

transporte 5 ANOS



Todos os modais

MODERNO

www.otmeditora.com.br Ano 50 - n° 464 - R\$ 20,00



TRANSPORTE VIABILIZA CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL DO NORTE



Porto da Bunge no Pará
racionaliza exportação de grãos

Costeira diversifica serviços
no eixo Norte-Nordeste

Ligação com o Pacífico
está no radar da Bertolini

Chibatão amplia capacidade
para atender futura demanda

Modernização da frota põe
J.F. Oliveira na vanguarda



Tendência do vidro exige
reforço de frota da Red Box



Uso do alumínio avança
na indústria do transporte



Portos de Suape, Itaqui
e Itapoá mantêm crescimento



Lufthansa já opera Boeing 747-8
entre Frankfurt e São Paulo



Frota de caminhões alcança
total de 1,8 milhão



Mercedes-Benz lança
o conceito Econfort



Volvo inicia vendas do VM
com câmbio I-Shift



MAN e Protege desenvolvem
carro-forte mais ágil



Ford F-4000 retorna
ao mercado de caminhões



Porta lateral e preço são armas
do novo Renault Kangoo

A aposta no otimismo, apesar das incertezas

Às vésperas da Copa do Mundo, o Brasil ainda não consegue mensurar quais impactos o Mundial pode proporcionar às atividades econômicas.

Talvez o clima festivo do maior evento esportivo do mundo venha ajudar a mudar o mau humor do mercado, que vive momento de incertezas.

A desconfiança leva os operadores do transporte a adiar compras de caminhões e ônibus, forçando a indústria a ajustar a produção a uma menor demanda.

Temeroso de perdas de postos de trabalho em ano de eleição presidencial, o governo federal rapidamente flexibilizou as regras do Finame para reativar as encomendas.

É uma decisão importante. Mas a decisão mais importante ainda é do consumidor, a quem cabe puxar novamente o ritmo da atividade econômica.

Um dos principais pilares da economia do Brasil, o Norte continua otimista e apostando no potencial de crescimento brasileiro.

A realização da segunda edição da Transpo Amazônia reforça a convicção de que o país trilha um caminho sem volta rumo ao desenvolvimento, apesar das atuais circunstâncias não serem das melhores.

Empresas como a Bertolini, Costeira, Porto de Chibatão e Bunge não têm dúvidas de que o caminho correto é continuar a investir no potencial da região que concentra 60% do território nacional. E, de resto, na força do mercado brasileiro.

O novo serviço de cabotagem da Log-In numa rota expressa entre Manaus e Santos também reforça essa aposta.

No Nordeste, a expansão contínua dos portos de Suape e Itaqui, além do porto de Itapoá no Sul, também contradiz a percepção negativa de uma parcela do empresariado.

“De fato, os indicadores que temos nas mãos não nos autorizam falar de um quadro negativo. Por isso, apesar dos problemas, ainda preferimos apostar no otimismo”, afirma o presidente da Associação Nacional dos Fabricantes (Anfavea), Luiz Moan.

TRANSPO AMAZÔNIA

Segunda edição do evento previsto para Manaus busca acompanhar o crescimento do transporte no Norte, a região que mais desponta na economia do país 6

Rota interoceânica Atlântico-Pacífico, dirigível para cargas e armazém em Recife são os novos passos para a expansão do Grupo Bertolini 8

Transportadora Costeira intensifica a relação com o Nordeste ao aproveitar seu conhecimento de transporte de cargas na Amazônia 10

Em processo de modernização, o porto privado de Chibatão amplia áreas de armazenagem e do píer, além de adquirir novos equipamentos 14

Bunge investe R\$ 700 milhões em complexo portuário no Pará para viabilizar rota intermodal com capacidade para escoar 2,5 milhões de toneladas de grãos por ano 18

Braço do Grupo Chibatão, C.F. Oliveira investe em monitoramento da frota de embarcações e compra dois aviões para dar suporte à manutenção 20

LOG-IN

Entra em operação o novo serviço de cabotagem que liga o porto de Santos a Manaus, sem escalas, percurso com duração de dez dias 24

TRANSPORTADORAS

Red Box investe em carretas especiais na expectativa de aumento da demanda no transporte de vidros extragrandes no país 26

CAMINHÕES

A frota circulante de caminhões no Brasil alcançou o total de 1,8 milhão em 2013, com idade média de nove anos e dois meses 28

INDÚSTRIA

Mercedes-Benz lança conceito Econfort nos modelos semi-pesados Atego, com recursos para aumentar desempenho, economia e conforto nas operações 32

Volvo inicia a comercialização da linha VM de caminhões-com câmbio eletrônico I-Shift ao mesmo tempo em que comemora 20 anos dos modelos FH no Brasil 34

Ford retoma a produção da F-4000, agora na versão Euro 5, e aposta firme no Cargo 2629, modelo que já tem mais de 700 unidades vendidas às Forças Armadas 40

Parceria entre MAN e Protege cria carro-forte para trafegar mais facilmente e com maior agilidade nos grandes centros urbanos 42

Renault apresenta Kangoo 2015, que chega com novas versões e opcional de porta lateral para facilitar movimentação de carga 44

MARCA

Ford licencia uso da marca em produtos não-automotivos e aproveita aniversário de 50 anos do Mustang para dar nome a uma coleção de roupas 46

INFRAESTRUTURA

Programa do governo de São Paulo recupera 3 mil km de um total de 7,5 mil quilômetros de estradas programados para reformas no estado 48

ÁEREO

Lufthansa começa a operar o Boeing 747-8 no Brasil no seu voo diário entre São Paulo e Frankfurt 52

Novos equipamentos de segurança de aeroportos permitem averiguação mais completa e confiável de bagagens 54

Aeroporto Internacional de São Paulo triplica capacidade de câmaras frias para produtos perecíveis 56

ALUMÍNIO

A utilização do alumínio no setor de transportes brasileiro limita-se a 20% dos componentes, nível que tende a crescer com o apelo da sustentabilidade 62

RASTREAMENTO

Com base em estudo realizado entre 2005 e 2013, Gristec apresenta primeira radiografia do setor de rastreamento de veículos e gerenciamento de riscos 66

MOTORES

Cummins começa a nacionalizar a família de propulsores ISF de 3.8 litros, antes importado da China, para suprir o mercado de caminhões leves, ônibus e picapes 68

PNEUS

Produção cresce 9,9 no trimestre com o volume saltando de 16,44 para 18,06 milhões de unidades, sendo 2,04 milhões para veículos de carga 70

AUTOMEÇ

Principais fabricantes de peças e serviços para veículos pesados apresentam lançamentos durante encontro internacional em São Paulo 72

VOLARE

Principais fabricantes de peças e serviços para veículos pesados apresentam lançamentos durante encontro internacional em São Paulo 78

CUSTOMIZAÇÃO

Modelo Citroën fabricado após a Segunda Guerra serve de inspiração para a distribuição de cerveja em São Paulo 81

LOGÍSTICA

Com atendimento dedicado, Gefco amplia negócios no Brasil ao atender mais de 370 clientes 82

Wilson Sons amplia atuação no Nordeste com a inauguração do complexo logístico em Pernambuco 84

Em processo de reestruturação, Grupo Abril torna a DGB mais eficiente para os negócios de logística 86

MARÍTIMO

Complexo portuário de Suape apresenta crescimento de 43% na movimentação de cargas no primeiro trimestre de 2014 88

Porto catarinense de Itapoá registra crescimento constante no volume de cargas e anuncia obras de ampliação 90

Em ritmo acelerado, o terminal Itaqui tem meta de movimentar 17 milhões de toneladas de carga este ano 92

O porto belga de Antuérpia oferece treinamento ao setor marítimo brasileiro, fortalecendo os laços com o Brasil 94

MERCADO

Governo flexibiliza regras do PSI para puxar vendas de caminhões, que tiveram queda no primeiro quadrimestre 98

SEÇÕES

Editorial 3 Novas 59 Custos 96

Ano 50 - Nº 464 - Abr-Mai 2014 - R\$ 20,00

REDAÇÃO

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br

EDITOR

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com.br

COLABORADORES

Amarilis Bertachini, Márcia Pinna Raspanti, Sonia Moraes, Wagner de Oliveira

EXECUTIVOS DE CONTAS

Alcindo Fontana
fontal@otmeditora.com.br

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin
gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto
vito@otmeditora.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com.br

EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com.br

Vanessa Rodrigues
vanessa@otmeditora.com.br

Glenda Pereira
glenda@otmeditora.com.br

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 da edição:

11.000 exemplares auditada por PwC

Impressão

Elyon

Assinatura anual: TM R\$ 200,00 (seis edições e quatro anuários); TB R\$ 180,00 (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:



Operações multimodais integrando o Brasil



- Transporte rodoviário e fluvial
- Armazenagem e Logística
- Indústria de embarcações fluviais e de implementos rodoviários



Transpo Amazônia busca consolidar crescimento do Norte

Segunda edição do evento previsto para Manaus, capital amazonense, concentra todos os segmentos da cadeia do transporte

■ WAGNER OLIVEIRA



ENQUANTO O BRASIL PASSA POR UM MOMENTO de incertezas econômicas, a pujança da Amazônia incentiva empresas a cada vez mais apostar no Norte, região que guarda um potencial por sua diversidade e riquezas naturais. O local onde habita a menor porção da população brasileira abrange 60% do território nacional – cobiçados por sua privilegiada posição geográfica no globo.

É neste ambiente que o transporte tem muito a crescer, quer seja na movimentação da produção do Polo Industrial de Manaus (PIM), quer na exportação das commodities agrícolas produzidas no

Centro-Oeste, que tem na região a alternativa de escoamento mais viável em relação aos congestionados portos do Sul e Sudeste.

Para aproveitar as potencialidades do Norte, muitas vezes desconhecidas da boa parte dos brasileiros, a Federação das Empresas de Logística, Transporte e Agenciamento de Cargas da Amazônia (Fetramaz) promove, entre 21 e 23 de maio, a segunda edição da Transpo Amazônia – Feira e Congresso Internacional de Transporte e Logística, no Centro de Convenções de Manaus. Em 2012, o evento reuniu mais de 6 mil pessoas. A expectativa para esta

edição é que o público supere o número de 12 mil visitantes.

Bienal, a Transpo Amazônia retoma a necessidade de fortalecer, modernizar e ampliar a prestação de serviços de transporte no Norte. Os expositores terão oportunidade de apresentar produtos e soluções para empresas envolvidas com o transporte numa região em que os rios fazem o papel das estradas.

De acordo com o presidente da Fetramaz e anfitrião do evento, Irani Bertolini, a expectativa é consolidar a troca de experiências com profissionais de todas as áreas do transporte, além de estreitar relacionamento com as autoridades competentes.

Além da Fetramaz, a Transpo Amazônia conta com apoio da Confederação Nacional do Transporte (CNT), Serviço Social do Transporte (Sest), Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte (Senat), Sabrea, Ciem, Fiem, CFL de Manaus, bem como entidades sindicais e órgãos dos governos de Amazonas, Pará, Rondônia, Roraima, Amapá e Acre.

O evento, considerado a maior feira de transporte de cargas da região Norte, tem como público-alvo as principais empresas que atuam no setor. O objetivo dos organizadores é fomentar negócios na região, expor novos conceitos e melhores práticas, debater pontos críticos para o desenvolvimento do setor e integrar empresas e profissionais em busca das melhores alternativas e práticas do transporte brasileiro.

Sendo assim, o alvo da Transpo Amazônia são as empresas de agenciamento de cargas, armazenamento, consórcios, corretoras, distribuidoras de combustíveis, cabotagem, fretamento, logística,

construção naval, fornecimento de peças e pneus, gerenciadores de risco, instituições de ensino acadêmico da área, montadoras de veículos e implementos rodoviários.

Também atrai o interesse de seguradoras, segurança e monitoramento/rastreamento, software de gestão de frota e transportadoras de carga em geral.

Entre os temas de interesse na Transpo Amazônia está o painel “Investimento em Infraestrutura de Transporte”, que será abordado no dia 22 de maio. O objetivo é apontar as mais diversas visões sobre o tema. Participam o ex-diretor-geral do Departamento Nacional de Infraestrutura do Transporte (Dnit), Luiz Antônio Pagot; o ex-ministro dos Transportes e Consultor do Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas e Logística no Estado do Rio Grande do Sul, Cloraldino Severo; o consultor técnico para Assuntos de Logística e Infraestrutura da Confederação Nacional da Agricultura (CNA), Luiz Antonio Fayet; e o coordenador-geral de portos marítimos do Dnit, Hito Braga de Moraes.

