um caos urbano. A velocidade média cai cada vez mais. Não temos um sistema de transporte público de alta qualidade e incentivo para as pessoas trocarem o transporte individual pelo público. Temos um sistema decadente. Ou ele melhora ou vai degradar. Qual a solução? Existem várias, de acordo com a cidade.

**Walter Cruz** - *Marcopolo*

É impossível uma cidade como São Paulo levar três horas para ir e outras três para voltar do trabalho. A solução é transporte coletivo massivo e mais rápido. Morei três anos em Bogotá e tive essa experiência de ver mudar um sistema que não funcionava para um sistema que funciona. O BRT é um sistema de muita qualidade. Não basta ser rápido; as pessoas têm que olhar como solução. E sendo assim ele precisa estar limpo e ter uma excelência de comunicação. Ninguém gosta de mudança, porque mudança gera desconfiança. Um dos pontos positivos de Bogotá foi a preparação da população.

**José Maria Rodrigues de Souza** - *FNDE*

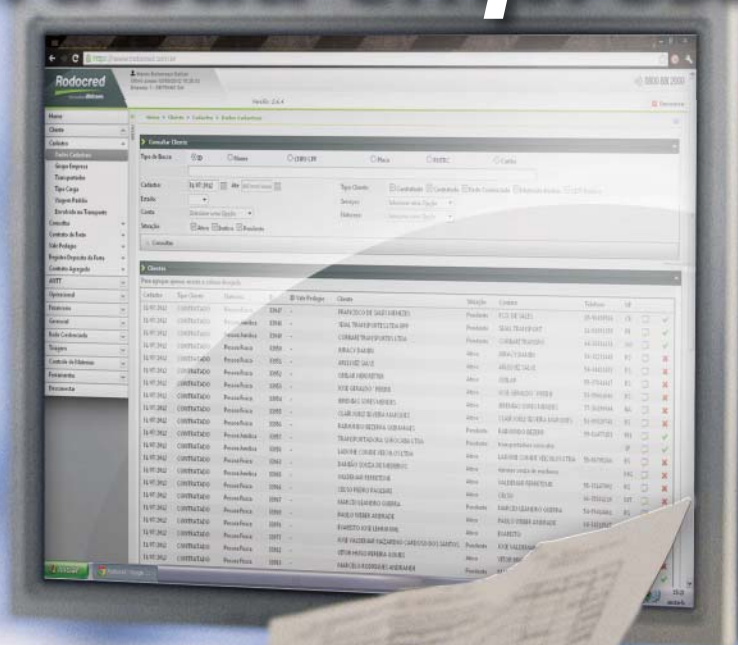
A versão urbana do Caminho da Escola (programa criado pelo governo federal) é para isso também. A ideia é que quanto mais pessoas estiverem usando veículos coletivos, menos veículos individuais estarão nas ruas. Se nós temos um número significativo de estudantes que vão para escola no carro do pai ou de alguém é porque não existe uma oferta de serviço que permita que ele utilize esse serviço. Então, a ideia vem ao encontro disso. A gente pretende padronizar o transporte escolar no Brasil em todos os aspectos.

Para ele a motorização é um fenômeno e não vai adiantar imaginar que nos próximos anos ela será revertida. A motorização, no seu entender, é a forma como as pessoas sinalizam sua condição social e por meio dele obtêm sua inserção e direitos dentro da sociedade. “Não é só o automóvel, mas este é um dos itens mais importantes. Mas o que podemos oferecer? Estamos tentando que as pessoas adotem transporte público e usem o espaço de uma forma mais eficiente. Aí aparece alguém e diz: bem, agora os automóveis serão elétricos. Certo, mas eles continuarão tendo o mesmo tamanho”, comentou. Cláudio Senna apresentou um dado estaremcedor: ele estima que foram investidos R\$ 1 trilhão em ruas, sendo que 80% do espaço são ocupados por carros com uma só pessoa ou nenhuma pessoa, quando se trata de estacionamentos.

**SISTEMA BRT** – Afinal, o que pode ser feito para que as pessoas utilizem o transporte público? Ou, melhor dizendo: como convencer as pessoas a usarem transporte público se a classe média ambiciona alcançar cada vez mais os padrões da classe A? São muitas as variáveis. Uma delas é que o transporte público de alta qualidade subentende-se um sistema subsidiado. “Todos os espaços de qualidade são subsidiados. O mais subsidiado é o automóvel”, salienta Senna. Verdade. Em São Paulo nascem mais automóveis do que crianças. “Estamos chegando a oito milhões de automóveis e a gente precisa pensar um pouco no transporte público”, acrescentou.

O BRT foi o sistema de transporte coletivo de passageiros abordado por todos os palestrantes, por oferecer rapidez, conforto e eficiência. De forma consensual ficou a advertência que ele precisa ser pensado como sistema integrado, não apenas como uma linha frontal. Pensar nele como linhas alimentadoras e distribuidoras também. São cinco os pontos principais do BRT: 1 ▶

# Já pensou em uma ferramenta completa para sua empresa?



## Conheça o Rodocred Frete

Com ele, sua empresa tem a melhor solução logística para gestão e controle de Pagamento ao caminhoneiro e Vale-Pedágio.

### Principais benefícios

- Agenda financeira programada
- Contratação de TAC Agregado de acordo com a Lei
- Triagem e conferência da documentação
- Integrado ao Vale-Pedágio
- De acordo com a Lei 11.442/07 e a Resolução 3.658/11, que regulamentam o pagamento do transportador autônomo





- ▶ – precisa ter marca forte, diferente dos ônibus convencionais e passar para a população a imagem de um transporte novo; 2 – ônibus de alta performance: geralmente ter suspensão pneumática, tecnologia embarcada, conforto para o motorista e os passageiros; 3 – sistema de acompanhamento de frota para o usuário; 4 – estações com pré-pagamento e embarque em nível para facilitar o embarque e desembarque; e 5 – vias exclusivas, o BRT não pode disputar espaço com o carro.

