

transporte 50 ANOS

Todos os modais MODERNO

OTM
EDITORA



www.otmeditora.com.br

Ano 50 - nº 457 - R\$ 18,00



ACESSE
www.transportemidia.com.br,
o portal de notícias da OTM

Volvo traz segunda
marca para ampliar
market share

Mercedes-Benz
incorpora motor
V8 no Actros

NOVOS MODELOS REFORÇAM ESTRATÉGIA DAS MONTADORAS



Ford Cargo
estreia no segmento
extrapesado



Iveco Vertis HD
e Stralis Hi-Way
completam
linha Ecoline

MAN e BMB, cada vez mais
integradas em veículos especiais



Marcas novatas arrancam
com produção e vendas em 2013

Bunker ajuda Imola a
transportar medicamentos

Superblindados movimentam
cargas valiosas

Cresce produção de pneus
para aplicações especiais

Sucessos
do cinema
em que
o caminhão
deixou
sua marca



Agende-se
3, 4 e 5
julho

SEMINÁRIO
NACIONAL
2013
& TRANSPÚBLICO
MOBILIDADE SUSTENTÁVEL
PARA UM BRASIL COMPETITIVO

FÓRUM DE GESTÃO
& EFICIÊNCIA DE FROTAS
23 E 24 DE SETEMBRO
ANUALIZAÇÃO 2013 (2º)

A gente já cuida do seu transporte, agora queremos cuidar da sua logística



Apresentamos a Braspress Logística, uma subsidiária da Braspress Transportes, criada para gerenciar o seu estoque de forma eficaz e com modernidade. Oferecemos soluções de gestão na nossa estrutura ou, se preferir, IN HOUSE. Expanda seus negócios e deixe a logística conosco.

- recebimento - armazenagem - processos de pedidos - picking - packing - expedição
- adequação de produto - gestão de transporte - controle de qualidade - montagem de kits
- indicadores de performance (KPI's) - acompanhamento de entrega - sistema de inventário
- controles sistêmicos (WMS) - controles gráficos - feedback ativo - definição de modal
- processamento em tempo real - disponibilidade de informação via web.

BRASPRESS
LOGÍSTICA

Conheça a Braspress Logística. Ligue (11) 2898-6500.
comercial@braspresslogistica.com.br

Agressividade no reaquecimento

Neste primeiro trimestre, está clara a agressividade das montadoras diante da retomada do mercado nacional de caminhões. Todas apresentam lançamentos, principalmente, no segmento de extrapesados voltados para a aplicação no transporte de longas distâncias em que a regulamentação da profissão exige veículos com maior capacidade de carga.

A estratégia visa reforçar o market share de cada uma. Trata-se também de uma defesa contra marcas novatas, que resolveram apostar de vez no Brasil. DAF, JAC, Foton Aumark, Sinotruck, Metro-Schacman e International vão impulsionar suas vendas nesse ano com o início da construção de suas fábricas em território nacional.

Uma antiga ambição, a Ford chegou finalmente ao segmento de super pesados. A montadora do ABC apresentou o seu cavalo-mecânico com capacidade de até 56 toneladas. Não é à toa que a direção da empresa resolveu focar sua atuação este ano na área de caminhões.

Cada vez mais interessadas em apresentar caminhões sob medida e descobrir nichos, a MAN tem novos veículos especiais, com os VW Constellation 31.300 10x4 e 31.390 10x4. Com capacidade de até 63 toneladas, os dois modelos ganharam da parceira BMB mais dois eixos direcionais – o segundo e o quinto. O objetivo é suprir empresas que operam grandes guindastes e bombas de concreto, antes atendidas apenas por importadores.

Para não ficar para trás, a Mercedes-Benz trouxe o primeiro motor V8 em sua linha disponível no mercado brasileiro no Actros – produzido em Juiz de Fora (MG). Com potência de 551 cavalos e PBT de 74 toneladas, o modelo 2655 6x4 é indicado para longas distâncias no transporte rodoviário de cargas.

Atenta aos movimentos do mercado domésticos, a Volvo anunciou, durante a apresentação de seus resultados em 2012, que vai trazer uma segunda marca para concorrer no mercado brasileiro. A montadora prevê aumento de 20% das suas vendas neste ano.

A Iveco também não fica para trás. A empresa com sede em Minas Gerais reforça sua posição nos segmentos médio e extrapesado. Lançado simultaneamente na Europa e Brasil, o Stralis-Hiway é o supra sumo da marca. Sua motorização tem três configurações – 440,480 e 560 cavalo. Com o Vertis HD, com uma versão em cabine estendida, a Iveco tenta crescer num segmento que vende cerca de 40 mil unidades por ano no País.

O movimento das montadoras indica que o Brasil tem muito a transportar neste ano. E se tem transporte aquecido, é sinal que o Produto Interno Bruto (PIB) pode ter um crescimento mais robusto em 2013.

CAMINHÕES

De olho nas transformações do transporte rodoviário brasileiro, Ford Cargo chega ao segmento de extrapesados em que não atuava até agora 6

Iveco reforça linha Ecoline com Vertis HD e Stralis Hi-Way, extrapesado que reúne tecnologia de ponta da montadora italiana 8

Além de esperar aumento de vendas de 20% no segmento pesado, Volvo anuncia que vai trazer ao Brasil uma nova marca de caminhões 12

Em parceria exclusiva com a MAN, a implementadora BMB já participou da modificação de 103 mil caminhões e ônibus da marca Volkswagen 16

Mercedes-Benz lança no modelo Actros seu motor V8 no mercado brasileiro para atender ao transporte rodoviário de longo curso 19

CINEMA

O caminhão vem participando de filmes memoráveis, ajudando a memorizar o veículo entre o público e atrair bilheterias com cenas espetaculares 20

NOVAS MARCAS

Fabricantes novatos de caminhões dão prosseguimento ao planejamento de produção interna e começam forte atuação em vendas neste ano 24

SEGURANÇA

Com caminhões superblindados, Protege e Prosegur oferecem novos serviços para atrair clientes que movimentam produtos de alto valor agregado 28

TRANSPORTADORAS

Empresários de transporte manifestaram durante a posse da nova diretoria do Setcesp otimismo em relação ao crescimento do setor em 2013 30

RODOVIÁRIO

Braço do Grupo Sigla, a Ímola Transportes usa equipamentos de última geração e segurança reforçada para distribuir medicamentos 32

FROTAS

Caminhoneiros da região do Porto de Santos começam a aderir ao programa paulista de renovação de frota para retirar de circulação veículos com mais de 30 anos 34

PRODUÇÃO

Para garantir a produtividade da fábrica mineira e o aquecimento da demanda, Mercedes-Benz contrata mão de obra em Juiz de Fora 36

PNEUS

Fabricantes apostam que o mercado de pneus para aplicações especiais deverá crescer 14% em 2013 em razão das grandes obras 38

MOTORES

MWM International projeta produção 20% acima de 2012 com a retomada de negócios pelas montadoras e anuncia que volta a fabricar motores na Argentina 40

LOGÍSTICA

Estudo constata que até metade da produção mundial de alimentos é desperdiçada; segundo especialistas, no Brasil perda é menor 42

LÁCTEOS

Numa corrida contra o tempo, indústrias de produtos derivados do leite inovam frotas, modelos e unidades para reuzir custos e impactos ao ambiente 46

E-COMMERCE

Floricultura virtual, Giuliana Flores utiliza em software de automatização de trajetos para trazer mais rapidez e eficiência na entrega dos pedidos 48

RASTREAMENTO

Zatix espera crescer 30% em 2013 com novos produtos e investimentos, após um período de reorganização interna e troca de comando 50

DISTRIBUIÇÃO DE ENERGIA

A DHL Supply Chain vai cuidar da logística de recebimento e distribuição dos materiais da empresa de energia RGE, do grupo CPFL 52

AÉREO

A alemã Lufthansa conta com a aprovação da área do aeroporto de Guarulhos para operar o novo avião 747-8 da Boeing 54

AEROPORTOS

Pousos nos aeroportos de Saint Maarten, Barra e Londres estão entre os que mais causam impacto, diz pesquisa 56

UI/TP

Genebra será a sede do Congresso Mundial da Associação Internacional de Transporte Público em maio próximo 58

ÔNIBUS

Volare lança mais três modelos de ônibus para fretamento e inaugura centro de operações em São Paulo 60

INFRAESTRUTURA

Com projetos técnicos enviados pela Dinamarca e Holanda, Dersa analisa propostas para o túnel Santos-Guarujá 69

FERROVIÁRIO

ALL fecha contratos para a importação de combustíveis e exportação de etanol, ambos via porto de Paranaguá 70

IMPLEMENTOS

Após retração do mercado em 16% no ano passado, os fabricantes acreditam que em 2013 as vendas vão crescer 74

SEÇÕES

Editorial 3 | Novas 64 | Custos 73

REDAÇÃO

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br

EDITOR

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com.br

COLABORADORES

Amarilis Bertachini, Márcia Pinna Raspanti, Renata Passos, Sonia Moraes, Wagner de Oliveira Carla Gragnani (Transportemidia, portal de notícias)

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:  pwc

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:





O primeiro Ford Cargo extrapesado

A montadora anunciou em janeiro o novo cavalo-mecânico extrapesado, um dos principais lançamentos da empresa neste ano

A FORD CAMINHÕES MOSTROU PELA primeira vez, em São Paulo, um novo caminhão para o segmento de extrapesados, com capacidade de até 56 toneladas. Nesta apresentação prévia, realizada simultaneamente com a Ford Otosan na Turquia, onde o modelo também será produzido, foi mostrado o primeiro protótipo deste cavalo-mecânico, inédito na sua linha de produtos.

Com esse caminhão a Ford passará a competir numa faixa de mercado nova para a marca, a de extrapesados, o segmento de maior crescimento do mercado brasileiro. O

modelo Cargo extrapesado complementa a linha de veículos comerciais da Ford, uma das mais completas do Brasil.

O novo produto foi criado e desenvolvido em conjunto pelos times de design e engenharia da Ford do Brasil e da Turquia. Segundo a montadora, o objetivo é oferecer uma plataforma global que terá a melhor configuração e custo-benefício do segmento, aliando conforto na cabine, desempenho, economia, robustez e tecnologia avançada.

“O anúncio simultâneo nos dois países mostra o comprometimento atual e futuro

da marca no setor de veículos comerciais. Este será um dos principais lançamentos do ano e representa um significativo avanço na estratégia de globalização dos veículos comerciais da marca”, diz Steven Armstrong, presidente da Ford Brasil.

“O novo Ford Cargo extrapesado é um veículo resistente, confiável e acessível, com padrão de qualidade global. Vai oferecer também alto desempenho e conforto, com ótima dirigibilidade e economia operacional”, acrescenta Oswaldo Jardim, diretor de Operações de Caminhões para a Ford América do Sul.

O extrapesado Ford vem com um novo conjunto motriz desenvolvido especialmente para proporcionar máxima eficiência operacional, não só em consumo de combustível, mas também em performance e capacidade de carga, de acordo com a montadora, que não revelou qual o fabricante do propulsor.

“A Ford foi a primeira a produzir caminhões no Brasil e utilizou toda a sua experiência na região para desenvolver o novo modelo”, afirma Antônio De Lucca, engenheiro-chefe de Caminhões da Ford América do Sul.

A Ford informa que o veículo foi extensamente testado no Campo de Provas de Tatuí, no interior paulista, o único na América Latina equipado com laboratórios e pistas para o desenvolvimento de caminhões. Rodou também milhares de quilômetros nas estradas da América do Sul, simulando o uso normal do produto nas suas diversas aplicações.

“Além disso, conta com ótimo espaço na cabine, que foi redesenhada para atender às necessidades dos consumidores nessa aplicação, com características superiores de conforto, isolamento acústico, suspensão e precisão dos comandos”, explica De Lucca.

Conforme a montadora, a cabine do modelo segue as linhas modernas do novo Cargo e usa a linguagem de design Kinetic da Ford para unir funcionalidade, ergonomia e eficiência aerodinâmica. A criação do seu design externo foi liderada pelo Estúdio de Design da América do Sul, com sede em Camaçari, na Bahia.

“Este é o primeiro desenvolvimento verdadeiramente global da Ford em caminhões. Isso traz bastante orgulho para o time da América do Sul, que assim mostra a sua excelência também em veículos pesados”, diz João Marcos Ramos, chefe de Design da Ford América do Sul.

Segundo ele, o cliente hoje espera não só evolução técnica, mas também um produto moderno, que represente a imagem da sua empresa. “O caminhão é a empresa dele. Com a linguagem Kinetic, o novo Cargo oferece essa modernidade e mostra que podemos aplicar elementos de design fantásticos em um caminhão pesado”, afirma.

TRADIÇÃO – A Ford já produziu mais de dois milhões de veículos comerciais na América do Sul, em mais de cinco décadas de operação. Na década de 80, com



Protótipo do cavalo-mecânico Ford Cargo para 56 toneladas a ser lançado neste ano

a linha Cargo, trouxe o primeiro caminhão mundial ao Brasil. Em 2011 lançou o Novo Cargo, com uma proposta de design inovadora e versões cabine leito.

“Fomos os pioneiros, conhecemos bem as estradas e os clientes da nossa região. Por isso, dizemos que a gente tem estrada”, destaca Oswaldo Jardim.

Segundo a Ford, sua fábrica de caminhões em São Bernardo do Campo (SP) é uma das mais produtivas e competitivas do segmento. Ela opera em turno único, com um ritmo de produção atual de 166

caminhões por dia.

Seu processo de montagem se caracteriza pela flexibilidade para a produção de diferentes modelos e conta com o Mod Center, instalação que facilita o fornecimento de veículos customizados. A linha de montagem está totalmente pronta para a produção do novo modelo, que será iniciada em breve.

SEGMENTOS – A linha Ford Cargo conta hoje com 12 modelos, nos segmentos de leves (6 a 10 t), médios 4x2 (11 a 20 t), médios 6x2 (23 a 27 t), pesados 6x4 (27 a 31 t) e cavalos-mecânicos até 46 t.

Com o lançamento do modelo extrapesado, a marca entra no segmento que tem apresentado o maior crescimento no mercado e em 2012 foi responsável por 24,6% das vendas (33.700 unidades). Em 2009 tinha 20,9% (22.500 unidades), chegando em 2011 a 23% (39.600 unidades).

A categoria é quase totalmente formada por cavalos-mecânicos, usados com carreta, enquanto os modelos com carroceria rígida representam apenas 5% das vendas. O seu crescimento foi impulsionado pelas mudanças no perfil logístico, principalmente de produtos agrícolas, com o uso de carretas para ligação com os centros de distribuição e depois veículos menores para trafegar nas cidades.

Com o lançamento do Novo Cargo, em 2011, a Ford registrou um grande avanço nas vendas do cavalo-mecânico Cargo 1933, com capacidade de 46 toneladas. Sua participação no segmento evoluiu de 8,2% em 2010 para 18,7% em 2012.

A Ford está entre as três marcas líderes de vendas de caminhões na América do Sul. Em 2012, a marca teve uma participação de 21,1% no Brasil, considerando o mercado até 46 toneladas.

Iveco reforça família com Stralis Hi-Way e Vertis HD

Modelos extrapesado e médio prometem maior conforto, economia de combustível e menor custo de manutenção

■ WAGNER OLIVEIRA



O Iveco Vertis HD tem foco no varejista que percorre pequenas distâncias

A IVECO NÃO PARA DE VISLUMBRAR oportunidades. Montadora cada vez mais full liner, a empresa apresentou ao mercado o Iveco Vertis HD (Heavy Duty), um produto voltado para operações urbanas ou rodoviárias curtas. O apelo da nova versão está na robustez, facilidade de implementação e menor consumo de combustível. A Iveco também confirmou a produção e o início das vendas do novo Stralis Hi-Way no Brasil, depois de mostrar o modelo na feira de Hannover, na Alemanha. Eleito Caminhão do Ano 2013 na Europa, o

extrapesado é o primeiro veículo da empresa a ser lançado simultaneamente no “velho mundo” e no Brasil.

Desenvolvido pela equipe da Iveco em Sete Lagoas (MG), o Vertis HD tem duas versões: 9 toneladas e 13 toneladas – está com cabine estendida e com maior número de itens de série. À venda desde o início do ano nas 109 concessionárias da rede, os preços de entrada do caminhão variam de R\$ 115 mil (9 toneladas) a R\$ 135 mil. Com o lançamento, a direção da empresa espera crescer até 7% este ano em participação

no segmento de caminhões médios de 8 a 15 toneladas de PBT (Peso Bruto Total).

Embora seja integrante da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), a Iveco não segue a classificação da entidade, que entende como caminhões médios PTB de 10 a 15 toneladas. Para a direção da empresa, não haverá problemas em razão do posicionamento do Vertis HD entre os caminhões médios. “É um produto que atende as duas faixas”, disse o diretor comercial da Iveco, Alcides Cavalcanti.

Para Cavalcanti, este segmento de mercado vem crescendo nos últimos anos – à exceção de 2012, quando todos os segmentos recuaram. Nas projeções da Iveco, o mercado de médios deverá alcançar 45 mil unidades neste ano, uma grande fatia para os fabricantes. “Desenvolvemos o veículo de olho no cliente do varejo, cujas operações urbanas envolvem racionalidade nos custos, durabilidade do produto e baixo consumo de combustível, entre outros fatores”, afirmou Cavalcanti.

A montadora aposta na expansão do varejo brasileiro, que deverá avançar 7% se a projeção de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) alcançar 4% este ano. Para a Iveco, o aumento do poder de compra do brasileiro impulsiona o transporte. Os veículos de 8 a 15 toneladas de PBT representam mais de 20% da frota acima de 2,8 toneladas. A maior parte desses veículos circula em médias e grandes cidades, como Rio de Janeiro, São Paulo, Salvador e Belo Horizonte.

Ao nascer, o Vertis HD já carrega uma grande responsabilidade. A empresa o classifica como um produto estratégico. Por isso, desenvolveu uma série de diferenciais técnicos e componentes que garantam a versatilidade e facilidade na implementação, ampliando as possibilidades de aplicações.

De acordo com a direção da Iveco, foram necessários dois anos para desenvolver o Vertis HD. O chassi tem estrutura reforçada, inspirada no Iveco Tector. As bitolas no padrão do mercado aceitam qualquer tipo de implemento.

O Vertis HD é equipado com motores NEF 4, da FPT Industrial. Na adaptação para a tecnologia Euro 5, os motores ganharam, segundo a medição da Iveco apresentada à imprensa, redução de até 5,5% no consumo de combustível em relação à versão Euro 3 – embora a montadora não informe qual o consumo por quilometragem.

Além do consumo, os propulsores tiveram a potência aumentada. O Vertis HD de 9 toneladas está 10% mais potente e com 7,6% a mais de torque em relação à geração anterior. Na versão 13 toneladas, cabine estendida o ganho foi de 3,4% no torque.

Para deixar o veículo mais silencioso, a Iveco desenvolveu um novo sistema de suspensão da cabine, com quatro pontos de fixação e novas molas e amortecedores. A suspensão primária também recebeu novas molas, amortecedores e suportes, além de uma barra estabilizadora.

A cabine estendida na versão 13 toneladas permite armazenar utensílios de uso pessoal do condutor e aumentar a sensação de espaço na cabine. “Sabemos que o motorista desse mercado transita continuamente durante o dia. É um grande diferencial competitivo nesse segmento”, afirmou Alexandre Serretti, diretor de plataforma de veículos leves e médios da Iveco.

As duas versões do Vertis HD contam com um grande número de itens de série. A relação inclui faróis de neblina, volante com regulagem longitudinal e de altura,



Fábrica da Iveco em Sete Lagoas (MG) já monta o extrapesado Stralis Hi-Way

vidros elétricos, banco de passageiro duplo com dois apoios de cabeça, escotilha de teto, regulagem de altura dos faróis, ar-condicionado (13 toneladas), predisposição para rádio (antena e alto-falante) e assoalho da cabine revestido com material sintético, além de vários porta-objetos.

“Além do preço competitivo e vários itens de série, o novo Vertis HD vem com dois anos de garantia, sendo um ano total e mais um ano para o trem de força (motor, caixa de câmbio e diferencial). Isso reforça a confiabilidade do nosso produto”, disse Alcides Cavalcanti.

“Com o lançamento do Vertis HD, a Iveco completa a linha Ecoline, que agregou a nossa frota uma série de modificações técnicas para levar aos nossos clientes mais desempenho, economia de combustível e robustez, sempre a custos de manutenção cada vez mais reduzidos”, afirmou Marco Mazzu, presidente da Iveco na América Latina. A geração Ecoline já conta os novos veículos Daily, Tector, Trakker e Stralis.

STRALIS – De acordo com Mazzu, o Stralis Hi-Way é um produto premium que reúne uma série de atributos tecnológicos e de conforto. O Hi-Way chega ao Brasil em três configurações – 440, 480 e 560. Ele complementa a linha Stralis Ecoline, lançada em setembro do ano passado. Entre as características do Hi-Way está a nova cabine com design totalmente renovado, com melhor performance aerodinâmica. O

modelo conta ainda com novos sistemas eletrônicos e motor FPT Cursor 13 de 560 cavalos, que equipará a versão mais completa da nova gama.

Toda esta tecnologia está produzida em Sete Lagoas. Com sistema regido pelo WCM (World Class Manufacturing), todas as etapas industriais do Stralis Hi-Way, desde os processos de funilaria das cabines, passando pelo processo de montagem dos chassis, até a montagem final e testes, são controladas do ponto de vista da qualidade.

“Todas as operações-chave do processo são controladas por sistemas à prova de erro. Outro ponto de destaque é a produção personalizada de cada caminhão”, declarou o diretor de plataforma de veículos pesados da Iveco Latin America, o engenheiro Marcello Motta.

De acordo com Motta, “toda a tecnologia embarcada no Stralis Hi-Way trará aos clientes uma série de ganhos em todas as áreas. Do ponto de vista de economia de combustível, por exemplo, enquanto o Stralis Ecoline já representava uma redução de até 7,5% no consumo de diesel em relação aos veículos da geração anterior, o novo Stralis Hi-Way traz um ganho adicional de 3,1%. Além disso, o caminhão tem custo de manutenção até 5% menor e ainda traz o melhor sistema de freio motor do segmento, o que aumenta de forma significativa a performance do produto na estrada”, completa.

MAN Latin America. Há 10 anos, líder de vendas no mercado de caminhões.*



Imagens meramente ilustrativas.

Respeite os limites de velocidade.

- O melhor pós-venda do Brasil, segundo a TNS – empresa de pesquisa de mercado.
- Volkswagen Caminhões e Ônibus: a marca mais desejada, segundo pesquisa da Fenabrave de 2012.
- Nove premiações na categoria “Melhores empresas para se trabalhar” em apenas dois anos.
- VW Constellation 24.250: o caminhão mais vendido do Brasil pelo 5º ano consecutivo.
- Novo VW Constellation Advantech 24.280: líder de vendas Euro 5 em 2012**.
- Empresa referência em inovação sustentável.



*Considerando dados Renavam 2012 - 5 toneladas e acima
**Base Renavam - Fonte Antavea 2012

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





A Volvo foi líder no segmento de caminhões pesados pelo segundo ano consecutivo

Volvo vai lançar segunda marca de caminhões no Brasil

Ao mesmo tempo em que anuncia a introdução de uma segunda marca de caminhões do grupo no País, a montadora prevê o aumento de 20% nas vendas de modelos pesados e semipesados em 2013

■ SONIA MORAES

DENTRO DA SUA ESTRATÉGIA DE AMPLIAR a participação no mercado brasileiro, o Grupo Volvo prepara a inclusão no seu portfólio de produtos de uma segunda marca de caminhão. "Ainda não sabemos qual será a segunda marca que vamos

trazer para o Brasil", disse Roger Alm, presidente da Volvo Latin America. O grupo detém o controle de cinco marcas de caminhões: além da Volvo, Renault, Mack, UD e Eicher. Já presentes em outros países latino-americanos, essas marcas registraram

vendas de 23.586 unidades na América Latina, de um total de 224.017 unidades que o Grupo Volvo vendeu no mundo.

A empresa também tem programado o lançamento da nova linha de caminhão extrapesado FH que começou a ser vendida



Roger Alm: planos de investir na fábrica de Curitiba para aumentar a capacidade

na Europa no ano passado. Estão nos planos ainda os investimentos na fábrica de Curitiba para aumentar a capacidade e reforçar a área de manufatura. "Estamos trabalhando há alguns anos e vamos continuar investindo de acordo com as necessidades do mercado", afirmou Alm.

Depois de um ano difícil com vendas paralisadas por causa das indefinições econômicas no mundo, o Grupo Volvo inicia 2013 com perspectiva positiva e projeta para o segmento de caminhões pesados e semipesados (acima de 16 toneladas de peso bruto total) a venda de 105 mil unidades no mercado brasileiro, o que representará um crescimento de 20% sobre as 87.400 unidades comercializadas em 2012. "Além da estabilidade econômica do País, temos indicativos de uma safra forte neste ano, taxas de juros fixas e obras de infraestrutura", destacou Alm. A estimativa da Associação dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) é que todo o mercado de caminhão tenha um crescimento entre 7% e 7,5% neste ano.

Alm frisou durante a apresentação dos resultados do Grupo Volvo na América Latina que o ano de 2012 foi muito difícil no mercado brasileiro, com resultados abaixo do esperado. "Tivemos a nova lei de emissões que afetou as vendas e o crescimento



Linha de caminhões Renault apresentada na feira de Hannover, marca que a Volvo poderá introduzir no mercado brasileiro

limitado da economia, mas a Volvo conseguiu um desempenho positivo", disse.

Dos 19.164 veículos que o Grupo Volvo vendeu na América Latina no ano passado, 15.878 unidades foram no Brasil. É um resultado negativo, com queda de 16,7% em relação a 2011, cujas vendas totalizaram 19.069 unidades, mas a

retração foi menor que as vendas totais do mercado de caminhões, que tiveram retração de 20% em 2012.

"No mercado brasileiro a Volvo está reforçando sua posição como líder no segmento de caminhões pesados pelo segundo ano consecutivo, com 27% de participação", afirmou Alm. Neste

EM TESTE, O CAMINHÃO VOLVO MOVIDO A DIESEL-GÁS

Dentro do programa de uso de combustível alternativo, a Volvo começa a testar no Brasil o caminhão movido a diesel-gás em parceria com a White Martins. O modelo escolhido é o FM 460 com motor de 13 litros importado da Suécia, que irá rodar no interior paulista com 75% de gás natural liquefeito (GNL) e 25% de diesel.

O objetivo deste teste, segundo a Volvo, é conhecer o comportamento do caminhão diesel-gás aplicado na realidade brasileira. "Queremos verificar quanto esta tecnologia traz de autonomia e economia ao transporte de cargas no Brasil", disse Sergio Gomes, diretor de estratégia de caminhões do Grupo Volvo América Latina.

Além do Brasil, a empresa está avaliando os veículos movidos a diesel-gás na Europa,



nos Estados Unidos e na Ásia. Segundo a Volvo, os testes realizados na Europa mostram que a tecnologia com gás natural desenvolvida pela Volvo diminui em até 10% as emissões de CO₂, em comparação aos caminhões com tecnologia Euro 5.