RODOVIA BR-163 – Caso estivesse asfaltada e pronta para o tráfego de caminhões, a BR-163, entre Cuiabá (MT) e Santarém (PA), poderia reduzir em 50% o tempo do transporte fluvial de cargas atualmente feito entre Manaus e Belém para as cargas do Polo Industrial de Manaus (PIM). As regiões Sul e Sudeste – principais destinos dos produtos manufaturados do Estado do Amazonas – teriam uma significativa redução de tempo de viagem. Todo o abastecimento do mercado amazônico estaria beneficiado com esta nova rota mais curta.

A conclusão da rodovia, que segundo dados do Dnit já tem 79% de seus 1.055 quilômetros asfaltados, é uma das principais bandeiras a serem defendidas durante a segunda edição da Transpo Amazônia. “A Amazônia terá um ganho imediato de competitividade no mercado nacional e sul-americano, gerando mais empregos e



Irani Bertolini diz que evento melhora interação entre os operadores de transporte

produtividade”, disse Augusto de Araújo Neto, membro e tesoureiro da Fetramaz. Ainda de acordo com Araújo Neto, para o consumidor final uma possível queda no valor do frete pode representar uma redução de até 10% nos valores dos produtos no comércio varejista.

Durante o evento também será debatida a desmistificação da BR-319 (Manaus-Porto Velho), que em sua avaliação é uma estrada que pode oferecer uma nova perspectiva econômica e social para todo o Amazonas. “É preciso ter consciência que é uma estrada que já existiu, esteve aberta por vários anos e que não podemos perder para a floresta. Afinal esta é a nossa única via de ligação terrestre com a parte Sul do país e simplesmente não podemos virar de costas para este fato, apesar de compreender e respeitar todas as questões ambientais envolvidas”, destacou.

O especialista também comenta que os diversos setores da sociedade amazônica precisam utilizar a Transpo Amazônia para pressionar os órgãos federais presentes ao evento sobre a retomada do projeto para construção da BR-080, que ligaria Manaus a Brasília (DF). “É incalculável o impacto histórico que essa estrada traria para o Estado do Amazonas, principalmente para a população que mora nos municípios do interior e que cada vez mais precisam de novas alternativas econômicas e sociais”, destacou.

O transporte fluvial de cargas, principalmente a navegabilidade na Bacia do Rio Madeira, foi um dos temas abordados na primeira edição do evento, em 2012, e voltará à pauta neste ano, segundo Augusto de Araújo. No documento final apresentado pelos participantes da primeira Transpo Amazônia estava a necessidade de preservação das condições de transporte hidroviário no Madeira com a construção de eclusas nas áreas próximas onde forem construídas as barragens das usinas de Santo Antônio e Girau, em Rondônia.

“O Amazonas tem potencial para ser um dos principais corredores de exportação de grãos produzidos no Centro-Oeste para a Europa e o restante do mundo, mas esta situação pode estar ameaçada. As eclusas no Madeira não aconteceram, fato que alertamos há dois anos, e novas barragens estão planejadas para o rio Tapajós”, lamentou.

DESAFIOS CLIMÁTICOS – A região amazônica sofreu com inundações provocadas por fortes chuvas e teve problemas de abastecimento devido à interrupção do tráfego terrestre com trechos totalmente alagados. Segundo medições oficiais, o rio Madeira registrou a maior cheia de sua história. Cerca de 40 mil pessoas ficaram desabrigadas.

Várias rodovias foram interditadas. A BR-364, que liga Porto Velho a Rio Branco e ao Estado do Acre, impedindo o transporte de gêneros alimentícios, combustíveis, gás de cozinha e outros produtos. Só o Estado de Rondônia calcula prejuízos públicos e privados da ordem de R\$ 1 bilhão.

Empresas, como a Bertolini, também sofreram perda de faturamento em razão das cheias em Rondônia no primeiro trimestre. Segundo o gerente da filial de da Bertolini em Porto Velho, Schneider Moreno Guimarães, houve bloqueio na coleta de carga de clientes localizados em municípios que foram afetados pela cheia do Madeira.

Bertolini prospecta rota interoceânica Atlântico-Pacífico

Transportadora aumenta participação na movimentação de cargas com a criação de entreposto da Zona Franca de Manaus em Pernambuco

■ WAGNER OLIVEIRA

INCENTIVADORA DA TRANSPO AMAZÔNIA, a Bertolini apresenta na segunda edição da Feira e Congresso de Transporte e Logística, que ocorre em Manaus, novas modalidades de negócio para reforçar a presença do grupo no país a partir das oportunidades geradas na região Norte.

No seu estande localizado no Studio 5 do Centro de Convenções de Manaus, a Bertolini mostrará uma réplica do dirigível que pretende tornar viável a partir de 2017 para o transporte de cargas pela região amazônica. Desenvolvido pela Universidade de São Paulo (USP) no campus de São Carlos (SP), o projeto para a construção do equipamento, no qual já foram investidos R\$ 130 milhões, vem obtendo avanços.

“Tanto acreditamos na viabilidade do dirigível que apoiamos com recursos próprios o projeto”, afirma o diretor de gestão da Transportes Bertolini, Paulo Caleffi. “Como uma região predominantemente servida por rios, nada mais racional do que um grande equipamento voador para facilitar a movimentação das cargas pela selva.”

Além do dirigível, a Bertolini reforça a aposta no hidroviário, modal em que conta com uma grande infraestrutura e frota de embarcações para movimentar as cargas que entram e saem da Amazônia. No escopo, está a possibilidade de ampliação da exportação de

commodities agrícolas por meio de portos fluviais no rio Madeira.

Um dos novos projetos passa pela efetivação de uma rota interoceânica Atlântico-Pacífico, aproveitando o potencial dos rios da região. Com o objetivo de reconhecer a viabilidade econômica de uma nova rota fluvial entre o Brasil e o Peru, o diretor-presidente da Bertolini, Irani Bertolini, acompanhado de Caleffi, foi a Lima e Iquitos para conhecer acordos binacionais entre Brasil e Peru sobre o transporte internacional que está sendo finalizados entre os dois países.

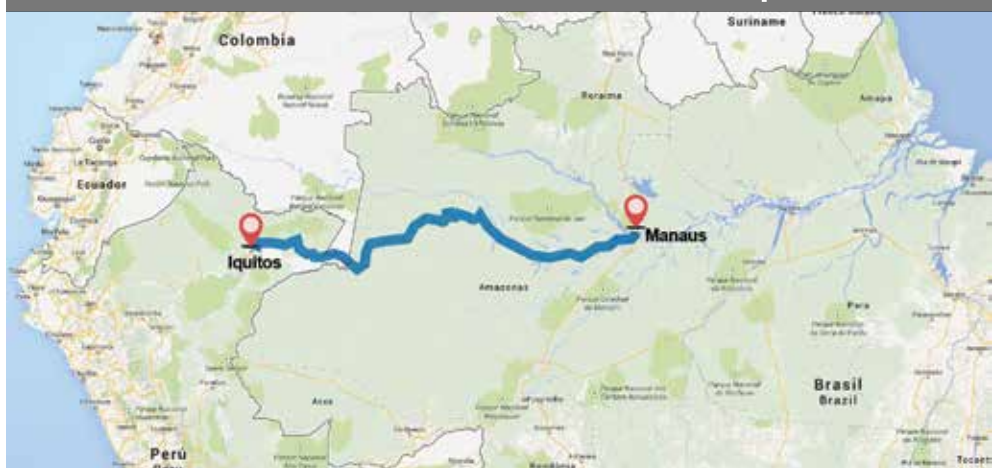
O assunto é tão importante que a agenda do empresário também passou pelo Congresso Nacional do Peru, onde autoridades do transporte falaram sobre as possibilidades da instalação de portos

fluviais em quatro regiões daquele país. Uma das rotas passaria por Iquitos, principal porto fluvial do Peru, localizada na junção dos rios onde nasce o Amazonas.

Caleffi, que também é secretário-geral da Câmara Interamericana de Transporte, afirma que há interesse de operadores brasileiros, como a Bertolini, de navegar tão somente até o primeiro porto do Peru, e de lá para diante “transporte é para los nacionales”, preservando os serviços para navegadores e transportadores peruanos.

Acompanhados de autoridades locais, Bertolini e Caleffi sobrevoaram a região para observar os melhores pontos para a localização de um novo porto. Os brasileiros também conheceram um estaleiro fluvial mantido pela Marinha peruana.

Rota interoceânica Atlântico-Pacífico entre Manaus e Iquitos



Além dos representantes da Bertolini, o presidente da Federação das Indústrias de Manaus (Fieam), Antonio Silva, e o superintendente da Suframa, José Nagib da Silva Lima, participaram do encontro com as autoridades peruanas.

NORDESTE – A Transpo Amazonia também é um ambiente para a Bertolini apresentar ao mercado seu plano de expansão no Nordeste. Com apoio dos governos do Amazonas e de Pernambuco, foi inaugurado na cidade de Ipojuca (região metropolitana de Recife, PE), um entreposto da Zona Franca de Manaus, que vai ser operado no complexo denominado Bertolini Armazéns Gerais (BAG). Com o equipamento, as empresas do Polo Industrial de Manaus (PIM) poderão armazenar suas mercadorias no entreposto. Com isso, elas ganham agilidade na distribuição de seus produtos na região Nordeste.

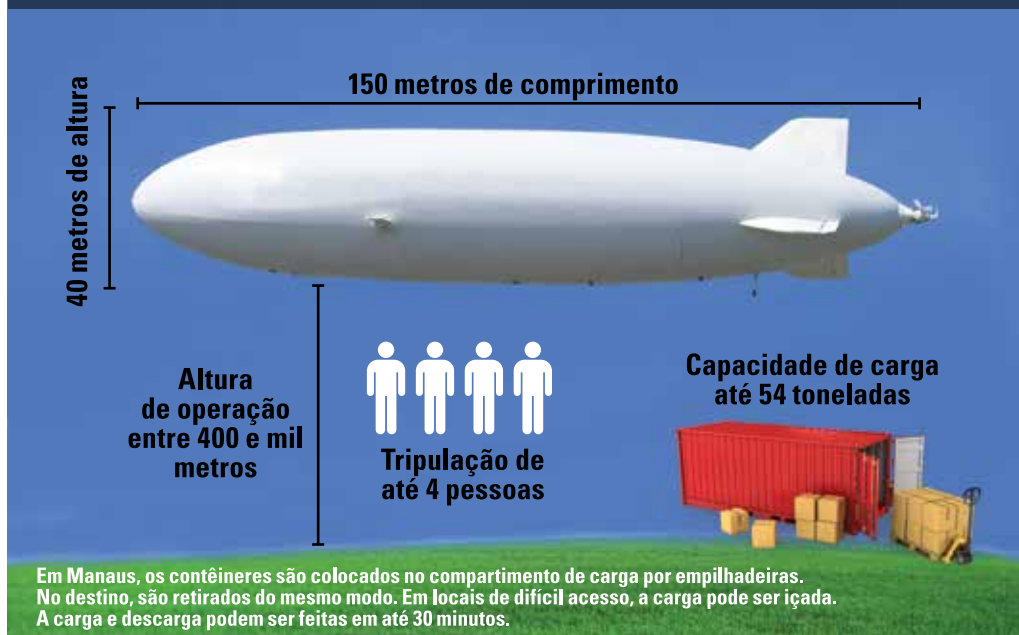
Além de apresentar vantagem logística para as fábricas instaladas no PIM, os entrepostos contribuem para o desenvolvimento da economia dos municípios e estados onde estão instalados – além de Pernambuco, já foram instalados entrepostos da Zona Franca de Manaus em Resende (RJ) e Uberlândia (MG).

“Esse investimento da Bertolini em Pernambuco vai gerar ganhos para todos: empresas do nosso grupo, governos de Pernambuco e Amazonas, com o aumento da produção que gera tributação, e empresas que operam na produção industrial de Manaus com um ponto estratégico do Nordeste para a distribuição de seus produtos”, diz Irani Bertolini.

Empresas como a Honda, Yamaha, Levorin Pneus, Crow Embalagens, Universal Fitness, PST Electronics e Invicta. “Todos ficaram muito satisfeitos com o nosso empreendimento e com os ganhos

Paulo Caleffi afirma que o grupo planeja novas ações para ampliar atividades no Norte

Como será o dirigível ADB-3-30



que terão avançando os seus estoques para uma das regiões que mais cresce economicamente”, reforça o empresário.

Bertolini afirma que a expansão para o Nordeste era um sonho antigo. “Há alguns anos tenho comigo uma grande vontade de investir mais na região. Era um sonho. E sonho a gente realiza”, diz. Para ele, trata-se de uma “excelente oportunidade” para aumentar o



mercado de atuação da Bertolini no Nordeste.

“Estes investimentos viabilizam a criação de mais empregos, geração de renda, recolhimento de tributos, ou seja, um conjunto de ações que servirão para alavancar os altos indicadores de crescimento do Nordeste. Se depender do nosso esforço, o sucesso já está garantido. Este é o espírito da Bertolini: trabalhar muito, realizando sonhos”, define o empresário gaúcho.