O transporte tradicional, infelizmente, tem o paradigma que é para os pobres. Então, para atrair novos usuários precisamos desvincular a imagem que o transporte tem hoje e trazer para uma realidade moderna, discorreu Francisco Franciulli, da MAN. “Em 74, quando Curitiba fez o BRT, tinha demanda? Não. Quando o Jaime Lerner (ex-prefeito) fez os corredores, o ônibus tinha 11,5 m de comprimento. Isso 38 anos atrás. O sistema cresceu com a cidade. Isso é inteligente, fazer com que o sistema cresça com a cidade e com os investimentos adequados”, exemplificou Ayrton do Amaral, da Volvo, acrescentando que o BRT tem pouco mais de dez anos. “É uma criança”.

Walter Cruz, da Marcopolo, falou que a empresa quer redefinir o conceito do ônibus urbano. E, para isso, teremos que trabalhar muito focado no operador, no passageiro e na tripulação. “No ônibus foi aumentada a área de propaganda pensando no operador. Na Colômbia com o valor que ele vende o espaço, o motorista do ônibus já está pago. Para finalizar não posso deixar de comentar que a cidade era um caos, demorava duas horas para atravessar. Hoje, graças a um trabalho de conscientização do governo municipal, quase todos os profissionais liberais não vão para o centro da cidade de carro. Entra na estação e 80% das pessoas são engratadas que vão para o seu local de trabalho. O sistema BRT necessita atrair as pessoas.”

“A mobilidade é talvez um dos maiores

### ENTREVISTA | CLÁUDIO DE SENNA FREDERICO, VICE-PRESIDENTE DA ANTP

#### **A mobilidade tem entrado em discussão, de certa forma banal.**

Tem pessoas que ganham com a imobilidade.

#### **Que pontos precisam ser atacados para melhorar a eficiência.**

Os fatores emergenciais do transporte no Brasil são vários. A má utilização do patrimônio da rua é um deles. Por exemplo, tirar os carros como fez Nova York.

#### **As soluções de mobilidade devem ser usadas de igual maneira em todos os centros urbanos?**

Acho que as metas, as variáveis são as mesmas. As oportunidades são diferentes.

#### **O que seria oportunidades?**

Se você tem determinada facilidade para fazer intervenção, então faça. Consequentemente, as oportunidades não serão iguais e nem na mesma ocasião, mas a fórmula básica é a mesma. Fazer a cidade ficar mais hospitaleira às pessoas; aproveitar as ruas imediatamente e enquanto isso ir adaptando um plano do que precisa para melhorar. Temos o hábito de, geralmente, receber projetos isolados de empreiteiras que costumam ser feitos para que a cidade melhore.

#### **O transporte de Porto Alegre tem no centro uma verdadeira rodoviária. Há solução?**

desafios que os governantes têm pela frente”, disse o presidente da Fabus, que no encerramento fez um alerta: “Então fica esse apelo a todos que trabalham no setor industrial, privados e públicos, que nos



Em primeiro lugar, as pessoas querem realmente ir ao centro? Ou você construiu um sistema que parece uma rodoviária no centro? Em São Paulo existe muito esse fenômeno.

#### **Quais são as prioridades de um sistema de mobilidade?**

O principal do transporte de uma cidade é sua capilaridade, por isso que o carro é tão popular, porque ele leva você aonde quer ir. O primo pobre dele é o ônibus e ele tem que ter prioridade para fazer o mesmo que o automóvel.

#### **Como convencer a investirem em linhas mais luxuosas?**

Você tem que fazer exatamente o círculo virtuoso que o BNDES está fazendo no Rio de Janeiro. O governo primeiro tomou as providências que cabiam a ele tomar. Providenciou o lugar para que aumentasse a velocidade do ônibus, organizou as linhas, diminuiu as contendas possíveis entre os empresários e a velocidade média subiu 30%. Isso no BRS. Consequentemente o empresário viu que aumentou a rentabilidade. O governo então falou: com esses 30% você vai começar a comprar ônibus melhor. O poder público tem que fazer a parte dele para melhorar a rentabilidade para tornar o transporte mais fluido e mais rápido, possibilitando o mesmo faturamento com menos ônibus e menos gente e depois exigir ao empresário um padrão.

ajudem a solucionar esse problema, porque os chineses estão nos invadindo de uma maneira muito veloz. Como a Europa está quebrada e os EUA reduziram a sua aceleração os chineses têm que exportar.”





sfp orkestra

## A segurança da sua empresa tem tudo a ver com a ferramenta que você usa.

Muitas vezes você acha que o software de gestão para transportes utilizado por sua empresa cumpre bem suas funções. Mas preste atenção para ele não deixar você pelo meio do caminho quando o assunto é segurança.

A BgmRodotec, especialista em softwares de gestão de transportes, desenvolveu o Sistema Globus, o mais completo e moderno software indicado para empresas transportadoras de cargas e de passageiros. O Globus possui mais de 30 módulos integrados, que podem ser adquiridos separadamente. Esses módulos atendem, de forma simples e abrangente, a todas as necessidades administrativas e de pessoal da sua empresa.

Com o Globus tudo se torna mais eficiente e simples. Como trancar uma corrente com a ferramenta certa.



**GLOBUS**  
completo, modular e especialista

A ferramenta certa para sua empresa.

0800 600 2255

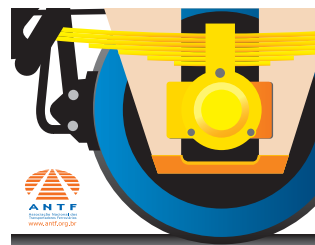
comercial@bgmrodotec.com.br

www.bgmrodotec.com.br



**BgmRodotec**  
SOFTWARE DE GESTÃO PARA TRANSPORTE

# V BRASIL NOS TRILHOS



BRASÍLIA | DF 04 E 05 | SETEMBRO | 2012

04 e 05 | SETEMBRO | 2012 - BRASÍLIA | GOLDEN TULIP HOTEL

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

15 ANOS DE CONCESSÃO.  
O QUE FAZER ATÉ 2030.

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.