PEDROMAR UTILIZA CAMINHÕES VOLVO PARA O TRANSPORTE DE GRÃOS



A Pedromar Transportes, empresa especializada no transporte de grãos no Mato Grosso, mantém 100% da sua frota composta de caminhões Volvo. Atualmente são 85 modelos FH implementados como bitrens, com sete e nove eixos. Estes veículos rodam de oito a 10 mil quilômetros por mês carregando de 57 a 74 toneladas de carga bruta. Este ano a frota será reforçada com mais 10 modelos FH 460.

Todos os modelos são equipados com

caixa de transmissão I-Shift da Volvo. “Nos dias de hoje, temos que trabalhar pensando em reduzir os custos”, disse Volmar Michelin, um dos proprietários da Pedromar. “Além da economia de combustível com a caixa I-Shift, o caminhão não sofre com trancos nas trocas de marcha e há menos desgaste das peças, mesmo carregado com 74 toneladas.”

Segundo a Volvo, os caminhões da linha F são conhecidos no mercado pela

robustez, segurança, economia de combustível e grande disponibilidade. São veículos ideais para composição bitrem, rodotrem e carretas de três eixos normais e espaçadas. Com maior potência e torques, aumentam a produtividade do transporte, já que conseguem manter velocidade média mais alta.

HISTÓRIA – Com mais de 30 anos de atuação no transporte de carga, a Pedromar foi criada no Rio Grande do Sul e depois transferida para Rondonópolis (MT), devido ao crescimento dos negócios no estado.

Em 2011 a empresa se especializou no transporte de grãos dentro do Mato Grosso, carregando soja, milho e caroço de algodão com destino aos terminais ferroviários na divisa do Estado de Goiás. “Temos trabalho para o ano inteiro e os caminhões quase não ficam parados”, afirmou Michelin.

Além dos grãos para exportação nos períodos de entressafra, de setembro a janeiro, os caminhões carregam milho e farelo de soja para o mercado interno.



Nos semipesados o modelo Volvo VM teve market share de 10%

segmento o caminhão mais vendido por quatro anos consecutivos foi o FH. Já no semipesado VM teve 10,1% de market share com 4.643 veículos emplacados, de acordo com a Volvo.

Nas duas categorias de veículos a Volvo vem mantendo a sua trajetória de crescimento. Segundo Alm, de 2008 a 2012 a

empresa teve um avanço de 5,4% e passou de 12,8% para 18,2% a sua participação e o seu crescimento nestes quatro anos foi de 42%.

“Temos também uma posição forte no Peru, onde somos líder com 20% de participação e dominamos o setor de mineração, com 50% de controle neste

segmento”, acrescentou.

Roger Alm citou também a Venezuela, onde a empresa domina um terço do mercado com a marca Mack. Falou sobre o Chile, onde pretende chegar a 20% de participação e sobre a Argentina, mercado em que a empresa está expandindo suas operações junto com a Renault e pretende terminar 2012 com 10%. “Estamos crescendo em cada mercado de forma organizada”, disse o presidente do Grupo Volvo.

Para garantir o avanço da marca no mercado brasileiro, Alm disse que a Volvo está trabalhando para reforçar o suporte ao cliente. “Em 2012 aumentamos os postos de serviço para mais de 200, também investimos no treinamento dos motoristas e preparamos 16 mil profissionais. Agora precisamos trabalhar com os fornecedores, com os concessionários e com os clientes”, declarou Alm.



Bomba especial para Scania



Tomada de força para Scania



Adaptador para Cardan



Bomba de pistão



Tomada de força lateral multiplicada DIN 5462



Bomba de engrenagem SAE B 13Z



Cilindros



Distribuidor Hidráulico



Comandos Pneumáticos



Reservatório



Cabo de acionamento pneumático



Trava do Basculante

Veículos especiais fortalecem posição da MAN

Em parceria exclusiva, BMB realiza diversas adaptações para deixar veículos pesados da MAN Latin America cada vez mais “sob medida”

■ WAGNER OLIVEIRA



O segundo eixo direcional nos caminhões Volkswagen é uma das especialidades da BMB, parceira em veículos especiais da MAN

RECENTEMENTE, A BMB MODE CENTER iniciou obras de terraplenagem para ampliar em 7 mil metros quadrados sua fábrica em Porto Real (RJ). O investimento de R\$ 18 milhões vai preparar a empresa para atender ao aumento de produção previsto por seu único e exclusivo cliente, a MAN Latin America, cuja fábrica, em Resende (RJ), está distante 150 metros de suas instalações. Em 11 anos, a BMB e a montadora estabeleceram uma relação de sucesso na produção de veículos especiais.

Referência no setor, a parceria já é reconhecida até como um case mundial pela

própria MAN. Com a garantia de fábrica, a montadora conseguiu internalizar serviços que antes eram oferecidos por oficinas não-autorizadas, que alteravam a estrutura original do caminhão sem autorização do fabricante geralmente para ampliar a capacidade de carga. Com isso, muitos ficavam sujeitos a perderem a garantia do veículo.

A partir da parceria com a BMB, a então Volkswagen Caminhões e Ônibus encontrou o suporte ideal para focar no marketing do caminhão “sob medida”, estratégia até hoje usada intensamente pela MAN. “Acho

que, sem falsa modéstia, podemos dizer que contribuímos para a marca conquistar a liderança de mercado”, afirmou o presidente da BMB, Marcos Balbinot.

“É uma parceira da qual temos muito orgulho e confiamos plenamente”, disse Antonio Cammarosano, diretor de vendas do mercado nacional da MAN Latin America. “A BMB atua com foco total na geração da vantagem competitiva para a MAN. Assim consegue desenvolver soluções pautadas no conceito ‘sob medida’ para caminhões e ônibus Volkswagen.”

Segundo o executivo, a ideia da parceria

partiu de uma premissa simples: um veículo não pode ser totalmente idêntico ao outro em razão de as necessidades dos clientes serem distintas. De acordo com ele, o trabalho desenvolvido em conjunto entre as duas empresas amplia a oferta de produtos, estimula novas segmentações, atende às expectativas dos clientes e ocupa nichos inéditos para a marca.

Nestes 11 anos de atuação conjunta, 103 mil veículos, entre caminhões e chassis de ônibus, passaram pela BMB Mode Center. Em média, 15% dos veículos produzidos pela MAN precisam de adaptações. Os serviços variam desde a instalação de um rastreador num modelo MAN até a introdução e regulagem de eixos, quinta-rodas, rebaixamento ou reforço de chassis de ônibus e caminhões, entre outros projetos, cujos preços variam de R\$ 500 até R\$ 150 mil.

Os veículos especiais atendem a várias aplicações, que necessitam de modificações que a linha de montagem não costuma oferecer. Caminhões de lixo, betoneiras, caminhões-tanques, transportadores de cana, veículos militares e ônibus com piso baixo, entre outros, precisam de reforço estrutural, freios mais potentes ou tração integral para suportar serviços que exigem muito mais força e resistência dos veículos de cargas e de passageiros.

De acordo com Cammarosno, ficam também sob responsabilidade da BMB adaptações que atrapalhariam o andamento da linha de montagem. "Quando a demanda para determinado tipo de adaptação cresce, podemos levá-la para a linha de montagem. Como é o caso da aplicação da quinta-rodas em alguns modelos, que antes ficavam a cargo da BMB e agora fazem parte da linha produção", disse.

Outra vantagem competitiva é a flexibilização de estoques, já que um caminhão que está no pátio da montadora pode ser modificado assim que uma necessidade especial for solicitada pela concessionária ou por um grande frotista. Entre seus produtos, a BMB oferece o segundo eixo



A BMB faz todos os reforços estruturais em caminhões da MAN encomendados pelo Exército



O que não passa pela linha de produção da MAN é adaptado pela BMB, como o carro-forte

direcional, ar-condicionado, climatizador, ajuste de entre-eixos, piso baixo para ônibus, freio retarder, tomada de força, rastreador e o terceiro eixo anterior.

Quando a BMB iniciou a parceria, a produção diária da MAN era de 80 caminhões. Atualmente está em 300 unidades. "Demos sorte. Chegamos aqui quando a montadora estava se impondo ao mercado. Com isso, crescemos no vácuo, ajudando a aumentar

a credibilidade junto aos nossos clientes e concessionários", afirmou Balbinot, que, no princípio da parceria com a MAN, se estabeleceu numa área distante 18 quilômetros da montadora. Atualmente, com 400 empregados, a BMB está instalada quase em frente à montadora para facilitar o trabalho.

Como muitas empresas do segmento, a BMB também nasceu pequena em Caxias do Sul, berço da indústria metalúrgica na



A primeira unidade do VW 31.390 10x4 foi implementada com lança de concreto de 57,3 m

Serra Gaúcha. Com o nome de Tuto Transporte, prestava serviços de adaptações para a encarroçadora de ônibus Marcopolo. Após o convite da então Volkswagen, a Marcoplo internalizou os serviços e a Tuto se transformou na BMB, empresa que atende não só aos pedidos da fábrica como também de toda a rede de concessionárias da marca.

“Nós somos o sonho de todo o vendedor, pois tudo que os clientes solicitam buscamos atender em soluções desenvolvidas entre nós e a MAN”, disse o presidente da BMB. Segundo Balbinot, a BMB também tem pessoal de assistência técnica para atendimento em todo o país. “Difícilmente, temos retrabalho. Nossos serviços apresentam longevidade, o que aumenta a nossa confiabilidade”, comentou. As adaptações realizadas no veículo ficam registradas no manual do proprietário.

Todas as modificações são decididas em decisões conjuntas envolvendo a BMB e MAN. A engenharia das duas empresas trabalha em conjunto. Os testes dos veículos modificados ficam a cargo da montadora, que determina melhorias quando necessárias. Novas demandas do mercado surgem constantemente, obrigando tanto a montadora quanto o Mode Center a buscarem novas soluções.

LANÇAMENTOS – O VW Constellation 31.300 10x4 e o VW Constellation 31.390 10x4 são os recentes lançamentos da MAN em parceria com a BMB. Os dois modelos foram desenvolvidos a partir da configuração 6x4, com mais dois eixos direcionais – o segundo e o quinto. A nova configuração permite que os veículos tenham capacidade de operação de até 63 toneladas.

Com isso, a MAN volta-se agora a um importante nicho de mercado antes só atendido por veículos importados, como o de grandes guindastes e bombas de concreto. A primeira unidade produzida, um VW Constellation 31.390 10x4, vendida para a construtora Kaiobá, foi implementada com a maior bomba lança de concreto do Brasil, com alcance vertical de 57,3 metros, comprovando sua capacidade em atender às demandas das obras de grande porte que acontecem no País. Sua capacidade de carga é de 63 toneladas.

Com novos veículos, a MAN está de olho nos megaeventos esportivos, que fazem da construção civil um dos segmentos que mais crescem no Brasil. Como as obras são cada vez maiores, as necessidades das empresas são ainda mais específicas. Os frotistas buscam alternativas para reduzir custos de operação e o uso de caminhões com maior capacidade de carga é uma delas.

APLICAÇÃO MILITAR – Outra importante parceria entre a MAN e MBM está na linha de veículos militares. A instalação da tração 4x4, reforço estrutural do chassi e elevação da altura do veículo são algumas das modificações exigidas por um caminhão militar, que necessita de veículos para uso em severas condições tanto no asfalto quanto na terra.

O primeiro caminhão protótipo 6x6, baseado no modelo VW Constellation 31.320 com capacidade para até dez toneladas de carga útil em qualquer terreno (QT), foi apresentado ao Exército Brasileiro durante testes da MAN. Transportando equipamento de artilharia (obuseiro) de seis toneladas, o novo veículo foi submetido a condições severas e reais de operação e apresentou resultados acima das expectativas das autoridades presentes.

O novo chassi foi desenvolvido pela engenharia da fábrica de Resende em conjunto com o BMB e possui configuração especial para atender às necessidades do Exército Brasileiro. Tem capacidade de transportar cursos d'água de até um metro de profundidade, vencer rampas com 60% de inclinação e obstáculos com 30% de inclinação lateral. O veículo também foi aprovado no teste do Exército Brasileiro e subiu com tranquilidade um degrau com mais de 30 centímetros de altura.

A partir de maio, o Exército Brasileiro poderá testar uma unidade própria em suas instalações. Além do transporte de obuseiros em estradas de difícil acesso, o caminhão 6x6 poderá ser utilizado para o transporte de tropas e de material para construção de pontes ou como porta-contêiner.

O caminhão VW Constellation 31.320 6x6 (dez toneladas QT) complementar a linha de produtos militares da MAN Latin America, ao lado dos modelos 15.210 4x4 (cinco toneladas QT) e 13.180 4x4 (2,5 toneladas QT) produzidos sob medida conforme as necessidades de cada operação, que serão entregues ao Exército Brasileiro em março próximo.

Actros estradeiro 6x4 incorpora motor V8

Indicado para o transporte rodoviário de longa distância, modelo promete economia de combustível e mais conforto ao motorista

■ WAGNER OLIVEIRA

COM O TRANSPORTE RODOVIÁRIO de carga demandando novos produtos, os fabricantes passam a lançar mais modelos extrapesados. É o caso da Mercedes-Benz, que apresenta o Actros 2655 6x4. O modelo é o primeiro com motor V8 que a montadora lança no Brasil.

Com a potência de 551 cv, o novo cavalo-mecânico é indicado para longas distâncias no transporte rodoviário de cargas. “Com esse novo produto, ampliamos nossa linha de caminhões e passamos a atender um novo e crescente segmento de mercado, que exige alta potência e excelente desempenho para longas distâncias rodoviárias”, afirma Tânia Silvestri, diretora de vendas e marketing de caminhões da Mercedes-Benz do Brasil.

De acordo com a executiva, o “o Actros 2655 6x4 é a solução para os operadores logísticos que utilizam bitrem de 9 eixos ou rodotrem de 9 eixos, com PBTC de 74 toneladas e semirreboques do tipo carga seca aberta, graneleiro ou tanque, entre outros implementos.

Esses transportadores desejam alta potência a fim de alcançar velocidades médias mais elevadas e reduzir o tempo das viagens, aumentando a produtividade do caminhão. São aquelas operações nas quais a pontualidade na entrega da carga é um fator de primordial importância.



Actros de 551 cavalos alcança velocidades médias mais elevadas

De acordo com a Mercedes-Benz, a configuração do trem-de-força do Actros 2655 6x4 foi otimizada para a topografia e as condições das estradas brasileiras. O motor Mercedes-Benz OM 502 LA de 8 cilindros em V gera 551 cv de potência a 1.800 rpm e 2.600 Nm de torque a 1.080 rpm, proporcionando elevadas velocidades médias e força para vencer subidas. Grande parte dos seus componentes internos é comum aos do motor OM 501 LA (V6) já utilizados nos Actros 2546 e 2646, o que simplifica e otimiza a manutenção da frota.

Segundo a montadora, a tecnologia

BlueTec 5 da Mercedes-Benz – presente em toda a atual linha de caminhões e ônibus – reduz o consumo de combustível e permite maiores intervalos de troca de óleo.

O Actros 2655 6x4 vem equipado com o câmbio Mercedes PowerShift2 G-330 de 12 marchas – automatizado e sem pedal de embreagem. Além de tornar a seleção de marchas mais precisa e os engates mais rápidos, o câmbio vem equipado com sensor de inclinação da via, que auxilia o sistema a escolher a marcha mais adequada de condução do caminhão de acordo com o relevo da pista.

O câmbio PowerShift2 assegura maior vida útil e menor desgaste dos componentes graças à ausência de anéis sincronizados. As engrenagens mais largas resultam em maior robustez. E entre suas funções incluem-se o piloto automático e a mudança direta da 1ª marcha para a ré.

Os eixos traseiros são Mercedes-Benz HL-7, com redução nos cubos e relação de redução 4,14. Esses componentes oferecem flexibilidade nas mais variadas aplicações. A redução nos cubos distribui melhor os esforços internos, tornando o eixo menos suscetível a quebras quando utilizado em vias irregulares. Além disso, propicia maior distância em relação ao solo, aumentando a proteção e a durabilidade dos eixos.



Mercedes-Benz ganha destaque em cenas espetaculares de filme

O novo filme “Duro de Matar - Um Bom Dia para Morrer” em exibição nos cinemas mostra mais de dez modelos Mercedes-Benz em cenas de ação

OS CAMINHÕES JÁ PARTICIPARAM DE DEZENAS de filmes de Hollywood, servindo de meios de fuga para os personagens principais, palcos de brigas violentas entre mocinhos e vilões e para compor cenas espetaculares de acidentes e de explosões, chegando ao ponto de ocupar o papel central no filme emblemático “Encurralado” (“Duel”), que projetou o então diretor novato Steven Spielberg para a fama. Pode-se afirmar que os caminhões, ao lado dos automóveis, e em menor escala motocicletas e trens, foram os meios de transportes que mais apareceram

nos filmes, principalmente os de ação.

É o caso do mais recente papel dos caminhões no novo filme “Um Bom Dia para Morrer”, último da série “Duro de Matar”, com o estrelado elenco comandado por Bruce Willis, Jai Courtney e Sebastian Koch. Além deles, também brilha no filme um exército de veículos da Mercedes-Benz, com um total de 14 modelos diferentes. Muitos deles parecem em perseguições de tirar o fôlego nas ruas de Moscou. Quatro modelos “indestrutíveis” da Mercedes-Benz desempenham papéis fundamentais na batalha de sobrevivência para

salvar o mundo: o Classe G, o Unimog, o Sprinter e o caminhão Zetros.

O filme conta a história de John McClane (Bruce Willis), o policial iconoclasta e durão de “Duro de Matar”, que se vê pela primeira vez em solo estrangeiro, após viajar para Moscou para ajudar Jack, seu filho rebelde. Perseguido por todo o submundo russo e enfrentando uma contagem decrescente para o início de uma guerra, os dois McClanes descobrem que seus métodos opostos os tornam heróis irresistíveis. Os veículos Mercedes-Benz surgem em uma cena atrás da outra.

Além dos carros com participações heroicas, vários outros modelos da Mercedes-Benz aparecem no filme. Entre eles estão o Classe C, o Vito e o Classe E sedan, assim como o novo G 63 AMG, um Classe GL e um Maybach 57. Nas cenas arriscadas, o filme do diretor John Moore contou com a participação de mais de 60 dublês.

“Estamos muito satisfeitos pela oportunidade de apoiar o novo filme da empolgante série ‘Duro de Matar’ com um grande número de nossos veículos. Com carros que vão do Classe C ao Zetros, a frota de modelos da Mercedes-Benz não poderia ser mais apropriada para este filme, com uma série de sequências de ação espetaculares nas ruas de Moscou. Um filme sensacional, mostrando muitos veículos de alto apelo emocional”, declara Anders Sundt Jensen, chefe de Comunicações de Marca para a Mercedes-Benz Automóveis. “Os veículos da Mercedes-Benz se distinguem pela segurança, desempenho e design diferenciado. Eles estão em seu ambiente nas maiores cidades europeias. Isso os torna perfeitamente adequados à história do filme. O Classe G, o Sprinter, o Unimog e o Zetros são feitos sob medida para atender às necessidades extremas dos heróis John e Jack McClane.”

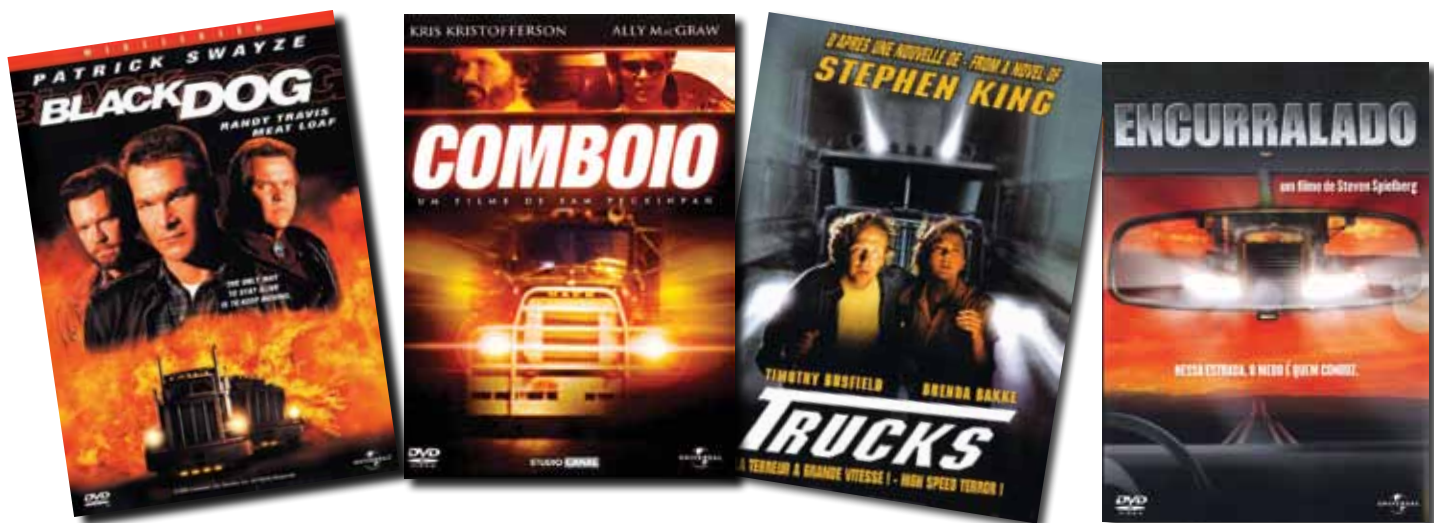
A convite da Mercedes-Benz, mais de 60 jornalistas assistiram ao “Um Bom Dia para Morrer” na pré-estreia do filme em São Paulo em fevereiro.

OUTROS FILMES COM CAMINHÕES

– Hollywood tem paixão por automóveis, já que foram alçados ao primeiro lugar como meio de transporte na vida moderna americana, companheiros do dia a dia da maioria dos americanos. Mas são os caminhões, com seu porte, peso e design a sugerir a força bruta, que servem para impressionar os espectadores em cenas de ação e de destruição.

A predileção dos diretores de Hollywood pelo uso de veículos pesados para contar suas histórias está exemplificada em uma série de filmes, como o citado





Steal - Uma Fuga Alucinada

“Encurralado”, do hoje consagrado Spielberg, que escolheu um ator pouco conhecimento no papel principal em um duelo entre dois veículos – um carro esportivo e um caminhão velho – que mantém a tensão do começo ao fim, garantida pela maneira enigmática como o caminhão é mostrado, de silhueta. Era praticamente o caminhão perseguidor que contracenava com o ator principal.



Mel Gibson no clássico “Mad Max”

Outro destaque para o caminhão foi em “Mad Max”, filme clássico de 1979 que lançou o ator australiano Mel Gibson. No caso, o caminhão serviu de palco para as violentas brigas entre Gibson e o grupo de vândalos que o perseguia no ambiente pós-nuclear durante o filme todo. Como era de esperar, a história terminou com a destruição do veículo e a morte dos integrantes do bando. As cenas de choques de veículos e perseguição são sensacionais. O filme ousou mostrar a violência muito mais do que a maioria dos filmes de hoje.

Filmes em que o caminhão teve papel importante incluíram “Convoy” (“Comboio”), de 1978, dirigido pelo renomado Sam Peckinpah, especialista em filmes com derramamento de sangue, com os atores Kris Kristofferson e Ali MacGraw. A história é sobre um comboio de caminhoneiros enraivecidos que cruzam as rodovias no deserto de Arizona em protesto contra a péssima remuneração paga pelos serviços prestados às empresas. O gigantesco comboio chama a atenção da opinião pública para a lastimável situação dos caminhoneiros. As cenas de violência e explosões se



equiparam às de outros filmes conhecidos do diretor.

Até Alfred Hitchcock se rendeu ao caminhão, que ele usou no thriller “Frenzy” (“Frenesi”), de 1972, numa cena para dar a pista da identidade do assassino serial londrino, obcecado em matar mulher com uma gravata.

No emblemático “Easy Rider” (“Sem Destino”), de 1969, dirigido por Dennis Hopper, o personagem do ator Peter Fonda é morto por um carona de caminhão com um tiro de fuzil, acabando com sua alegria de rodar de moto pelas rodovias americanas sem destino e livre de preocupações.

Na série “Exterminador do Futuro”, com o ator Arnold Schwarzenegger, as cenas mais empolgantes foram as de perseguição feita com um caminhão.

Outros filmes em que o caminhão aparece em destaque são: “Trucks” de Chris Thomson, baseado em um conto de Stephen King, de 1997, o rei das histórias de terror e “Steal” (“Steal - Uma Fuga Alucinada”, de 2002, sobre um grupo de quatro jovens e ousados ladrões que, depois de um roubo, tentam se livrar de um bandido no seu encalço.

PARA ENFRENTAR OS DESAFIOS DA GESTÃO NAS SUAS OPERAÇÕES DE TRANSPORTE, CONTE COM AS INOVAÇÕES DA SASCAR.



A SASCAR É ESPECIALISTA EM OFERECER SOLUÇÕES INOVADORAS PARA GESTÃO DE OPERAÇÕES DE TRANSPORTES, PERMITINDO QUE AS EMPRESAS SE PREPAREM PARA ENFRENTAR DESAFIOS ASSOCIADOS À GESTÃO E AUMENTO DA PRODUTIVIDADE. ACOMPANHE O CONSUMO DE COMBUSTÍVEL, VELOCIDADE, DIRIGIBILIDADE, ROTAS, TRAJETOS E OUTRAS AÇÕES COM FERRAMENTAS INTUITIVAS E FÁCEIS DE USAR, PELA WEB OU SMARTPHONES, EM TEMPO REAL. REDUZA CUSTOS, AUMENTE SUA PRODUTIVIDADE E LUCRATIVIDADE COM AS SOLUÇÕES SASCAR, FEITAS SOB MEDIDA PARA SUA EMPRESA.

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

🌐 SASCAR.COM.BR
📘 FACEBOOK.COM/SASCAROFICIAL
🐦 TWITTER.COM/SASCAROFICIAL

sascar 
PAIXÃO PELA INOVAÇÃO

Marcas novatas querem arrancar vendas em 2013

Programa Inovar-Auto, câmbio e retração do mercado nacional obrigaram importadores a produzir internamente

■ WAGNER OLIVEIRA



Caminhão DAF XF mostrado na feira IAA2012 da família do modelo que será fabricado no Brasil

AINDA É MAIS FÁCIL DAR DE FRENTE COM uma onça pintada atravessando a pista do que ver caminhões de marcas novatas rodando nas estradas brasileiras. Depois de promessas, anúncios e planos, 2013 deverá ser o ano da verdadeira arrancada, já que o ano passado assustou alguns pretendentes a atuar no País. A retração do mercado nacional, alteração cambial, aumento da carga tributária e o lançamento do programa Inovar-Auto geraram incertezas. Passado o susto e refeitas as contas, é hora de retomar e acelerar os planos.