Na Transpo Amazônia, a Bertolini também apresenta a ampliação de transporte de gás liquefeito de petróleo (GLP) no Norte. Em fevereiro, a Bertolini adquiriu mais três carretas para fazer o transporte para o cliente Liqigás. “Este processo indica aumento na demanda e no atendimento desse produto”, diz o supervisor comercial, Marco Antonio Vilhena.

A Bertolini ampliou o contrato de transferência para as cidades da Altamira e Itaituba, no interior do Pará, vencendo mais um leilão para o atendimento por mais três anos nessas localidades. ■



Costeira intensifica movimentação Norte-Nordeste

Transportadora paulista faz reestruturação organizacional para aproveitar melhor potencial econômico de regiões em desenvolvimento

■ WAGNER OLIVEIRA

UMA DAS GRANDES TRANSPORTADORAS do Norte, a Costeira se prepara para aumentar o volume de cargas movimentadas no Nordeste. É que a empresa acaba de concentrar na região metropolitana de Recife um hub para fazer a distribuição para os nove estados do Nordeste ou racionalizar o despacho de encomendas para outros destinos do país. “Queremos aproveitar melhor o crescimento do consumo por parte dos nordestinos”, afirma Roberto Uyvari, diretor comercial da transportadora.

Faz mais do que sentido, já que a

Costeira cresceu no rodoviário de longa distância a partir das cargas geradas pelo Polo Industrial de Manaus (PIM), principalmente motocicletas – a empresa foi pioneira no transporte de motos Honda. Agora, com a produção da linha branca no Amazonas – refrigeradores, fogões, lava-louças e produtos eletroeletrônicos – quer ampliar a atuação a distribuição de bens duráveis pelo Nordeste, aproveitando sua ligação e conhecimento com o Norte.

Na mão contrária, o crescimento da demanda por produtos entre os nortistas

também cria oportunidades para transportar cargas da crescente produção industrial do Nordeste, região que vem atraindo a instalação de grandes fabricantes de vários setores da indústria. Um dos exemplos é o transporte da divisão de tintas da Basf instalada em Fortaleza (CE), atendida pela Costeira.

A Costeira quer aumentar a participação na movimentação de cargas encomendadas pelo Norte, onde acumula experiência na distribuição. Para isso, está em andamento na empresa investimento da ordem de R\$ 17 milhões.

Além de um novo centro de armazenagem em Pernambuco, a Costeira também vem fazendo renovação da frota, modernização de equipamentos e treinamento dos colaboradores para aperfeiçoar a gestão administrativa e a logística. Somente no rodoviário de longa distância, a empresa aplicou R\$ 3 milhões ao adquirir dez novos cavalos-mecânicos Volvo FH 560/460 e planeja comprar 130 carretas até 2015, quando espera concluir a sua reestruturação organizacional.

Com parte da nova frota já rodando, os antigos cavalos-mecânicos Volvo FH 340 estão sendo substituídos por extrapesados. "Uma frota nova traz muito benefícios. Reduzimos nosso custo com manutenção, além de aumentarmos a confiabilidade na coleta e entrega dos produtos. Soma-se a isso o fato de alcançarmos uma economia de combustível em torno de 5%, o que dá mais qualidade no atendimento dos nossos clientes", disse o diretor comercial.

A Costeira também investe na constante atualização dos sistemas de rastreamento e monitoramento da frota, já que a empresa transporta bens duráveis de alto valor agregado – as mercadorias mais ambicionadas pelas quadrilhas de roubo de carga. Ao todo a empresa conta com 600 profissionais, parte deles dedicada ao acompanhamento das cargas em movimentação pelo Brasil.

Baseada em Guarulhos, a Costeira também tem por vocação uma forte atuação no Sudeste, região em que é distribuída a maior parte dos produtos industriais fabricados em Manaus. De acordo com Uyvari, o Sudeste é responsável por 50% da receita da Costeira. Com a reestruturação, o objetivo é que o Nordeste passe de 25% para 35% no faturamento da Costeira, sendo o restante completado pelas outras regiões do país.

Uma empresa com 38 anos de atuação no mercado, a Costeira faturou 167 milhões em 2012. No ano passado, a receita

chegou a R\$ 212 milhões. A previsão é que neste ano o faturamento cresça menos em razão das mudanças que a empresa vem implantando. "Mas estamos confiantes que, em 2015, possamos voltar a crescer num ritmo maior, em torno de 18% a 25%", adianta o diretor comercial.

Atuar na região Norte, onde os rios fazem o papel das estradas, requer muito conhecimento por parte dos operadores. Atualmente, a frota da Costeira é composta de 70 cavalos-mecânicos para 1.200 carretas. A desproporção é explicada pelo fato de as carretas se constituírem em verdadeiros armazéns sobre rodas.

Numa das rotas mais movimentadas, pelo menos 300 carretas ficam constantemente em trânsito entre Manaus e Belém, duas capitais separadas, em média, por cinco dias de viagem por meio de balsas. "Para quem não está habituado à região, é uma logística difícil de entender", conta Uyvari. "Às vezes, recorremos até a Canoas para fazer chegar ao destino cargas encomendas por comerciantes baseados em regiões mais remotas da Amazônia."

Outro problema é o sistema de navegação, que sofre interferência das condições climáticas. "Além da sazonalidade do comércio que requer maior eficiência do transporte, também temos de trabalhar com os períodos de cheia e de seca dos rios da Amazônia. O planejamento precisa ser muito bem detalhado para evitar imprevistos na movimentação de cargas pelos rios, como encalhe de embarcações em períodos de vazantes", exemplifica.

As condições da navegabilidade também acabam impactando nos custos do transporte. De acordo com o diretor comercial da Costeira, o modal fluvial, geralmente mais barato que o rodoviário, representa mais gastos quando existem dificuldades na navegação, ampliando o tempo de viagem. "Às vezes, o rodoviário é mais favorável em termos de custos; em outras é o hidroviário. Por isso, temos de



Roberto Uyvari diz que há potencial inexplorado entre o Norte e Nordeste

ter uma boa administração e conhecimento para garantir a rentabilidade da operação", conta Uyvari.

No trecho navegável, a Costeira utiliza embarcações fornecidas por armadores tradicionais da Amazônia, como a Bertolini e o Grupo Chibatão. No rodoviário, conta com um quadro fixo de 70 motoristas próprios para fazer diversas rotas. Uma das mais tradicionais é que liga São Paulo a Belém, um trajeto de 3.000 quilômetros.

Considerada a segunda maior transportadora com atuação no Norte, a Costeira é uma das empresas que participam da segunda edição da Transpo Amazônia, feira e congresso de transporte e logística que acontece entre 21 e 23 de maio no centro de convenções de Manaus.

"Além de termos uma presença marcante no Norte, também precisávamos comunicar ao mercado e nossos parceiros a estratégia de aumentar a relação com o Nordeste", afirma o diretor comercial. "Para nós que acreditamos muito no potencial econômico dessas duas regiões, é natural a nossa participação em eventos que buscam destacar o papel de todos os envolvidos no transporte", enfatiza. ■



0800-703 FORD
3 6 7 3

Respeite os limites de velocidade.



Cargo 1119

- Motor mais potente da categoria com 189 cv
- Maior capacidade de carga da categoria de 7.164 kg

Cargo 816

- Novo design no padrão kinetic
- Veículo mais vendido da categoria
- Interior mais confortável e ergonômico



Cabine com novo interior ainda mais confortável para o Cargo 816 e o Cargo 1119



Chegou o novo
Cargo 1119,
o primeiro 11 toneladas.
O seu negócio é a nossa carga.

2 ANOS
DE GARANTIA

PARA MOTOR E CÂMBIO.

**NOVA LINHA
LEVES FORD
CAMINHÕES.**





Com obras de ampliação, píer do porto de Chibatão passa de 451 metros a 751 metros para atender vários navios simultaneamente

Chibatão investe na expansão e modernização

Porto privado de Manaus amplia área dos pátios de armazenagem e do píer e adquire novos guindastes para receber navios de maior porte

■ WAGNER OLIVEIRA

CAPITAL EM PLENA EXPANSÃO, MANAUS já prepara sua infraestrutura para se beneficiar de futuro crescimento econômico do Brasil e do mundo. Um dos locais mais visíveis desta transformação é o porto de Chibatão, principal portão de entrada das cargas que chegam e saem da capital

do Estado do Amazonas. Obras em andamento vão aumentar em 360 mil metros quadrados a capacidade dos pátios de armazenamento do porto, que passará a contar com uma área útil de 2 milhões de metros quadrados. Também com a ampliação do píer flutuante e a instalação de

novos guindastes farão de Chibatão um dos maiores portos fluviais do mundo.

“Em uma época em que se cobram investimentos maciços em logística e infraestrutura portuária, o Grupo Chibatão, uma empresa 100% brasileira, está aplicando recursos próprios para garantir o

desenvolvimento econômico e social do Estado e da Amazônia, com um dos melhores e mais eficientes portos do país a médio prazo”, afirmou Jhony Fidelis, gestor do Terminal Alfandegado Chibatão.

De acordo com Fidelis, somente com a ampliação do píer flutuante por onde circulam 80% das cargas importadas ou exportadas pelas fábricas do Polo Industrial de Manaus (PIM) via navios de cabotagem ou de longo curso, será possível operar simultaneamente seis navios, ante as quatro embarcações atuais.

“Com a capacidade atual, já operamos com uma ociosidade de 50% das nossas instalações”, disse Fidelis. “Com a ampliação em execução, nossa capacidade ociosa vai aumentar para 75%. Mas entendemos que esses investimentos estão feitos em um momento oportuno já visando à expansão econômica que fatalmente ocorrerá no Norte do Brasil”, reforçou o executivo.

A empresa adquiriu quatro novos guindastes MHC Post Panamax e projeta a construção de uma segunda ponte de acesso que permitirá reduzir pela metade o tempo de transporte de contêineres entre pátios e navios com a circulação em sentido único das carretas e veículos em cada pista.

O píer do porto de Chibatão ganhará mais dois berços de atracação fluvial, aumentando dos atuais 451 metros de comprimento para 751 metros nos próximos meses. Por se tratar de um rio que enfrenta períodos de cheias e vazantes, o píer é flutuante, montado sobre balsas, que são encomendadas ou produzidas por uma das empresas do Grupo Chibatão.

Fidelis não revela o montante de recursos aplicados no plano de investimentos 2014/2015 do Grupo Chibatão, uma empresa familiar que está em processo de profissionalização de suas atividades. Mas, para dar uma ideia dos valores envolvidos, disse que apenas um único guindaste custa em torno de 4 milhões



de euros. Com a modernização do porto, Chibatão dobra a capacidade na operação de contêineres, que passará de 16 para 32 por hora em condições climáticas ideais.

Pioneiro na utilização de guindastes pórticos sobre pneus do modelo RTG na região Norte desde 2012, o plano de investimentos de Chibatão também inclui a aquisição e o início das operações de outros dez guindastes da marca Liebherr para atuar exclusivamente com as cargas de navios de cabotagem (rota entre Manaus e demais portos do litoral brasileiro).

No setor de transportes, duzentas novas carretas e cem novos cavalos-mecânicos para o transporte de contêineres estão sendo incorporados à frota do Grupo Chibatão, que criou duas novas empresas (OGT e GPT) para suprir a grande demanda do PIM por novos veículos para operar em turnos noturnos. “Também estão inclusos programas de capacitação profissional e modernização das instalações de nossas estruturas administrativas”, acrescentou Fidelis.

“Estamos investindo muito para

Porto privado adquiriu novos guindastes para agilizar embarque e desembarque

também alcançamos uma excelente produtividade com redução de desperdício de insumos, mão de obra e tempo”, afirmou Fidelis. “Estamos preparados para ser um dos melhores portos privados do país com conceitos de operação de classe mundial. Nosso objetivo é ser a melhor empresa de logística portuária da região Norte, nos tornando referência nacional no ramo como uma empresa ágil, dinâmica e moderna, oferecendo serviços com excelência no padrão de qualidade, além de consolidar a construção da maior e mais integrada rede logística de carga do Norte do Brasil”

O porto de Chibatão está localizado no coração do Polo Industrial de Manaus com capacidade de carga estática de 40 mil TEU em toda sua estrutura, que fica à disposição de importantes armadores, como Hamburg Süd, Maersk Mercosul Line, Log-In, CMA-CGM, MSC e também de navios de carga geral e produtos siderúrgicos que se destinam ao PIM.