ACESSE  
[www.antf.org.br](http://www.antf.org.br)  
e confira a programação.



#### Realização:



#### Patrocínio Ouro:



#### Patrocínio Prata:



#### Patrocínio Bronze:



#### Patrocínio Cobre:



#### Apoio:



Portal oficial:



#### Comercialização e Organização:





# Teleférico do Complexo Alemão terá tarifa reduzida até outubro

**A campanha promocional criada pela SuperVia, concessionária que administra o sistema, é para comemorar o primeiro aniversário de operação deste transporte inaugurado em julho de 2011**

■ SONIA MORAES



**As 152 gôndolas do sistema tem capacidade para transportar 3 mil passageiros por hora**

ATÉ O DIA SETE DE OUTUBRO O TELEFÉRICO do Complexo do Alemão estará operando com uma tarifa promocional de dois reais para a integração teleférico-trem. A campanha lançada pela SuperVia, concessionária que administra o sistema, é para comemorar o primeiro aniversário de operação deste sistema de transporte que foi inaugurado em julho de 2011. Os bilhetes promocionais estão à venda somente nas estações do teleférico.

Criada pela agência Tátil, a campanha está veiculada em sacos de pão, pipoca, adesivada em gôndolas e escadas e sistema

de megafonia. Desde julho, quando foi lançada, teve o dobro de bilhetes vendidos para a integração teleférico-trem. O uso dos dois sistemas representa uma economia de 90 centavos aos clientes.

Este teleférico, primeiro sistema de transportes por cabos no Brasil movido à energia elétrica, faz parte do projeto de urbanização do Complexo do Alemão avaliado em R\$ 721 milhões. O sistema foi construído com recursos dos PAC (Programa de Aceleração do Crescimento) em parceria com os governos federal e estadual.

Desde a sua inauguração já transportou

mais de 2 milhões de pessoas. Atualmente transporta nos dias úteis cerca de 10 mil moradores e turistas e emprega 250 pessoas, sendo 60% do quadro de funcionários composto por moradores do Complexo Alemão.

Para melhor atender os usuários, o teleférico já está funcionando em novo horário aos domingos. O sistema, que antes funcionava das 9 horas às 15 horas, está operando a partir das 7 horas e vai até 19 horas. De segunda a sexta-feira funciona das 6h às 12 horas e aos sábados das 8h às 21 horas.

O teleférico tem na sua malha seis estações – Bonsucesso, Baiana, Morro do Adeus, Alemão, Itararé e Fazendinha – e 3,5 quilômetros de extensão, que poderá ser percorrida em 15 minutos.

O trajeto é servido por 152 gôndolas, com capacidade para transportar 3 mil passageiros por hora e as suas estações estão conectadas com a estação ferroviária de Bonsucesso (ramal Saracuruna), atendendo 13 comunidades no complexo Alemão. Cada gôndola pode levar dez pessoas, sendo oito sentadas e duas de pé.

Para garantir qualidade aos deslocamentos da população local e criar um mecanismo de integração e desenvolvimento social, o governador Sérgio Cabral determinou, durante a inauguração do teleférico, total isenção de tarifa aos moradores cadastrados em até duas viagens diárias. Turistas e outros usuários pagam a tarifa de R\$ 1 por cada embarque. ■





## Atlas prevê investimento de R\$ 32 milhões ainda em 2012

A Atlas Transportes e Logística anunciou seu plano de investimentos para o ano de 2012, ano em que completa 60 anos de atividades no mercado brasileiro. Ao todo, a empresa prevê um investimento de R\$ 32 milhões, sendo R\$ 12 milhões em renovação de frota, com a aquisição de 125 novos caminhões.

Os outros R\$ 20 milhões serão destinados à ampliação dos terminais, previstos para os centros de distribuição localizados em Salvador (BA), Manaus (AM), Espírito Santo (ES), Cuiabá (MT), Natal (RN), Maceió (AL) e Porto Velho (RO). De acordo com a transportadora, cerca de 20% das filiais receberão investimentos.

Com esse aporte, a empresa prevê um crescimento de 15% (R\$ 630 milhões em faturamento). Para o presidente da Atlas, Lauro Megale Neto, uma das estratégias é manter o foco central no nível de serviço prestado, o que implica a capacitação permanente dos colaboradores e motoristas. "A Atlas ministrará neste ano 25 mil horas de treinamento com os profissionais de todo o país", afirmou.

No ano passado, a Atlas faturou R\$ 545 milhões, o que representa um crescimento de 17% em relação a 2010. "Com o mercado favorável e os constantes investimentos, a expectativa é que o ritmo seja mantido, tanto que a meta para 2015 já foi estabelecida faturar R\$ 1 bilhão", explicou o executivo.

## Novo caminhão leve de dez toneladas da MAN chega ao mercado

A MAN Latin America apresentou seu novo caminhão leve de dez toneladas, o VW Delivery 10.160 Advantech com motorização Euro 5. De acordo com a montadora, o novo modelo é mais um produto desenvolvido sob medida para as necessidades dos clientes da marca. O novo integrante da linha Delivery tem peso bruto total de 9.700 kg, capacidade de carga útil de 6.250 kg e entre-eixos de 4.300 mm. O



modelo também atende a configuração VUC (Veículo Urbano de Carga), com entre-eixos de 3.300 mm.