A Foton Aumark do Brasil é uma das

empresas que mantêm a aposta no mercado nacional. Representante da divisão de caminhões da montadora chinesa Foton, a Aumark do Brasil vai anunciar nos próximos dias a cidade onde construirá sua fábrica — há conversações com os governos de São Paulo, Espírito Santo e Rio Grande do Sul. Com capacidade para a produção de até 21 mil unidades por ano, estão previstos investimentos iniciais de US\$ 150 milhões com capital 100% nacional. Presidida pelo ex-ministro Luiz Carlos Mendonça de Barros, o início da produção está previsto para o primeiro trimestre de 2015.

“Sem produção local, não há mais como competir no mercado brasileiro”, afirmou Orlando Merluzzi, vice-presidente da Foton Aumark do Brasil. “Depois de uma muita análise, chegamos à conclusão de que é inteligente o programa Inovar-Auto na medida em que cria oportunidades para quem quer investir e dificulta a importação sem compromisso. Ele tira de um lado, mas dá duas vezes mais benefícios do outro lado.”

A Foton Aumark já tem revendas em Guarulhos, Americana, Várzea Paulista e Jundiá. E está em conversações para nomear concessionárias em Goiás e no Rio Grande do Sul. Até o final do primeiro ano de atividades, neste mês de março, dez pontos devem estar funcionando. Com uma produção de 600 mil caminhões por ano (mais de três vezes o tamanho do mercado nacional), a Foton é uma das marcas mais estruturadas para atuar no Brasil.

Segundo Merluzzi, os caminhões de 3,5 toneladas (Aumark 3,5 AK), 6,5 toneladas (Aumark 6,5 AK) e 8,6 toneladas (Aumark 8,6 AK) de PBT (peso bruto total) tem como diferenciais o alto nível dos componentes e a robustez do produto, além de preços competitivos — os modelos à disposição no Brasil têm preços entre R\$ 78 mil e R\$ 102 mil. A Foton trabalha com os maiores fornecedores mundiais de autopeças e sistemas, como as marcas Cummins e ZF. “Além do chassi tubular, mais leve e resistente, nossos veículos vêm equipados de série com freios ABS, ar-condicionado, e vidros elétricos, entre outros itens”, ressaltou Merluzzi.

Como já atua com grandes fornecedores

mundiais, inclusive com produção no mercado nacional, a Aumark acredita numa fácil adaptação das peças dos caminhões importados para a produção brasileira. Pelas regras do programa Inovar-Auto, a montadora pode importar até 4 mil unidades por ano, já que prepara produção nacional. "Pela qualidade dos nossos produtos, vamos trazer toda a nossa cota, pois acreditamos no potencial da marca no mercado brasileiro", disse.

Segundo Merluzzi, pelo perfil do caminhão, a Aumark tem foco no mercado varejista, mas também está de olho nos grandes frotistas. "Testes já feitos no Brasil confirmam tanto a resistência quanto a economia de combustível, o que garante a confiabilidade dos nossos veículos, indicados para diversas aplicações."

Segundo o vice-presidente da Foton Aumark do Brasil, restrições nos grandes centros tendem a aumentar o mercado de caminhões leves, segmento que detém 25% das vendas. "Marcas, como a Foton, vão se firmar no mercado brasileiro", acrescentou. Merluzzi considera que o Brasil poderá conviver com até dez marcas de caminhões, desde que o trabalho seja sério e com compromisso com o consumidor.

Segundo ele, a empresa já tem um grande centro de distribuição de autopeças na Grande São Paulo nos mesmos padrões dos grandes fabricantes nacionais. "Nós sabemos que para uma marca novata conquistar mercado, é preciso um bom atendimento de pós-venda e serviços de manutenção de qualidade", disse.

A área para o estoque conta com 25 mil metros quadrados, sendo 10 mil metros quadrados cobertos, o que permite a importadora estacionar seus veículos no estoque com segurança. No local, também é feito o PDI, sigla em inglês para a pré-inspeção de entrega. A empresa ainda conta espaços disponíveis

Shacman desenvolve um modelo de pesado específico para produção no Brasil



Para Orlando Merluzzi, da Foton Aumark do Brasil, marca chinesa tem potencial para crescer no País

para a armazenagem de veículos em Vitória (ES).

O diretor de marketing da Metro-Shacman do Brasil, Reinaldo Maluta Vieira, afirmou que as obras da fábrica na cidade de Tatuí (SP) estão em andamento. Segundo ele, a meta é que a unidade brasileira esteja operando no segundo semestre deste ano com 65% das peças nacionais. "Para que o produto tenha financiamento do BNDES, precisamos atingir esse índice de nacionalização", afirmou Vieira, que é filho de Reinaldo Vieira, presidente da empresa.

Segundo Reinaldo Maluta Vieira, a Metro-Shacman está investindo R\$ 100 milhões na unidade brasileira. O capital também é 100% nacional. O objetivo é gerar cem empregos diretos na fase inicial de produção. A empresa já está em negociação com fornecedores locais para adaptar localmente peças atualmente fabricadas na China.

O diretor de marketing da Metro-Shacman do Brasil afirmou que a engenharia da empresa está desenvolvendo o modelo extrapesado TB, inspirado no chinês



importado TT, cujos motores variam de 420 a 485 cavalos. O novo modelo será exibido na próxima Fenatran, prevista para ocorrer no final de outubro em São Paulo. A empresa pretende comercializar três cavalos mecânicos e dois caminhões-chassi para atender às demandas dos mais variados segmentos, desde o rodoviário ao fora de estrada.

As especificações dos caminhões Shacman para o mercado brasileiro foram definidas a partir de componentes desenvolvidos em parceria com fornecedores globais, como motores Cummins, caixas de transmissão da Fast, com tecnologia Eaton, eixos e cabines MAN. "Aproximadamente, 70% dos componentes do caminhão Shacman já estão sendo comercializados no Brasil por outras marcas e são familiares ao transportador brasileiro", afirmou João Comelli, diretor de produto da Metro-Shacman do Brasil.

Reinaldo Vieira disse que foram comercializados apenas três caminhões Shacman no Brasil. Ele afirmou que a empresa enfrentou dificuldades de abastecimento em 2012 devido ao contexto econômico e à instituição do Inovar-Auto. Com o início da produção este ano, a meta da empresa é chegar



Oto Jorge de Medina, da DAF no Brasil, diz que a marca terá uma ampla gama de produtos

a 500 unidades vendidas. Em 2017, a empresa terá capacidade para produzir 35 mil caminhões por ano no País.

Para ganhar a confiança do consumidor, Reinaldo Vieira disse que já está preparando uma central de armazenamento e distribuição de peças. Ele afirmou que a arma da empresa será vender produtos com preços até 30% menores que modelos equivalentes da marca Iveco. "Nós somos uma empresa pequena, com menor custo operacional fixo. Portanto, entendemos que levamos uma vantagem competitiva em relação aos grandes fabricantes de caminhões", disse.

O objetivo da empresa é chegar a 40 concessionárias nos próximos meses no País. Já existem conversações com representantes no Sul, região que a Schacman considera promissora para seus produtos.

Reinaldo Vieira afirmou que seu pai conseguiu a representação da Schacman no Brasil por intermédio da atuação dele como empreiteiro em grandes obras civis em Angola. "Nos serviços prestados na África, constatamos que o caminhão chinês era tão eficiente e durável quanto os produzidos por conceituadas marcas europeias, como a Volvo e a Mercedes-Benz. Por isso, decidimos apostar na marca no mercado brasileiro", disse.

Representada no Brasil pelo grupo SHC, do empresário Sérgio Habib, a chinesa JAC também fez sua estréia no segmento de

construção no município de Camaçari, na Bahia.

O T140 começou a ser importado da China no ano passado. Em razão da legislação brasileira que exige o uso de airbag para este tipo de produto, que no Brasil é enquadrado como uma caminhonete, a empresa só deverá voltar a comercializar o modelo no ano que vem, assim que o primeiro lote de 500 unidades for todo vendido. "Não vejo problema nesta estratégia, pois o que importa para o consumidor, é um bom serviço de atendimento de peças e pós-venda eficiente. Isto, como importador há muitos anos, nós sabemos fazer com eficiência", afirmou.

Para também produzir caminhões no Brasil, o Grupo SHC e a JAC vão ter que acrescentar R\$ 100 milhões aos R\$ 900 milhões que já estavam previstos para a fabricação de automóveis da marca chinesa. Do total de R\$ 1 bilhão, R\$ 300 milhões serão investidos pelos sócios chinês e brasileiro. O restante será financiado pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

Segundo Habib, também está nos planos a produção futura de modelos de caminhões de 6 a 8 toneladas. No Brasil, o Grupo SHC detém 66% das ações da JAC Motors Brasil. O restante das ações pertence à montadora chinesa.

Para Habib, o mercado de veículos urbano de carga, o Vuc, deve crescer bastante

nos próximos anos devido às restrições para caminhões de grande porte nos centros urbanos. Habib afirma que o investimento extra para a produção do T140, hoje vendido a R\$ 69.900, não é elevado porque serão utilizadas as mesmas linhas de pintura e de montagem de cabine que farão os automóveis. Já a linha de montagem será separada da dos automóveis.

Habib disse que está em negociação para a produção do motor e transmissão no Brasil pela Cummins e ZF. Como essas empresas também são fornecedoras da JAC na China, o empresário acredita na facilidade do negócio. O T140 disputa mercado com modelos como Hyundai HR, que é montado no Brasil, Kia Bongo (importado do Uruguai) e Iveco Daily (produzido em Sete Lagoas, MG).

O diretor de marketing da DAF do Brasil, Oto Jorge de Medina, disse que a fábrica da empresa na cidade de Ponta Grossa, no Paraná, está dentro do cronograma. "A fábrica segue o cronograma previsto e está em uma fase adiantada, o que permitirá ser inaugurada em setembro deste ano", afirmou Medina. As obras civis dos prédios vão abrigar as áreas de produção e administração.

A DAF está investindo US\$ 200 milhões na subsidiária brasileira. Assim que começou a construção da fábrica em 2012, a empresa iniciou o desenvolvimento da base de fornecedores, com a estratégia de suprir a demanda local em tempo real. "Na verdade, já estamos em contato com dezenas de fornecedores brasileiros. Atingiremos mais de 60% do conteúdo nacional em nossos caminhões quando inaugurarmos a fábrica", declarou Medina.

Um dos parceiros da empresa será a Tupy, que vai fazer os blocos dos motores. A Metalsa fará os chassis. A DAF não descarta a possibilidade de adotar políticas agressivas de marketing, como a recompra e programas de manutenção para ganhar grandes frotistas e também caminhoneiros autônomos.

A DAF também não comercializou

nenhum caminhão no mercado nacional. Segundo o diretor de marketing da DAF, a montadora de origem holandesa pretende iniciar as vendas a partir do segundo semestre. O primeiro modelo é o pesado XF 105.

De acordo com o executivo da empresa, a DAF irá oferecer aos clientes brasileiros "uma grande diversidade de modelos." Quando a fábrica de montagem da DAF em Ponta Grossa se tornar operacional em 2013, a produção começará com o XF105, seguida imediatamente pelos modelos CF em 2014 e depois com a distribuição em série do LF. Segundo Medina, o XF105 é um dos veículos mais premiados devida a sua alta qualidade, além de participar de um segmento com alto crescimento no Brasil.

De acordo com Medina, a DAF já tem alguns caminhões em testes com os grandes operadores. "A receptividade está sendo excelente, pois eles estão constatando que nosso caminhão tem foco no conforto do motorista e rentabilidade da operação", afirmou. Segundo o executivo, a marca não pretende importar pelo regime de cotas estabelecido pelo programa Inovar-Auto.

A DAF tem uma meta ambiciosa no Brasil. A expectativa inicial da empresa é de conquistar 10% de participação do mercado no segmento de veículos pesados em

cinco anos. A empresa também tem bastante cuidado com a parte tecnológica. Técnicos do Inmetro estiveram na Holanda para certificar o motor da empresa para uso no Brasil. Na Europa, a DAF já apresentou sua versão do Euro 6, menos poluente e que entrou em uso no mercado europeu neste ano.

A DAF foi criada em 1928 para fazer implementos rodoviários e, além de caminhões, no passado foi montadora de automóveis, operação depois vendida para a Volvo. Atualmente, a empresa é controlada pela Paccar, que nos Estados Unidos fabrica caminhões com as marcas Kenworth e Peterbilt.

Procurada, a direção da International não quis se pronunciar. A assessoria de imprensa da montadora informou que a empresa está passando por um momento de transferência de operação. A International está transferindo sua linha de montagem da fábrica da Agrale, em Caixas do Sul, para Canoas, ambas cidades no Rio Grande do Sul.

A empresa mantém a comercialização de seus caminhões no Brasil. O 9800i é o cavalo-mecânico extra-pesado de cabina avançada da International destinado ao transporte rodoviário de média e longa distâncias de produtos a granel, como cereais e minérios, metais, madeiras, cargas líquidas em geral, como combustíveis, gases e produtos químicos, bem como produtos manufaturados de média e baixa densidade tais como contêineres, alimentos, bebidas, produtos de higiene pessoal e

Reinaldo Maluta Vieira, afirma que a Metro-Shacman já está implantando sua rede de revendas



Foton Aumark iniciou a venda de caminhões de 4,5 a 8,6 t no Brasil

eletroeletrônicos.

Oferecido nas configurações 6x2 e 6x4, o 9800i pode tracionar semi-reboques convencionais de três eixos, de três eixos espaçados, bitrens, para até 57 toneladas de PBTC, e mesmo rodotrens ou bitrenções, com PBT de até 74 toneladas. O DuraStar 4400 é o caminhão semipesado da International, apresentado nas versões 6x2 e 6x4. Na versão 6x2, com PBTC de 24 toneladas, é o caminhão ideal para o transporte de curtas e médias distâncias.

Já o 6x4, com PBTC de 26 toneladas, encontra sua vocação nos trabalhos pesados de construção civil, transporte de minérios, equipado com carroceria tipo basculante.

No ano passado, a Sinotruk Brasil adiou a liberação de um grande lote de caminhões que chegou da China para não pagar imposto de importação enquanto aguardava resolução do governo federal que iria isentar sobretaxa de 30% de veículos importados para marcas que confirmassem a produção interna. A presidente Dilma Rousseff só sancionou a liberação da sobretaxa no final do ano passado.

A assessoria de imprensa confirmou que a CNHTC (China National Heavy Duty Truck Group Corporation) mantém os planos da fábrica da Sinotruk em Lages, Santa Catarina.





Cargas valiosas movimentam o mercado brasileiro

Empresas como a Protege e a Prosegur oferecem novos serviços desenvolvidos especialmente para conquistar o segmento de transporte de produtos com alto valor agregado

■ MARCIA PINNA RASPANTI

A ATIVIDADE DE TRANSPORTE DE ARTIGOS valiosos está em fase de expansão no Brasil e tem atraído empresas de segurança como o Grupo Protege e a Prosegur. Produtos visados como insumos, eletroeletrônicos, artigos de luxo, medicamentos, documentos e dinheiro necessitam de uma série de cuidados especiais para garantir que cheguem a salvo aos seus destinos. Com o crescimento do roubo de cargas nas estradas brasileiras, a preocupação com a segurança das mercadorias de alto valor agregado tem estimulado a demanda por serviços especialmente desenvolvidos para

atender às necessidades das empresas que atuam neste setor.

De olho neste nicho do mercado, a Protege lança o serviço Carga Segura que tem como diferencial a capacidade de transportar cerca de R\$ 10 milhões em cargas valiosas em um caminhão blindado. Atualmente, o serviço conta com uma frota de quatro caminhões, mas a meta da Protege é ter 25 caminhões até 2015. O investimento deve chegar a R\$ 10 milhões. Os veículos são blindados de acordo com a legislação específica do segmento de transporte de valores, o que resulta em um

acréscimo de peso de nove mil quilos ao peso bruto total do chassi, mas não gera perda de potência do motor desde que se respeite o limite de carga líquida.

Os caminhões pesados são originais de fábrica e a blindagem é feita por empresas de blindagem devidamente credenciadas pelo Ministério do Exército – a Protege não pode divulgar a marca dos veículos por exigências contratuais (mas sabe-se que pelo menos alguns dos veículos são da marca Mercedes-Benz). Além disso, vale enfatizar que a blindagem se estende à cabine e ao furgão. Cada veículo conta com

uma equipe de quatro vigilantes armados e treinados, o que dispensa o uso de escolta. A frota ainda é equipada com sistema de rastreamento e controle de abertura e travamento de portas, com supervisão da central de monitoramento da Protege.

De acordo com diretor geral da Protege, Mário Baptista de Oliveira, o serviço é mais econômico principalmente devido ao limite de carregamento e ao fato deste transporte não precisar do acompanhamento de escolta. "Como o limite de valor embarcado do Carga Segura é bem maior que os das transportadoras tradicionais, uma viagem com este caminhão pode ser equivalente a quatro ou cinco pelos transportes tradicionais. Adicione isto ao fato de não precisar de escolta. Neste cenário, além de um custo de transporte menor, não haveria a necessidade de se ter uma ou duas escoltas acompanhando o caminhão. Todas estas condições e variáveis compõem o cenário onde a carga apresenta economias para o cliente, cujo percentual pode variar", diz.

A Protege entrou no mercado de transporte de cargas valiosas como resultado de negociações com um dos clientes da companhia, que transporta insumos na região de Campinas. "O serviço evita diversos problemas para os nossos clientes. No caso do transporte de insumos, por exemplo, evita que a linha de produção fique parada por falta de material", afirma Oliveira. Outro diferencial do Carga Segura, na opinião do diretor geral da Protege, é que o cliente tem acesso a uma solução única e completa. "A vantagem do Carga Segura é o fato de ser um produto completo, pois alia serviços geralmente vendidos de forma separada como: transporte, escolta, tecnologia e gestão de risco em uma só solução", explica Oliveira.

PROSEGUR – A Prosegur Brasil também atua no serviço de transporte de cargas valiosas desde 2011. A companhia criou no final de 2010, um departamento especializado com equipe capacitada para atender

Protege investe R\$ 10 milhões para ter uma frota de 25 caminhões com blindagem reforçada no transporte de alto valor agregado



às necessidades dos clientes no transporte deste tipo de produto, seguindo as normas exigidas pela Polícia Federal – Portaria 781, de 18 de janeiro de 2010. "Transportamos qualquer produto que possua alto valor agregado, desde celulares, notebooks, sensores, medicamentos, chips e até bens que contenham metais preciosos e gemas ou que tenham altos índices de sinistralidade", afirma Rauno Lupoli, diretor de Operações Logística da Prosegur.

Com veículos especiais, a Prosegur fornece diferentes soluções logísticas ao utilizar carros-fortes, caminhões e carretas para atender aos clientes que necessitem de maior segurança e uma grande capacidade volumétrica. Com compartimentos blindados, os caminhões possuem GPS, dispositivos de desatrelamento remoto do engate (a quinta-roda) com sensores, fechaduras das portas com sistema de acionamento randômico, monitoramento remoto, entre outros itens de segurança.

O serviço prestado pela Prosegur cobre todo o país e pode ser feito para pequenas ou longas viagens, podendo realizar integração com serviços aéreos e rodoviários, conforme a necessidade do cliente. "Observamos que este é um mercado que tem crescido muito e a tendência é se expandir ainda mais nos próximos anos", diz Lupoli. "A logística é praticamente a mesma para transportar valores, o que procuramos é oferecer um atendimento ao setor

de cargas especiais com o mesmo nível de segurança que temos apresentado aos nossos clientes", afirma.

ROUBOS – O aumento do roubo de cargas em rodovias brasileiras ajuda a explicar a preocupação das empresas em proteger seus bens transportados. Segundo um levantamento da Secretaria de Segurança Pública do Estado de São Paulo, no primeiro semestre do ano passado, o estado, que concentra mais da metade das ocorrências do País, registrou aumento de 17% nos roubos em relação ao mesmo período do ano anterior. De acordo com o Sindicato das Empresas de Escolta do Estado de São Paulo (Semeesp), cerca de 75% dos roubos no Estado de São Paulo ocorrem a 150 km da capital, em cidades como Campinas, Jaguariúna, Sumaré e Jundiaí.

Em 2011, o número de ocorrências cresceu 5,7% no Brasil em 2011 em relação ao ano anterior, segundo dados da Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística (NTC). No período, foram registradas 13 mil ocorrências no valor total de R\$ 920 milhões. Cerca de 85% dos roubos são registrados no Sudeste. De acordo com o Instituto de Logística e Supply Chain (Ilos), o mercado de cargas de alto valor agregado está em expansão, o que também tem contribuído para aumentar o roubo de cargas no Brasil, que teve uma expansão de 23% entre 1999 e 2010. ■

Setcesp empossa novo presidente e diretores

Confiantes no crescimento econômico e força do transporte, empresários e autoridades prestigiam posse de Manoel Sousa Lima Jr.

■ WAGNER OLIVEIRA



Na posse Sousa Lima Jr. (centro), pediu ao governador Geraldo Alckmin (dir.) mais segurança e agradeceu ao antecessor Francisco Pelucco

CRESCIMENTO ECONÔMICO, REGULAMENTAÇÃO da profissão de motorista, restrição a veículos de carga nos grandes centros e combate ao roubo de cargas foram os assuntos dominantes entre os empresários, autoridades e representantes de classe que compareceram à cerimônia de posse do novo presidente do Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região (Setcesp), Manoel Sousa Lima Jr., ocorrida na sede da entidade em São Paulo, em janeiro.

“O transporte, de maneira geral, deve acompanhar o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB), cujas estimativas apontam alta de 4% em 2013”, disse Urubatan Helou, um dos mais de 500

empresários que compareceram à posse. “Agora, alguns segmentos, crescem muito acima dos outros na nossa área, principalmente, para aqueles que têm planejamento e melhor aproveitamento do mercado.” Segundo Helou, a empresa que preside, a Braspress, deverá apresentar crescimento em torno de 8% neste ano.

“Mesmo com o PIB menor em 2012, a movimentação de mercadorias pelo Brasil esteve num ritmo que demandou muitos serviços dos transportadores”, afirmou o novo presidente do Setcesp. “A expectativa é que o setor mantenha a pujança em 2013, com aquisição de novos caminhões e contratação de pessoal

para ajudar a impulsionar a economia.”

Além da maior movimentação de cargas, Sousa Lima destacou como prioridades da sua gestão cobrança das autoridades contra o roubo de cargas com aumento do policiamento e punição dos receptores de carga, negociação com agentes público em relação à restrição dos veículos pesados e desoneração da folha de pagamento das transportadoras. “Temos de trabalhar muito, principalmente contra os ataques da criminalidade, que causam enormes prejuízos ao setor e a toda a sociedade”, reforçou.

Também não se esqueceu de mencionar o pagamento eletrônico de frete e a formalização da profissão de motorista,

que terá de cumprir horários de parada. “Entendemos que a nova legislação avança o setor, que fica muito mais profissionalizado. Agora, acreditamos que alguns pontos da lei precisam de revisão para que não prejudiquem e causem impactos nos custos dos transportadores, que atualmente atuam com margens muito apertadas”, disse Sousa Lima.

Em relação ao impedimento de veículos de carga na Grande São Paulo, ele defendeu uma coordenação de horários entre as cidades que compõem a região para não prejudicar ainda mais o setor. “A restrição tem de ser feita de maneira harmônica para que no mesmo horário que ocorra em São Paulo também ocorra em Barueri, facilitando o entendimento entre o setor e as prefeituras”, observou.

Para Sousa Lima, “o caminhão não pode ser considerado um vilão, quando na verdade ele é uma solução para toda a sociedade.” Além do presidente, tomaram posse os 40 novos diretores de especialidades, que se mobilizam em assuntos de interesse do Setcesp.

“O Setcesp é um sindicato regional, mas sua importância supera até a de entidades de cunho nacional”, afirmou Markenson Marques, diretor-presidente da Cargolift. “Temos que lembrar que o Setcesp representa empresários de São

Para Urubatan Helou, da Braspress, o transporte vai acompanhar crescimento do PIB em 2013

Paulo, estado que detém 30% do PIB brasileiro”, acrescentou Marques, que foi nomeado diretor para cuidar de assuntos relacionados ao transporte e à logística da cadeia automobilística.

A cerimônia de posse de Sousa Lima foi uma prova da força e importância da entidade. A sede do sindicato, na Vila Maria (zona norte de São Paulo), ficou lotada por empresários e pessoas ligadas ao setor. Além da presença de presidentes de entidades sindicais ligadas aos transportes, estiveram presentes o governador de São Paulo, Geraldo Alckmin, e o secretário municipal dos Transportes da capital paulista, Jilmar Tatto.

O governador paulista afirmou que está afinado com as reivindicações do setor. Segundo ele, os transportadores são agentes do desenvolvimento econômico. Alckmin falou sobre soluções contra os gargalos na capital, como o rodanel Mário Covas que terá a quarta fase, o trecho Norte, com o início de obras previsto para fevereiro – e prometeu entregar em março de 2014 o trecho Leste, que vai ligar o Porto de Santos ao Aeroporto de Cumbica sem passagem pela capital. Alckmin também prometeu ações no combate ao roubo de cargas.

“Não há desenvolvimento sem transporte, sem logística; é essencial. Se o setor de transporte vai bem, a economia vai bem, o social vai bem, o Brasil vai bem. É um bom termômetro do desenvolvimento brasileiro”, declarou

O secretário municipal de Transportes de São Paulo, Jilmar Tatto, prometeu colaboração com as transportadoras



o governador de São Paulo, que ainda ressaltou outro assunto de interesse da categoria: “Nós postergamos o recolhimento do ICMS com a infraestrutura e logística e podemos estudar novos estímulos ao setor.”

O secretário municipal Jilmar Tatto também prometeu aproximação com o Setcesp. Entre as prioridades da administração do prefeito Fernando Haddad estão parcerias com os governos federal e estadual para a construção do ferroanel, além da concessão de uma área para um novo terminal de cargas na zona norte de São Paulo. Tatto também quer uma equipe de logística ligada ao seu gabinete. “A consulta à sociedade tem de ser feita diariamente, pois os conflitos numa cidade como São Paulo são constantes”, afirmou Tatto.

Ainda candidato a prefeito, Haddad disse que com uma secretaria ligada ao transporte de cargas e à logística pretende conseguir ganhos de escala. “Com o ganho de escala, mais cargas são transportadas por menos veículos, aliviando o trânsito”, afirmou o então candidato em entrevista na sede do Setcesp. ■





Medicamentos impulsionam expansão da Ímola Transportes

Grupo que comanda transportadora investe na segurança e na integração de modais para distribuição de remédios pelo território nacional

■ WAGNER OLIVEIRA



Transportadora Ímola conta com frota refrigerada para o transporte de medicamentos

UM BUNKER EM GUARULHOS (GRANDE São Paulo) comanda as operações da Ímola Transportes. Com aço reforçando as paredes numa sala monitorada 24 horas por dia, ninguém – a não ser o pessoal autorizado – consegue chegar ao centro de operações. É de lá que a empresa comanda a distribuição de medicamentos por diversas regiões do País. O produto é cobiçado pelo crime em razão da sua fácil colocação no mercado.