MOVIMENTAÇÃO DE CARGAS – O volume de cargas e produtos transportados por navios no porto de Chibatão com origem ou destino ao comércio e às empresas do Polo Industrial de Manaus apresentou um crescimento de 9,9% em 2013 em relação a 2012. Cerca de 229 mil contêineres passaram pelos pátios do terminal, transportados por 185 navios que atracaram no cais flutuante. As cargas movimentadas por cabotagem apresentaram alta de 16,8% enquanto os cargueiros internacionais aumentaram o fluxo em 9%.

De acordo com a administração do porto, no primeiro trimestre deste ano a movimentação em Chibatão cresceu 19% em relação ao mesmo período de 2014. De acordo com Fidelis, o resultado é



Área de armazenagem aumenta para 2 milhões de m² em razão do crescimento do Polo Industrial de Manaus

explicado pelo aumento da atividade das empresas que atuam no segmento eletroeletrônico, que ampliaram a produção para suprir produtos ligados à Copa do Mundo, como aparelhos de TV.

“As atividades cresceram bastante no primeiro trimestre, mas tendem a diminuir no segundo trimestre, já que as empresas devem diminuir o ritmo da linha de produção durante os jogos do Mundial de Futebol”, afirmou Fidelis. Segundo ele, parte dos componentes usados na fabricação de eletroeletrônicos é oriunda da Ásia, onde se encontram as sedes de grandes fabricantes, como a Samsung. “Grandes empresas estão operando em três turnos aqui em Manaus para dar conta das encomendas. Como braço do transporte, também temos que estar preparados para esse aumento da demanda”, assegurou.

De acordo com o gestor do Terminal

Alfandegado Chibatão, entre os fatores que possibilitaram o crescimento na movimentação em 2013 está a instalação de novas fábricas no PIM e os investimentos em tecnologia, novos equipamentos e reestruturação das operações no porto.

“Recebemos menos navios em 2013 do que em 2012, porém as embarcações são maiores, com mais capacidade e isso representa mais eficiência e dinamismo para a economia do Amazonas que só foi possível com os investimentos realizados pelo porto nos últimos anos”, avaliou Fidelis, ao destacar como exemplo os novos navios da Aliança Navegação com capacidade para 3,8 mil TEU que passaram a operar no Chibatão no segundo semestre do ano passado.

Além da forte atuação da indústria da linha branca (TVs, geladeiras, refrigeradores e eletrodomésticos em geral) para

atender à demanda do mercado interno em decorrência da Copa do Mundo de 2014, outro fator que, segundo Fidelis, vai contribuir para manter a movimentação de cargas em alta neste ano é o processo de adaptação das principais empresas do PIM com vistas à ampliação de suas operações para novos turnos, uma vez que, desde o início de outubro, o Terminal Chibatão está habilitado a funcionar 24 horas na entrega de mercadorias desembaraçadas pela Receita Federal e recebimento de cargas para exportação.

“Apesar de contarmos com toda a estrutura e profissionais disponíveis, a demanda por estes novos horários ainda é pequena, mas muitos clientes já confirmaram que vão começar a operar até mesmo de madrugada nos próximos meses”, explicou Fidelis.

Por que o Grupo Chibatão é a melhor opção para o seu negócio?



Considerado o maior complexo portuário privativo da América Latina, com mais de 2 milhões de M², o Grupo Chibatão, ao longo de quase 3 décadas de história, tornou-se sinônimo de confiança, seriedade, trabalho, segurança e modernidade. Por isso investe nas maiores e melhores soluções tecnológicas garantindo tranquilidade e maior rapidez para a sua empresa. E as vantagens não param por aí:



Logística integrada
com o menor custo.



Operação
customizada.



Sólido investimento em
capacitação profissional.



Modernização e ampliação
do complexo logístico.

Rua Zebu, 201 - Colônia Oliveira Machado | Manaus - Amazonas
(92) 2129-1900 | www.portochibatao.com.br



ISPS CODE

Bunge começa exportar soja pelo Norte

Empresa investe R\$ 700 milhões em complexo portuário para viabilizar rota intermodal capaz de escoar 2,5 milhões de toneladas de grãos

■ WAGNER OLIVEIRA



Novo terminal portuário da Bunge em Barcarena, Pará

COM INVESTIMENTO DE R\$ 700 MILHÕES, a Bunge desenvolveu uma rota de exportação de grãos pelo Norte do país como alternativa aos saturados portos do Sul e Sudeste. Além de reduzir custos, o projeto intermodal – hidroviário, rodoviário e marítimo – visa aproveitar o potencial de exportação de produtos agrícolas em uma região privilegiada geograficamente.

A nova rota de exportação de grãos envolveu a construção do complexo portuário Miritituba/Barcarena, a Estação de Transbordo, em Miritituba, e o Terminal Portuário Fronteira Norte (Terfron), localizado em Barcarena, ambos no Pará. O complexo terá capacidade de escoamento de até 2,5 milhões de toneladas de grãos em seu primeiro ano de operação.

“Esse novo investimento permitirá transformar e alavancar o desenvolvimento do Norte do país, melhorando a logística de grãos, gerando uma alternativa mais eficiente, econômica e rápida para o escoamento dos grãos brasileiros para o mundo”, explica Pedro Parente, presidente e CEO da Bunge Brasil, uma das maiores empresas produtoras de alimentos do mundo.

Pela nova rota, os grãos das maiores regiões produtoras seguem por caminhão pela BR-163 até a Estação de Transbordo em Miritituba, (Oeste do Pará), percorrendo uma distância de 1.100 quilômetros. No terminal, a carga é armazenada em barcaças que navegam pelo rio Tapajós, passando pelo estreito

de Breves até chegar ao Terminal Fronteira Norte (Terfron), em Vila do Conde, Barcarena – percurso de 1.000 quilômetros realizado em aproximadamente três dias. No Terfron, a carga é armazenada para posterior embarque em navios graneleiros, rumo ao exterior.

Presente no Estado do Pará há mais de dez anos, a Bunge também está investindo em um modelo de transporte menos poluente e mais eficiente utilizando a hidrovia Tapajós-Amazonas, por meio da Unitapajós, uma joint venture com o Grupo Amaggi. “Estamos diversificando a matriz logística do país, ainda muito dependente de caminhões e trens. Além disso, com o aumento da demanda mundial por alimentos, a Bunge se coloca numa posição privilegiada ao ganhar uma nova rota de escoamento de grãos, ainda mais sustentável”, afirma Murilo Braz Sant’Anna, vice-presidente de Agronegócio da Bunge Brasil.

Um único comboio de 20 barcaças transporta 40 mil toneladas de grãos, o que equivale a mais de 1.000 caminhões ou a 4,5 trens de carga por viagem. O investimento de R\$ 700 milhões foi aplicado na infraestrutura portuária e na logística, esta em parceria com a Amaggi. No total deverão ser gerados cerca de 350 empregos diretos e indiretos.

“Este é um empreendimento importantíssimo para o Brasil. Com a nova rota, vamos contribuir para o desenvolvimento da região, ao mesmo tempo em que desafogaremos o sistema logístico

do Sudeste, que há muito tempo trabalha acima do limite”, enfatiza Júnior Justino, diretor de logística e Agronegócio da Bunge Brasil.

INOVAÇÃO – O novo complexo portuário é totalmente automatizado. Um exemplo é o sistema de sustentação do píer no terminal de Miritituba, que compensa as variações de níveis do rio Tapajós. O píer é suspenso por correntes que permitem a movimentação de acordo com o nível da água. Além disso, o processo de carregamento e descarregamento dos grãos é realizado em área coberta, permitindo operação mesmo em dias chuvosos.

O Terminal Portuário Fronteira Norte, localizado em Barcarena, também é marcado pela inovação. A carga das barcaças que chegam pelo rio será desembarcada de forma contínua por meio de um moderno sistema de esteiras de carregamento e sugadores especiais.

Saindo das barcaças, os grãos são transferidos para silos e armazéns. Já o embarque em navios para exportação acontecerá por três torres de carregamento que transportam a carga desde os armazéns por meio de esteiras 100% controladas por computador, com dispositivos especiais de segurança.

A maior parte da soja e do milho embarcados em Barcarena seguirá para a Ásia e Europa. Até o final de 2015, o Terfron será o segundo maior terminal exportador da Bunge Brasil, com capacidade de escoamento de quatro milhões de toneladas/ano, ficando atrás apenas do TGG (Terminal de Granéis do Guarujá), no porto de Santos (SP), que exportou cerca de oito milhões de toneladas em 2013.

FOCO NO HIDROVIÁRIO – A nova operação logística pelo Norte privilegia o modal hidroviário por meio da hidrovía Tapajós-Amazonas, gerando reduções



Ao custo de R\$ 700 milhões, complexo vai exportar 2,5 milhões de toneladas de grãos

não apenas na distância percorrida até os portos do mercado europeu, mas também em mais de 20% na emissão de CO₂ devido à forma como a carga é transportada.

“Estamos investindo em um modelo de transporte mais sustentável porque acreditamos que esse é o caminho para o desenvolvimento do país. A navegação pelo rio eliminará a circulação de mais de 3.000 viagens de caminhões por mês nas estradas que antes levavam os grãos do Centro-Oeste aos portos do Sul e Sudeste”, afirma Justino.

O compromisso com a sustentabilidade é parte do negócio da Bunge e a empresa possui ações acordadas com as prefeituras de Barcarena e Miritituba. Tanto que o Terminal Portuário Fronteira Norte foi instalado em uma área de 300 hectares, o que representa 736 campos de futebol, e apenas 6% correspondem a construções civis.

Todo o restante abriga uma mata nativa onde fauna e flora são conservadas. Nesta área, a empresa implantou um Centro de Educação Ambiental (CEA),

cujo foco das atividades está na comunidade local e é baseado em dois eixos: educação ambiental e geração de renda sustentável com produtos da floresta.

As atividades educativas serão coordenadas e conduzidas por uma equipe de extensão e pós-graduação da Universidade Federal Rural da Amazônia (UFRA). “Criamos esse Centro de Educação Ambiental justamente para contribuir com a conservação da floresta, além de preparar os moradores da região a empreender atividades econômicas de forma sustentável”, explica Michel Santos, gerente de sustentabilidade da Bunge Brasil.

Os investimentos logísticos estão sendo realizados a fim de aprimorar o sistema de escoamento da produção agrícola brasileira e atender à crescente demanda mundial por alimentos, de forma sustentável. Por isso, a Bunge acredita que tais investimentos devam ser acompanhados de cuidados com o meio ambiente, para que o desenvolvimento e a sustentabilidade continuem caminhando juntos.

J.F. Oliveira aumenta eficiência na Amazônia

Empresa investe no monitoramento e acompanhamento das cargas em embarcações, que passam a contar com apoio de hidroavião na manutenção

■ WAGNER OLIVEIRA



Avião anfíbio dá suporte logístico e apoio à manutenção das embarcações

PARA UMA EMPRESA DE TRANSPORTE que opera na densa floresta amazônica ter um sistema eficiente de monitoramento de cargas faz parte dos resultados e da eficiência na operação. Braço do Grupo Chibatão, a J. F. Oliveira concluiu nos primeiros meses deste ano a implantação de monitoramento e rastreamento via satélite de todas as suas embarcações. O projeto faz parte do plano de modernização da empresa, que também passa a contar com o suporte de dois aviões anfíbios para otimizar a navegação nos rios da Amazônia.

Uma das principais operadoras da região Norte no transporte fluvial de cargas via balsas na rota Belém (PA), Manaus (AM) e Porto Velho (RO), com uma média mensal de 201 mil

toneladas de produtos movimentados pelos rios amazônicos mensalmente, a empresa J. F. Oliveira vem ampliando e

modernizando sua frota, além de investir na atualização da sua infraestrutura portuária com a aquisição de novos e



Porto da J.F. Oliveira Navegação, localizado no Distrito Industrial, em Manaus

inéditos equipamentos.

“O tempo médio para carregar completamente uma balsa é de uma hora”, afirmou o vice-presidente da J. F. Oliveira, Jean Bergson. Com o projeto de modernização – único no Norte e Nordeste –, passamos a atender três balsas ao mesmo tempo, aumentando a competitividade e a eficiência da economia do Amazonas.”

A maior parte das cargas transportadas via balsas é formada por produtos destinados ao comércio, ao Polo Industrial de Manaus (PIM) e ao setor de serviços em geral, como alimentos, móveis e veículos. Para entrar em funcionamento, toda a estrutura passa pelo crivo e aprovação da Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq).

Com as mudanças adotadas pela empresa, o tempo médio da viagem das embarcações entre Manaus e Belém passa a ser de quatro dias e no sentido contrário (subindo o rio) de no máximo sete dias. O encurtamento da viagem, além de melhorar a logística para os clientes, também representa diminuição de custos para a empresa.