Segundo Ricardo Alouche, diretor de vendas, marketing e pós-vendas da MAN Latin America, o novo caminhão chega em um momento de transição

de mercado, uma vez que a procura por veículos de dez toneladas tem sido muito grande. "Acompanhar as evoluções do mercado, além de manter a liderança no segmento de caminhões leves no Brasil é o nosso principal objetivo", afirmou.

O VW Delivery 10.160 Advantech é equipado com transmissão ZF S5-420 HD e motor Cummins ISF de 3,8 litros. Seu módulo de controle eletrônico possui alta capacidade de processamento e uma melhor relação entre demanda de potência, economia de combustível e controles de emissões. Além disso, o freio com filtro coalescente garante maior eficiência na remoção de água no sistema, gerando maior vida útil aos componentes.

## Actros da Mercedes-Benz vence prêmio internacional de design

O novo caminhão Actros, lançado no mercado europeu pela Mercedes-Benz, venceu o prêmio internacional de design de produto Red Dot Award, por "estabelecer tendências em design com máximo apelo estético".

Neste ano, cerca de 1,8 mil fabricantes e designers de 58 países submeteram seus trabalhos para concorrer ao prêmio. O júri, formado por especialistas internacionais e independentes, avaliou mais de 4,5 mil produtos em uma competição que reconhece produtos inovadores, bem concebidos e com design pioneiro.

"O importante para o



produto é ter um design que continue sedutor e moderno durante os anos. O novo Actros equilibra a

funcionalidade com a forma externa perfeita", disse o professor Peter Zec, fundador e diretor do Red Dot Award.

8º CONGRESSO BRASILEIRO DE RODOVIAS & CONCESSÕES

8ª EXPOSIÇÃO INTERNACIONAL DE PRODUTOS PARA RODOVIAS

# CBR&C BRASVIAS

SANTOS • SP • 2013

Mendes Convention Center

**Infraestrutura Rodoviária:**  
desafios institucionais e tecnológicos

**12 a 14** de agosto de 2013

**Informações:**

[www.cbrcbrasvias.com.br](http://www.cbrcbrasvias.com.br)

[contato@cbrcbrasvias.com.br](mailto:contato@cbrcbrasvias.com.br)

Promoção



Associação Brasileira de  
Concessionárias de Rodovias



# XIII

# CONGRESSO NACIONAL INTERMODAL DOS TRANSPORTADORES DE CARGAS

19, 20 e 21 | Setembro | 2012

Local de realização:



Maceió | AL



## PROGRAMAÇÃO (Sujeita a alterações)

### 19 de setembro

- 14h00 Abertura da secretaria e credenciamento
- 18h00 Abertura do XIII Congresso Nacional Intermodal dos Transportadores de Cargas
- 18h30 Entrega do Troféu "O Transportador"
- 19h30 Abertura da Feira Automotiva e Coquetel

### 20 de setembro

#### 9h30 Painel "A IMPORTÂNCIA DA INFRAESTRUTURA DE TRANSPORTE PARA O PAÍS E A NECESSIDADE DE INTEGRAÇÃO RACIONAL DOS MODAIS PARA O DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL"

Palestrante:

- **Ozires Silva**: Ex-ministro da Infraestrutura, ex- presidente da Petrobras e da Varig. Liderou o grupo de que promoveu a criação da EMBRAER e dirigiu a empresa desde sua fundação em 1970 até 1986 e, posteriormente, entre 1991 e 1995, quando conduziu seu processo de privatização. Foi Professor do ITA na cadeira de Ensaios em Voo. Atualmente, é presidente do conselho de administração de várias empresas, além de membro do Corpo de Árbitros da Câmara de Arbitragem da Bolsa de Valores de São Paulo e do Conselho da Associação Brasileira de Capital de Risco.
- Debatedores a confirmar: representantes dos setores Ferroviário, Rodoviário, Cabotagem e Aeroviário

12h00 Almoço

#### 14h00 Painel "OS IMPACTOS NO SETOR DE TRANSPORTE COM A NORMA EURO 5 E PROPOSTA DE ALTERAÇÃO DAS LEIS PARA O USO DE COMBUSTÍVEIS MAIS LIMPOS"

Palestrantes:

- **Bruno Batista** - Mestre em Transportes pela Universidade de Brasília – UnB, Engenheiro Civil pela Universidade Federal de Goiás/UFG e Bacharel em Direito pela Faculdade Anhangüera de Ciências Humanas – Goiânia/GO. Atualmente exerce o cargo de Diretor Executivo da Confederação Nacional do Transporte (CNT)
- **Paulo Hilário Nascimento Saldiva** - Chefe do Departamento de Patologia e Coordenador do Laboratório de Poluição Atmosférica da Faculdade de Medicina da USP e professor titular do Departamento de Patologia Disciplina Patologia Pulmonar

15h30 Coffee break de relacionamento

#### 16h00 Palestra "TECNOLOGIA APLICADA AO TRANSPORTE DE CARGA"

Palestrante:

- **Daniel Melo** - Coordenador de Marketing da Randon S/A Implementos e Participações

#### 16h30 Palestra "PERSPECTIVAS DA ECONOMIA BRASILEIRA E IMPLICAÇÕES PARA O SETOR DE TRANSPORTES DE CARGAS"

Palestrante:

- **Roberto Macedo** - Comentarista econômico do jornal da Record News e articulista de O Estado de S. Paulo desde 1993. Foi Secretário Especial de Política Econômica do Ministério da Economia, na gestão do ministro Márcio Marques Moreira (1991-92), Presidente do IPEA (1991-92) e do Conselho de Adm. da BNDES Participações S.A. (1992). Foi Membro da missão negociadora da dívida brasileira com o FMI e Clube de Paris (1991-92) e, em 2012, foi eleito o Economista do Ano pela Ordem dos Economistas do Brasil.