O foco na segurança é uma das práticas do Grupo Sigla, que incorporou há cerca de dois anos a Ímola. Com a transportadora, o grupo buscou reforçar sua operação logística na armazenagem e transporte multimodal de medicamentos – tanto no

rodoviário, quanto no aéreo e aquaviário. “Nossa preocupação com segurança é tão grande que investimos em equipamentos para fazermos diretamente o rastreamento da nossa frota de caminhões”, disse Nei Canella, diretor de operações da Ímola.

Com 90% da operação concentrados no segmento farmacêutico, a frota da Ímola está equipada com sistema de bloqueio, travamento e abertura das portas, rastreamento e monitoramento via satélite 24 horas – a diferença é que a operação é feita dentro de casa e não por terceiros, prática mais comum no mercado. Além desse aparato, o armazém em Guarulhos, onde fica a célula de segurança, tem no piso garras que, quando acionadas, furam os pneus

dos veículos em caso de tentativa de invasão.

Além da segurança, a empresa investe em tecnologia, frota própria, pessoal treinado e especializado para disputar um mercado que vem crescendo muito nos últimos anos e exigindo a profissionalização do setor de transporte e logística. Tanto aqui quanto no exterior, a atividade interessa a grandes grupos, já que exige cuidado intenso com armazenagem e distribuição. Nos Estados Unidos, por exemplo, a UPS possui grandes armazéns que servem como grandes estoques dos fabricantes.

Com um país com dimensões continentais como o Brasil, a integração modal também é importante

na distribuição de medicamentos. Desde uma cidade no Estado de São Paulo até um rincão na Amazônia, é necessária a distribuição de medicamentos em perfeita condições de uso, já que desse trabalho depende a saúde de todos os brasileiros.

Com 120 caminhões próprios dotados de câmaras frias, a Ímola está focada no transporte na região Sudeste e Centro-Oeste, embora o Grupo Sigla tenha atuação em diversos estados brasileiros. Além do setor público, a transportadora atende laboratórios privados na distribuição de produtos farmacêuticos. A Ímola vai além, com atuação na armazenagem e logística de diversos tipos de produtos – não apenas farmacêutico, no qual já virou

referência de mercado.

De acordo com Canella, a demanda pelo transporte de medicamentos cresce no Brasil em virtude do maior poder de compra do consumidor e da intensidade de programas governamentais na distribuição gratuita de medicamentos para a população. Um dos grandes programas do governo da presidente Dilma Rousseff é a distribuição de remédios para o controle de doenças como diabete e hipertensão. Além disso, todas as esferas de governos contam com programas próprios.

Diante dessas oportunidades, a Ímola espera, em 2012, crescer até 30% na movimentação de produtos, além da ampliação de receita. "Há um espaço muito grande para empresas com pessoal capacitado e com tecnologia para obter bons resultados nos próximos anos no mercado brasileiro", declarou.

Aproveitando a sinergia do grupo, a transportadora se prepara para fazer a atuação no modal rodoviário-aéreo. Para isso, investe na qualificação de colaboradores, contratação de profissionais na área de vendas e modernização da frota refrigerada para cumprir as novas exigências dos clientes. "Também estudamos novos projetos em regiões do Brasil que ainda não temos uma presença consolidada", disse.

Segundo Canella, a cadeia de distribuição do setor fármaco vem se tornando cada vez mais complexa e competitiva no País. Para ele, um dos grandes gargalos da logística é a qualificação de profissionais especializados. Ele lembra que no final da década de 1990, com a criação da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), foram estabelecidas normas sanitárias específicas para a armazenagem e o transporte de medicamentos e insumos farmacêuticos. A figura do farmacêutico passou a ser fundamental para o transporte seguro e qualificado de medicamentos, pois ele é responsável por todo o processo de armazenagem e distribuição.

Antes da incorporação pelo Grupo Sigla,



Nei Canella, diretor de operações da Ímola: a segurança tem de ser reforçada

a Ímola já contava com 25 anos de prestação de serviços no mercado brasileiro. Sob o novo comando, a empresa mantém o foco na integração dos fluxos logísticos. Um de seus diferenciais é um quadro formado por profissionais capacitados em administração farmacêutica. "A Ímola conta com quadro de profissionais formado por gestores farmacêuticos nas unidades de Tamboré e Bauru (SP), Brasília e Vitória (ES)", disse o diretor de operações.

Para uma atuação destacada no setor de medicamentos, é preciso seguir rígidos padrões de higiene. Na Ímola, é constante a realização de auditorias na frota e nos procedimentos. É exigido monitoramento da temperatura dos armazéns, treinamento do pessoal nas filiais, verificação da conduta manual dos medicamentos, além de constante entendimento com as autoridades da vigilância sanitária nas esferas municipal, estadual e federal.

"Temos em nossas mãos produtos que salvam vidas. O segmento farma é delicado e requer toda a atenção possível. Fazer cumprir as exigências da legislação vigente

é algo primordial na intenção de preservar a integridade dos produtos dentro dos padrões recomendados", afirmou Eduardo Curti, diretor técnico da empresa.

Além da Ímola, o Grupo Silga é formado pela RV Consult Transportes e Logística, Importadora Portus Cale e CellBras. A RV, com a qual a Ímola deve se fundir, presta serviços para diversos órgãos, como os governos federal, estadual e municipal. Seu foco está na operação logística e transporte de grandes operações voltadas à educação, eleições e esportes, entre outros

Segundo Canella, a concentração da atividade para clientes da indústria farmacêutica e assemelhada permite que a Ímola possa expandir ganhos de escala na gestão dos recursos de pessoal e da frota. "Nossos farmacêuticos conhecem perfeitamente a integração dos fluxos de logística e de transportes, além de dispor de conhecimentos sobre a atividade da indústria farmacêutica, o que possibilita que o nosso trabalho seja uma verdadeira extensão das atividades realizadas por nossos clientes", ressaltou Canella. ■

Incentivo à substituição de caminhões velhos

Caminhoneiros da região do Porto de Santos começam a aderir ao programa paulista para retirar de circulação veículos com mais de 30 anos

■ AMARILIS BERTACHINI

A ZONA PORTUÁRIA DA CIDADE DE SANTOS (SP) será a primeira região paulista a beneficiar-se do Programa de Incentivo à Renovação de Frota de Caminhões do Estado de São Paulo, lançado no ano passado pelo governo estadual.

“Essa primeira etapa é um programa piloto, que vai atender apenas os caminhoneiros que trabalham na região portuária de Santos. A escolha por essa área deu-se pela importância logística e também pelo grande número de caminhões velhos que circulam por lá. Com o sucesso do programa, vamos estendê-lo para todo o estado”, declara Milton Luis de Melo Santos, presidente da Desenvolve SP - Agência de Desenvolvimento Paulista.

O objetivo do programa é retirar de circulação caminhões com mais de 30 anos, que prejudicam o meio ambiente, o trânsito e a qualidade de vida dos caminhoneiros e da população em geral. O estímulo para essa renovação é financiar a juro zero a compra de um novo caminhão, desde que, em troca, o caminhão velho seja entregue para reciclagem e suas peças inutilizadas, retirando o veículo de circulação.

Esta etapa piloto do programa está direcionada a caminhoneiros autônomos e pessoas jurídicas enquadradas como empresários individuais, que prestam serviços no Porto de Santos, limitando o financiamento a um caminhão por beneficiário.

A troca do veículo só pode ser feita por caminhões novos, fabricados no Brasil, com a nova motorização Euro 5. A Desenvolve SP vai financiar especificamente



Presidente da Desenvolve SP, Milton Luis de Melo Santos: “meta é retirar caminhões velhos definitivamente das ruas”

cavalos-mecânicos, caminhões tratores e chassis nacionais, com valores a partir de R\$ 150 mil, informa a agência. O veículo antigo tem que ser retirado de circulação e suas peças totalmente inutilizadas por empresas especializadas participantes do programa, credenciadas e licenciadas pela Companhia de Tecnologia de Saneamento Ambiental (Cetesb). Essas empresas desmontarão o caminhão e inutilizarão suas peças, enviando para reciclagem ou

destruindo o que não pode ser reciclado, como as peças mecânicas. “No fim, o objetivo é retirar este caminhão velho definitivamente das ruas”, afirma o presidente.

Os recursos saem da linha Pró-caminhoneiro, do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), e a equalização dos juros é feita pelo governo do Estado de São Paulo. O limite definido pelo governo paulista para a equalização de juros nesse piloto do programa é de R\$ 45 milhões.

“O governo do Estado de São Paulo é quem vai pagar os juros do financiamento. O caminhoneiro só vai arcar com o valor real do veículo, desde que esteja com as parcelas em dia. É a forma que encontramos para que o caminhoneiro possa comprar um veículo novo com as melhores condições de financiamento, com prazo de até oito anos e um período de carência máximo de seis meses. Se mesmo assim o caminhoneiro não conseguir pagar em dia, será aplicada a taxa de juros do Programa Pró-Caminhoneiro vigente à época da ocorrência. No mês seguinte, se ele quitar a parcela em dia, voltará a ter a taxa zero”, explica o executivo.

De acordo com ele, os interessados em participar do programa precisam estar com a documentação do caminhão em dia. Caso contrário, será preciso regularizar o que for necessário, como o licenciamento, IPVA atrasado ou multas para poder receber a baixa definitiva do veículo. “Se o caminhoneiro não tiver dinheiro para pagar os documentos do caminhão

antigo, ele pode contar com a ajuda do Banco do Povo Paulista que está disponibilizando uma linha de crédito com juros baixos especificamente para esse fim”, explica Melo Santos. Ele acrescenta que o objetivo do programa é atender o caminhoneiro autônomo, que geralmente encontra restrições no mercado de crédito privado. “Empresas que possuem mais de um caminhão podem contar com mais opções de financiamento”, justifica.

Segundo Melo Santos, só na zona portuária de Santos, escolhida para receber o piloto do programa, são quase seis mil caminhões, sendo cerca de mil deles com mais de 30 anos. “Esse programa, pioneiro com foco na redução da emissão de gases do efeito estufa, vai melhorar a qualidade do ar e reduzir os engarrafamentos causados por caminhões velhos quebrados na região do porto”, diz.

Ele destaca que no Estado de São Paulo, o transporte rodoviário é feito, principalmente, por caminhões que são responsáveis por 38% do total das emissões de gases poluentes do setor. Cerca de 30%, dos 610 mil caminhões registrados no Departamento Estadual de Trânsito de São Paulo (Detran-SP), têm mais de 30 anos de idade e não respeitam as regras de redução de emissões, relata.

A operação do programa começou em dezembro e os pedidos ainda estão em análise pela agência, mas as primeiras liberações estavam previstas até o final de fevereiro. Em parceria com o Sindicato dos Transportadores Rodoviários Autônomos de Bens da Baixada Santista e Vale do Ribeira (Sindicam) a agência distribui uma cartilha – também disponível para download no site da Desenvolve SP – para auxiliar o caminhoneiro na hora de acessar o programa.



Modelo Iveco Stralis entre os caminhões escolhidos na primeira etapa do programa

BALANÇO PARCIAL – O Sindicam fez um levantamento inicial e apurou que foi aprovado em janeiro um primeiro lote de dez a 20 caminhões que receberão financiamento do programa. Segundo informações da diretoria do Sindicam, esses veículos são das marcas Mercedes-Benz, Iveco, Ford e Volkswagen, para o transporte de cargas até 32.000 Kg.

“O programa para os caminhoneiros é excelente. O importante são os benefícios: ambiental e de segurança rodoviária, além de melhorar a autoestima do caminhoneiro, dando a ele condição de realizar melhores fretes e a possibilidade de com isso ganhar mais dinheiro. Há também a diminuição dos custos com manutenção do veículo usado”, diz Davi Santos de Lima, presidente do Sindicam, ressaltando que o programa poderia melhorar o prazo de parcelamento de 96 para 120 meses. Ele diz que o proprietário recebe como benefício o desconto no valor do caminhão

pela fábrica e os juros subsidiados pelo governo do Estado, mas não recebe nada em troca do caminhão que vai para a reciclagem.

IVECO – Dos caminhões contemplados nesta primeira etapa, pelo menos oito são modelo Iveco Stralis, com motorizações de 360 e 400 cavalos de potência. “Nosso modelo Stralis Euro 5 é uma excelente escolha, pois faz parte da nossa nova geração Ecoline e traz soluções de motorização que reduzem a emissão de poluentes”, declara Alcides Cavalcanti, diretor comercial da Iveco. “Além disso, o Porto de Santos, segundo projeção da Companhia Docas do Estado de São Paulo (Codesp), espera um novo recorde de movimentação de cargas neste ano, com o volume de 109 milhões de toneladas, 5,8% a mais do que em 2012. Renovar a frota de pesados é fundamental para manter a economia girando sem parar”, acrescenta o executivo. ■

Mercedes-Benz prevê produzir 15 mil caminhões Actros e Accelo

Para garantir a produtividade na fábrica mineira, a montadora contratou mais 140 funcionários que irão cumprir a jornada em um turno de trabalho

■ SONIA MORAES



Área construída da fábrica foi ampliada para 176 mil m² para receber equipamentos de última geração na montagem de caminhões

COM A INAUGURAÇÃO DA LINHA DE PINTURA e montagem bruta de cabine, a Mercedes-Benz concluiu a reforma na fábrica de Juiz de Fora (MG) e prevê produzir neste ano 15 mil caminhões do modelo leve Accelo e do extrapesado Actros.

No ano passado, quando iniciou a produção dos dois modelos, após realizar uma ampla reforma que permitiu converter a fábrica de automóveis para caminhões, a unidade mineira acumulou a produção de 10.200 veículos – 9.200 unidades do Accelo e 1.000 unidades do Actros. É um volume considerado muito bom por Ronald

Linsmayer, vice-presidente de produção de caminhões da Mercedes-Benz do Brasil, “uma vez que o mercado estava bastante retraído”.

Para garantir o aumento da produção, a empresa contratou 140 funcionários. Com essa nova equipe, a fábrica mineira passa a contar com 940 empregados, que cumpram a jornada de trabalho em um turno. “Quando a produção chegar a 20 mil unidades por ano vamos abrir o segundo turno”, afirma Linsmayer. A capacidade total desta unidade é de 50 mil veículos por ano em três turnos.

De toda a reforma realizada na fábrica de Juiz de Fora, o setor de pintura e de montagem bruta de cabine foi o último a entrar no cronograma de expansão da unidade mineira, que demandou investimentos de R\$ 450 milhões.

PRODUÇÃO – Na linha de montagem bruta das cabines o processo é bastante automatizado para garantir perfeição na solda. Já na pintura, onde a produção é mais complexa, o espaço que antes era ocupado por automóveis foi totalmente reconstruído em uma área de 27 mil metros

quadrados divididos em três pisos, de um total de 176 mil metros quadrados de área construída que tem a unidade. Para instalar os modernos equipamentos, a armadora MSC trouxe da Alemanha 450 contêineres com materiais.

Entre as várias empresas que enviaram os seus projetos de instalação, a alemã Eisenmann foi a que venceu a concorrência. “A escolha levou em conta a qualidade do projeto, o custo e o prazo”, afirma André Luis Moreira, diretor de produção de caminhões e o responsável pelo processo de conversão da fábrica de automóveis para de caminhões.

O controle de qualidade na pintura é muito rigoroso e havendo um pequeno defeito, mesmo imperceptível, o veículo passa por retrabalho. Entre o sistema de pré-tratamento até a pintura final são ao todo 200 estágios, o que demora em média um dia e meio.

Com as obras finalizadas, o próximo passo da Mercedes, segundo Linsmayer, é trabalhar para ampliar o índice de nacionalização do caminhão Actros. “Hoje este veículo tem de 25% a 30% de conteúdo de peças nacionais, mas em dois anos vamos chegar a 60%”, disse o executivo. Este é o índice necessário para que o veículo possa ser adquirido por meio da linha de crédito do Finame.

O aumento de peças nacionais vai trazer um impacto positivo para a fábrica mineira, pois a instalação de novos fornecedores abrirá mais postos de trabalho. Hoje esta unidade opera com quatro fornecedores – a lochpe Maxion que faz os chassis, a Randon, que monta os subconjuntos, a Seerber, que entrega os conjuntos de peças plásticas, e a Grammer que faz os bancos. Estas empresas entregam os conjuntos de peças em forma de kits diretamente na linha de montagem, dentro do conceito just in sequence. “Não temos o número fixo de fornecedores que irão passar a fazer parte da produção em Juiz de Fora”, disse Linsmayer. “É um processo de crescimento que



O controle de qualidade na pintura é rigoroso: o mínimo defeito passa por retrabalho

vai avançando dia-a-dia.”

A fábrica de Juiz de Fora, considerada uma das mais modernas da Daimler no mundo, segundo os responsáveis pela transformação, é uma extensão da unidade de São Bernardo do Campo, no ABC paulista, que produz 80 mil veículos por ano, entre caminhões e ônibus, e não tem mais espaço para crescer. “Juiz de Fora conta com instalação moderna, pessoas treinadas, mão de obra qualificada e espaço para crescer”, afirma Linsmayer.

É com foco no crescimento que a empresa concentra suas estratégias para avançar a sua participação no segmento. “O mercado brasileiro de caminhões deve crescer entre 7% e 8%, segundo a Anfa-vea, mas a Mercedes quer avançar mais e está se preparando para isso”, afirma Linsmayer. “A partir de agora temos capacidade.”

As expectativas da empresa para este ano são bastante positivas. Linsmayer lembra que em 2012 o mercado de caminhões teve uma forte retração por causa da mudança na legislação de emissões, mas agora o segmento se estabilizou com relação à nova tecnologia de emissões e para este ano os indicadores estão favoráveis. “Temos estimativa de crescimento do

PIB (Produto Interno Bruto) que vai puxar o setor de caminhões, temos também uma tendência positiva para a safra agrícola, e uma taxa de juros mais estável de 2,5% ao ano que vai crescer para 3% e depois 4%. Isso dá uma visão mais segura para o frotista.”

Além de atender o mercado brasileiro, a fábrica de Juiz de Fora também envia seus caminhões para os países da América Latina, onde tem a Argentina e o Chile como os principais mercados.

CENTRO DE DISTRIBUIÇÃO – Para facilitar a entrega de componentes na linha de montagem, a Mercedes tem, entre os seus planos, a instalação de um centro de distribuição próximo à fábrica de Juiz de Fora. Segundo o diretor de produção de caminhões, o galpão será construído por um grupo investidor e alugado pela montadora. O empreendimento terá ao todo 52 mil metros quadrados de área construída e deverá ficar pronto no segundo semestre deste ano. “A intenção é concentrar todos componentes neste local”, disse Moreira. “Os kits serão montados e entregues prontos na fábrica”. A operação logística para o abastecimento da linha de montagem será realizado pela Ceva Logística. ■



Produção de pneus fora de estrada deve aumentar 14%

Crescimento deste produto no mercado brasileiro será impulsionado principalmente pelo setor de mineração

■ SONIA MORAES

COM 107.847 DE UNIDADES PRODUZIDAS e 145.830 unidades vendidas em 2012, segundo a Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos (Anip), o Brasil se destaca como um dos maiores mercados mundiais para pneus OTR (off the road) para aplicação no setor de mineração. A estimativa da Pirelli é que a partir de 2010 até 2013 este mercado tenha um crescimento de 14%.

A Goodyear também trabalha com previsão de crescimento deste setor para os

próximos anos, estimulado pela demanda da China, além de outras economias que se encontram em processo de expansão. “Este cenário de crescimento mundial positivo traz boas perspectivas para a mineração, pois haverá a necessidade de aumento da produção para suprir estas economias em ascensão”, analisa Fábio Garcia, diretor de marketing de pneus comerciais da Goodyear. “E o Brasil, por ser um participante global efetivo no setor de mineração

também deverá ser beneficiado com este crescimento.”

Segundo a Goodyear, outro setor de destaque no Brasil é o de infraestrutura, que deverá sustentar e suportar o crescimento previsto para o Brasil, principalmente de estradas e energia, que são a base para o desenvolvimento.

Por ser um pneu para aplicação em veículos que trabalham em local de difícil acesso e que carregam grande volume de carga,

GOODYEAR AMPLIA PRESENÇA NA AVIAÇÃO

Além do setor de mineração, a Goodyear também fornece ao mercado de aviação e recauchuta pneus para as empresas aéreas comerciais. Na sua fábrica no bairro de Belenzinho da capital paulista produz os pneus para jatos regionais da Embraer e da Bombardier, além de aeronaves de pequeno porte da aviação geral e jatos militares. Segundo Fábio Garcia, diretor de marketing de pneus comerciais da Goodyear, a empresa é a única no País a ter autorização da Agência Nacional de Aviação Civil (Anac)

para fazer recauchutagem de pneus de aviação. “Os pneus para Boeing e Airbus são importados das fábricas da Goodyear nos Estados Unidos e na Tailândia e são recauchutados no Brasil”, afirma Garcia.

Ele acrescenta que, assim como a mineração, o setor de aviação também está em alta, tanto no Brasil como no exterior. “A Goodyear possui a linha ampla de pneus para aeronaves e está em todos os segmentos (comercial, militar e aviação geral).”

Segundo o diretor de marketing da

Goodyear, existem dois tipos de construção de pneus de aviação, o convencional e o radial. “O pneu de aviação não é construído como os de carros. Diferentemente dos pneus automotivos, eles são fabricados com composto em que predomina a borracha natural. Isso porque a borracha natural resiste melhor ao calor que é gerado nas operações de pouso e decolagem”, explica Garcia. Além do fornecimento ao mercado brasileiro, os pneus são exportados para todos os continentes.

Pneu fora de estrada RM100 da Goodyear

a sua construção segue um padrão diferente dos demais modelos para uso em veículos leves e pesados. “O pneu OTR precisa ser extremamente robusto para suportar cargas de até 100 toneladas, ter resistência a impactos e capacidade de trabalhar sob um severo regime de aplicação”, afirma Flávio Bettioli Júnior, diretor de marketing caminhão e agro da Pirelli na América Latina.



em sua produção, e ao tempo de vulcanização dos pneus, além de maquinário específico para podermos chegar ao nosso objetivo, que é o de construir pneus com um padrão de qualidade superior ao do mercado, entregando aos consumidores pneus com os menores custos por hora quando comparados com a concorrência”, explica o diretor de marketing da Goodyear.

Outro diferencial deste pneu está na sua dimensão. Na Pirelli o maior pneu OTR fabricado no Brasil tem uma tonelada. Já a Goodyear tem no seu portfólio de produtos os pneus OTR em diversas dimensões que servem aos mais variados tipos de equipamentos e especificações de trabalho tanto no mercado brasileiro quanto em outra localidade do mundo. São modelos com largura de 11 até 59 polegadas; aro de 20 até 63 polegadas e diâmetro total de 42 até 159 polegadas. O peso do pneu OTR varia de 59,5 quilos até 5.180 quilos.

A Pirelli oferece estes pneus para as montadoras e o mercado de reposição, e tem como clientes as mineradoras e as construtoras. A Goodyear fornece também às principais locadoras de máquinas e aos órgãos públicos.

Em geral a Goodyear trabalha com estoque das medidas para garantir um rápido atendimento aos seus clientes. “Mas quando um cliente tem a necessidade de algum pneu específico, o prazo de entrega é negociado de acordo com a urgência de sua necessidade. A partir deste ponto o pneu é inserido na programação de produção de nossas fábricas para cumprirmos os prazos estabelecidos” afirma Garcia.

Além do mercado brasileiro, a Pirelli também oferece os pneus fora de estrada para

PRODUÇÃO TOTAL DE PNEUS DECLINOU 6,4% EM 2012

A indústria brasileira de pneus registrou em 2012 uma queda de 6,4% na produção em comparação a 2011, segundo a Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos (Anip) “Parte da queda se deve à retração de 1,9% mostrada pelos dados da Anfavea sobre a fabricação de veículos no País, mas o principal fator para a menor produção foi a continuidade no crescimento da importação de pneus, que já responde por 40% do consumo no mercado brasileiro”, afirma Alberto Mayer, presidente da Anip.

A Anip também considera que a retração na produção de pneus de 2012 foi decorrente do declínio de 6,6% na fabricação de pneus para automóveis e de 2,6% na de ônibus e caminhões. “A produção de caminhões teve queda maior do que a de automóveis no ano passado, mas as vendas de nossas associadas foram menos afetadas por importação”, explica Mayer. Ele acrescenta que somente a produção dos pneus destinados aos tratores agrícolas registrou crescimento, de 1,6%, acompanhando o bom desempenho do setor agro.

A queda de 28% nas exportações resultou da contração do mercado mundial. “Quase todas as categorias de pneus apresentaram declínio nas suas exportações no ano de 2012”, lembra Mayer, destacando a forte queda das exportações de pneus para bicicletas, de 77%. Já as importações totais de pneumáticos, em unidades, apresentaram recuo de 5%, se comparadas a 2011, ano em que as importações cresceram 10% em relação ao período anterior.

a África e toda a América Latina. Já a Goodyear Brasil exporta estes pneus para a Argentina, Colômbia, Chile, Equador, Peru, México, Estados Unidos, África do Sul, e Ucrânia.

MWM International projeta produção 20% acima de 2012

Com a retomada dos negócios pelas montadoras, o volume de motores diesel fabricados pela empresa neste ano atingirá 140 mil unidades, patamar muito próximo do ano de 2010 que foi de 144 mil unidades

■ SONIA MORAES

OTIMISTA COM A RETOMADA DOS NEGÓCIOS, a MWM International planeja produzir neste ano 140 mil motores, volume 20% superior a 2012, quando foram fabricadas 112 mil unidades. A empresa começou o ano bem, com vendas recordes de 10.697 motores em janeiro, garantindo o melhor resultado da história e acima de 2010, que tinha sido o melhor janeiro quando faturou 10.644 unidades. "Vamos chegar ao mesmo patamar de 2010, quando foram produzidos 144 mil motores, porque 2011 e 2012 foram atípicos, com resultados extraordinariamente bom e extraordinariamente ruim", disse José Eduardo Luzzi, presidente da companhia.

Diferentemente de 2012, quando o mercado brasileiro começou retraído e com baixa produtividade, em 2013 o cenário mostra-se mais favorável, segundo o presidente da MWM International. "O ano está começando bem e a perspectiva para todo o ano é muito positiva", avalia Luzzi.

A expectativa de retomada do crescimento para os setores automotivo, agrícola e industrial deve-se a vários fatores, segundo Luzzi. "O primeiro virá das ações do governo para estimular as vendas de caminhões, ônibus, máquinas agrícolas e de construção; o segundo do programa Inovar Auto que vai incentivar a produção nacional; e o terceiro das taxas de juros subsidiadas", enumera.

"Atrelado a tudo isso está ainda a exigência de maior conteúdo local nos



"O ano está começando bem e a perspectiva para todo o ano é muito positiva", afirma José Eduardo Luzzi, presidente da MWM International

veículos para ter acesso ao Finame e se enquadrar ao Inovar Auto", observa Luzzi. "Isso quer dizer que os planos do governo beneficiam não somente a compra de caminhões e máquinas agrícolas, mas estimulam também a aquisição de produtos com maior quantidade de peças brasileiras."