ANFÍBIOS – As duas aeronaves adquiridas pela companhia destinam-se ao atendimento 24 horas por dia das balsas, empurradores e tripulação das embarcações da empresa e seus clientes em qualquer lugar da Amazônia, com maior agilidade no transporte de equipes de manutenção, mecânicos e



Helicóptero é alternativa rápida para a J.F. Oliveira resolver questões na Amazônia

peças de reposição.

“Antes havia muita dificuldade no socorro a embarcações que porventura quebrassem ou encalhassem em algum trecho de rio”, afirmou Jhony Fidelis, integrante do Grupo Chibatão. “Agora, podemos atender muito mais rapidamente a nossa frota sem precisar contar com o auxílio de terceiros.”

Com capacidade para 12 passageiros e duas toneladas de peças e acessórios, o avião turboélice modelo Caravan anfíbio de asa alta é usado, principalmente, em missões de longa distância em regiões de difícil acesso ou quando as condições climáticas dificultam a navegação. O modelo é utilizado em mais de 60 países para finalidades semelhantes.

Uma das curiosidades é que o

aparelho é certificado pelo governo americano para transportar o presidente dos Estados Unidos. Isso em razão da sua capacidade de realizar decolagens em curto espaço e ser considerado resistente e seguro.

Além de utilizar o avião para o transporte de equipes e materiais de reposição, a empresa também conta com um helicóptero modelo AS 350B3 Esquilo equipado com cabos de aço com capacidade para içar até seis toneladas de cargas maiores. “Quando o motor de uma balsa quebrava em qualquer ponto do rio, por exemplo, eram necessárias horas e até dias para que outra embarcação fosse até o local e fizesse o atendimento, que agora passa a ser imediato”, ressaltou Bergson. ■



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



CÂMBIO AUTOMATIZADO DE SÉRIE
VTRONIC

420 cv
de potência

- 420 cavalos de potência.
- Câmbio automatizado V-Tronic de série.
- Mais produtividade e melhor custo-benefício.



Respeite os limites de velocidade.



**Novos VW Constellation 420 V-Tronic.
Sob medida para a sua carga extrapesada.**

19.420 4x2 - 25.420 6x2 - 26.420 6x4



**Caminhões
sob medida.**



Os porta-contêineres fazem o percurso entre Manaus e o porto de Santos, sem escalas, em dez dias

Log-In cria rota expressa entre Manaus e Santos

O novo serviço de cabotagem entra em operação em maio e faz o trajeto em apenas dez dias; o foco inicial é o transporte de produtos eletrônicos

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

A LOG-IN LOGÍSTICA INTERMODAL INICIA, em maio, o serviço de cabotagem Costa Norte Express que conecta os portos de Manaus (AM), Santos (SP), São Francisco do Sul (SC), Salvador (BA), Suape (PE), Fortaleza (CE) e Vila do Conde (PA). A novidade está na rota entre a capital amazonense e o porto de Santos, que será feita sem paradas, com duração de apenas dez dias — quatro a menos que o serviço atual. O foco são as empresas de eletrônicos fabricados na região Norte, que precisam enviar

seus produtos ao mercado consumidor do Sudeste e Sul do país.

A empresa já possui um serviço de atendimento entre a Zona Franca de Manaus e o porto de Santos, mas que faz escala no porto de Suape, em Pernambuco, antes de atracar no porto paulista. Na nova linha, a carga vai direto para Santos. “A empresa percebeu que existe uma demanda maior do que aquela que atende atualmente”, afirma o diretor comercial da Log-In, Fabio Siccherino. Dois navios da própria empresa

atenderão a rota expressa, cada um com capacidade de 1,7 mil TEU.

De acordo com Siccherino, uma boa parcela da produção da Zona Franca de Manaus ainda faz o trajeto até São Paulo por rodovia. A viagem demora cerca de dez dias, o mesmo tempo a ser realizado pelo serviço Costa Norte Express. “A Log-In vai capturar um volume importante que ainda utiliza o transporte rodoviário. Com um prazo semelhante, a cabotagem se torna bastante competitiva”, enfatiza.

O ciclo completo da viagem dura cerca de 28 dias. Depois de chegar ao porto de Santos, pela linha expressa, os navios farão escala em São Francisco do Sul, em Santa Catarina, quando retomam o curso em direção ao Norte, para Salvador, Suape, Fortaleza, Vila do Conde e, finalmente, Manaus. Siccherino diz que os Estados de Santa Catarina e São Paulo têm grande demanda de carga para transportar para o Nordeste. O serviço Costa Norte Express terá frequência quinzenal e, somado com outra rota da Log-In — o Serviço Amazonas —, a empresa fará seis escalas por mês em Manaus.

CRESCIMENTO — A Log-In Logística Intermodal possui atuação focada na criação de soluções logísticas integradas para movimentação de cargas na cabotagem e no Mercosul, por meio marítimo, complementado por ponta rodoviária para serviços porta a porta, bem como pela movimentação portuária e armazenagem de carga através de terminais marítimos e intermodais terrestres.

Nos últimos sete anos, a Log-In tem registrado um incremento no serviço de



Siccherino: a cabotagem conquista cada vez mais a confiança das empresas

cabotagem de 22% ao ano, em média. “A cabotagem está melhorando no Brasil e conquista cada vez mais a confiança das empresas. Enfrentamos ainda problemas na infraestrutura portuária e dificuldades de acesso aos portos”, explica Siccherino. As cargas que mais têm crescido são: alimentos, bebidas, produtos de higiene e limpeza, além dos eletroeletrônicos. Em 2013, a companhia atingiu um recorde

histórico de movimentação de contêineres, atingindo 109,8 mil TEU — volume superior 25% em relação a 2012. A cabotagem já representa 45% da carga de contêineres movimentados pela Log-In na Navegação Costeira. No Porto de Santos, o crescimento em 2013 foi ainda mais expressivo, atingindo 33,8 mil TEU embarcados.

ATRASOS — Atualmente, a Log-In utiliza sete navios porta-contêineres em sua frota, somando capacidade nominal de 16,7 mil TEU. Do total, quatro embarcações pertencem à empresa: Jacarandá, Jatobá, Pantanal e Amazônia. Os porta-contêineres estarão em operação nos serviços Atlântico Sul, Amazonas e no novo Costa Norte Express, a partir de maio, cobrindo os principais portos da costa brasileira, além dos portos de Buenos Aires e Zárate, na Argentina, e Montevidéu, no Uruguai.

A companhia atua também com o graneleiro próprio, o Tambaqui, que entrou em operação em 2012. A embarcação atende a um contrato de 25 anos firmado com a Alunorte, para viagens consecutivas entre o porto de Trombetas e o porto de Vila do Conde, ambos no Estado do Pará. Para atender ao mesmo contrato, a companhia lançou ao mar, em abril de 2013, o Log-In Tucunará, que entrará em operação este ano.

A empresa vem investindo um total de R\$ 1,2 bilhão na construção de cinco navios porta-contêineres e dois graneleiros. Do total desta encomenda de sete embarcações feita ao Estaleiro Ilha S.A. (EISA), na Ilha do Governador, no Rio de Janeiro, os três porta-contêineres restantes serão entregues até 2016. Houve atraso na construção destes navios, que deveriam estar prontos até o ano que vem. “Vários fatores levaram aos atrasos, mas destaco a falta de mão de obra especializada, que dificulta bastante o trabalho dos estaleiros”, afirma Siccherino.



A Log-In também conta com operações multimodais para serviços porta a porta

Red Box investe em carretas especiais

Com a expectativa de aumento da demanda do mercado brasileiro, empresa pretende adquirir até o final do ano mais quatro veículos para o transporte específico de vidros extragrandes

■ SONIA MORAES



Carretas podem transportar lâminas de vidros de 6 m de comprimento e 4 m de altura

A RED BOX, EMPRESA ESPECIALIZADA NO transporte de vidros extragrandes, começa a preparar suas estruturas para atender à demanda do mercado brasileiro. A meta até o final deste ano é colocar mais quatro veículos em operação, ampliando a sua frota para 29 carretas especiais. “São veículos adaptados especificamente para o transporte de vidros”, explica Heberson Cosso, diretor geral da empresa.

Com o novo sistema utilizado pela empresa, é possível fazer o carregamento de

vidro sem embalagem por meio de um caivete de 26 toneladas automaticamente em quatro minutos. “Isso é realizado sem que o operador toque na carga e com total segurança”, afirma Cosso. “São carretas com capacidade para transportar lâminas de vidros de seis metros de comprimento e quatro metros de altura com espessura de dois até 12 milímetros.”

Fabricados exclusivamente pela Labor Equipamentos Rodoviários – empresa que pertence à Red Box – os veículos (reboques

e semirreboques) de três eixos têm 11 metros de comprimento e estão equipados com suspensão eletrônica e freios ABS. “A vantagem desta carreta é que transporta vidros com segurança e dentro das dimensões necessárias”, diz Cosso.

No mercado brasileiro, onde 130 carretas fazem o transporte diário de vidros, a Red Box concorre com várias empresas de transporte que tem também uma operação dedicada ao transporte deste produto, como a JSL, Ritmo, MR e Grecco, se posicionando em segundo lugar em número de carretas e primeiro em volume transportado, que varia de 30 mil a 40 mil toneladas de vidros por mês.

OPERAÇÃO LOGÍSTICA – Das fábricas da Cebrace (cliente exclusivo da Red Box) instaladas em Jacareí (SP), Caçapava (SP) e Barra Velha (SC), os vidros seguem para 1.000 empresas de vários segmentos industriais em todo o Brasil, como o setor automotivo, moveleiro, de construção civil e linha branca. A Cebrace é uma joint venture formada pela Saint Gobain e a antiga Pilkington que em 2006 foi adquirida pela japonesa NSG.

CARRETAS DOUBLE DECKER

Além da tradição no transporte de vidros extragrandes, a Red Box começa a investir em novas operações logísticas para o transporte de mercadorias em geral. Para suprir este mercado, a empresa investiu R\$ 5 milhões na criação de uma divisão de transporte de produtos não empilháveis e adquiriu no final do ano passado nove

carretas de dois pisos da Labor Equipamentos Rodoviários e até o final deste ano planeja comprar mais cinco veículos deste modelo. Atualmente há no mercado brasileiro 20 carretas de dois andares em operação.

A estratégia da empresa é tornar referência no transporte com paletes. “Com as carretas de dois andares de 1,9 metros de altura aumentamos a capacidade

de transporte de 28 para 40 paletes em semirreboques de três eixos”, explica Heberson Cosso, diretor geral da empresa. “E ainda é possível reduzir em cerca de 10% o custo do frete ao embarcador.”

Entre os clientes que a Red Box já está atendendo com as carretas de dois andares estão a Unilever, United Mills Alimentos (Trio) e Avery Dennison.

A Sekurit, divisão automotiva da Saint Gobain, que está localizada em Mauá, na Grande São Paulo, é a empresa do setor automotivo que recebe esses vidros e, depois de fazer a laminação, abastece a linha de montagem das montadoras, onde tem a Renault como principal cliente.

Além da Cebrace, outras três empresas produzem vidros no Brasil, a americana Guardian (com sede em Porto Real, no Rio de Janeiro), a japonesa Asahi Glass Company (AGC), que fica em Guaratinguetá no interior de São Paulo, e a brasileira Vivax, que está instalada em Recife. Com baixa capacidade produtiva, as fabricantes ainda enfrentam a forte concorrência dos chineses que complementam a produção brasileira vidros.

Segundo o diretor da Red Box, para suprir o mercado brasileiro a Cebrace mantém em operação cinco fornos - três em

Jacareí, um em Caçapava e um em Barra Velha. Para complementar a produção são importados dois fornos da China. "A demanda por vidros no País é sazonal, com grande crescimento em determinada época no setor automotivo e no de construção civil", observa Cosso.

O diretor da Red Box explica que antes de realizar o transporte de vidros a empresa prepara os seus motoristas duas semanas antes para orientá-los como carregar e descarregar os caminhões com segurança.

Além do mercado brasileiro, a Red Box começa a ampliar as suas operações no Mercosul. "Estamos começando a fazer o transporte de vidros para as empresas do Uruguai e da Argentina, onde temos como



Carreta de 2 pisos tem capacidade para transportar 40 paletes

cliente a Vasa, que pertence ao grupo Cebrace naquele país", esclarece Cosso.

A Red Box iniciou as suas atividades em 2004 em Guarulhos, na Grande São Paulo, transportando vidros para a Cebrace. Hoje a empresa tem filiais em Goiânia (GO), Barra Velha (SC) e São José dos Campos (SP), uma frota com 69 veículos, entre caminhões, tratores e semirreboques especiais, e emprega 45 funcionários. Anualmente fatura R\$ 70 milhões.

MAIS AUTONOMIA, MAIS ECONOMIA.

Fontanella



"110 Tanques Igasa instalados em nossa frota de caminhões de longo curso. Ganhamos a autonomia que precisávamos, a segurança de um Arla puro. E grande economia, pois acabou a necessidade de abastecimento durante o trecho. A Fontanella recomenda."