18h00 Visita à Feira Automotiva

### 21 de setembro

#### 09h30 Palestra "AS IMPLICAÇÕES DA LEI QUE ESTABELECE NORMAS PARA O EXERCÍCIO DA PROFISSÃO DE MOTORISTA – LEI 12.619/2012"

Palestrantes:

- **Flávio Henrique Santos** – Consultor Jurídico da ABTC e Diretor da FHS Advocacia
- **Adélio Justino Lucas (a confirmar)** – Procurador do Trabalho da PRT - 10ª Região (DF/TO). Membro da Coordenadoria de Defesa dos Interesses Individuais, Homogêneos, Coletivos e Difusos

#### 11h00 Palestra de encerramento com o jornalista Paulo Henrique Amorim

Com uma extensa carreira jornalística, Paulo Henrique Amorim ingressou na Rede Record em 2002, onde apresentou o Jornal da Record, Edição de Notícias e o Tudo a Ver. Em fevereiro de 2006 tomou a frente do programa Domingo Espetacular e, em paralelo, o jornalista comanda o programa Entrevista Record Atualidade, na Record News.

#### 12h30 APRESENTAÇÃO DA CARTA DE MACEIÓ E ENCERRAMENTO DO XIII CONGRESSO NACIONAL INTERMODAL DOS TRANSPORTADORES DE CARGAS

13h00 Almoço/Tarde livre

**Inscrições gratuitas.** Mais informações: [www.abtc.org.br](http://www.abtc.org.br) - tels: 61 3321.7172 ou 61 3322.4321

REALIZAÇÃO:



APOIO INSTITUCIONAL:



APOIO EDITORIAL:



ORGANIZAÇÃO:







## Noma passa a ter 50% de participação da RodoLinea



O Grupo Hübner, controlador da fabricante de implementos rodoviários RodoLinea, e a Noma anunciaram um acordo de associação, no qual a Noma passa a controlar 50% da RodoLinea pelos próximos dois anos. De acordo com nota divulgada pelas empresas, a Noma continuará com suas operações independentes no interior do Paraná e com a construção de sua nova planta industrial em Tatuí, no interior de São Paulo, com previsão para iniciar as operações no final de 2013.

A fábrica da Rodolinea em operação em Curitiba será transferida para o norte do Paraná e deverá entrar em operação nos próximos 60 dias, mantendo sua capacidade de produção de 150 equipamentos por mês. Além

disso, Felipe Hübner, que já atua no grupo há mais de sete anos, assumirá a diretoria executiva.

Com a associação, a Noma pretende se beneficiar das parcerias de tecnologia que a RodoLinea possui com fabricantes europeus, como a joint-venture da empresa com a Faymonville, da Bélgica, e a parceria de cooperação técnica e comercial com a empresa italiana Menci.

No ano passado, o Grupo Hübner atingiu um faturamento bruto de R\$ 317 milhões e a Noma, de R\$ 306 milhões. A RodoLinea é uma das principais fabricantes de implementos rodoviários do Brasil e está em segundo lugar no mercado nacional com a linha canavieira, com participação de 17%, e em terceiro com a carga-tudo (12%).

## Daimler e Foton produzem seu primeiro caminhão na China

A Beijing Foton Daimler Automotive (BFDA), joint venture criada em 2010 entre a alemã Daimler e a fabricante chinesa Foton, com sede no distrito de Huairou, em Pequim, oficializou o início de suas operações no dia 9 de julho com a produção conjunta do primeiro caminhão sob a marca Auman.

“A produção conjunta de nosso caminhão Auman é o resultado de um planejamento minucioso, fundamentado no que já foi feito pela Daimler e pela Foton de forma intensiva e cooperativa”, afirmou Ulrich Walker, presidente e CEO da Daimler para a região nordeste da Ásia. “O primeiro caminhão é uma contribuição para a realização da nossa estratégia para o mercado chinês, onde a Daimler é a única companhia automobilística estrangeira a cobrir todos os segmentos, incluindo carros de passeio, vans e caminhões, bem como peças de reposição e serviços financeiros”, completou.

A BFDA anunciou que já trabalha na construção de uma



segunda unidade industrial com capacidade para produzir 160 mil caminhões Auman. Além disso, prepara-se para a introdução dos motores OM 457 – já utilizados pela Mercedes-Benz em veículos comerciais na Europa e América Latina – no mercado chinês, com a chegada da norma de emissões China 5 (equivalente ao Euro 5). Desde a fundação da marca Auman em 2002, a Foton já produziu cerca de 550 mil caminhões médios e pesados em sua unidade industrial em Pequim.

## Estaleiro Rio Tietê inicia operações em agosto

A Transpetro recebeu o navio de produtos Sérgio Buarque de Holanda, terceira embarcação do programa de modernização de sua frota a entrar em operação. A subsidiária já opera os navios Celso Furtado e João Cândido, o maior do país. Durante a cerimônia de entrega, o presidente da companhia,

Sergio Machado, anunciou que o estaleiro Rio Tietê, em Araçatuba (SP), começará a operar em agosto, com o corte do aço de sua primeira embarcação.

O estaleiro vai construir 20 comboios para o transporte de etanol pela hidrovia Tietê-Paraná. Cada comboio será formado por quatro barcas e

um empurrador e terá capacidade para transportar 7,6 milhões de litros de etanol por viagem. O investimento total é de R\$ 432 milhões. O primeiro comboio será entregue à Transpetro no primeiro trimestre de 2013. Quando o sistema estiver em operação plena, poderá transportar cerca de 4 bilhões de litros por ano, substituindo o equivalente a 80 mil viagens de caminhão.

Com 183 metros de comprimento e capacidade para o transporte de 56 milhões de litros de combustíveis, o Sérgio Buarque de Holanda é o 200º navio construído pelo Estaleiro Mauá, berço da indústria naval brasileira. Em sua primeira viagem, vai transportar nafta petroquímica do Terminal de Ilha D'Água, na Baía de Guanabara, ao Terminal Madre de Deus, em Salvador.