Os incentivos do governo, segundo Luzzi, tornaram a MWM International ainda mais competitiva, principalmente com relação às empresas que pretendem se instalar no Brasil, já que o elevado conteúdo local dos seus motores permite o financiamento dos veículos por meio da linha de crédito do Finame. "Outro diferencial é que todo

o desenvolvimento dos nossos produtos é feito localmente, o que atende às iniciativas do governo com relação ao Plano Brasil Maior e Inovar Auto".

Luzzi acrescenta que, além das exigências para estimular a produção local, as empresas ainda têm neste ano o cenário menos favorável para as importações, pois a cotação do dólar, que em 2012 variou entre R\$ 1,85 e R\$ 1,90, agora está valendo cerca de R\$ 2,00.

O presidente da MWM International também trabalha com perspectiva melhor para 2013 por causa do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) que está estimulando a economia com as obras de

infraestrutura. “Este ano devem crescer as vendas de tratores, retroescavadeiras e outras máquinas e esses produtos são equipados com motor diesel”, afirma Luzzi. “Tem ainda a estimativa positiva para a safra de grãos que deve atingir neste ano 185 milhões de toneladas e precisará de caminhões para transportar este produto.”

Com os negócios voltando ao ritmo normal, após a entrada em vigor da nova legislação de emissões que impactou nas vendas de caminhões, a estimativa de Luzzi é que o mercado de caminhões tenha um crescimento de 27% neste ano, o de ônibus avance 14% e o de máquinas de construção cresça entre 8% e 10%. Já as vendas totais da empresa serão 70% destinados ao setor automotivo e 30% ao segmento de construção.

COMUNICAÇÃO – Luzzi afirma que a MWM International está pronta para atender ao crescimento da demanda. Em 2012 a empresa aplicou US\$ 76 milhões na fábrica de Santo Amaro (SP), de um investimento total de US\$ 345 milhões programado de 2010 a 2015. O montante foi para expandir a linha de produção dos motores MaxxForce 4.8H e 7.2H e ampliar as atuais instalações com modernas linhas de usinagem de blocos, cabeçotes e implantar alta tecnologia na linha de montagem para atender à demanda para os motores Euro 5.

Mas para evitar atrasos na entrega dos seus produtos e não parar a linha de montagem das suas fábricas por falta de componentes, a empresa realizou um intenso trabalho entre seus 350 fornecedores – 65% brasileiros e o restante da Europa, Ásia e Estados Unidos. “Gerenciar um crescimento produtivo rápido em um ano em que todos tiveram dificuldades e toda a cadeia de fornecedores também caiu é uma grande preocupação, porque crescer rápido sobre uma base baixa é um desafio”, comenta Luzzi. “Neste trabalho que estamos fazendo, a comunicação é a

EMPRESA RETOMA PRODUÇÃO DE MOTORES NA ARGENTINA

Do investimento de US\$ 50 milhões que a empresa tem programado para 2013, parte desta quantia será utilizada para adequação da capacidade produtiva, na qualidade e melhoria contínua, atualização tecnológica dos produtos e na fábrica de Jesús Maria, na Argentina, para dar início à produção de motores que estava suspensa há dez anos.

Na Argentina, onde está presente há 19 anos, a MWM International produz atualmente componentes de motores e faz usinagens de peças. A partir de maio começa a fabricar os motores da família 229, para aplicação em tratores, máquinas de construção e geradores de energia, e a família de motores Acteon Euro 5 para suprir o setor automotivo.

A decisão de voltar a produzir motores na Argentina, segundo Luzzi, foi decorrente das barreiras impostas pelo governo argentino para a entrada de produtos brasileiros no país.

As novas regras criadas pelo governo argentino para proteger a indústria local exige para cada dólar exportado pelo Brasil que seja compensado com a

ferramenta mais importante”, frisa.

O presidente da MWM International conta que no workshop com os fornecedores realizado no final do ano passado a empresa apresentou o seu plano de produção e selecionou 50 casos com situações mais críticas para fazer um trabalho conjunto. “Decidimos trabalhar conjuntamente e resolver os gargalos produtivos com diálogo franco e transparente”, diz Luzzi.

EXPORTAÇÃO – Além de peças e componentes que envia para a matriz nos Estados Unidos, a MWM International planeja exportar neste ano 8% da sua produção de motores, volume bem abaixo das expectativas.



importação no mesmo valor. “Em razão desta imposição para a balança comercial de um por um, achamos melhor retomar a produção de motores na Argentina”, explica Luzzi.

“O esforço de produzir motores na Argentina não é elevado, pois naquele país a empresa tem quase 20 anos de atividade e capacidade para produzir cinco mil propulsores em um turno de trabalho.”

Lá o principal cliente da MWM International é a Agrale que fabrica chassis de ônibus equipados com motor Euro 5.

“Para a Turquia e a Coreia será um ano de consolidação das nossas exportações”, comenta Luzzi. Para estes mercados a empresa exporta o motor MaxxForce de 3.2 litros Euro 5 que equipa veículos comerciais leves.

Na Turquia os motores MaxxForce vão para a Otokar para equipar ônibus que serão comercializados no mercado local, Europa, Norte da África e Oriente Médio. Já na Coreia do Sul os propulsores vão para a Daewoo Bus para equipar ônibus que serão vendidos no país e em mercado global.

A MWM International também exporta os seus motores para mais de 30 países. É um volume pequeno que atende vários segmentos industriais.



Até metade da produção mundial de alimentos é perdida

A informação consta de estudo do Instituto de Engenheiros Mecânicos, do Reino Unido, mas no Brasil o índice deve ser menor segundo especialistas

■ RENATA PASSOS

UM RELATÓRIO RECENTE DO INSTITUTO de Engenheiros Mecânicos, entidade do Reino Unido, apontou que entre 30% e 50%, o equivalente a 1 bilhão a 1,2 bilhão de toneladas da produção mundial de alimentos é perdido antes de chegar ao estômago humano. O desperdício de alimentos também ocasiona perdas de outros recursos, como a água, que está em escassez.

A grande preocupação dos especialistas é encontrar maneiras de diminuir esse índice, já que se estima uma população de 9,5 bilhões de pessoas no globo em 2075. Ou seja, 3 bilhões de

bocas a mais para serem alimentadas.

Para se ter uma ideia, segundo o estudo, na China, um país que experimenta um rápido desenvolvimento, as perdas de arroz atingem cerca de 45%, índice menor que em áreas menos desenvolvidas como o Vietnã, onde as perdas entre o campo e a mesa podem chegar a 80% da produção. Em nações mais evoluídas como o Reino Unido, em virtude das práticas mais desenvolvidas, as perdas são menores.

Qual é real a situação no Brasil? Para o pesquisador da área de soja da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), Irineu Lorini, o índice mundial apurado pelo estudo não reflete a realidade do Brasil. "O último relatório,

desenvolvido na época pelo Ministério da Agricultura, é da década de 90 e apontou que a estimativa de perda entre colheita, transporte e armazenamento de itens como soja, milho, arroz, café e trigo, estava em aproximadamente 20%. As frutas e hortaliças tinham um índice um pouco maior por serem perecíveis. Contudo, desde aquela época, muita coisa melhorou”, declara o especialista.

O diretor da Abag (Associação Brasileira do Agronegócio), Luiz Antonio Pinazza, também acredita que as perdas no Brasil sejam menores. Segundo ele, a maior parte da produção brasileira, cerca de 80%, é de soja e milho. “Contudo, o segmento FLV (frutas, legumes e verduras) tem mais suscetibilidade a perdas, pois o ciclo de vida é mais curto. Por isso, cabe um estudo separado. No Brasil as situações são diversas não apenas pelos tipos de produtos, como peixes, por exemplo, mas também por questões regionais, que são mais ou menos desenvolvidas no setor do agronegócio. O segmento da cadeia de frio avançou muito. No Brasil inteiro podemos encontrar produtos perecíveis”, destaca.

Para Lorini, tecnicamente muita coisa se desenvolveu e hoje, embora sem uma pesquisa, os especialistas trabalham com uma perda de aproximadamente 10% no segmento de grãos. “Evoluiu a armazenagem de grãos em razão dos silos melhores e do pessoal mais qualificado. Contudo, ainda temos um grande caminho a percorrer devido ao crescimento do volume produzido, pois esta safra de grãos vai atingir 184 milhões de toneladas e temos um problema de falta de estrutura de armazenagem para recepção nas áreas de produção. O Estado de Mato

A Sanjo adotou uma espécie de drive thru na câmara fria para evitar perdas na armazenagem



Grosso, por exemplo, não tem espaço nem para metade da produção”, afirma.

GARGALO EM SÉRIE – Para Lorini, com essa falta de infraestrutura no campo, toda a logística é afetada, pois é preciso escoar rapidamente a produção, o que implica uma alta demanda por equipamentos para a movimentação da carga. “Há perdas no transporte porque não existem estradas adequadas para o grande volume de caminhões e o boom do gargalo se dá com as grandes filas de caminhões nos portos e também pela grande quantidade de navios

Noma cria implementos da linha Fênix mais resistentes a fungos e com maior vedação

aguardando atracação. Todo esse pico de demanda durante a safra provoca aumento dos preços. Já há falta de caminhões na época da safra. Agora, com a nova lei dos motoristas, a expectativa é que ocorra falta de profissionais e o frete já aumentou significativamente”, observa.

De acordo com Pinazza, é real que há um problema na rede de armazenagem no segmento de grãos, que cresce muito na região Centro-Oeste. “O governo está anunciando que vai fazer um plano de armazenagem, pois é necessário reter a produção no local de origem em virtude dos problemas de escoamento. Neste ano, o custo de frete vai representar um quarto da receita do setor, ou seja, mais que o dobro da média que é gasto com este serviço, que já é mais caro que em países como os Estados Unidos, que utiliza a hidrovia, ou na Argentina, cuja produção é mais perto do porto. No Brasil a produção está cada vez mais distante dos portos. Enquanto não abrimos o escoamento pela região Norte, o custo de transporte será alto”, afirma.

Boa parte dos gargalos logísticos e dos elevados gastos do setor de logística, seja em investimento em





infraestrutura ou nos valores dos fretes, poderia ser sanada com a construção de mais silos na área de produção. Contudo, falta investimento, pois o valor é alto, conforme Lorini: “É preciso um plano de governo que incentive o aporte de recursos em estrutura de armazenagem, como um financiamento com juros mais acessíveis. Com centrais de armazenagem, é possível dar fôlego para trabalhar com escalonamento durante o ano. Na Austrália, por exemplo, quase toda a produção de trigo (de aproximadamente 25 milhões de toneladas) tem embarque escalonado nos portos, o que possibilita a manutenção de uma média de embarque nos 12 meses do ano”, detalha Lorini.

Na prática, isso significaria a necessidade de menos investimentos nos portos. “A operação é superdimensionada devido à movimentação da safra e depois os equipamentos ficam praticamente ociosos. Portanto, todo o gargalo tem início na origem”, afirma.

O transporte também poderia ser melhorado com o escalonamento. No exterior, são utilizados caminhões tipos silos para o transporte de grãos, pois há uma programação anual. Já no Brasil, por motivo da sazonalidade, muitos operadores de transporte rodoviário optam para caminhões multiuso porque necessitam movimentar outros tipos de carga no resto do ano. “As tecnologias dos caminhões melhoraram muito, pois há menos perdas que no passado. Entretanto, a idade média da frota ainda é elevada e há muitas rodovias deficientes. Apesar de ter um bom percentual de caminhões novos, é preciso fazer uma renovação mais acelerada e melhorar as condições das estradas”, aponta Lorini.

Um outro problema apontado pelo especialista é a situação dos veículos utilizados no transporte curto – da área de produção para área de armazenamento ainda nas fazendas. “São caminhões simples, o que ainda gera muitas perdas. Na

**Josué Correia de Araújo, da Noma:
novos implementos vão ter
características de silo rodoviário**

Austrália, cerca de 60% da carga de trigo é movimentada desde a origem até o porto pelo modal ferroviário. Portanto, não há o transporte curto. Esses são modelos que podemos adotar no Brasil. Devemos melhorar a infraestrutura para evitar perdas”.

Lorini, que também é presidente da Abrapos (Associação Brasileira de Pós-Colheita de Grãos), lembra que o Brasil necessita evoluir nessas questões. “Em cinco anos, nossa produção será de 250 milhões de toneladas de grãos. Precisamos nos organizar e isso é possível”, comenta.

BOAS PRÁTICAS – Enquanto não há números exatos de quanto é perdido no Brasil, muitas empresas e instituições buscam práticas que minimizam as perdas, desde a produção até a distribuição.

Uma das maiores produtoras de maçãs do Brasil, a Sanjo Cooperativa Agrícola de São Joaquim, localizada em São Joaquim (SC), busca a melhoria contínua. Há cinco anos a empresa adotou o sistema PEPS (primeiro que entra, primeiro que sai) na câmara fria para evitar perdas no ato da armazenagem. “Esta prática é uma espécie de drive thru, pois a primeira caixa que entra, será a primeira a sair. Para isso, há duas portas na câmara”.

Depois de um processo de seleção, a fruta vai para uma caixa e é armazenada em uma câmara fria com capacidade de 700 toneladas (equivalente a 25 carretas de frutas). Segundo o gerente comercial da empresa, Rafael Tortelli Nunes, as maçãs são retiradas da câmara (com 5° ou 6° C) em carretas frigoríficas para o Norte e Nordeste do País. Para São Paulo e Rio de Janeiro, as maçãs seguem em carroceria aberta com lona térmica, que garante a integridade do produto, maçãs do tipo fuji e gala. “Também mantemos uma parte da produção até 0,5° C para



garantir o estoque durante todo o ano, mesmo passada a safra”, diz.

AÇÕES NA INDÚSTRIA – A Noma do Brasil, fabricantes paranaense de implementos rodoviários, é uma das indústrias que levantam a bandeira contra o desperdício. De acordo com o gerente da divisão de engenharia de produto da Noma, Josué Correia de Araújo, a empresa tem buscado o desenvolvimento de equipamentos que evitam as perdas de produtos. Após meses de pesquisas e desenvolvimento tecnológico, a empresa trouxe ao mercado em 2011 a Linha Fênix, que agrega conceitos de sustentabilidade, praticidade e durabilidade aos implementos mais leves e robustos. Um dos principais diferenciais da Fênix é a inovadora tampa EcoTech. São placas com duas camadas de alumínio e uma de polímero, desenvolvidas para substituir o compensado naval. “Esse revestimento visa reduzir ou eliminar a contaminação de alimentos. Produtos revestidos de madeira podem pegar umidade, o que pode ocasionar a criação de fungos capazes de estragar a carga. Além disso, o produto conta com um sistema de vedação para evitar o desperdício, já que há uma borracha que comprime e evita que escapem grãos, como soja e milho”, detalha ao executivo, ao informar que são vendidas cerca de 250 unidades ao mês.

Foram quatro anos de pesquisas e

investimentos em inovação tecnológica da engenharia de produtos da Noma para chegar ao resultado da Linha Fênix. “Desenvolvemos o projeto alicerçado em minuciosas pesquisas realizadas com clientes em todo o país, a fim de oferecer soluções que atendam as mais diversas necessidades, sejam culturais, estruturais, ambientais e econômicas”, comenta o diretor presidente da empresa, Marcos Noma.

Araújo lembra que, além do desperdício, caminhões mal vedados podem causar a transferência de pragas se o produto cair próximo a outra área de produção. “Desde 2011, estamos desenvolvendo um produto específico para o transporte de grãos. Com formato cilíndrico, esse protótipo é uma espécie de silo rodoviário utilizado para o transporte de grãos, como já ocorre nos Estados Unidos e na Europa. O carregamento e o descarregamento ocorrem por intermédio de uma tampa na parte superior do implemento, onde é introduzida uma mangueira que faz movimento do

grão por pressão de uma bomba”, detalha o executivo, ao informar que o produto deve ser lançado entre 2014 e 2015.

Araújo reconhece que o Brasil ainda não utiliza esses caminhões por questão de custo e também cultural, já que preferem veículos multifuncionais. “Por isso, precisamos de um produto competitivo, pois o cliente não paga mais caro. Entretanto, algumas empresas que já têm um nível de exigência de higiene mais alto utilizam equipamentos mais específicos”, observa.

ATENÇÃO NA DISTRIBUIÇÃO – A Ceagesp (Companhia de Entrepósitos e Armazéns Gerais de São Paulo), o maior entreposto da América Latina, recebe mais de 10 mil toneladas/dia de frutas, verduras, legumes, pescados e flores provenientes de 1.500 municípios brasileiros, 25 estados e 18 países e, responde por cerca de 60% do abastecimento hortícola da Grande São Paulo.

Desde 2003, o Ceagesp, com objetivo de reduzir as perdas e minimizar o desperdício de alimentos, implantou o Banco Ceagesp de Alimentos, o BCA, que está em consonância com as ações do Programa Fome Zero do Governo Federal.

O BCA é uma instituição sem fins lucrativos que objetiva arrecadar produtos excedentes da comercialização diária, visando ao recebimento de doações de alimentos fora dos padrões de comercialização, mas sem nenhuma restrição de caráter sanitário (produtos inadequados para a comercialização, mas próprios para o consumo humano). Com isso, é possível atender pessoas e famílias necessitadas por meio de instituições cadastradas no banco de alimentos. Atualmente o BCA atende cerca de 160 instituições assistenciais sem fins lucrativos como: hospitais, casas de recuperação, asilos, abrigos, creches, núcleos socioeducativos, associações de moradores de bairros, cooperativas, bancos de

alimentos, prefeituras e organizações não-governamentais.

Além da distribuição dos alimentos, o programa orienta as instituições por intermédio de informativos mensais com temas de nutrição e segurança alimentar e nutricional, bem como com a indicação de receitas com incentivo ao aproveitamento integral dos alimentos, nas quais são utilizadas partes não convencionais dos alimentos tais como cascas, sementes, talos etc. São realizados também treinamentos de atualização e capacitação para as instituições e colaboradores.

Após o recebimento das doações, a equipe técnica do BCA composta por nutricionista e estagiárias em nutrição, verifica a qualidade dos produtos coletados por meio de análise, orienta os colaboradores a realizar a manipulação, seleção e armazenamento dos alimentos que posteriormente serão distribuídos às entidades assistenciais cadastradas. O banco de alimentos possui uma escala mensal de atendimento das instituições cadastradas e diariamente é realizado o contato telefônico com as entidades para que venham fazer a retirada das doações.

Entre 2003 e 2012, o BCA arrecadou mais de 16.000 toneladas de frutas, verduras e legumes; distribuiu mais de 14.500 toneladas de alimentos coletados para as instituições sem fins lucrativos; e realizou mais de 9.800 atendimentos a instituições cadastradas.

A quantidade de alimentos depende do volume de doações feitas pelos permissionários das empresas alocadas dentro ou nas imediações da Ceagesp. A média mensal do ano de 2012 foi de 173 toneladas de alimentos como frutas, verduras e legumes.

O desperdício também acontece em casa. Segundo o Instituto Akatu, organização não-governamental dedicada ao consumo consciente, uma família brasileira desperdiça, em média, 20% dos alimentos que compra em uma semana. Isso equivale a US\$ 1 bilhão, importância suficiente para alimentar 500 mil famílias. ■



Marcos Noma afirma que busca atender necessidades estruturais e culturais



A logística para o leite não azedar

Em uma verdadeira corrida contra o tempo, as indústrias de produtos lácteos inovam os modelos de suas frotas, das embalagens e investem em unidades adicionais para reduzir custos e impactos ao meio ambiente

■ AMARILIS BERTACHINI

DEZ DIAS PARA TRANSPORTAR UM PRODUTO que só pode ser consumido em até 15 dias após a data de produção é apenas um dos desafios que as empresas fabricantes de produtos lácteos frescos enfrentam na logística diária para entrega de suas mercadorias.

Para driblar essas peculiaridades do setor as fabricantes, junto a seus parceiros logísticos, têm buscado com criatividade desenvolver soluções que ajudam a transportar mais rapidamente uma quantidade maior de produto, preservando a qualidade até a entrega no destino final, e também estão investindo em novas unidades de produção e distribuição próximas aos centros de consumo.

Em agosto do ano passado uma das principais fabricantes desse segmento, a francesa Danone, adotou um novo modelo de transporte com a introdução da carreta

de piso duplo para aumentar a eficiência da operação e reduzir as emissões de poluentes no trajeto entre sua fábrica em Poços de Caldas (MG) e seu centro de distribuição em Guarulhos (SP).

“Integramos nossa frota com a primeira carreta piso duplo produzida no Brasil. O veículo permite o transporte de 42% a mais de carga, reduzindo mais de uma viagem a cada três realizadas, o que representa ganho de produtividade, além da redução dos custos operacionais e das emissões de CO². Esta iniciativa da Danone inova e reflete seu compromisso em tornar o negócio mais produtivo e cada vez mais sustentável”, declara Henrique Borges, gerente de desenvolvimento logístico e transportes da Danone.

A nova carreta tem dois pisos para armazenamento de paletes e é resultado

de uma parceria da Danone com as empresas Coopercarga, Scania, Thermo King e Labor. O aumento no volume de produtos por carreta faz com que sejam evitadas mais de 100 viagens por ano entre Poços de Caldas e Guarulhos para cada carreta piso duplo em operação. Isso representa mais de 50 toneladas de gás carbônico equivalente que não são emitidas por ano, segundo cálculos da empresa.

Para que os produtos da Danone cheguem com o padrão de qualidade exigido, a empresa busca garantir a manutenção de rigorosos parâmetros de qualidade em toda a sua cadeia produtiva e segue alguns padrões rígidos por se tratar de produtos alimentares, como a idade média da frota que deve ser sempre inferior a oito anos. Toda a distribuição é feita em frota terceirizada cuja idade média atual é de 5,8 anos.



Mais de 60% da movimentação é realizada por veículos leves ou caminhões. “Fazemos uma avaliação em cada veículo a cada novo carregamento. Vale ressaltar que temos três programas que regulam o transportador e o centro de distribuição que são o Wise para segurança, o AIB para qualidade e o PET para transporte”, declara Borges.

Além de lácteos frescos a empresa trabalha com águas e complementos alimentares. A logística da Danone envolve um total de 700 viagens por dia entre o transporte primário e secundário. “Nossos produtos possuem baixa sazonalidade mensal ou anual devido ao baixo tempo de vida útil. Temos rotas com mais de dez dias de tempo de transporte (lead time) e que o produto pode ser comercializado com no máximo 15 dias de produção. Isso é um desafio que necessita uma logística muito bem controlada”, declara Borges. De acordo com o executivo, devido ao baixo peso médio dos produtos e à oportunidade de ocupar melhor a capacidade de carga do veículo, a empresa busca constantemente oportunidades para melhorar a ocupação dos caminhões, incluindo a revisão de embalagens.

A Danone tem atualmente 12 centros de distribuição no Brasil e duas fábricas próprias, uma estrategicamente localizada em Poços de Caldas, região de alta capacidade de produção leiteira, e outra em Maracanaú (CE). A empresa também conta com algumas cooperativas que produzem para ela, mas esse volume representa menos de 5% do total das vendas. O atendimento, tanto para clientes quanto para os distribuidores, é realizado, majoritariamente, pelos centros de distribuição. Essa distribuição utiliza caminhões de menor capacidade. Já o abastecimento dos CDs é realizado por veículos de grande capacidade como carretas e bitrens. Em algumas regiões, como Norte e Nordeste, a Danone usa a cabotagem. “Isso é uma tendência que iniciamos em 2011 e estamos evoluindo a cada ano que passa”, diz Borges.

VIGOR – Foi também no sentido de aprimorar seu sistema de distribuição que a Vigor anunciou recentemente investimentos de cerca de R\$ 180 milhões no Rio de Janeiro na construção de um centro de distribuição, a ser inaugurado em até dois anos, e de uma fábrica, cujas operações devem começar em cinco anos. A fabricante de iogurtes, queijos, margarina e sobremesas quer ampliar sua atuação nesse mercado. Atualmente, a empresa opera no estado por meio de um centro de distribuição localizado na Pavuna (zona norte da capital fluminense).

“Quanto mais próximo do centro consumidor, menor será o lead time (tempo de transporte) de atendimento e melhor será o shelf life (prazo de validade) dos produtos entregues aos clientes”, declara Darlan Carvalho, diretor de supply chain da Vigor.

De acordo com Carvalho, a estratégia de distribuição da Vigor está fundamentada em dois pilares básicos: nível de serviço e custo de servir. Para que isso seja alcançado, a empresa elaborou um plano diretor de logística, que contempla a malha logística futura, novos centros de distribuição, o perfil da frota desejado, projetos de produtividade da frota, implantação do serviço ao cliente e capacitação da equipe.

Em sua avaliação, a empresa está estrategicamente bem localizada, com cinco das sete fábricas na região Sudeste (em São Paulo e Minas). “Estamos praticamente dentro do mercado consumidor e muito próximos dos nossos fornecedores de insumos”, acrescenta Carvalho. A empresa tem sete centros de distribuição, sendo dois em São Paulo e os demais no Rio de Janeiro, Anápolis (GO), Salvador (BA), Recife (PE) e Cachoeirinha (RS). Em algumas localidades a empresa opera com o conceito de crossdocking, com redirecionamento da

mercadoria sem armazenagem prévia.

Toda a frota da Vigor é terceirizada. “Possuímos hoje mais de 500 veículos, e a idade média é de três anos”, explica Carvalho. Os produtos são transportados em carretas – a empresa utiliza exclusivamente o modal rodoviário – para a transferência das fábricas até os centros de distribuição. A partir daí, são estocados e, depois, entregues em veículos menores para os clientes.

O principal diferencial desse transporte é a temperatura refrigerada. “Utilizamos controle rigoroso de temperatura, entre 3° e 6° C. Possuímos uma área técnica que cuida especificamente de embalagens, todo projeto novo e, até mesmo, os produtos do portfólio atual, que são permanentemente avaliados, levando em conta a questão de sustentabilidade, a resistência e a otimização do transporte”, conta.

YAKULT – Em janeiro último, a filial brasileira da japonesa Yakult inaugurou uma área industrial, com 11 mil m² de área construída, em sua unidade fabril da cidade de Lorena, no Vale do Paraíba. A empresa produz leite fermentado, sobremesas lácteas e bebidas à base de extrato de soja e suco de maçã.

O investimento, da ordem de R\$ 40 milhões, permitirá o aumento da produção de três linhas de produtos que eram fabricados na unidade industrial de São Bernardo do Campo, região do ABC paulista. Com a transferência das linhas, a fábrica brasileira da Yakult será a única da organização no mundo a produzir todos os produtos em apenas uma planta fabril, o que servirá de modelo para outras unidades. Com a ampliação, o complexo industrial totaliza 35 mil m² de área construída, instalado em área total de 440 mil m². ■



Giuliana Flores investe em software para aprimorar logística

Floricultura virtual utiliza sistema de roteirização automatizada que traz mais rapidez e eficiência na entrega dos pedidos na região da Grande São Paulo

■ MARCIA PINNA RASPANTI

Giuliana Flores, uma das líderes em vendas de flores pela internet, adquiriu um sistema para roteirização automatizada dos pedidos, que busca otimizar as operações logísticas da empresa. A ferramenta foi adquirida da AirClic, uma companhia americana especializada em soluções móveis focalizadas na maior produtividade e visibilidade operacional. A roteirização, que antes era feita manualmente, agora conta com um sistema que automaticamente fornece ao motorista as alternativas mais adequadas.