Valdir Fontanella.



Os caminhões Euro 5 tem sido uma grata surpresa aos frotistas pela economia e performance que oferecem. E o Tanque Extra de Arla Igasa (Pat. Req.) de 170 lts. é um sucesso de vendas por que é o único que não toma lugar atrás do cavalo, pois aproveita os espaços vazios entre as longarinas. É a solução definitiva que alia autonomia, economia e espaço.

IGASA S/A - INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE AUTO PEÇAS

Rua Pedro Alves da Rocha, 1685 - Jd. Itália. CEP: 83020-360 / São José dos Pinhais - PR. Fone: (0xx41) 3382-1012 / Fax: (0xx41) 3382-1291.

www.igasa.com.br

igasa
INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE AUTO PEÇAS

Número de caminhões atingiu 1,8 milhão em 2013

O total de veículos que circulam pelas estradas brasileiras somou 40,1 milhões no ano passado, segundo estudo realizado pelo Sindipeças

■ SONIA MORAES

A FROTA DE VEÍCULOS QUE CIRCULAM pelas estradas brasileiras cresceu 5,7% em 2013, atingindo 40,1 milhões de unidades, incluindo automóveis, comerciais

leves, caminhões e ônibus, segundo levantamento realizado pelo Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipeças).

Do total, 31,5 milhões são automóveis; 6,4 milhões comerciais leves; 1,8 milhão caminhões e 387 mil ônibus. A maior concentração está em cinco estados: São

FROTA CIRCULANTE

Frota total em 2013 **40,1 milhões**



31,5 milhões



6,4 milhões



1,8 milhão

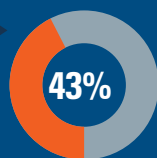


387 mil



5 habitantes por veículo

Idade média da frota



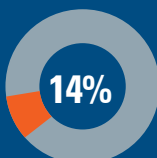
Até 5 anos



Entre 6 e 10 anos



Entre 11 e 15 anos



Entre 16 e 20 anos



Acima de 20 anos

Idade média dos caminhões



9 anos e dois meses

Idade média dos ônibus



8 anos e sete meses

13,05 milhões



Até 5 anos



Entre 6 e 10 anos



Entre 11 e 15 anos



Acima de 15 anos

Paulo, com 37% do total; Minas Gerais, 10%; Rio de Janeiro, 9%; Rio Grande do Sul 8% e Paraná 8%. Juntos, estes cinco estados somam 72% de todos os automóveis e comerciais leves que transitam no país.

Dos 40,1 milhões de veículos que circulam pelas estradas brasileiras, 43% (que correspondem a 17,2 milhões) têm até cinco anos de idade, 24% (9,6 milhões) entre seis e 10 anos, 15% (6,0 milhões) entre 11 e 15 anos, 14% (5,6 milhões) de 16 a 20 anos e 4% (1,61 milhão) acima de 20 anos. Entre os caminhões, a idade média em 2013 é de nove anos e dois

meses e a de ônibus chega a oito anos e sete meses. O Sindipeças apurou que em 2013 havia cinco habitantes por veículo, enquanto em 2012 era de 5,2.

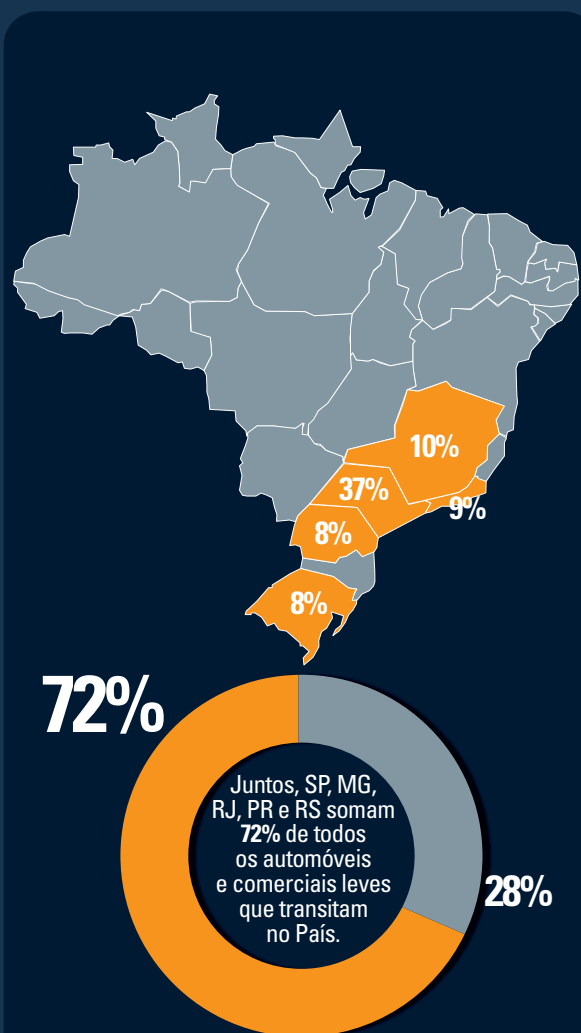
Segundo o levantamento do Sindipeças, em 2013 os veículos movidos a bi-combustíveis representaram 51% da frota total e os veículos movidos a gasolina tiveram uma participação de 38%. Somados, chegam a 89% de todos os veículos circulantes. Do restante, 9% são de frotas movidas a diesel e 2% movidas a álcool.

A frota circulante de motocicletas apresentou um crescimento de 5,1%, passando de 12,4 milhões para 13,05 milhões

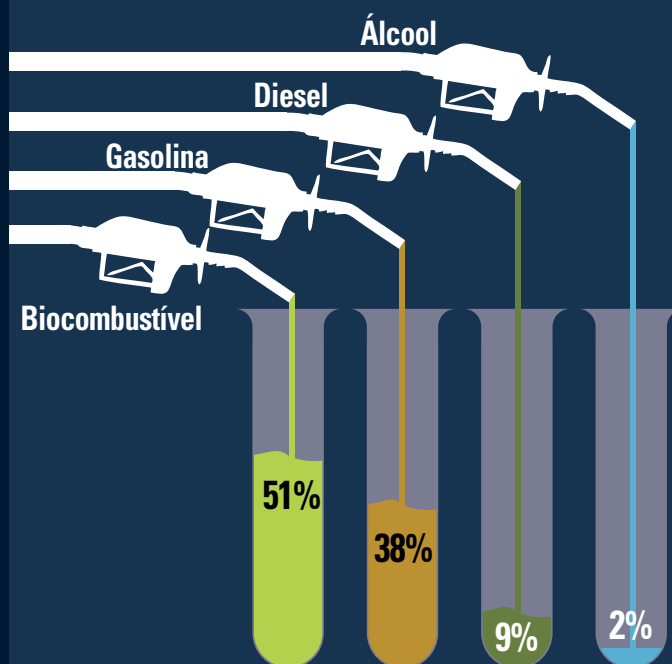
de unidades. Do total, 56% (7,2 milhões) da frota de motos têm até cinco anos de idade, 32% (4,1 milhões) têm entre seis e dez anos, 9% (1,3 milhão) entre 11 e 15 anos de idade e 2% (450 mil) acima de 15 anos.

O levantamento sobre a frota circulante de veículos no território brasileiro é realizado anualmente pelo Sindipeças há mais de 20 anos e baseia-se na venda de veículos no mercado interno desde 1957. O relatório é elaborado por meio do Sistema de Frota Circulante Nacional - Sistema SIF, com base nas informações estatísticas do licenciamento de veículos.

Fonte: Sindipeças



Combustíveis utilizados pela frota



I V E C O

IVECO TECTOR. QUEM ANDA APROVA.



*Resultado baseado na pesquisa realizada com participantes do Tech Drive Tector. **Informação baseada na pesquisa realizada pela empresa independente Neiz Engenharia Automotiva Ltda., em abril de 2014, considerando 3 anos de manutenções programadas do Tector (4x2, 6x2 e 6x4) diante dos principais concorrentes.

Leo Burnett Tailor Made

Imagens meramente ilustrativas.



**Razões para você também
aprovar o Iveco Tector:**



SATISFAÇÃO
9 em cada 10 pessoas
que testam
o Tector aprovam*.

T E C T O R



CENTRO DE ATENÇÃO AO CLIENTE **0800 702 3443**

Faça revisões em seu veículo regularmente.



ECONOMIA

Baixo consumo de combustível e menor custo** de manutenção preventiva.



CONFORTO

Air-condicionado, banco com ajuste pneumático, climatizador e vidros elétricos.



ROBUSTEZ

Eixo dianteiro com a maior capacidade técnica do segmento, 7,1 ton.

IVECO

WWW.IVECO.COM.BR



Mercedes-Benz lança conceito Econfort na linha de semipesados

Os recursos introduzidos nos modelos semipesados Atego incluem novo câmbio automatizado e nova geração de eixo traseiro



A MERCEDES-BENZ INOVA E PASSA A oferecer um valor agregado ainda maior aos caminhões semipesados. O Atego 2430 é a nova referência no segmento da marca que inclui todos os novos recursos oferecidos pelo Econfort, filosofia de desenvolvimento de produto baseada em recursos que melhoram a economia, conforto, potência e desempenho do veículo.

“O Econfort é resultado de uma visão que engloba esses três importantes atributos que são essenciais para a rentabilidade no transporte de cargas. Os novos recursos estão presentes integralmente no novo

Atego 2430 6x2 e, naturalmente, se estenderão a outros modelos de nossa linha de caminhões semipesados”, afirma Gilson Mansur, diretor de Vendas e Marketing de Caminhões da Mercedes-Benz do Brasil. “Com essa inovação, reafirmamos o nosso compromisso com o cliente, atendendo as suas necessidades de transporte, com benefícios tanto para o transportador, quanto para o motorista, assegurando maior produtividade e rentabilidade”.

Com base no conceito ECONFORT, a Mercedes-Benz introduz no segmento de semipesados o câmbio totalmente automatizado

Mercedes PowerShift, sem pedal de embreagem e com última marcha direta. Essa tecnologia foi um lançamento pioneiro da marca no País, estando consagrada nos caminhões extrapesados Actros e Axor.

O câmbio totalmente automatizado propicia uma elevada comodidade e praticidade ao motorista, aumentando a segurança e o prazer de dirigir e, em consequência, sua produtividade.

Vantagem muito importante para o transportador é que o Mercedes PowerShift contribui para a otimização do consumo de combustível e minimiza diferenças

de condução entre os motoristas. Com isso, a média de consumo da frota melhora significativamente.

O moderno Mercedes PowerShift G-211 12K, disponível para o Atego 2430 6x2, chega ao mercado com três funções que agregam mais desempenho, economia e conforto. O EcoRoll coloca a transmissão do veículo em neutro de forma segura e controlada, procedimento que é executado sem a intervenção do motorista, auxiliando na redução de consumo de combustível. Já o modo Power, durante 10 minutos, permite trocas de marchas em rotações mais elevadas para facilitar ultrapassagens ou vencer aclives íngrimes, otimizando o desempenho do veículo. A função Manobra propicia um controle preciso do veículo na movimentação em pátios e em manobras, contribuindo para maior segurança.

Outra importante vantagem do Mercedes PowerShift é a ausência de anéis sincronizadores, contando com engrenagens mais largas e robustas, que aumentam a durabilidade, com menor necessidade de manutenção.

Com o Econfort, também chega ao mercado a nova geração do eixo traseiro HL-4. Com carcaça estampada, ele é mais leve e seu projeto construtivo facilita os trabalhos de manutenção.

O novo HL-4 ganha uma nova relação de redução a fim de atender à demanda do mercado por soluções cada vez mais econômicas no transporte de cargas. Além da economia de combustível, a nova relação também traz como importante benefício o menor nível de ruído na cabina, proporcionando maior conforto para o motorista e maior durabilidade do motor, graças à redução da rotação de trabalho.

NOVO INTERIOR DA CABINE – Diversas novidades agregadas ao Atego 2430 6x2 também estão incorporadas a toda a linha Atego. Este é o caso da nova suspensão da



Os novos recursos naturalmente se estenderão a outros modelos, diz Gilson Mansur

aprimorada, que tornam o ambiente interno ainda mais produtivo para o trabalho e mais aconchegante para o descanso, garantindo a satisfação dos motoristas.

O banco pneumático do motorista foi reprojetoado e está mais ergonômico, contando com espuma de alta densidade e novas regulagens, como ajuste no sistema de amortecimento horizontal e vertical. Após sua jornada de trabalho, o condutor pode desfrutar da nova cama, com moderno tecido e espuma de maior densidade, que proporciona maior conforto para as horas de descanso.