## Porto de Paranaguá registra movimentação recorde de soja

A Administração dos Portos de Paranaguá e Antonina (Appa) divulgou o balanço da movimentação de cargas do primeiro semestre do ano. De acordo com a Appa, de janeiro a junho, foram movimentadas mais de 20,7 milhões de toneladas de cargas no porto, sendo cinco milhões de toneladas apenas de soja.

Segundo Marcelo Garrido, técnico do Departamento de Economia Rural (Deral) da Secretaria de Estado da Agricultura e do Abastecimento (Seab), até junho, o Brasil exportou US\$ 15,95 bilhões do complexo de soja (grão, farelo e óleo). Desse total, a participação da soja paranaense foi de 20,3%, o que representa US\$ 3,24 bilhões. No mercado externo, o preço da saca de soja (60 quilos) passou dos R\$ 70.

Para o técnico, o que impulsionou a exportação recorde foram os preços. “Com quebra de safra na América do Sul e diminuição da área plantada de soja nos Estados Unidos – principal exportador do grão –, os preços da soja ficaram aquecidos, favorecendo os produtores brasileiros”, explicou.

Na importação, a movimentação de contêineres apresentou aumento de 13%. No primeiro semestre deste ano, foram mais de 188 mil TEU em comparação com 166 mil TEU do ano passado. A importação de trigo, de janeiro a junho, também foi maior. Este ano, foram mais de 131 mil toneladas importadas do produto, 78% a mais que em 2011.

## Mitsubishi apresenta a linha 2013 da picape L200

A Mitsubishi lançou a linha 2013 de sua picape L200, com itens exclusivos e aumento do espaço interno. As picapes foram apresentadas em cinco versões: L200 Triton HPE, L200 Triton Savana, L200 Triton GLS, L200 Triton GLX e L200 Triton GL e chegam ao mercado em valores que variam de R\$ 83.990, no caso do L200 Triton GL, a R\$ 121.490, para o L200 Triton HPE Diesel AT.

Toda a família L200 Triton conta com suspensão SDS (Sport Dynamic Suspension), equipada com amortecedores Full Displacement, tecnologia que, de acordo com a montadora, permite uma resposta dinâmica mais rápida, proporcionando mais estabilidade e aumentando o conforto do veículo.

“Oscilações da carroceria em saídas de curva e a demora em responder aos comandos do volante, características comuns em muitas picapes, foram praticamente eliminados na Triton 2013”, afirmou Reinaldo Muratori, diretor de engenharia da Mitsubishi Motors.

Em todas as versões da linha L200 Triton 2013, o sistema de tração é o Easy Select 4WD, que permite a opção de três modos distintos de atuação: 4x2 (recomendado para uso urbano e em rodovias), 4x4 (para pistas de baixa aderência, como terra, areia, cascalho, lama) e a 4x4 com reduzida (indicada para a transposição de obstáculos). A suspensão dianteira é independente, com braços triangulares duplos, amortecedores hidráulicos, molas helicoidais e barra estabilizadora.



Além da nova suspensão e amortecedores, as versões GLS, HPE e Savana contam com o LSD Hybrid no diferencial traseiro, recurso que permite a transposição de obstáculos severos.

A L200 Triton HPE 2013 está disponível com motores flex ou diesel. A versão flex é equipada com motor 3.5L V6 MPI, 24 válvulas e potência de 205 cavalos. O torque chega a 33,5 kgfm a 3.500 rpm (etanol) e 31,5 kgfm a 3.500 rpm (gasolina). Com tecnologia brasileira, foi projetado para funcionar com gasolina ou etanol, que podem ser misturados em qualquer proporção. Já o motor diesel é um 3.2 litros, 16 válvulas, DOHC com injeção eletrônica direta common-rail, turbocompressor e intercooler. A potência é de 170 cavalos a 3.500 rpm e o torque é de 35 kgfm a 2.000 rpm. A versão a diesel tem dois tipos de transmissão, automática ou manual.

## Petrobras oferece Diesel S-50 em 1.400 postos BR

A Petrobras já contabiliza mais de 1.400 postos de serviços habilitados a trabalhar com Diesel S-50 em todo o Brasil. De acordo com a empresa, a oferta do combustível que abastece os novos modelos de caminhões e ônibus vem ocorrendo de forma progressiva, acompanhando a renovação da frota nacional.

Hoje o produto responde por

8,8% do volume total de diesel movimentado pela BR, incluindo o fornecimento a grandes clientes (frotas de ônibus e transportadoras). Ao todo, foram investidos R\$ 500 milhões para disponibilizar o novo diesel na rede, que em sua maioria também já comercializa o Flua Petrobras – marca própria do Arla 32 –, necessário nos mo-

tores Euro 5.

“Os novos caminhões já estão chegando às ruas. O importante é que a Petrobras Distribuidora fez o seu dever de casa e está pronta para oferecer o diesel S-50, o Flua Petrobras e o Lubrax Advento, que compõem a nossa solução integrada”, disse o presidente da BR, José Lima de Andrade Neto.



# Já estão abertas as inscrições para o 44º Concurso de Comunicação Visual e Pintura de frotas



acesse [www.otmeditora.com.br](http://www.otmeditora.com.br), consulte o regulamento e faça já sua inscrição.