Além disso, todos os motoristas que realizam entregas na Grande São Paulo e região possuem celulares com uma aplicação móvel integrada para atualizar o sistema

após deixarem a encomenda no local de destino. “Avaliamos todos os dias novas possibilidades para deixar o nosso cliente cada vez mais satisfeito e identificamos na AirClic uma solução eficiente para direcionar as entregas de forma que sejam mais organizadas e rápidas. Devido à natureza do nossos produtos, é necessário um processo minucioso de entrega para evitar erros”, diz Clóvis Souza, diretor da Giuliana Flores.

De acordo com Juliano Souza, gerente de marketing da empresa, a expectativa é de reduzir em até 30% o tempo gasto com as operações logísticas para as entregas. “O sistema permite agilidade de atualização do pedido. Como trabalhamos com

sentimentos, nossos clientes costumam ficar muito ansiosos por respostas sobre a entrega do pedido e, desta forma, a informação chegará muito mais rapidamente. Do ponto de vista da empresa, o trabalho passa a fluir melhor devido à automatização de informações feita pelo sistema”, informa.

A Giuliana Flores realiza cerca de 22 mil entregas por mês que saem de uma única central, em São Caetano do Sul, no ABC Paulista, para mais de cinco mil cidades brasileiras. As entregas são feitas em parceria com os Correios e grandes transportadoras. Os clientes da floricultura também recebem e-mails ou SMS com informações sobre cada etapa até a finalização do

**Juliano Souza espera
reduzir em 30% o tempo gasto
nas operações de entrega**


processo. Apenas os pedidos entregues na Grande São Paulo utilizam o sistema de roteirização automática, o que corresponde a cerca de 16 mil pedidos mensais.

A empresa investe continuamente em tecnologia e em melhorias na produção dos arranjos. "Um exemplo dos diversos recursos para agilizar o processo é a implementação de esteiras na produção. Tudo para atender aos clientes da melhor forma possível", afirma Juliano Souza. Para este ano, a meta da Giuliana Flores é atingir um crescimento de 20% no fluxo de pedidos.

No mercado há mais de 20 anos, a Giuliana Flores foi uma das primeiras empresas a atuar como loja virtual de flores e presentes no Brasil. A empresa ingressou



no e-commerce em 2000 e tem fortalecido a sua marca no segmento. Entre seus diferenciais, está a diversidade de opções de flores e arranjos, além das fortes parcerias com marcas de luxo, como Copenhagen, Havanna e Amor aos Pedacos, Ofner,

Godiva, Lindt, Chandon, Salton, Erdinger, Guinness, Granado, Vyvedas, The Gourmet Tea. Atualmente, o site da Giuliana Flores conta com 280 mil visitantes por mês, com um público de idade média entre 25 e 55 anos, segundo a empresa. 

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



Acesse www.otmeditora.com.br e faça já sua assinatura

PREÇOS VÁLIDOS PARA PAGAMENTO A VISTA, ATRAVÉS DE BOLETO OU DEPÓSITO BANCÁRIO

VISA EM ATÉ 3 VEZES SEM JUROS PARA QUALQUER PRODUTO OTM.

Zatix espera crescer 30% em 2013

Após um período de reorganização interna, a empresa retoma seus planos de expansão, com novos produtos e investimentos

■ MARCIA PINNA RASPANTI

COM A META DE CRESCER 30% EM 2013, a Zatix inicia o ano com o lançamento de dois produtos para rastreamento e gestão de frotas. Os novos softwares fazem parte dos planos de expansão e consolidação da empresa, que é formada pela associação da Omnilink com a Graber Rastreamento e a Teletrim, além de várias aquisições. Após um período de reorganização e integração das associadas, a empresa espera retomar o ritmo de crescimento, investindo primeiramente no nicho das transportadoras pequenas e médias.

Linker é uma plataforma modular para gestão e rastreamento de frotas, que foi idealizada em módulos para as mais diferentes necessidades das transportadoras. “Essa plataforma será composta de uma série de combos ou módulos. O primeiro módulo do Linker é voltado para as empresas de menor porte, um segmento que, até então, não contava com nenhum produto da Zatix. É um sistema simples, fácil de usar e flexível”, explica Cileneu Nunes, um dos fundadores da Omnilink, que assumiu a presidência da Zatix em janeiro de 2013.

A plataforma será ampliada ainda neste ano e novos módulos deverão ser lançados a cada dois ou três meses. “Já programamos lançamentos ao longo do ano. Depois de entrarmos no mercado das transportadoras menores, teremos combos para as empresas maiores e, no futuro, até voltados para a pessoa física. Todos os nossos produtos serão futuramente substituídos pela Linker”, explica Nunes.

No segmento de telemetria e gestão do



Cileneu Nunes, um dos fundadores da Omnilink, que assumiu a presidência da Zatix neste ano

motorista, a Zatix lança um produto voltado para os grandes frotistas. “Este é um mercado em que a empresa já está bem posicionada. O nosso sistema atua na prevenção de acidentes e também é importante para controlar a jornada de trabalho dos motoristas, que precisa seguir a nova legislação. Com o sistema, a empresa pode monitorar se o motorista está obedecendo aos horários de descanso. Além disso, pode receber e gerir todas as informações referentes à produtividade da frota”, diz Nunes.

Nos planos de crescimento da Zatix para os próximos cinco anos, estão previstos investimentos em tecnologia de R\$ 8 milhões por ano. A empresa também planeja a instalação de novas filiais, duas já em 2013,

em locais ainda não definidos. “Temos estudado cidades nas regiões sul, sudeste e centro-oeste. Temos ainda planos de lançar novidades em hardware, com novos rastreadores”, informa Nunes.

No ano passado, a Zatix inaugurou, em Campinas, São Paulo, seu quinto centro técnico. A nova unidade foi criada para ampliar a capacidade do atendimento na região e, assim, proporcionar maior agilidade e eficiência na instalação e manutenção das soluções tecnológicas de rastreamento e monitoramento. Localizada às margens da rodovia dos Bandeirantes, o centro possui um galpão coberto com 1.000 metros quadrados. O investimento foi de R\$ 400 mil.

A empresa também abriu um novo centro de treinamento em São Paulo, na Vila Mariana. A capacidade de atendimento é de 30 pessoas por dia, que têm à sua disposição computadores desktop ou notebooks de uso individual. E o treinamento é ministrado por profissionais especializados. Os módulos de treinamento têm duração mínima de um dia e incluem todos os esclarecimentos necessários sobre as funcionalidades do produto, utilização dos portais e aplicação prática dos serviços relacionados a hardware e software.

Com sede em São Paulo e fábrica em Santa Rita do Sapucaí (MG), a Zatix foi criada em 2008, a partir da associação de três empresas líderes em seu segmento, e fornece soluções de rastreamento e monitoramento de veículos, telemetria e logística.



GERENCIAMENTO DE PNEUS

GERENCIAMENTO DE PNEUS PARA FROTAS

em 16 horas de treinamento

16 e 17 de Maio de 2013

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

CURSOS OTM, UMA AULA DE BONS NEGÓCIOS.

Eventos Corporativos

Para mais informações ligue:

11-5096-8104

ou pelo e-mail:

curscorporativos@otmeditora.com.br

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

OS TÓPICOS ABORDADOS

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

A AGENDA

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

O LOCAL



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

PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 550,00

Consulte-nos. Preços especiais para participantes de outros temas, e para empresas com mais de 1 (um) participante.

(estão inclusos no valor da inscrição, o material didático, certificação, almoços, coffee breaks e estacionamento)

O INSTRUTOR

Sidnei Marcelo Moreira - psicólogo, pós-graduado em administração de Empresas pela FGV, com 13 anos de experiência em treinamento nos mais diversos ramos de atividade. Atua a cinco anos como instrutor de Treinamento na Bridgestone Bandag Tire Solutions, onde ministra treinamentos técnicos, comerciais e de Gestão de Negócios para Revendas Bridgestone e Bandag. Ministra também treinamentos de Controle e Gerenciamento de Pneus.

INFORMAÇÕES GERAIS

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

FORMAS DE PAGAMENTO:
Depósito Bancário:

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

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

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

Comercialização e Organização:



Apoio:



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

Grupo CPFL amplia parceria com a DHL Supply Chain

Com a inauguração de um CD em Caxias do Sul, a empresa de logística cuidará do recebimento e da distribuição dos materiais da RGE, empresa do grupo CPFL Energia

■ RENATA PASSOS

A RGE (RIO GRANDE ENERGIA), empresa distribuidora de energia elétrica do grupo CPFL Energia, firmou uma parceria com a DHL Supply Chain para atuar nas operações logísticas. Para isso, foi inaugurado um CD (centro de distribuição) com 6.500 m², em Caxias do Sul (RS), onde também fica a sede da RGE, que atende a 262 municípios no norte, nordeste, noroeste do Rio Grande do Sul e Região Metropolitana de Porto Alegre.

Com a nova unidade em Caxias do Sul, a capacidade de armazenagem será ampliada em 20%. O investimento irá atender ao crescimento de volumes de materiais utilizados para a manutenção e ampliação da rede elétrica coberta pela RGE, responsável pelo atendimento de 51% dos municípios do Rio Grande do Sul.

Nesta unidade, serão recebidos materiais de 120 fornecedores. No total, são 3.200 itens no estoque do CD, equivalente a R\$ 20 milhões. Entre eles, todo tipo de material concernente à operação cotidiana da concessionária, tais como: transformadores, medidores de energia, cabos e fios elétricos, eletroferragens, além de uniformes, equipamentos de segurança e todo o ferramental utilizado pelos eletricitistas da RGE. A entrega desses itens é centralizada



para permitir um controle total do fluxo dos itens fornecidos, e no local é também feito o controle de qualidade dos produtos, em busca de defeitos de fabricação e funcionamento, antes da expedição.

Os materiais ficam armazenados e quando há um pedido é feita a separação e a entrega até o ponto em que foi solicitado.

Em seguida, a DHL faz a distribuição deste material em 63 depósitos de entrega da RGE na área de concessão, incluindo 18 Estações Avançadas (EA's) primárias, que contam com um responsável logístico, as EA's secundárias e empresas terceirizadas. Em média, são recebidas 950 toneladas e expedidas outras 950 toneladas, mensalmente, no CD.

Segundo o diretor de operações da DHL Supply Chain, Nelson Filipe, a parceria também provê à RGE uma padronização no escopo de fornecedores, já que a DHL é o mesmo provedor de serviços de logística de todas as oito distribuidoras do grupo CPFL, trazendo eficiência operacional e ganhos de escala. "Nesta operação da RGE foi estabelecido um contrato de quatro anos", diz o executivo, acrescentando que há uma frota de oito caminhões fixos dedicados à operação, além de outros nos picos de demanda, em virtude de calor excessivo, por exemplo.

CRESCIMENTO – Os itens entregues são utilizados em trabalhos de expansão

da rede (investimentos e melhorias), manutenção e reconstrução da rede elétrica, ligação e regularização de clientes, entre outros. Cada um dos depósitos tem uma frequência de entrega semanal. Em caso de contingência (temporais e acidentes), é feita a priorização imediata da região a ser coberta, com um plano especial de entregas exclusivas. “Esse é um mecanismo de reação rápida que otimiza as ações da concessionária em ocorrências devido ao clima severo, onde tanto as equipes de eletricitistas quanto o contingente logístico ficam de sobre-aviso, segundo a meteorologia”, explica.

De acordo com o diretor-presidente da RGE, Luís Henrique Ferreira Pinto, a operação permitirá à RGE ampliar o atendimento à demanda gerada pelo crescimento de seus clientes, que chegaram ao total de 1,35 milhão em 2012, superior em 3% ao total de 2011. “Esse aumento reflete diretamente em uma maior demanda por energia, também ocasionada pelo desenvolvimento econômico das macrorregiões do Estado”, explica o executivo.

Segundo Nelson Filipe, um dos destaques nesta operação foi a capacidade de otimização decorrente da densidade de armazenagem. Na prática, a nova parceria também encurtou as distâncias dentro da área de concessão da RGE, com o centro de distribuição mais próximo às estações avançadas em municípios do norte e noroeste do estado como Passo Fundo, Erechim, Santo Angelo, Cruz Alta, e também na Região Metropolitana de Porto Alegre, ou seja, distâncias de até 700 km. Vale destacar que a operação também compreende alogística reversa de medidores de energia.



Luiz Henrique F. Pinto:
parceria vai ampliar
atendimento à crescente
demanda

Paulista, o que envolvia 46 centros de trabalho, que respondiam por cerca de 14 mil solicitações de materiais ao mês. Nosso estoque era dotado de 7.200 posições. Em 2012, ou seja, dez anos depois, o grupo é composto por oito empresas, 260 centros de trabalho que de-

mandam aproximadamente 51 mil pedidos ao mês, que ficam armazenados em 73 mil posições de estoques”, detalha Comparone.

Segundo o executivo, em razão do crescimento ocorrido nos últimos anos, em 2010, o grupo CPFL sentiu a necessidade de fazer um novo desenho na operação logística e foi desenvolvido um novo processo. “Definimos a construção de dois CDs compartilhados para crescer ou diminuir de acordo com a demanda. Em 2011, foi aprovado o projeto com a diretoria e fomos ao mercado em busca de players com especialidade técnica. Após uma análise comercial foi definido manter a DHL no Estado de São Paulo e também colocá-la em Caxias do Sul e, assim, manter um único provedor para toda CPFL”, conta.

Com todas as mudanças, de acordo com Comparone, o grupo CPFL obteve uma redução de 10% nas operações logísticas. “Além disso, no Estado de São Paulo, as operações em feitas em uma planta própria. Agora, a operação é fora da empresa, o que possibilitou a liberação do uso da infraestrutura antiga para outra área da empresa. Ou seja, tivemos redução de custo logístico e ainda desocupamos uma área”, comenta o executivo.

AMPLIAÇÃO DA PARCERIA – “Já são quase dez anos de parceria com a CPFL e isso significa que chegamos à maturidade do nosso relacionamento. Crescer para atender à demanda do parceiro, na nossa visão, é obrigatório”, ressalta Filipe, ao acrescentar que a DHL Supply Chain olha com interesse o mercado de distribuição de energia. “Na Europa, a empresa também realiza operações na área de gás”, completa.

Hoje a DHL Supply Chain atende a CPFL (que responde por 50% da distribuição do Estado de São Paulo) por meio de um CD em Santo Antônio da Posse, inaugurado em abril de 2012. O executivo diz que foi um sucesso a transferência das operações de uma antiga unidade em Campinas para o atual CD, o que contribuiu para a empresa passar a prestar os serviços no Rio Grande do Sul. “Não houve percepção do cliente final no período de mudança, pois houve um plano articulado com o antigo fornecedor”, afirma.

O gerente corporativo da logística CPFL, Élcio Comparone, explica que essa evolução na cadeia de logística foi necessária em decorrência do crescimento da empresa. “O cenário de 2002 era mais simples. Contávamos com uma única distribuidora de energia – a CPFL



À espera do jumbo no Brasil

A alemã Lufthansa conta com a aprovação do espaço físico do Aeroporto Internacional de São Paulo para operar o novo avião 747-8, da Boeing, e aumentar sua capacidade de transporte de passageiros

■ AMARILIS BERTACHINI



Companhia quer aumentar em 10% a capacidade de transporte de passageiros no País

A LUFTHANSA AGUARDA SOMENTE A liberação por parte das autoridades responsáveis pelo Aeroporto Internacional de São Paulo, em Guarulhos, para colocar em operação o novo “super jumbo” 747-8, da Boeing, a mais longa aeronave comercial atualmente em operação. Sua configuração de dois andares exige uma série de ajustes na área de estacionamento das aeronaves e nos fingers. Segundo Annette Taeuber, diretora geral da Lufthansa no Brasil, alguns desses ajustes já foram feitos, mas a finalização e a liberação ainda dependem do novo consórcio que administra o aeroporto e da Agência Nacional de

Aviação Civil (Anac).

A operação com a nova aeronave representará um incremento de 10% na capacidade de transporte de passageiros da companhia no País e o aeroporto de Guarulhos deverá tornar-se o primeiro da América Latina a receber o 747-8. O avião vai operar com uma configuração com capacidade para oito passageiros na primeira classe, 80 na executiva e 260 assentos na classe econômica.

Procurada pela revista Transporte Moderno para detalhar que obras ainda precisam ser executadas em Guarulhos, e em que prazo serão concluídas, a nova

concessionária do aeroporto paulista respondeu oficialmente que: “os voos frequentes de aviões da classe F no GRU Airport – Aeroporto Internacional de São Paulo – estão relacionados às obras de reforma e manutenção das pistas de pouso e decolagem e de taxiamento, cujo projeto está em aprovação nos órgãos reguladores. As obras devem ter início em abril deste ano, com previsão de entrega para maio de 2014.”

Nos últimos 18 meses a Lufthansa teve um aumento de 75% em sua oferta de assentos no Brasil, uma variação acima da média mundial do grupo. A expectativa da

companhia é consolidar esse crescimento em 2013.

“São Paulo é a maior cidade industrial alemã do mundo, não existe nenhuma cidade, nem dentro da própria Alemanha, que tenha tantas indústrias alemãs quanto as que existem em São Paulo”, diz Annette.

O Rio de Janeiro também cresceu em importância para a companhia, principalmente com o movimento gerado pelos negócios com óleo e gás, que aumentou o número de passageiros tanto a negócios, quanto a lazer. Somente de novembro do ano passado até o final de janeiro, o número de passageiros apresentou uma ampliação de 85% na classe executiva e de 47% na classe econômica.

Segundo Annette, foi ouvindo os clientes que a companhia modificou o perfil de voo da rota Rio de Janeiro-Frankfurt que passou a ser servida diariamente com voos noturnos para atender à preferência dos usuários. Essa operação, adotada desde outubro do ano passado, tem um custo estimado de 400 milhões de euros, considerando o custo de manter o avião parado em solo o dia inteiro e o que a unidade deixa de faturar em outras rotas.

O transporte de cargas a partir do Rio de Janeiro também apresentou expansão de 88% de 2011 para o ano passado,



“São Paulo é a maior cidade industrial alemã do mundo”, destaca Annette Taeuber

salto é em grande parte por motivo disso”, afirma Manhães.

De janeiro a dezembro de 2012 a companhia transportou 3.400 toneladas de carga – que representaram 20% do total de carga da empresa no Brasil – frente a 1.800 toneladas carregadas em 2011, cerca de 9% do volume de carga da Lufthansa Cargo no País.

Em 2012 a Lufthansa Cargo criou uma operação de carga entre Cabo Frio e a Europa em decorrência da demanda da indústria de petróleo e gás. O sistema usa os cargueiros MD-11 que servem à rota Frankfurt-Viracopos nove vezes por semana e faz a ligação

alavancada pelo carregamento de frutas, máquinas e peças de automóveis.

Segundo Vitor Manhães, gerente da Lufthansa Cargo para o Rio de Janeiro, o principal fator para o crescimento de carga foi a empresa ter começado a aproveitar os espaços nos aviões de passageiros da Lufthansa, cuja operação retornou em novembro de 2011. “Tivemos todo o ano de 2012 com a disponibilidade da capacidade dos aviões que não tínhamos antes. Esse

para Cabo Frio com serviço rodoviário regular. O objetivo é, principalmente, atender à importação de peças e maquinário para a extração de petróleo que vêm de várias partes do mundo para a região dos Lagos. Os caminhões são da West Cargo.

Para 2014, Annette Taeuber diz que a grande novidade será trazer o A380 para voar no Brasil. A frota da empresa soma hoje 696 aviões e há pedidos de outras 160 unidades para entrega até 2018. ■

transporte
Todos os modais MODERNO

Visibilidade para seus produtos e serviços.

11-5096.8104

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

DESPERDÍCIOS!
FRAUDES!

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

EXCELbr



Os pousos mais impressionantes do mundo

Aterrissagens nos aeroportos de Saint Maarten, no Caribe, de Barra, na Escócia, e da Cidade de Londres estão entre as dez que causam mais impacto, segundo pesquisa feita no fim de 2012



O AEROPORTO INTERNACIONAL PRINCESSA Juliana de Saint Maartin foi nomeado o “aeroporto de pouso mais impressionante” por fãs de viagens ao redor do mundo, em pesquisa recente feita pelo site PrivateFly, especializado em reservas online em aviação privada. A pesquisa, intitulada Airport Approaches Survey, foi realizada em dezembro de 2012. O aeroporto de Saint Maarten foi selecionado a partir de um conjunto de aeroportos escolhidos por um grupo de especialistas de alto nível da indústria de turismo e entusiastas de viagens que votaram em seus favoritos.

“Estamos incrivelmente orgulhosos do nosso aeroporto e somos gratos aos viajantes de todo o mundo que apreciam a

vista única, tanto de dentro do avião como por quem está na praia de Maho Beach, localizada bem ao lado da pista de pouso”, disse Edward Dest, diretor interino do turismo para o Saint Maarten Tourist Bureau.

O aeroporto, localizado às margens de Maho Beach, proporciona vistas deslumbrantes das águas azul-turquesa e das praias de areia branca aos passageiros que chegam à ilha, enquanto os espectadores no chão têm uma visão única da baixa altitude dos aviões.

Além de Saint Maartin, entre os dez pousos mais espetaculares do mundo estão os dos seguintes aeroportos: Barra, uma ilha no norte da Escócia, onde o pouso é feito na areia da praia com centímetros de água;

Los Angeles, em que a aproximação é chocante à noite por parecer deslizar sobre um lençol de milhares de luzes e, de dia, pela visão da cidade rodeada pelo mar, deserto e montanhas; Paro, no Butão, com o avião fazendo a aproximação num desfiladeiro com fortes ventos, uma experiência assustadora para o passageiro; Las Vegas, que aparece de repente do nada no meio do deserto sem fim; pista privada da Reserva de Vida Selvagem Phinda, na África do Sul, onde é necessário conferir antes da aterrissagem se há leões, girafas e elefantes passeando pela faixa de pouso; Aeroporto da Cidade de Londres, que recebe as aeronaves em mergulho diante das novas torres comerciais de Canary Wharf no coração do



centro financeiro londrino; Aruba, que oferece ao passageiro aéreo a deslumbrante paisagem de águas azuis caribenhas que refletem as cores dos edifícios na chegada; aeroporto de Mustique, de Saint Vincent e Granadines, cuja aproximação faz o viajante sentir que está aparando a grama da colina enquanto o avião desce rapidamente para pousar e evitar mergulhar no mar no fim da pista; aeroporto de Costa Azul de Nice, na França, com uma vista fascinante do Mediterrâneo que sugere ao passageiro um pouso feito na água.

TURISMO – Ilha caribenha, Saint Maarten é a menor ilha do mundo compartilhada por duas nações (Holanda e França), fato

Aeroporto da Cidade de Londres recebe as aeronaves que mergulham diante das torres comerciais de Canary Wharf no centro financeiro londrino



Aeroporto de Barra, uma ilha no norte da Escócia, onde o pouso é feito na areia da praia com centímetros de água



que lhe confere atmosfera europeia com toque caribenho. Como “capital gastronômica do Caribe”, Saint Maarten oferece uma variedade eclética de cozinhas em mais de 365 restaurantes, um para cada dia do ano, para satisfazer todos os gostos e bolsos.

Localizada no extremo norte das Pequenas Antilhas, a ilha de 37 quilômetros quadrados tem 37 praias deslumbrantes e é o lar de muitas atrações históricas e orientadas para a família. Durante o dia, a ilha

é ideal para a prática de esportes aquáticos, com destaque para o mergulho. À noite, sua capital Philipsburg se agita com a movimentação em torno das diversas lojas duty free, 14 cassinos e discotecas.

Sua variada hotelaria inclui elegantes vilas privadas, resorts para famílias, casas pitorescas e spas de luxo. O acesso à ilha se dá pelo Aeroporto Internacional Princesa Juliana, com voos de várias cidades dos Estados Unidos, Canadá, Europa, Caribe e América do Sul.



Genebra vai reunir comunidade internacional de transporte público

Dois anos depois do bem-sucedido congresso mundial realizado em Dubai, a UITP focalizará o futuro do transporte público em novo encontro na cidade suíça em maio deste ano

A ESCOLHA DE GENEBRA COMO CIDA-
de-sede para o próximo Congresso Mun-
dial da UITP (Associação Internacional de
Transporte Público), a 60ª edição do even-
to, coloca tanto a cidade como a Suíça no
centro de atenção internacional. A Suíça
conta com uma longa e impressionante
história de transporte público e, de fato,
em junho de 2012, comemorou o 150º an-
iversário da mais antiga linha de bonde em
operação da Europa em Genebra.

Suas ferrovias são de renome mundial
graças à sua reputação de pontualidade,
horários sincronizados, qualidade superior
de serviço e inovação. Em 2017, o túnel

Gotthard, uma passagem de 57 quilôme-
tros de extensão através dos Alpes, será
inaugurado oficialmente. Sua densa e di-
versificada rede de linhas de ônibus, tele-
féricos, funiculares, lanchas e sistemas de
transporte público integrado, urbanos e
suburbanos, mostram que a Suíça é o local
ideal para receber a comunidade mundial
de transporte público e mobilidade susten-
tável em 2013.

Um dos principais temas em Genebra será
o conceito "i-move 2.0", ou seja, a mudan-
ça exigida no modelo de negócios do setor
para poder concretizar a ambição estraté-
gica da UITP de incrementar o transporte

público, qualitativa e quantitativamente. O
congresso de 2011 em Dubai abordou as
metas mais ambiciosas sendo estabelecidas
no setor de transporte público no mundo
enquanto os delegados em Genebra terão a
oportunidade de conferir exemplos de cida-
des do mundo todo que já estão avançando
firmemente na realização dessas metas.

Com base em projeções de desenvolvi-
mento econômico e tecnológico bem docu-
mentadas e em uma parceria com a Agên-
cia Internacional de Energia (AIE), a UITP
criou cenários de mobilidade urbana para
2025 que destacam a necessidade urgen-
te de mais transporte público e de melhor



qualidade. Em 2025, 60% da população mundial vão residir em ambientes urbanos, resultando em um aumento de 50% nas viagens urbanas, comparadas aos níveis de 2005. Com uma incontestável dependência em automóveis, as cidades perderão competitividade e vão gerar menos riquezas, deixando de atrair tanto as empresas como as pessoas.