Para aumentar ainda mais a comodidade oferecida pelas camas das cabinas Leito Teto Baixo (LTB) e Leito

cabine, totalmente reformulada para proporcionar um nível de satisfação e conforto ainda maior ao condutor do veículo.

O novo sistema de suspensão da cabine (dois pontos na dianteira com coxins e dois pontos na traseira com molas helicoidais) é resultado de um projeto construtivo que trouxe substancial melhora no isolamento das vibrações e no amortecimento das irregularidades da via. Esta suspensão é mais robusta e resistente, minimizando a demanda por manutenção.

Outro grande destaque é o novo revestimento interno em tecido aplicado no teto, laterais e parede traseira da cabina, muito mais elegante e agradável ao tato, agregando significativas melhorias no isolamento acústico. Os tapetes mais densos proporcionam maior absorção de ruídos e também colaboram para um melhor isolamento acústico.

Ganham evidência também os novos itens de conforto e praticidade, como diversos porta-objetos, porta-óculos, parasol nas portas do motorista e do acompanhante, cabideiro, toalheiro e iluminação

Teto Alto (LTA), a Mercedes-Benz lançou a inédita versão king size. Uma cama dupla que assegura excelente nível de conforto, graças ao maior espaço disponível (meio metro a mais na largura), propiciando períodos revigorantes de descanso e ótimas noites de sono para o motorista, deixando-o pronto para uma viagem produtiva e segura. Esta é uma exclusividade da marca Mercedes-Benz no mercado.

O maior torque do mercado - Também em termos de desempenho, o Econfort traz importantes ganhos para o cliente. Por exemplo, o motor que equipa o Atego 2430 6x2, o Mercedes-Benz OM 926 LA, com potência de 286 cv, ganhou um novo conceito de curva de torque, atingindo 1.250 Nm de 1.100 a 1.200 rpm. Trata-se do maior torque do mercado na categoria de semipesados 6x2, até 32% maior que os modelos da concorrência. Isso resulta em melhores acelerações e retomadas e em manutenção de velocidades mais altas, com menos trocas de marcha, proporcionando economia de combustível e maior agilidade ao caminhão.

Caminhões VM saem de fábrica equipados com câmbio I-Shift



A Volvo já está comercializando a linha de caminhões semipesados VM com a caixa de câmbio eletrônica I-Shift

A CAIXA DE CÂMBIO QUE ESTÁ SENDO introduzida nos caminhões VM é a mesma que equipa o FH, o caminhão extrapesado da Volvo, um dos líderes de vendas no Brasil em seu segmento. A I-Shift está presente em mais de 90% dos caminhões FH que saem da linha de produção. “É uma transmissão que experimentou um sucesso espetacular em poucos anos”, destaca Álvaro Menoncin, gerente de engenharia de vendas da Volvo.

“Decidimos equipar a linha VM com a caixa I-Shift porque os benefícios para a operação de transporte são enormes. O transportador, que já tinha aprovado a linha VM, agora tem ainda mais razões para

escolher o caminhão”, observa Francisco Mendonça, gerente de caminhões VM do Grupo Volvo América Latina.

“A I-Shift do VM é de última geração, aplicável para praticamente todas as operações, seja em veículos de distribuição urbana, rodoviários ou fora de estrada”, ressalta Marco Mildenberg, engenheiro de planejamento de produto da Volvo. Com uma carcaça em alumínio que proporciona baixo peso e alta robustez, a caixa tem um gerenciamento de trocas de marchas controlado por um software específico para a linha VM.

A transmissão I-Shift está disponível para os seguintes modelos: VM 330cv 4x2

cavalo mecânico; VM 270cv 4x2, 6x2 e 8x2 rígidos; VM 330cv 4x2, 6x2 e 8x2 rígidos; VM 270cv 6x4 e 8x4 rígidos; e VM 330cv 6x4 e 8x4 rígidos.

“A transmissão da Volvo é reconhecida internacionalmente por proporcionar uma série de benefícios ao transportador, como menor consumo de combustível, mais conforto e segurança e menor custo operacional para o caminhão. Agora, todas estas vantagens estão também nos VM equipados com a caixa de câmbio eletrônica”, diz Bernardo Fedalto, diretor de caminhões do Grupo Volvo para o Brasil.

Segundo a Volvo, a caixa de câmbio

eletrônica I-Shift da Volvo que agora equipa o VM é de última geração e representa a vanguarda tecnológica nesta área. “Mas é muito fácil de operar e o motorista e o transportador só têm ganhos: maior conforto, menos cansaço ao fim da viagem, mais segurança e produtividade”, afirma Álvaro Menoncin, gerente de engenharia de vendas da Volvo.

Mais moderna que as transmissões semelhantes existentes hoje no mercado, a caixa eletrônica Volvo tem embreagem mas não tem pedal. Isso significa que o motorista não precisa fazer nenhum esforço e não se preocupa em trocar marchas. No modo automático, por exemplo, é só acelerar e frear. Tudo é feito de forma eletrônica, precisa e suave. “Sem contar que a manutenção é menos frequente”, observa Bernardo Fedalto, diretor de caminhões da Volvo no Brasil.

No modo manual, as trocas também são precisas e garantem excelente dirigibilidade. “Além de um consumo menor, esta transmissão garante maior conforto para o motorista e segurança para todo o conjunto”, complementa Francisco Mendonça, gerente de caminhões da linha VM.

O motorista tem um grande número de marchas à disposição. São 12 marchas à frente e duas à ré. Ele dispõe, no painel, um display no qual o motorista pode se situar melhor durante a condução do caminhão. No visor, ele pode monitorar em que marcha está naquele momento e quais são as outras disponíveis, tanto para baixo como para cima.

O motorista pode escolher o modo de condução: econômico, quando está em velocidade de “cruzeiro”; potência, quando, por exemplo, está trafegando por um trecho bastante íngreme.

Para garantir o conforto do condutor, o seletor do modo de condução foi instalado numa área muito próxima, ao alcance da mão.

Uma das muitas características da caixa I-Shift é que seu “cérebro” eletrônico registra as condições de condução e o peso



Para garantir o conforto do condutor, o seletor do modo de condução foi instalado numa área muito próxima, ao alcance da mão

bruto do veículo antes de selecionar a marcha inicial mais adequada. Com suas 12 marchas, é completamente integrada ao motor para proporcionar o máximo prazer de dirigir. As trocas de marchas são feitas de maneira suave e silenciosa, ajustando os padrões de mudanças de acordo com as condições reais de condução e a carga transportada.

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

Além de ter sido desenvolvida em alumínio e de não ter o conjunto de sincronizadores, o sistema otimiza o trabalho do trem de força. “Todo o conjunto faz com que haja menos perdas de energia em virtude do número menor de componentes em atrito e do peso reduzido”, destaca Marco Mildenberg, engenheiro de planejamento de produto da Volvo.

Os Volvo VM que chegam ao mercado equipados com a caixa eletrônica I-Shift são a continuidade de gerações de caminhões que transformaram o mercado brasileiro de

veículos comerciais, de acordo com a Volvo. “O VM trouxe inovações que eram desejadas há muito tempo e que repercutiram de imediato no setor de transportes brasileiro e latino-americano quando foi lançado em 2003”, lembra Bernardo Fedalto, diretor de caminhões da Volvo no Brasil.

“A cabine leito introduzida pela Volvo naquela época era reivindicação antiga dos transportadores e dos motoristas. Há muito tempo eles queriam um ambiente de trabalho mais moderno, melhor e mais confortável”, recorda Francisco Mendonça, gerente de caminhões da linha VM. “Contribuímos para mudar todo um segmento”, complementa Álvaro Menoncin, gerente de engenharia de vendas da Volvo.

Os primeiros VM que chegaram ao mercado brasileiro eram veículos semipesados com chassi rígido e opções de eixos 4x2 e 6x2. “O VM era o único caminhão brasileiro em sua classe a ter cabine leito, coluna de direção ajustável, um sistema de basculamento hidráulico da cabine, tanques opcionais de combustível de maior capacidade, além de opcionais importantes para a operação de transporte, como diversas configurações de entre-eixos e relações de diferencial. Foi realmente uma grande mudança neste segmento”, diz Ricardo Tomasi, engenheiro de vendas da Volvo no Brasil. ■

Volvo lança série especial 20 anos de FH no Brasil



Caminhão chegou em 1994 para mudar os conceitos em veículos pesados num período em que o transportador começava a se profissionalizar

A VOLVO LANÇOU UMA EDIÇÃO ESPECIAL e limitada de caminhões em comemoração aos 20 anos do FH, caminhão que chegou ao Brasil em 1994 e que várias vezes liderou o ranking nacional de veículos pesados. O modelo comemorativo chega ao mercado com todas as opções de motorização da Volvo: 420cv, 460cv, 500cv e 540cv.

“Basta estacionar em um posto de combustível, ou uma rápida visita às redes sociais para perceber a legião de fãs do FH, o orgulho e a satisfação de quem dirige o veículo e o desejo e sonho de consumo dos que ainda não têm o caminhão”, afirmou Daniel Mello, gerente de marketing da Volvo.

Externamente, o modelo comemorativo tem uma faixa colorida cruzando toda a lateral da cabine e o logotipo FH 20 anos,

além do letreiro superior Globetrotter no alto da parte frontal do veículo com a identificação visual da comemoração ao fundo. Internamente, o FH 20 anos tem uma série de itens de fábrica: air bag, climatizador de ar, suspensão a ar na cabine, bancos em couro, volante em couro, rádio, CD, MP3, comandos no volante e uma faixa de madeira no painel.

O caminhão também possui sensor de chuva, espelho frontal, trava elétrica com controle remoto, lâmpadas 3 Marias, luz de 5ª roda, e anel nas rodas dianteiras. O FH 20 anos também vem equipado com caixa de câmbio eletrônica I-Shift, com a qual o transportador consegue economizar até 5% o consumo de combustível. A versão 20 anos pode sair da linha de produção com

duas opções de cor: branco ou preto magic metálico.

Inicialmente, o FH foi importado da Suécia, sede mundial do Grupo Volvo. Quatro anos depois, começou a ser produzido no Complexo Industrial da Volvo em Curitiba, no Paraná. Vinte anos atrás, o FH12 380 Globetrotter era equipado com o reconhecido motor D12. Introduzido no Brasil com o FH12 380 cv, o propulsor trazia uma outra novidade: o Volvo Engine Brake (VEB), freio motor desenvolvido pela Volvo que oferecia uma capacidade de frenagem excepcional em todas as faixas de rotação.

“Por uma série de inovações, ele era também o caminhão mais moderno do mundo”, lembrou Bernardo Fedalto, diretor de caminhões da Volvo no Brasil. Tanto que,

em 1994, ganhou o título de o caminhão do ano no mercado internacional. O FH voltaria a ganhar o mesmo prêmio em 2000.

O lançamento 20 anos atrás era fruto de US\$ 1 bilhão em investimentos. Produzido na planta sueca da cidade de Umea, o FH12 380cv Globetrotter tinha cabine estampada em aço de alta resistência, o HSS (High Strength Steel), uma inovação no setor de transporte de cargas. Alumínio e fibra de vidro também foram usados na fabricação de inúmeros componentes.

As primeiras unidades do FH desembarcaram no Porto de Paranaguá em novembro de 1993, mas a Volvo já havia iniciado antes desta data um trabalho de apresentação do novo veículo aos transportadores brasileiros. Fotos e dados técnicos do caminhão foram apresentados pela primeira vez para a rede de concessionários Volvo durante uma convenção realizada nos Estados Unidos.

“Quando mostramos fotos e imagens do caminhão para os executivos da rede de distribuição durante este evento, o impacto foi grande e imediato”, lembra Sérgio Gomes, diretor de estratégia de caminhões do Grupo Volvo na América Latina, na época gerente de marketing e membro do time de introdução do novo modelo no Brasil. “Eu sabia que viria uma grande novidade, mas me surpreendi com a modernidade, com as inovações e com a beleza do veículo”, diz Luis Pimenta, presidente da Volvo Bus Latin America, naquele período diretor da concessionária paulista Vocal.

A chegada do FH ao país coincidia com num momento histórico: era o início do Plano Real, que iria mudar a cara da economia nacional e a vida da população de uma maneira geral. “Trazer o FH em 1994 para o Brasil, então ainda um país que desconhecia tanta tecnologia em veículos comerciais, foi uma decisão ousada, e que se transformou num ponto de inflexão na história do transporte brasileiro”, lembra Bernardo Fedalto, diretor de caminhões da Volvo no Brasil.

Naquele período, a linha de veículos

Volvo era formada pelos caminhões NL10 (310cv e 340cv) e NL12 (360cv e 410cv), ambos produzidos na fábrica de Curitiba, que em 1994 completava 14 anos desde que o primeiro caminhão com a marca Volvo havia saído de sua linha de produção.