[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	286,89	0,1148	19,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	204,07	0,0816	13,6
LICENCIAMENTO	78,05	0,0312	5,2
SEGUROS	186,40	0,0746	12,5
SALÁRIO DE MOTORISTA			
<b>SUBTOTAL CF</b>	<b>755,41</b>	<b>0,3022</b>	<b>50,5</b>
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	62,50	0,0250	4,2
PNEUS	37,25	0,0149	2,5
COMBUSTÍVEL	580,00	0,2320	38,8
LUBRICANTE DE MOTOR	10,25	0,0041	0,7
LUBRICANTE DE CÂMBIO	0,00	0,0000	0,0
LAVAGEM	50,00	0,0200	3,3
<b>SUBTOTAL CV</b>	<b>740,00</b>	<b>0,2960</b>	<b>49,5</b>
<b>CUSTO TOTAL NO MÊS</b>	<b>1.495,41</b>	<b>0,5982</b>	<b>100,0</b>

VEÍCULO VOLKSWAGEN MODELO 15.180 4X2 BAÚ QUILÔMETRO/MÊS 10.000			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIÇÃO	815,42	0,0815	6,1
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1.254,21	0,1254	9,4
LICENCIAMENTO	245,86	0,0246	1,8
SEGUROS	776,72	0,0777	5,8
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.436,26	0,2436	18,2
<b>SUBTOTAL CF</b>	<b>5.528,47</b>	<b>0,5528</b>	<b>41,3</b>
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	1.662,00	0,1662	12,4
PNEUS	922,00	0,0922	6,9
COMBUSTÍVEL	4.404,00	0,4404	32,9
LUBRICANTE DE MOTOR	254,00	0,0254	1,9
LUBRICANTE DE CÂMBIO	41,00	0,0041	0,3
LAVAGEM	580,00	0,0580	4,3
<b>SUBTOTAL CV</b>	<b>7.863,00</b>	<b>0,7863</b>	<b>58,7</b>
<b>CUSTO TOTAL NO MÊS</b>	<b>13.391,47</b>	<b>1,3391</b>	<b>100,0</b>

VEÍCULO VW MODELO KOMBI FURGÃO FLEX QUILÔMETRO/MÊS 3.500			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIÇÃO	484,96	0,1386	19,9
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	346,08	0,0989	14,2
LICENCIAMENTO	121,28	0,0347	5,0
SEGUROS	289,76	0,0828	11,9
SALÁRIO DE MOTORISTA	0,00	0,0000	0,0
<b>SUBTOTAL CF</b>	<b>1.242,08</b>	<b>0,3549</b>	<b>51,0</b>
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	148,05	0,0423	6,1
PNEUS	99,40	0,0284	4,1
COMBUSTÍVEL	870,10	0,2486	35,7
LUBRICANTE DE MOTOR	7,00	0,0020	0,3
LUBRICANTE DE CÂMBIO	0,00	0,0000	0,0
LAVAGEM	70,00	0,0200	2,9
<b>SUBTOTAL CV</b>	<b>1.194,55</b>	<b>0,3413</b>	<b>49,0</b>
<b>CUSTO TOTAL NO MÊS</b>	<b>2.436,63</b>	<b>0,6962</b>	<b>100,0</b>

VEÍCULO MERCEDES-BENZ MODELO ATEGO 1725 4X2 CS QUILÔMETRO/MÊS 10.000			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIÇÃO	898,83	0,0899	6,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1.375,99	0,1376	9,5
LICENCIAMENTO	273,66	0,0274	1,9
SEGUROS	989,58	0,0990	6,8
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.436,26	0,2436	16,8
<b>SUBTOTAL CF</b>	<b>5.974,32</b>	<b>0,5974</b>	<b>41,1</b>
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	1.835,00	0,1835	12,6
PNEUS	887,00	0,0887	6,1
COMBUSTÍVEL	4.955,00	0,4955	34,1
LUBRICANTE DE MOTOR	254,00	0,0254	1,7
LUBRICANTE DE CÂMBIO	54,00	0,0054	0,4
LAVAGEM	580,00	0,0580	4,0
<b>SUBTOTAL CV</b>	<b>8.565,00</b>	<b>0,8565</b>	<b>58,9</b>
<b>CUSTO TOTAL NO MÊS</b>	<b>14.539,32</b>	<b>1,4539</b>	<b>100,0</b>

VEÍCULO FORD MODELO F-4000 BAÚ QUILÔMETRO/MÊS 5.000			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIÇÃO	563,81	0,1128	7,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	908,79	0,1818	11,7
LICENCIAMENTO	199,41	0,0399	2,6
SEGUROS	509,80	0,1020	6,5
SALÁRIO MOTORISTA	2.436,26	0,4873	31,2
<b>SUBTOTAL CF</b>	<b>4.618,07</b>	<b>0,9236</b>	<b>59,2</b>
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	649,00	0,1298	8,3
PNEUS	281,50	0,0563	3,6
COMBUSTÍVEL	1.982,00	0,3964	25,4
LUBRICANTE DE MOTOR	83,50	0,0167	1,1
LUBRICANTE DE CÂMBIO	9,00	0,0018	0,1
LAVAGEM	175,00	0,0350	2,2
<b>SUBTOTAL CV</b>	<b>3.180,00</b>	<b>0,6360</b>	<b>40,8</b>
<b>CUSTO TOTAL NO MÊS</b>	<b>7.798,07</b>	<b>1,5596</b>	<b>100</b>

VEÍCULO SCANIA MODELO R-420 LA 4X2 CV QUILÔMETRO/MÊS 15.000			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIÇÃO	1.665,34	0,1110	6,5
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2.495,09	0,1663	9,7
LICENCIAMENTO	452,51	0,0302	1,8
SEGUROS	1.136,46	0,0758	4,4
SALÁRIO MOTORISTA	2.436,26	0,1624	9,5
<b>SUBTOTAL CF</b>	<b>8.185,66</b>	<b>0,5457</b>	<b>31,9</b>
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	3.622,50	0,2415	14,1
PNEUS	1.441,50	0,0961	5,6
COMBUSTÍVEL	10.618,50	0,7079	41,4
LUBRICANTE DE MOTOR	381,00	0,0254	1,5
LUBRICANTE DE CÂMBIO	81,00	0,0054	0,3
LAVAGEM	1.305,00	0,0870	5,1
<b>SUBTOTAL CV</b>	<b>17.449,50</b>	<b>1,1633</b>	<b>68,1</b>
<b>CUSTO TOTAL NO MÊS</b>	<b>25.635,16</b>	<b>1,7090</b>	<b>100,0</b>



# MRS aumentará a produtividade

**Com a chegada das novas locomotivas de cremalheiras, a empresa vai ampliar em 70% o transporte de cargas no trecho entre São Paulo e a Baixada Santista**

■ RENATA PASSOS



**As novas locomotivas ampliarão em 70% o volume de carga na cremalheira da Serra do Mar**

O MOVIMENTO DE CARGA TRANSPORTADA por ferrovia na Serra do Mar de São Paulo vai crescer. Em setembro, chegarão as duas das sete novas locomotivas de cremalheiras encomendadas pela MRS Logística da fabricante suíça Stadler Rail – um investimento de R\$ 130 milhões – para operar no trecho de oito quilômetros que liga a Baixada Santista ao Planalto Paulista.