O setor de transporte público, portanto, estabeleceu para si o objetivo no Congresso Mundial de 2009, em Viena, Áustria, a duplicação de sua participação de mercado no mundo até 2025, suscitando uma triplicação do número de viagens feitas por

transporte público e uma estabilização do uso de automóveis. Isto significaria o controle de emissões de efeito estufa, a estabilização do consumo de energia no transporte público; estilo de vida mais saudável; salvar vidas humanas com estradas mais seguras e criar sete milhões de novos "empregos verdes" em companhias operadoras de transporte público. Reforçando isso, o plano "i-move 2.0" visa modificar os hábitos de mobilidade das pessoas com a oferta de uma ampla série de opções de mobilidade que não são apenas convenientes, mas que são compatíveis com a mudança de estilos de vida e facilitam a

informação e a forma de pagamento.

É dentro desse conceito ambicioso de transformar a mobilidade urbana que o congresso e a feira paralela acontecerá em Genebra, com sua proposta de partilhar ideias e oferecer uma plataforma para o debate coletivo e criativo para ajudar a levar o setor adiante. Na sua agenda haverá 44 sessões de debates e 150 importantes palestrantes provenientes de mais de 30 países. Alguns dos tópicos incluem: futuros modelos de negócios para a mobilidade urbana integrada; mobilidade combinada; avaliação de desempenho; e entrega de megaprojetos.



Versão WL Limousine, uma das mais sofisticadas da Volare, destinada ao serviço executivo

Linha 2013 de ônibus Volare tem versão com mais assentos

A novidade da nova família de veículos está no modelo WL que oferece capacidade de até 36 passageiros, a maior do segmento

■ SONIA MORAES

A VOLARE, DIVISÃO DE NEGÓCIOS DA Marcopolo que produz miniônibus, inova na sua linha de veículos 2013, composta pelos modelos W6, W7 e WL, e passa a oferecer ao mercado um ônibus com capacidade de um modelo grande e com a mobilidade de um pequeno.

Esta novidade a empresa introduziu na versão WL com capacidade para 36 passageiros – o único da categoria com esta dimensão – e foca as suas estratégias no segmento de fretamento e turismo, o qual espera ter o maior crescimento neste ano. “Estamos mudando o conceito de aplicação do produto pelo número de passageiros e não pelo peso bruto total (PBT) para tornar a escolha do cliente mais fácil e a utilização

do veículo mais racional”, explica Milton Susin, diretor da Volare.

Além do maior número de assentos, o modelo WL possui bagageiro especial com 4.000 litros de capacidade e grande porta traseira com abertura até a base da carroceria, o que facilita o carregamento.

O WL chega ao mercado com novo desenho na parte traseira e lanternas com iluminação full led, o salão de passageiros em dois níveis de altura melhora a visibilidade para quem viaja nas últimas poltronas e amplia o conforto aos passageiros.

Os modelos W6 e W7, substitutos das versões V6 e V8, receberam modificações para que seja possível cumprir as novas legislações referentes à sustentabilidade. Os

veículos estão mais largos que a antiga versão, o que ampliou o conforto interno e a segurança para os passageiros. Todos os modelos possuem novas entradas de ar no painel dianteiro produzido em plástico de engenharia, novo volante, salão de passageiros com acréscimo de quatro poltronas, painel de instrumentos com computador de bordo integrado e amplo bagageiro com 20% a mais de capacidade. “A linha 2013 mudou porque as normas de sua criação não são mais usadas no Brasil”, explica Roberto Poloni, gerente de engenharia da Volare. Os dois modelos estão disponíveis para aplicação escolar, urbano, fretamento e executivo.

No seu portfólio de produto a Volare

EMPRESA INAUGURA NOVO CENTRO DE OPERAÇÕES

Durante o lançamento da sua linha 2013 a Volare inaugurou em São Paulo o seu primeiro Centro de Operações fora de Caxias do Sul (RS).

Instalado em uma área de 8 mil metros quadrados na Via Anchieta, no bairro de Sacomã, com investimentos de R\$ 3 milhões, o novo centro de operações vai funcionar como um laboratório de novos projetos, reunindo concessionária modelo, um centro de treinamento e formação de profissionais para a rede de concessionários, escritório corporativo de vendas e um centro de distribuição de peças para o mercado de reposição de 2 mil m², o dobro do espaço do anterior (localizado em Guarulhos, na Grande São Paulo) e capacidade para um número maior de componentes. “A nossa meta é que, ainda no primeiro semestre deste ano, o centro de peças seja responsável pela distribuição de cerca de 80% dos componentes que abastecem os pontos de venda Volare”, afirma Rodrigo Bisi, coordenador de estratégia da Volare e responsável pela implementação do projeto.

A intenção de criar um centro de operações surgiu há um ano e meio. “A ideia era construir esta unidade em Caxias do Sul, mas escolhemos a cidade de São Paulo pela facilidade logística”, explica Bisi.

O objetivo deste centro de operações é atender a região metropolitana de São Paulo, onde a empresa tem o menor índice de participação, de 25%. “Vamos padronizar os processos e orientar as vendas”, afirma Bisi. O executivo explica que a empresa está trabalhando em parceria com os concessionários da região para ampliar a qualidade do atendimento da rede Volare.

Em todo o Brasil a Volare mantém 92 concessionários e a meta, segundo Bisi, é aumentar para 110 o número de vendas até o final deste ano.

A estimativa de Bisi para o mercado brasileiro é bastante positiva. “2013 está muito melhor que 2012. A partir deste ano, com a adaptação dos motores Euro 5, projetamos uma recuperação interessante”.

Em 2012 a Volare vendeu 5.200 veículos – 4.600 unidades no Brasil e 503 no

exterior. Como ainda tinha cerca de 650 veículos Euro 3 em estoque, a produção totalizou 4.700 unidades no ano passado.

Para 2013 a meta da empresa é vender 5.300 veículos, sendo 4.700 no Brasil e o restante no mercado externo.

No mercado brasileiro, onde tem 55% de market share, a Volare aposta no maior crescimento no segmento de fretamento e turismo. Segundo Mateus Ritzel, gerente comercial da Volare, o setor de fretamento cresce para facilitar a mobilidade urbana. “Com a deficiência no transporte urbano e, como as empresas estão cada vez mais longe dos grandes centros, a procura pelo serviço de fretamento tem crescido para o transporte de seus funcionários”, comenta Ritzel.

Na opinião do gerente da Volare, o setor de fretamento crescerá também impulsionado pelas obras de infraestrutura, como apoio ao transporte dos trabalhadores até o local das obras. “Já o setor de turismo, que cresce de maneira independente, terá um incremento com a Copa do Mundo, mas não depende exclusivamente de eventos para deslanchar no País”, observa.

Versões do Volare ganham sofisticação para atender transporte urbano e escolar



conta com sete diferentes modelos – V5, W6, W7, W8, W9, DW9 e WL – em cinco versões (executivo, fretamento, limousine, urbano e escolar) para o transporte de 15 a 36 pessoas. A versão básica do modelo W6 custa a partir de R\$ 150 mil, enquanto o modelo top sai por R\$ 280 mil.

O W9 é basicamente o mesmo veículo da versão DW9. A grande mudança do modelo W9 está no seu chassi totalmente redesenhado, atendendo as especificações da Volare. “Antes era um veículo com DNA Mercedes-Benz, agora tem o DNA da Volare”, afirma Poloni.

A versão DW9 é equipada com motor Mercedes-Benz OM 9243 LA V/21 Euro 5 e a versão W9 utiliza motor MWM International MaxxForce de 4.8 litros Euro 5.



Novas tecnologias e processos impostos pela rapidez do mundo digital mudam rapidamente parâmetros e conceitos, deixando velho o que há pouco tempo era novidade.

Só as mentalidades abertas a essas mudanças devem sobreviver em um novo ambiente de negócios impessoal e bastante profissionalizado, onde as novas gerações vão ditar os padrões de comportamento. Na área da gestão de frotas, as empresas têm de mudar a maneira no treinamento de seus motoristas, melhorar o planejamento a fim de resolver grandes gargalos da infraestrutura, permitindo assim que as frotas e as mercadorias cheguem cada vez mais rápido ao desti-

no, com o menor custo operacional e maior produtividade, sem esquecer com a preocupação que envolve o meio ambiente.

É com este objetivo que OTM Editora apresenta a sua sétima edição, do **Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas**, conscientizando os profissionais da importância do gerenciamento humano e o acompanhamento dos avanços tecnológicos.

Estimamos um público de 400 executivos do setor de transporte e logística, que terão a oportunidade de promover a troca de conhecimentos e experiências em um ambiente de integração e network profissional.



Realização:



Organização:



Apoio editorial:



23 E 24
setembro
2013
AMCHAM | SP



FÓRUM DE GESTÃO E EFICIÊNCIA DE FROTAS

11 5096-8104

gestaodefrotas@otmeditora.com.br

www.otmeditora.com.br





Volvo entrega 24 caminhões VM à Marinha do Brasil



A Volvo anunciou o fornecimento de 24 caminhões da linha VM à Marinha do Brasil. Os veículos serão usados como caminhão-lança e caminhão-tanque e estão sendo entregues

na cor "cinza navy", seguindo o padrão de cores da Marinha.

Conforme a montadora, os caminhões-lança serão usados para içar barcos, veleiros e outros materiais característicos da operação da Marinha, enquanto os tanques serão destinados ao transporte de combustível. Todos os veículos são da configuração de eixos 6x2, com 220 cv de potência e equipados com cabines com célula de sobrevivência.

"Esta foi a configuração ideal para as necessidades de aplicação da Marinha, com o melhor custo-benefício em termos de eficiência nas operações e no consumo de combustível", disse Francisco Mendonça, gerente de caminhões da linha VM. O chassis dos modelos da linha VM é produzido com o LNE60, um tipo de aço resistente, flexível e mais leve, que garante robustez e maior capacidade de carga, segundo a fabricante.

Atlas vai investir R\$ 18 milhões na aquisição de caminhões e carretas

A Atlas Transportes e Logística vai investir R\$ 18 milhões na aquisição de novos caminhões, carretas e equipamentos de rastreamento de cargas, ainda em 2013. A empresa que fechou 2012 com um faturamento de R\$ 580 milhões projeta um crescimento de 10% neste ano, o que indica um faturamento de R\$ 640 milhões.

Além da frota, estão previstos aportes na ampliação das filiais de Manaus, Joinville e Fortaleza, Curitiba, Imperatriz e Maceió. De acordo com a Atlas, atenção especial também será dada ao treinamento dos colaboradores.

Para o presidente da Atlas, Lauro Megale Neto, o crescimento registrado em 2012 é bem expressivo para o setor. "Estamos otimistas em relação aos próximos anos, visto que vamos sediar os jogos olímpicos e atendermos grandes clientes das áreas de eletroeletrônicos e têxtil. À medida que a indústria cresce, nosso volume aumenta", explicou Megale.

Shineray quer quadruplicar vendas de comerciais leves



A Shineray do Brasil, que iniciou as vendas de veículos comerciais no País em abril de 2012, fechou o ano com 700 unidades de comerciais leves emplacados. Para este ano, a empresa planeja quadruplicar suas vendas, alcançando um volume de 3 mil unidades comercializadas.

"Vamos crescer de maneira gradual, com foco na satisfação dos nossos clientes e desenvolvendo uma rede de concessionárias fortes e capazes de prestar um bom serviço de pós-vendas", declarou Clairto Acciarto, diretor

comercial da empresa. "Hoje já contamos com mais de mil veículos da linha 2013 em estoque no território brasileiro", acrescentou.

A linha de veículos comerciais da Shineray inclui cinco modelos em diferentes versões: picape cabine simples, picape cabine dupla, picape cabine simples com baú, van e furgão. Os preços sugeridos para o público variam de R\$ 27.990 (picape cabine simples básica) a R\$ 36.990 (van luxo).

A rede Shineray tem, atualmente, 30 revendedores, alguns ainda em fase final de instalação.

"Até dezembro deste ano, nossa meta é somar 50 concessionárias completas (com show-room e oficina) nas principais cidades brasileiras", afirmou Marcelo Leoni, diretor de novas nomeações da empresa. Segundo o executivo, o foco no momento é crescer na região Sudeste.

Com sede instalada próximo ao Porto de Suape, no município de Cabo de Santo Agostinho, na Região Metropolitana de Recife (PE), a importadora mantém junto ao seu escritório o seu Centro de Distribuição de Peças, com 10 mil metros quadrados de área.

A Shineray do Brasil faz parte de um grupo empresarial pernambucano, que também inclui a Shineray Motos e a Total Distribuidora de Combustíveis Líquidos. A empresa faturou R\$ 6,2 bilhões no ano passado e já projeta um crescimento de 10% para este ano, considerando todo o mercado onde atua.

Agrale atingiu faturamento de R\$ 1 bilhão em 2012

A Agrale registrou um faturamento consolidado de R\$ 1,07 bilhão em 2012, o que representou um crescimento de 16,5% em relação ao ano anterior, quando o faturamento da empresa atingiu a marca de R\$ 924 milhões. Para 2013, a fabricante de caminhões, chassis para ônibus, utilitários, tratores e motores diesel tem a perspectiva de continuar crescendo.

Segundo Hugo Zattera, presidente da Agrale, um dos principais motivos do desempenho foram as expressivas vendas de chassis de ônibus e utilitários Marruá. "É emblemático para

nós superarmos a marca de R\$ 1 bilhão de faturamento no ano que comemoramos o cinquentenário da empresa. É o reconhecimento do mercado por todos os desafios vencidos pela empresa num cenário tão competitivo", afirmou o executivo.

De acordo com a empresa, o crescimento proporcionou a abertura de 359 novos postos de trabalho, sendo 330 no Brasil. Além disso, demandou a ampliação das suas instalações industriais. Atualmente a empresa conta com 2.182 colaboradores, dos quais 2.076 atuam no território nacional.

Goodyear lança pneu destinado a SUVs e picapes



A Goodyear lançou no mercado brasileiro o novo pneu Efficient Grip SUV, destinado a SUVs e picapes. O lançamento traz duas novas tecnologias desenvolvidas pela companhia: o Fuel Saving, que oferece menor resistência ao rolamento e economia de combustível e a Quiet Tred, que melhora aderência em diferentes tipos de piso.

De acordo com Vinícius Sá, gerente de marketing de pneus da

linha leve da Goodyear, o modelo que já existe para a linha de automóveis foi desenvolvido para SUVs e picapes devido ao crescimento deste mercado no Brasil e no mundo. "Estamos trazendo ao mercado de SUVs um pneu com tecnologia de ponta, que oferece ao consumidor benefícios muito valorizados nesse segmento: economia de combustível, conforto ao dirigir e um design diferenciado que contribui para a estética dos veículos", disse Sá.

Disponível nas medidas 265/65R17 112H e 255/60R18 112V, o Efficient Grip SUV já equipa modelos como Amarok da Volkswagen, Toyota Hilux SW4, Ford New Ranger, Mitsubishi Pajero Dakar e Land Rover Discovery. De acordo com a Goodyear, outras medidas serão adicionadas ao portfólio ainda neste semestre.



Embraer assina contrato de US\$ 4 bilhões

A Embraer e a Republic Airways Holdings, operadora com a maior frota de E-Jets no mundo, anunciaram um contrato para a venda de 47 jatos E-175. O acordo inclui opções de compra para 47 aviões adicionais, o que elevaria o pedido para até 94 E-175, em um valor total de aproximadamente US\$ 4 bilhões (cerca de R\$ 8 bilhões), a preço de lista.

Os novos aviões serão operados pela Republic Airlines, subsidiária da Republic, nas cores da American Eagle em rotas regionais da American Airlines. O acordo está sujeito à aprovação do tribunal de recuperação judicial da American, o que está previsto para ocorrer no primeiro trimestre de 2013. Os E-175 serão configurados em duas classes de serviço, com capacidade para 76 passageiros. A primeira entrega está programada ainda para este ano.

"É muito significativo que a Republic Airways, nosso cliente de longa data, seja o primeiro cliente do E-175 com os novos aprimoramentos que estamos implementando na frota", disse Paulo Cesar

Silva, presidente e CEO da Embraer Aviação Comercial.

Entre as melhorias que estão sendo realizadas na atual geração de E-Jets, destacam-se as novas pontas de asa (wingtips), otimização de sistemas e refinamentos aerodinâmicos que reduzirão o consumo de combustível em até 5%. A Republic será o primeiro cliente a receber o jato E-175 com estes aprimoramentos. De acordo com a Embraer, os intervalos de manutenção mais longos e as melhorias de componentes aumentarão a produtividade da aeronave e diminuirão os custos de manutenção.

Atualmente, mais de 150 unidades do E-175 estão em serviço em 12 empresas aéreas. O modelo tem alcance de 3.706 quilômetros (duas mil milhas náuticas), capacidade de operação em pistas curtas e desempenho superior para operação em altas temperaturas e grandes altitudes. Com este novo pedido, a frota de E-Jets da Republic Airways será composta por 72 jatos E-170 e 107 E-175, totalizando 179 E-Jets.



Volvo Construction teve um bom ano em 2012

A Volvo Construction Equipment registrou em 2012 o terceiro melhor ano de sua história no Brasil. "Foi um bom ano. O mercado confirmou nossa expectativa de crescimento", declara Afrânio Chueire, presidente da Volvo Construction Equipment Latin America Sales Region. "Foi, também, o terceiro ano consecutivo de vendas acima de quatro mil unidades na América Latina", complementa o executivo.

Sediada em Curitiba, no Paraná, e com fábrica em Pederneiras, interior de São Paulo, a Volvo comercializou um total de 4.244 equipamentos de construção no ano passado em toda a região. As exportações de máquinas da marca para os demais países da América Latina atingiram 1.380 unidades no período. O Brasil representou 67% das vendas, com 2.864 máquinas comercializadas no período.

O setor de construção continua como o grande impulsionador dos negócios da companhia no Brasil. De acordo com Chueire, 60% das vendas da Volvo no mercado doméstico em 2012 estiveram relacionados à construção. Do total de máquinas vendidas para este setor, 77% foram para a construção geral, 10% para obras de infraestrutura pesada e 11% para construção rodoviária. "Há muito potencial de crescimento na área de construção", destaca o executivo. O segmento de locação também foi um grande comprador de máquinas na marca ao longo do ano passado.

Brasil sediará duas etapas da principal regata mundial



Pela primeira vez, a Volvo Ocean Race, maior regata de volta ao mundo, fará duas paradas no Brasil na edição 2014-2015: uma em Recife (PE) e outra em Itajaí (SC). Outra novidade desta edição é a participação de um barco brasileiro, o que não acontecia desde 2005.

Recife será o primeiro porto de parada da regata, que parte de Alicante, na Espanha, no segundo semestre do próximo

ano. Itajaí, que recebeu a edição passada da competição, será porto de parada das equipes competidoras entre março e abril de 2015, no trajeto de volta à Europa. As outras paradas serão anunciadas nas próximas semanas.

"A Volvo Ocean Race é uma grande plataforma de comunicação da marca no mundo. Ter duas paradas no Brasil traz um ganho de exposição para

Volvo no País, além de contribuir para o reconhecimento e popularização do iatismo brasileiro", afirmou Solange Fusco, gerente de comunicação corporativa do Grupo Volvo América Latina.

Itajaí bateu recorde de público na edição de 2011-2012 da Volvo Ocean Race, com visitação de mais de 200 mil pessoas. Recife, por sua vez, receberá uma das etapas da regata poucos meses depois de sediar cinco jogos da Copa do Mundo de 2014, consolidando-se como cenário mundial de esportes.

A competição ocorre de três em três anos e tem nove meses de duração. A cada edição, os participantes enfrentam condições extremas de tempo e temperatura, que variam de -15 graus nos oceanos do sul a quase 45 graus na linha do equador.

Honeywell fornecerá sistema de avionica à nova geração de jatos



A Embraer anunciou a escolha da Honeywell como fornecedora do sistema integrado de avionica Primus Epic 2 que vai integrar a segunda geração de E-Jets, cuja entrada em serviço está prevista para 2018.

De acordo com a Honeywell, o acordo foi firmado pelo valor de US\$ 2,8 bilhões (cerca de R\$ 5,5 bilhões). O sistema integrado de avionica Honeywell Primus Epic 2 será uma evolução do sistema Primus Epic, já

existente na atual geração dos jatos. Na nova versão, os cinco monitores que equipam o cockpit, com dimensões de oito por dez polegadas, serão substituídos por quatro grandes monitores de 13 por dez polegadas com capacidades gráficas avançadas. O Next Generation Flight Management System (Sistema de Gestão de Voo de Nova Geração) da Honeywell, já em desenvolvimento na geração atual de E-Jets, deverá melhorar a capacidade de planejamento de voo, navegação e desempenho do avião.

Marca chinesa Rely estreia no mercado brasileiro

A Rely, divisão de comerciais leves da chinesa Chery Automobile, por meio da importadora Venko Motors do Brasil, lança no mercado brasileiro seu modelo Pick-Up que oferece capacidade de carga para 800 quilos. Disponível em 30 concessionárias, o modelo chega ao País pelo preço de R\$ 29.990. De acordo com a Rely, as operações estão sendo iniciadas com estoque de peças e componentes com o objetivo de cobrir 90% dos atendimentos. Em março e em abril deste ano, a empresa deverá lançar o modelo Van e a minivan Link, ambos com capacidade para sete passageiros.

O Rely Pick-Up possui sistema de injeção MPFI e transmissão mecânica de cinco marchas. Sua suspensão dianteira é independente do tipo McPherson, com molas helicoidais e amortecedores de dois cursos. Na traseira, tem eixo rígido com feixe de molas, amortecedores cilíndricos de dois cursos. Os freios dianteiros são a disco e



os traseiros a tambor.

Tanto a picape quanto a van são equipadas com motor de quatro cilindros, 16 válvulas e DOHC (duplo comando de válvulas no cabeçote) que desenvolve 64 cavalos de potência a 6.000 rpm e torque de 8,97 kgfm a 4.500 rpm. O modelo Link, por sua vez, tem motor de 1.3 litro que gera 84 cavalos de potência. Ambos vêm com ar-condicionado e direção hidráulica como itens de série.

Ainda para este ano, a Rely prepara o lançamento dos modelos Pick-Up cabine dupla, Pick-Up EX (caçamba estendida com 3 metros no comprimento) e a van H13, com motor de 2.0 litros, 170 cv, a gasolina e capacidade para

14 passageiros.

“O Brasil conhece os veículos miniutilitários desde 1992, os primeiros de origem sul-coreana e japonesa e, a partir de 2007, os chineses. Tivemos a oportunidade de acompanhar o comportamento do mercado e as demandas dos usuários. Por isso, com os produtos Rely, pretendemos nos posicionar no mercado brasileiro com diferenciais muito perceptíveis”, explicou Valdir Romero, diretor de operações da Rely.

Em relação às medidas restritivas do programa Inovar-Auto aos veículos importados, Romero explica que a Venko Motors, por ter comercializado veículos Chery nos últimos três anos, já tem assegurado uma cota de 4,8 mil unidades por ano, o que facilitará o início de operações da marca no país. “Em complemento ao benefício da cota, a Venko Motors já estuda a possibilidade de montar parte da linha Rely no Uruguai, onde são fabricados os carros Face e o Tiggo”, disse.

Wilson Sons realiza operação especial no porto de Rio Grande

O grupo Wilson Sons, operador integrado de logística portuária e marítima, participou da operação especial para receber no porto de Rio Grande (RS) o casco da plataforma P-63, vindo de Dalian, na China. A companhia atuou com três rebocadores azimutais próprios e coordenou outras cinco embarcações que participaram da manobra. O casco foi levado para a área do

estaleiro Quip, empresa responsável pela montagem da P-63 e adaptado a partir do petroleiro BW Nisa.

A embarcação foi modificada na China e receberá no Quip os módulos de produção da plataforma. A Wilson Sons Agência é a responsável pelo serviço de agenciamento marítimo para a embarcação.

Avaliada em US\$ 1,3 bilhão, a

plataforma P-63 será entregue à Petrobras no prazo estimado de 36 meses e terá capacidade de produzir diariamente 140 mil barris de óleo e 1 milhão de metros cúbicos de gás. Depois de pronta, a plataforma irá para o campo de Papa-Terra, na área do pós-sal da Bacia de Campos, no Rio de Janeiro, operado pela Petrobras em parceria com a Chevron.

O novo pneu Bridgestone para o segmento rodoviário

A Bridgestone apresentou seu novo pneu rodoviário R268 indicado para estradas de curta e longa distâncias e que pode ser aplicado em todas as posições de eixo. De acordo com a fabricante, o modelo R268 possui um novo composto de rodagem que aumenta de 20% a 40% a vida útil do pneu. O produto está disponível, no momento, na medida 295/80R22,5.

“O pneu R268 foi elaborado para atender à alta demanda do mercado por produtos premium, buscando reforçar a linha de nossos produtos e suprir a necessidade dos clientes que buscam alto desempenho”, disse Marcos Aoki, gerente geral de vendas e marketing da Bridgestone Bandag.

Projetado com barras mais sólidas e planas, o pneu oferece maior robustez e resistência ao desgaste irregular, além de ter o layout com ranhuras alternadas, que melhora o equilíbrio da rigidez circunferencial das barras e sulcos com desenho em zigue-zague, proporcionando melhor tração e frenagem.

O pneu possui um protetor lateral (filetes de forma convexa) que possibilita maior proteção e resistência contra impactos e degradação por ataque de ozônio e o ejetor de pedras, protegendo a carcaça do pneu. Além disso, o modelo vem com o Groove Fence que reduz o ruído e proporciona maior conforto ao motorista.



Embraer planeja produzir helicópteros no Brasil



A Embraer e a AgustaWestland, empresa controlada pela empresa italiana Finmeccanica, anunciaram a assinatura de um memorando de entendimento para a criação de uma joint-venture, visando à produção de helicópteros comerciais e militares da marca AgustaWestland no Brasil.

De acordo com a Embraer, as duas companhias realizaram estudos preliminares que mostram um grande potencial de mercado para helicópteros bimotores, de capacidade média, especialmente para atender às demandas apresentadas pelo mercado de óleo e gás, assim como pelo de transporte executivo e pelo segmento militar.

“Estamos satisfeitos com a

assinatura deste memorando de entendimentos com a Embraer e esperamos trabalhar em conjunto para estabelecer uma joint-venture no Brasil voltada à fabricação e comercialização de helicópteros”, disse Bruno Spagnolini, CEO da AgustaWestland. “O Brasil é um importante mercado para a AgustaWestland e acreditamos que ter uma presença industrial neste país ajudará nosso negócio a prosperar ainda mais em um dos mercados de maior crescimento do mundo”, finalizou.

O estabelecimento da joint-venture ainda aguarda as aprovações necessárias, mas de acordo com a Embraer, deverá ser efetivado nos próximos meses.

Rossetti vai fabricar 2 mil carrocerias para uso militar

A Rossetti Equipamentos Rodoviários assinou um contrato com o governo federal para o fornecimento de 2 mil carrocerias para uso militar. O acordo representa a maior venda de equipamentos da história de empresa. Os implementos, cujas entregas se estenderão até o final deste ano, estão sendo montados sobre chassis da marca Mercedes-Benz para uso do Exército, Marinha e Aeronáutica.