As atuais locomotivas de cremalheiras, que operam em dupla na serra, podem transportar até 500 toneladas por sentido. As novas unidades darão um acréscimo de quase 70% no volume, pois poderão transportar cerca de 800 toneladas em duplas por sentido, ou seja, o equivalente a oito vagões carregados com 100 toneladas ou 20 vagões vazios. “As novas máquinas darão mais confiabilidade na operação e possibilitarão a capacidade de movimentação de 12 milhões de toneladas úteis por sentido ao ano. A capacidade atual é de 7 milhões”, informa o gerente geral de Relações Institucionais de São Paulo da MRS Logística, José Roberto Lourenço.

Segundo o executivo, outras duas unidades desembarcarão em janeiro de 2013 e as três restantes em março do mesmo ano. “Assim que forem nacionalizadas, essas duas primeiras locomotivas entrarão em operação para os devidos testes, enquanto a fábrica produz em paralelo as demais unidades com as devidas adequações”, esclarece Lourenço, acrescentando que cada locomotiva pesa cerca de 120 toneladas.

Para vencer a inclinação de 10% dos oito quilômetros de via na Serra do Mar, foi instalada uma cremalheira que consiste na instalação de um terceiro trilho dentado, entre os dois trilhos normais de uma ferrovia, que funciona como uma engrenagem onde as rodas das locomotivas são engatadas e sobem e descem articuladas, dando segurança à operação. “Em virtude dos 40 anos de uso, as atuais locomotivas quebram muito e param o sistema, que funcionam 365 dias ao ano”, explica o executivo.

As principais cargas movimentadas na descida são minério (para atender à Usiminas de Cubatão) e cargas agrícolas como soja e seu

farelo, açúcar, milho e celulose, além de contêineres. Na subida são transportados contêineres, fertilizantes, trigo e aço da Usiminas.

**CRESCIMENTO** – Lourenço esclarece que a empresa pretende implementar uma segunda etapa de expansão, que depende da solução para os gargalos na travessia de São Paulo, pois hoje os trens compartilham as vias com os trens. “Com o aumento do volume, teremos que construir dois pátios junto às linhas da Serra do Mar, que permitirão manobras”.

Ele explica que hoje a empresa trabalha com sete locomotivas e elas transportam os vagões em três duplas, que se movimentam na Serra do Mar a uma velocidade de 25 km por hora com um headway (intervalo) de seis minutos. “Hoje só é possível subir com o trem, após o terceiro ter descido, ou seja, funciona como se fosse uma correia, em um único sentido - para subir ou descer. Com esses novos pátios, não será mais preciso esperar os três trens chegarem para trocar o sentido da operação, o que dará mais capacidade ao sistema e a movimentação saltará de 12 milhões para 28 milhões de toneladas úteis por sentido”, explica o executivo, ao acrescentar que a sétima locomotiva opera enquanto a outra está em manutenção preventiva, o que ocorre uma vez por semana.

Para dar eficiência ao novo sistema operacional, que deve entrar em atividade em 2015, a empresa já conta com opção de compra de outras três locomotivas. “Assim como as sete locomotivas, o investimento nos pátios e nas três locomotivas serão da própria empresa. Também será necessário contar com terminais intermodais e novos pátios”, afirma. ■



**BR PETROBRAS**

O DESAFIO É A NOSSA ENERGIA

que



### A nova geração do diesel está disponível em todo o Brasil.

Diesel S-50: menor teor de enxofre. Maior proteção ao motor. E disponível em mais de 1.500 postos Petrobras espalhados por todo o país. Isso significa que você pode atravessar o Brasil inteiro abastecendo apenas com o S-50. É a Petrobras levando você até o seu destino. E trazendo de volta.

Ligue **0800 728 9001**  
para tirar suas dúvidas sobre o Diesel S-50  
e conferir a lista completa de postos.

[www.br.com.br](http://www.br.com.br)

**POSTOS PETROBRAS.  
O BRASIL SE ENCONTRA AQUI.**





# A ONU ELEGEU 2012 COMO O ANO INTERNACIONAL DA ENERGIA SUSTENTÁVEL.

Presente em mais de 100 países, com 9 fábricas e 6 centros de pesquisa espalhados pelo mundo, e com a mais completa gama de sistemas de propulsão para aplicações em caminhões, ônibus, máquinas agrícolas e de construção, geração de energia e náuticas, a FPT Industrial é hoje uma empresa preparada para o futuro. Mais do que motores, a FPT desenvolve ideias inovadoras de uso sustentável de energia, de novas tecnologias a serviço das pessoas e de produtos mais econômicos, duráveis e eficientes. E, se as nossas ideias ajudam a mover o mundo, imagine o que podemos fazer pelo seu negócio.

Acesse [www.fptindustrial.com.br](http://www.fptindustrial.com.br) e descubra.

Respeite a sinalização de trânsito.



VAMOS PRECISAR  
DE IDEIAS E DE  
MOTORES PARA  
REALIZAR  
TUDO ISSO.