Segundo Daniel Rossetti, gerente de marketing da Rossetti, foram necessários vários anos de atividade esporádica relacionada a pedidos menores de carrocerias militares até a empresa acumular experiência para receber pedidos maiores. “Chegou a vez de

demonstrar que, além de estarmos sempre em estado de alerta, temos capacidade de produção para suprir essa encomenda por completo, mesmo necessitando de uma forte reestruturação da linha de produção”, afirmou. A fabricante manteve as linhas especiais ativas para poder atender as demandas emergenciais, como ocorreu com as Forças Armadas.

O executivo acredita que o número de carrocerias solicitado pode ser ampliado devido à idade da frota em operação no Exército, Marinha e Aeronáutica atualmente. Adicionalmente, a Rossetti divulgou que há estudos de investimentos em obras que demandarão outros modelos de implementos.



FTP e Caterpillar juntas na produção de motores marítimos

A FPT Industrial, empresa do grupo Fiat dedicada ao desenvolvimento de sistemas de propulsão, e a Caterpillar anunciaram um acordo para a produção de motores para barcos de lazer. Com a parceria, a FPT estima dobrar sua produção de propulsores marítimos.

De acordo com a empresa, os novos motores Cat C8.7 e Cat C12.9, com cilindrada de 8.7 litros e 12.9 litros respectivamente, vão oferecer potência de 650 mhp a 1.000 mhp aos fabricantes de iates.

Os produtos serão fabricados na França e preparados

para o uso marítimo na Itália. Cada motor poderá contar com diversas configurações diferentes, todas de acordo com a regulamentação de emissões de poluentes Tier 3. Segundo a FPT Industrial, o tamanho compacto dos novos motores permite uma infinidade de novas

possibilidades com ganho de desempenho.

Os últimos desenvolvimentos tecnológicos da empresa incluem a implementação da segunda geração do sistema de injeção de combustível common rail e técnicas de gerenciamento do ar.

Dersa analisa propostas para o túnel Santos-Guarujá

Os projetos técnicos foram enviados pelas empresas de consultoria da Dinamarca e da Holanda especializadas em túneis submersos

■ SONIA MORAES

O TÚNEL IMERSO, QUE LIGARÁ AS Cidades de Santos e Guarujá, um empreendimento estimado em R\$ 1,4 bilhão, incluindo obras, projeto, licenciamento, desapropriações e gerenciamento, está em fase de análise pela Dersa (Desenvolvimento Rodoviário S.A.) das propostas técnicas enviadas por duas empresas – da Dinamarca e da Holanda – interessadas em prestar consultoria especializada ao projeto de engenharia deste empreendimento.

Além de capacitação em projetos de túneis imersos, a Dersa também analisará os valores apresentados e a documentação das empresas interessadas. O valor de referência para a contratação é de R\$ 12,5 milhões.

As três empresas que venceram a primeira fase da licitação – Engevix, Planservi e Themag Túnel Submerso –, têm 18 meses, contados a partir de 30 de maio do ano passado, para apresentar o detalhamento construtivo e o projeto executivo do túnel imerso. Este projeto está orçado em R\$ 33,6 milhões.

A empresa que vencer a licitação para a prestação de serviço deverá atuar em conjunto com a equipe da Dersa na coordenação, concepção, análise e acompanhamento dos trabalhos de detalhamento do túnel. Terá também que apoiar na elaboração do Estatuto de Impacto Ambiental (EIA-Rima) e o licenciamento

ambiental do empreendimento; projeto de engenharia do túnel e de todo o complexo viário; além de preparação dos elementos para licitação das obras e detalhamento executivo das obras de engenharia.

PROJETO – O túnel imerso entre Santos e Guarujá será construído em concreto armado, com profundidade mínima de 21 metros e 900 metros de extensão, admitindo três faixas de rolagem por sentido e espaço exclusivo para pedestres e ciclistas. A passagem de veículos comportará automóveis, caminhões e até uma linha de VLT (veículos leves sobre trilhos).

O futuro túnel ligará os bairros de Outeirinhos, em Santos, a Vicente de Carvalho, no Guarujá, e permitirá na sua inauguração o tráfego de automóveis, caminhões, pedestres e ciclistas. A solução também será compatível com o sistema de VLT que será implantado na Baixada Santista.

Segundo a Dersa, a tecnologia de construção de túneis imersos ainda é inédita no País. Por isso, as três empresas vencedoras por meio do consórcio serão assistidas por consultores internacionais, especializados em

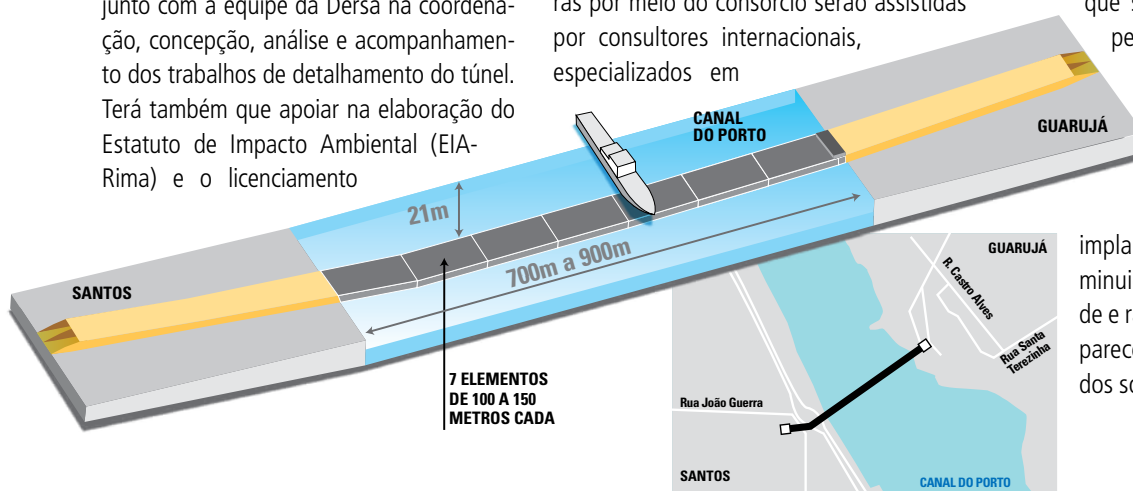
projeto de túnel imerso, navegabilidade e tecnologia de concreto, com comprovada experiência neste tipo de obra. “No final do projeto teremos três empresas brasileiras habilitadas nessa tecnologia”, destaca a empresa.

A Dersa ainda não tem previsão para o início e término das obras, pois o empreendimento aguarda o modelo de financiamento a ser definido pelo governo que pode ser por meio de parceria público-privada (PPP), concessão ou obra pública.

A decisão de implantar um túnel imerso entre Santos e Guarujá foi tomada pelo governo do Estado de São Paulo, após a realização de um amplo estudo técnico da Dersa. Entre fevereiro e agosto de 2011, o estudo avaliou as características das demandas locais e regionais de tráfego, além das alternativas construtivas para a transposição e suas respectivas relações de custos.

A Dersa informa que os túneis imersos constituem uma alternativa interessante para a transposição de canais navegáveis, pois evitam as limitações de altura que surgem sempre que se opta pela construção de uma ponte.

As principais vantagens dos túneis imersos sobre os túneis tradicionais (escavados), segundo a Dersa, estão no custo de implantação (mais baixo) e na diminuição da extensão, profundidade e rampas de acesso. Estes túneis parecem com grandes tubos apoiados sobre o fundo do canal.





ALL amplia transporte de combustíveis

Empresa fecha contrato para importação de diesel e gasolina, além de um acordo para a exportação de etanol por Paranaguá

■ RENATA PASSOS



Com investimentos da ordem de R\$ 10 milhões, operação inédita no Brasil vai abastecer Curitiba e o interior do Paraná e São Paulo

A ALL (AMÉRICA LATINA LOGÍSTICA) acaba de anunciar acordo feito com a Cattalini Terminais Marítimos para importação de combustíveis via ferrovia pelo porto de Paranaguá (PR). A operação logística é inédita no Brasil e abastecerá a região de Curitiba, o interior do Paraná e de São Paulo.

Os investimentos são da ordem de R\$ 10 milhões e serão direcionados à melhoria da estrutura de integração ao modal

ferroviário no terminal da Cattalini. "Com a implantação da plataforma de carregamento ferroviário, a Cattalini passará a ter mais uma alternativa de expedição de produtos, pois atualmente somente carregamos produtos pelo modal rodoviário. Isso significa um benefício ao nosso cliente, pois poderá escolher entre o transporte rodoviário ou ferroviário", declara o superintendente de novos negócios da Cattalini Terminais, Carlos Henrique Kazan.

Hoje a ALL e a Cattalini já operam juntas em exportação de álcool e agora vão fazer a operação contrária. "Há sérios problemas de abastecimento de combustíveis no País. Atualmente, os combustíveis derivados de petróleo chegam até as distribuidoras principalmente por dutos e pelas rodovias, que estão saturados", diz o gerente de negócios líquidos da ALL, Luís Gustavo Vitti. Ele garante que, com o novo acesso via ferrovia, haverá aumento na

capacidade transporte. Além disso, o custo do frete será reduzido e será possível diminuir o número de caminhões nas rodovias, o que possibilita redução na emissão de gases poluentes no meio ambiente.

VOLUMES – Com o início das operações a partir de abril próximo, a expectativa é que sejam movimentados 30 milhões de litros ao mês no terminal, com uma capacidade instalada de até 60 milhões de litros mensalmente. Para a nova logística, a Cattalini informa que haverá um reaproveitamento das instalações e remanejamento da logística no terminal, em Paranaguá.

Além disso, haverá uma capacidade nominal para o carregamento de 120 milhões de litros por mês em modal ferroviário, o que equivale ao volume transportado por aproximadamente 3.500 caminhões. “Junto aos investimentos, a ALL está reformando 200 vagões para atender a safra do Paraná e do Rio Grande do Sul”, informa Vitti, o gerente de negócios líquidos da ALL. Segundo ele, a nova operação vai significar um aumento de 30% no volume deste fluxo.

A nova plataforma ferroviária terá condições de receber 19 vagões ao mesmo tempo, capazes de transportar cerca de 1 milhão de litros de combustíveis. Caso este volume fosse transportado via rodoviária, seriam necessários 30 caminhões. “O segmento de líquidos fica próximo de 20% do negócio da ALL. Com a entrada de importação, a perspectiva é crescermos a taxas de 10% ao ano”, acrescenta Vitti.

TRANSPORTE DE ETANOL – A ALL também iniciou em dezembro último a operação do novo polo receptor de etanol inaugurado pela Raízen, em Ourinhos, interior de São Paulo. O terminal, que contou com investimentos de R\$ 20 milhões por parte da empresa produtora, poderá movimentar mais de 60 milhões de litros do produto por ferrovia ao mês.

O terminal de Ourinhos está equipado



Com a nova logística, haverá capacidade para movimentar 120 milhões de litros por mês

com tecnologia de ponta, capacitado para operações de etanol tanto para o mercado interno como para o mercado externo. Além disso, a unidade é multimodal, pois atende a movimentação ferroviária e rodoviária, conforme Vitti. “Antes não existia terminal na região e tínhamos somente uma unidade em Maringá”, acrescenta o executivo.

Segundo Vitti, a ALL já tinha contratos com a Raízen e o diferencial desta nova parceria é o transporte para exportação. “Até hoje, o principal mercado de etanol brasileiro voltado para exportação não tinha uma saída de escoamento via ferrovia. Agora, iniciamos a operação de forma pioneira com este terminal”, afirma.

O investimento na região é fundamentado pelo fato de a exportação de etanol estar crescendo e o Estado de São Paulo, atualmente, é o maior exportador do combustível. Cerca de 300 vagões já existentes na malha da ALL serão utilizados para a realização do fluxo que levará o produto até o porto de Paranaguá, no Paraná.

Atualmente, a ALL realiza o transporte de 9 bilhões de litros de combustíveis por ano, sendo 2,5 bilhões somente de etanol. Deste total, 400 milhões são destinados à exportação.

Criada em 1997, com a concessão da

Rede Ferroviária Federal (RFFSA) para atuar na malha sul do País, a ALL tem ampliado sua atuação em um histórico de expansão e aquisições no setor de logística brasileiro. Hoje, a empresa oferece uma grande variedade de serviços por meio de quatro negócios principais: ALL Operações Ferroviárias, composta por seis concessões ferroviárias no Brasil e na Argentina, totalizando 21,3 mil km de ferrovias; Brado Logística, subsidiária que presta serviços de logística intermodal de contêineres; Ritmo Logística, empresa voltada para o negócio rodoviário; e a Vetria Mineração, que conta com um sistema integrado com mina própria em Corumbá, logística ferroviária por meio de contrato operacional de longo prazo com a ALL e terminal portuário privado em Santos.

Desde a desestatização da malha, a ALL investiu mais de R\$ 7 bilhões em melhorias para a operação de cargas, com a ampliação da capacidade de transporte em seis vezes e aumentando a segurança nas operações. Além desses recursos, a empresa está investindo cerca de R\$ 700 milhões no Projeto Expansão Malha Norte, que prevê a construção do trecho ferroviário ligando Alto Araguaia a Rondonópolis, em Mato Grosso, ampliando em 260 quilômetros a extensão da malha ferroviária. ■

CURSOS TÉCNICOS, FERRAMENTAS PARA GESTÃO DE NEGÓCIOS.

A Editora OTM oferece três grandes oportunidades para todos profissionais da área de transporte. Os cursos, **Cálculo de Custos Operacionais para Frotas de Veículos**, **Logística na Manutenção de Frotas de Veículos** e **Planejamento na Formatação de Frotas de Veículos** são ferramentas indispensáveis para empresários, gerentes e outros profissionais envolvidos na gestão, operação e manutenção de frotas que buscam aumentar sua competitividade e lucros de suas empresas.

10 de Abril de 2013

CÁLCULO DE CUSTOS OPERACIONAIS PARA FROTAS DE VEÍCULOS

Este curso irá preparar e capacitar os participantes para que possam calcular e administrar de forma eficaz os custos operacionais, buscando aumentar a competitividade e os lucros da empresa.

Programa

1. Custos Operacionais de Veículos
 - 1.1 - Classificação dos custos
 - 1.2 - Método de cálculo para custos fixos
 - 1.3 - Método de cálculo para custos variáveis
 - 1.4 - Administração dos custos operacionais
 - 1.5 - Fatores que influenciam na variação dos custos
 - 1.6 - Planilhas de cálculo de custos operacionais de veículos
 - 1.7 - Sistemas de controle, relatórios gerenciais
2. - Apresentação de software para cálculo de custos operacionais.

Nota: Os participantes deverão trazer calculadora para execução de exercícios.

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 360,00

Agenda:	Início	8h30
	Coffee Break	10h00 - 11h15
	Almoço	12h00 - 13h00
	Coffee break	15h30 - 15h45
	Término	17h30

11 de Abril de 2013

LOGÍSTICA NA MANUTENÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

Programa:

1. - **Manutenção de frota de veículos**
 - 1.1 - Definição de manutenção e objetivos de um plano de manutenção
 - 1.2 - Sistema de manutenção
 - 1.2.1 - Manutenção de operação
 - 1.2.2 - Manutenção preventiva, corretiva, reforma geral
 - 1.3 - Diretrizes de um plano de manutenção
2. - **Oficinas de manutenção**
 - 2.1 - Manutenção terceirizada
 - 2.2 - Manutenção própria - aspectos relevantes
 - 2.3 - Análise comparativa entre alternativas
3. - **Balanceamento econômico do sistema de manutenção**
4. - **Custos de oficinas de manutenção**
5. - **Dimensionamento de pessoal operacional de oficina.**

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 360,00

Agenda:	Início	8h30
	Coffee Break	10h00 - 11h15
	Almoço	12h00 - 13h00
	Coffee break	15h30 - 15h45
	Término	17h30

12 de Abril de 2013

PLANEJAMENTO NA FORMAÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

Programa:

1. - **Planejamento de frota**
 - 1.1 - Política de renovação de frota
 - 1.1.1 - Aspectos teóricos/conceituais de modelo
 - 1.1.2 - Aspectos metodológicos
 - 1.1.3 - Aspectos operacionais
 - 1.1.4 - Aplicação prática de modelo
2. - **Dimensionamento de frota**
3. - **Adequação de frota**
4. - **Frota própria x frota contratada**

Valor da inscrição: R\$ 360,00

Agenda:	Início	8h30
	Coffee Break	10h00 - 10h15
	Almoço	12h00 - 13h00
	Coffee break	15h30 - 15h45
	Término	17h30

(estão inclusos nos valores das inscrições, o material didático, certificação, almoços, coffee breaks e estacionamento)

Para mais informações ligue:

11-5096-8104

ou pelo e-mail:

cursoscorporativos@otmeditora.com.br

O Instrutor:



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

Público:

Empresários, gerentes, supervisores, encarregados e demais profissionais envolvidos com a gestão, operação e manutenção de frotas de veículos.

Local:



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

ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



INFORMAÇÕES:

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

CUSTOS OPERACIONAIS

VEÍCULO FIAT MODELO UNO MILLE FIRE FLEX QUILÔMETRO/MÊS 2.500

CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIÇÃO	271,30	0,1085	18,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	193,81	0,0775	12,9
LICENCIAMENTO	74,92	0,0300	5,0
SEGUROS	177,02	0,0708	11,7
SALÁRIO DE MOTORISTA			
SUBTOTAL CF	717,05	0,2868	47,5

CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	59,25	0,0237	3,9
PNEUS	41,00	0,0164	2,7
COMBUSTÍVEL	630,00	0,2520	41,8
LUBRICANTE DE MOTOR	10,75	0,0043	0,7
LUBRICANTE DE CÂMBIO	0,00	0,0000	0,0
LAVAGEM	50,00	0,0200	3,3
SUBTOTAL CV	791,00	0,3164	52,5
CUSTO TOTAL NO MÊS	1.508,05	0,6032	100,0

VEÍCULO VOLKSWAGEN MODELO 15.180 4X2 BAÚ QUILÔMETRO/MÊS 10.000

CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIÇÃO	711,57	0,0712	5,5
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1.100,64	0,1101	8,5
LICENCIAMENTO	221,32	0,0221	1,7
SEGUROS	681,62	0,0682	5,3
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.436,26	0,2436	18,8
SUBTOTAL CF	5.151,41	0,5151	39,7

CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	1.492,00	0,1492	11,5
PNEUS	892,00	0,0892	6,9
COMBUSTÍVEL	4.537,00	0,4537	35,0
LUBRICANTE DE MOTOR	267,00	0,0267	2,1
LUBRICANTE DE CÂMBIO	43,00	0,0043	0,3
LAVAGEM	580,00	0,0580	4,5
SUBTOTAL CV	7.811,00	0,7811	60,3
CUSTO TOTAL NO MÊS	12.962,41	1,2962	100,0

VEÍCULO VW MODELO KOMBI FURGÃO FLEX QUILÔMETRO/MÊS 3.500

CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIÇÃO	477,41	0,1364	19,1
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	341,83	0,0977	13,7
LICENCIAMENTO	119,99	0,0343	4,8
SEGUROS	286,20	0,0818	11,4
SALÁRIO DE MOTORISTA	0,00	0,0000	0,0
SUBTOTAL CF	1.225,43	0,3501	49,0

CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	145,95	0,0417	5,8
PNEUS	108,85	0,0311	4,3
COMBUSTÍVEL	945,00	0,2700	37,8
LUBRICANTE DE MOTOR	7,35	0,0021	0,3
LUBRICANTE DE CÂMBIO	0,00	0,0000	0,0
LAVAGEM	70,00	0,0200	2,8
SUBTOTAL CV	1.277,15	0,3649	51,0
CUSTO TOTAL NO MÊS	2.502,58	0,7150	100,0

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

CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIÇÃO	775,45	0,0775	5,5
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1.193,92	0,1194	8,5
LICENCIAMENTO	244,56	0,0245	1,7
SEGUROS	858,64	0,0859	6,1
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.436,26	0,2436	17,4
SUBTOTAL CF	5.508,83	0,5509	39,3

CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	1.628,00	0,1628	11,6
PNEUS	858,00	0,0858	6,1
COMBUSTÍVEL	5.104,00	0,5104	36,4
LUBRICANTE DE MOTOR	267,00	0,0267	1,9
LUBRICANTE DE CÂMBIO	57,00	0,0057	0,4
LAVAGEM	580,00	0,0580	4,1
SUBTOTAL CV	8.494,00	0,8494	60,7
CUSTO TOTAL NO MÊS	14.002,83	1,4003	100,0

VEÍCULO FORD MODELO F-4000 BAÚ QUILÔMETRO/MÊS 5.000

CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIÇÃO	547,13	0,1094	7,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	881,87	0,1764	11,3
LICENCIAMENTO	195,09	0,0390	2,5
SEGUROS	494,71	0,0989	6,4
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.436,26	0,4873	31,3
SUBTOTAL CF	4.555,06	0,9110	58,6

CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	635,00	0,127	8,2
PNEUS	272,00	0,0544	3,5
COMBUSTÍVEL	2.041,50	0,4083	26,3
LUBRICANTE DE MOTOR	87,50	0,0175	1,1
LUBRICANTE DE CÂMBIO	9,50	0,0019	0,1
LAVAGEM	175,00	0,0350	2,3
SUBTOTAL CV	3.220,50	0,6441	41,4
CUSTO TOTAL NO MÊS	7.775,56	1,5551	100

VEÍCULO SCANIA MODELO R-440 A 4X2 QUILÔMETRO/MÊS 15.000

CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIÇÃO	1.604,56	0,1070	6,3
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2.404,41	0,1603	9,4
LICENCIAMENTO	438,02	0,0292	1,7
SEGUROS	1.095,16	0,0730	4,3
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.436,26	0,1624	9,5
SUBTOTAL CF	7.978,41	0,5319	31,2

CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	3.502,50	0,2335	13,7
PNEUS	1.393,50	0,0929	5,4
COMBUSTÍVEL	10.936,50	0,7291	42,7
LUBRICANTE DE MOTOR	400,50	0,0267	1,6
LUBRICANTE DE CÂMBIO	81,00	0,0054	0,3
LAVAGEM	1.305,00	0,0870	5,1
SUBTOTAL CV	17.619,00	1,1746	68,8
CUSTO TOTAL NO MÊS	25.597,41	1,7065	100,0

Vendas de implementos rodoviários devem aumentar 6,5% em 2013

Mercado interno teve retração de 15,94% no ano passado, causando demissões e perdas de receitas no setor

■ WAGNER OLIVEIRA

A INDÚSTRIA DE IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS quer recuperar neste ano parte das perdas de 2012. A retração das vendas chegou a 15,94%, praticamente o mesmo percentual de baixa no comércio de caminhões novos. A expectativa do setor para 2013 é uma alta de 6,5%.

Para o presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos (Anfir), Alcides Braga, o ambiente macroeconômico com regras de financiamento estáveis vai ajudar na recuperação em 2013. “Como a economia não respondeu conforme o esperado pelo governo no ano passado, o Ministério da Fazenda baixou um novo pacote de benefícios”, disse. “Juros de 2,5% ao ano no Brasil é quase uma doação frente ao que é praticado tradicionalmente no mercado”, reforçou.

A indústria de implementos rodoviários registrou vendas de 160.414 unidades em 2012, ante as 190.823 comercializadas no ano anterior. O segmento leve (carroceria sobre chassi) apresentou queda de 17,9%. No segmento de pesados, a retração foi de 11,6%: 52.543 unidades em 2012, comparadas a 59.411 produtos em 2011.

Segundo Braga, a recuperação este ano está concentrada no segmento dos pesados, que cresceu em janeiro cerca de 40% em relação ao mesmo mês do ano passado. Em leves, a queda no primeiro mês de 2013 foi de 7,58%. Para o presidente da Anfir, a facilidade do crédito não chega aos pequenos empresários, cujas frotas, em geral, são compostas por caminhões leves e médios. Para Braga, empresas de menor porte têm dificuldades em oferecer a



garantia exigida pelos agentes financeiros oficiais na concessão de juros mais baixos.

A queda na atividade industrial em 2012 também contribuiu para a retração nos negócios da indústria de implementos rodoviários. Houve desemprego no setor, além de ser um reflexo direto do baixo PIB: produção menor de implementos significa menor demanda por transporte.

Segundo o presidente da Anfir, as associadas da entidade tendem a recompor suas margens com o mercado mais aquecido. “Não estamos mais num ambiente como no ano passado em que qualquer consulta de vendas era disputada fortemente pelos concorrentes. Atualmente, as empresas estão com uma carteira de pedidos superior a 90 dias, o que nos dá uma tranquilidade”, declarou.

Na divulgação do seu balanço anual, a Randon também demonstra mais otimismo com 2013. Conforme o presidente do grupo, David Abramo Randon, este ano a expectativa é retomar o ritmo do crescimento, com aumento superior a 15% em receitas e recuperação de margens. “Começamos este ano em intensa atividade. Safra recorde, mais investimentos públicos

e elevação dos investimentos privados serão vetores importantes à elevação da demanda por veículos comerciais no ano”, disse.

Em 2012, a Randon S. A. Implementos e Participações obteve receita bruta total (sem eliminação das vendas entre as empresas) R\$ 5,3 bilhões, com queda de 16,2% sobre 2011 (R\$ 6,4 bilhões). O lucro líquido consolidado atingiu R\$ 42,6 milhões no exercício – 84,2% menor que o apurado em 2011. Para David Randon, o fraco avanço da economia brasileira, queda na carteira de pedidos e redução na produção de caminhões influenciaram a queda do setor.

A companhia verificou queda de 17,8% na venda de veículos rebocados em relação a 2011. Apesar de apontar recuperação, o último trimestre de 2012 não foi suficiente para reverter um cenário de reduzida demanda ao longo do ano. No final do exercício, a companhia se beneficiou da manutenção do custo da linha Finame PSI em 2,5% ao ano, bem como as boas notícias para o agronegócio, que aguarda uma safra recorde, com preços das commodities agrícolas em níveis elevados, conjuntura raramente vista. ■

Globus. Mais produtividade,
maior economia e excelentes
resultados para sua empresa.



"Sentimos a necessidade de ter informações consolidadas e confiáveis. Só assim poderíamos ter um planejamento estratégico focado em melhores resultados. Escolhemos o Globus por nos trazer diferenciais como a minimização de custos, otimização de resultados, competitividade de mercado, produtividade e melhoria no atendimento ao nosso cliente e, principalmente, obtenção de informações seguras."

*Rafael Araújo
Gerente Administrativo da Transmagnó*

O sistema Globus, desenvolvido pela BgmRodotec, é o mais completo e moderno software de gestão indicado para empresas transportadoras de cargas e passageiros. São mais de 45 módulos integrados que atendem, de forma simples e abrangente, a todas as necessidades operacionais, administrativas e estratégicas da sua empresa.

Com o Globus tudo se torna mais eficiente e simples.



GLOBUS
completo, modular e especialista

A ferramenta certa para sua empresa.



BgmRodotec
SOFTWARE DE GESTÃO PARA TRANSPORTE

(11) 5018-2525

(21) 3525-2929

(47) 3037-3005

comercial@bgmrodotec.com.br • www.bgmrodotec.com.br