A Volvo trouxe da Suécia a primeira leva de FHs no final de 1993, mas os caminhões começaram a ser vendidos em 1994. O primeiro lote desembarcou no Porto de Paranaguá, no Paraná. Vermelhos, com a inscrição Globetrotter no alto da cabine, os cavalos mecânicos eram muito bonitos, muito diferentes dos caminhões tradicionais.

Quatro anos depois do primeiro FH importado da Suécia ter chegado via navio pelo Porto Paranaguá, a Volvo iniciou a produção do veículo em sua fábrica de Curitiba, onde hoje está instalado um grande complexo industrial da empresa. A versão nacional iniciada em 1998 era exatamente igual ao seu congêneres sueco.

“O Grupo Volvo decidiu nacionalizar o FH porque queria trazer para o Brasil o que havia de melhor em transporte comercial em todo o mundo”, lembra Sérgio Gomes, diretor de estratégia de caminhões do Grupo Volvo na América Latina. A Volvo acreditava no crescimento do país e sabia que o setor de transporte precisava garantir maior produtividade.

CONFORTO PARA MOTORISTAS — A

Volvo entendia que os motoristas precisavam de um caminhão mais confortável e seguro. O FH trazia estes atributos e estava muito além em termos de tecnologia do que se produzia no Brasil. O FH, produzido em Curitiba a partir de 1998, era o único caminhão comercializado no País que já saía de fábrica com a opção de ser equipado com air bag, então uma novidade até em automóveis.

À introdução do FH seguiria uma mudança radical na operação de transportes no Brasil. O novo caminhão abria espaço para



O FH12 380 Globetrotter ganhou em 1994 o título de caminhão do ano

apressar a profissionalização do transportador. “Com o FH12 já foi possível fazer diagnóstico computadorizado de falhas”, lembra Álvaro Menoncin, gerente de engenharia de vendas da Volvo no Brasil. Este foi um recurso que beneficiou os transportadores brasileiros, preocupados com os seus custos operacionais.

“A Volvo previu com bastante antecedência que o mercado demandaria veículos com motor totalmente eletrônico”, destaca Gomes. Poucos anos depois, em 1998, saíram da linha de produção da Volvo em Curitiba os primeiros FHs eletrônicos fabricados no Brasil e que se tornariam o grande sucesso de vendas da marca. “É uma preferência nacional entre os transportadores que exigem veículos de alta tecnologia, mas que também sejam robustos e econômicos”, diz Alexander Boni, gerente de caminhões da linha F no Brasil.

Atualmente na versão Euro 5, o FH conta com inovações que o deixam ainda mais robusto. A engenharia da Volvo desenvolveu um novo eixo traseiro sem redução nos cubos, dotado de uma carcaça fundida e com mais avanços tecnológicos. “É ainda mais durável e com níveis de ruídos menores”, diz Álvaro Menoncin, gerente de engenharia de vendas da Volvo do Brasil. O novo caminhão oferece também relações de eixos para diferentes topografias, em virtude da grande amplitude de terrenos e vias por onde rodam os caminhões brasileiros. ■



16° ENCONTRO MINEIRO DO TRC MINASTRANSPOR 2014

Iniciativa:



Patrocínio Gold:



Apoio:



Sindicato das Empresas de Transporte
de Cargas de Juiz de Fora



SINDICATO DAS EMPRESAS DE TRANSPORTE
DE CARGAS DO SUL DE MINAS GERAIS

AGENDE-SE

20, 21 e 22
Agosto

EXPOMINAS
BELO HORIZONTE

artworks.com.br

CONSTRUINDO NOVOS CAMINHOS COM SUSTENTABILIDADE ECONÔMICA, AMBIENTAL E SOCIAL.

O 16º Encontro Mineiro dos Transportadores Rodoviários de Carga e MINASTRANSPOR 2014 já têm data marcada.

Com foco na sustentabilidade econômica, ambiental e social, o 16º Encontro Mineiro dos Transportadores de Carga debaterá temas de alta relevância para o setor. A formação profissional nas empresas, o controle das emissões de poluentes e a renovação da frota de caminhões são alguns dos assuntos a serem abordados.

Junto com o Encontro, realiza-se também a MINASTRANSPOR, uma das maiores feiras de relacionamento e negócio do Transporte Rodoviário de Carga realizada no país. Em sua 5ª edição, desempenha um papel fundamental na consolidação da cadeia produtiva do transporte rodoviário de cargas, estimulando o desenvolvimento das empresas num ambiente propício para network.

O evento é um grande momento de troca de experiências na busca de soluções compartilhadas e na produção de conhecimento, facilitadas pelas apresentações de renomados palestrantes.

Agende-se e junte-se a nós na construção de novos caminhos para o TRC.



Apoio editorial:

Organização:



O caminhão F-4000 é conhecido por sua robustez e versatilidade

A volta do F-4000

Ford retoma produção de modelo paralisada há mais de dois anos e aproveita a LAAD para divulgar o caminhão Cargo 2629, que já tem mais de 700 unidades comercializadas para as Forças Armadas

■ AMARILIS BERTACHINI

DEPOIS DE TER SUA PRODUÇÃO PARALISADA em 2011, por questões mercadológicas, o modelo F-4000 voltou a ser produzido pela Ford Caminhões em São Bernardo do Campo (SP), agora com a motorização Euro 5. Paralelamente às questões do mercado, a suspensão na fabricação do F-4000 aconteceu em um período em que a Ford Caminhões dedicou-se ao investimento na nova linha Cargo, nos

segmentos de veículos pesados e extrapesados, conforme explica Antonio Baltar Jr., gerente nacional de marketing e vendas de caminhões da Ford Caminhões.

“A retomada da produção do F-4000 Euro 5 estava prevista para após a consolidação dos investimentos na linha Cargo. Foram feitos, no período, investimentos na transformação do modelo em Euro 5. Também entendemos claramente as

necessidades de nossos clientes que sempre buscaram este modelo sem concorrente direto no mercado”, explica Baltar Jr. Oficialmente, o lançamento da nova versão do F-4000 para o mercado estava previsto somente para o segundo semestre deste ano.

A montadora já comercializou mais de 170 mil unidades da Linha F desde a apresentação de sua primeira geração. A Linha

F é formada pelo F-4000, de rodagem dupla, e o F-350, de rodagem simples. O F-4000 é um veículo de ampla utilização em vários segmentos por ser um caminhão robusto e versátil, mas que, ao mesmo tempo, oferece uma condição de dirigibilidade próxima à de um carro de passeio. “Esta é uma das vantagens frente aos seus concorrentes, pois o modelo oferece muito conforto e uma posição ao dirigir altamente produtiva. Também em termos de produtividade ele possui a melhor condição de acesso à cabine, devido à menor altura em relação ao solo entre os veículos do segmento, o que é importante em operações que exigem agilidade no acesso à cabine, como na área de segurança”, compara o executivo, acrescentando que, futuramente, a montadora deverá disponibilizar a opção 4x4 para transitar em áreas de difícil acesso, mesmo carregado. Atualmente, a versão com tração 4x4 é utilizada apenas pelo Exército e Bombeiros, como unidade de resgate.

Com quase 40 anos de mercado, o F-4000 volta a ser oferecido com apelo para suas características de robustez, versatilidade de uso e facilidade de manutenção, atrativos que fazem com que o veículo seja preferido para uso em aplicações de serviços públicos, como manutenção de redes elétricas e de telefonia, água e esgoto. Também é procurado para aplicações de manutenção de rodovias, abastecimento de aeronaves em aeroportos, para uso do tipo misto rural/urbano e por pequenos e médios comerciantes e produtores rurais para o transporte de alimentos e insumos.

O veículo foi a principal atração da Ford em seu estande na Feira Internacional de Segurança Pública e Corporativa (LAAD Security), que aconteceu no mês de abril, no Rio de Janeiro. Isto porque, de acordo com a montadora, o evento é voltado para um público que conta com clientes tradicionais dos veículos Ford, incluindo



Em 2013 as Forças Armadas adquiriram mais de 700 Cargo 2629 para transporte de tropas

representantes das Forças Armadas, secretarias de Segurança Pública, forças policiais e gestores de segurança de grandes corporações, concessionárias de serviços e infraestrutura tanto do Brasil quanto da América Latina.

“Pelo fato de ser a principal feira de segurança da América Latina, a LAAD foi uma excelente oportunidade para expor o F-4000. Por suas características, ele possui forte vocação para atuar em operações de transporte no setor de segurança. Técnicos e especialistas da Ford Caminhões estiveram no evento detalhando todos os aspectos técnicos para o público”, relata o executivo. O F-4000 foi também a principal atração da Ford durante a Agrishow, feira de agronegócio realizada em abril na cidade de Ribeirão Preto (SP). “Desde que anunciamos o retorno da produção da Série F, estamos sendo procurados por clientes interessados em antecipar a sua entrega”, diz Baltar Jr.

CARGO 2629 – Além do F-4000, a Ford expôs na LAAD o Cargo 2629, um

caminhão traçado 6x4 que oferece muita robustez, indicado para uso em aplicações severas. Ele costuma ser usado para o transporte de tropas ou de materiais, combustíveis e outras operações em locais de difícil acesso por parte de Forças Armadas, polícias e demais órgãos de segurança. “Hoje é um dos caminhões mais vendidos desse segmento”, comenta Baltar Jr. Desde o lançamento deste caminhão em 2012 foram comercializadas mais de sete mil unidades.

Somente no ano passado as Forças Armadas brasileiras adquiriram mais de 700 unidades do modelo para aplicação no transporte de tropas, combustível e água. Com peso bruto total de 23 toneladas, capacidade máxima de transporte de 42 toneladas e tração 6x4, é um caminhão procurado para transitar em terrenos difíceis. É equipado com motor Cummins ISB 6.7 de seis cilindros, com 290 cv e torque de 951 Nm, tem câmbio de dez marchas sincronizadas e também costuma ser utilizado como betoneira, basculante, canavieiro e madeireiro.

Carro-forte mais ágil

Parceria entre a MAN e a Protege resultou em um veículo que consegue trafegar mais facilmente em locais com limitação de altura e com maior agilidade nos grandes centros urbanos

■ AMARILIS BERTACHINI



Veículo menor com o mesmo espaço de armazenamento dos outros carros-fortes

COM UM NOVO MODELO DESENVOLVIDO sob medida para atender às necessidades de um de seus grandes clientes da área de segurança, o grupo Protege, a MAN Latin America espera incrementar em 20% suas vendas de chassis para carros-fortes em 2014.

O chassis VW 5.150 ECE nasceu de uma parceria entre as duas empresas para atender a uma necessidade da Protege de ter em sua frota veículos mais leves e ágeis para circular nos grandes centros urbanos para o transporte de cargas de alto valor agregado e baixo volume.

“A MAN topou o desafio e desenvolveu o veículo com base no chassis de cinco toneladas para ônibus. É um produto exclusivo e com grande potencial de vendas para esse mercado”, declara João Herrmann,

gerente de marketing do produto da MAN Latin America.

O peso reduzido do chassis VW 5.150 ECE e sua altura de dois metros são os principais diferenciais do modelo, pois permitem que o veículo entre em lugares com restrição de altura, como estacionamentos de shoppings, por exemplo. O carro é também mais leve que os modelos convencionais, o que o torna muito mais ágil no trânsito das grandes cidades. A versão foi desenvolvida pela própria engenharia da MAN Latin America.

“A Protege é a mentora intelectual do novo modelo de carro-forte. Ele foi pensado com base em um estudo feito pela empresa que apontou espaços ociosos nos carros-fortes que poderiam ser melhor aproveitados. Desta forma, seria possível desenvolver

um protótipo menor, preservando o mesmo espaço de armazenamento dos carros-fortes atuais”, explica Mário Baptista de Oliveira, diretor-geral do grupo Protege.

A partir daí, seguiram-se três desafios para transformar o projeto em realidade: o chassis, a carroceria e o aço a ser empregado. A Protege solicitou, então, à MAN o desenvolvimento de um chassis específico para este novo modelo de carro-forte, que envolveu a adequação de itens como caixa de direção, posicionamento de pedais e toda a parte ergonômica do novo carro.

Para a carroceria foi elaborado um projeto em conjunto com a MIB Blindados – empresa especializada em blindagem de carros e parceira da Protege – para adequação da carroceria ao chassis e ao tipo de aço a ser empregado. Em relação ao aço, foi utilizado um novo produto da empresa sueca SSAB. Esse material foi escolhido com base em uma pesquisa feita pela Protege e pela MIB que apontou ser esse o tipo ideal de material para o novo modelo de carro-forte. Trata-se de um aço que possibilita a mesma blindagem dos carros atuais, mas com um peso significativamente menor.

A Protege vai utilizar os novos veículos nas operações urbanas do transporte de valores, principalmente nos grandes centros. “Por ser menor, ele tem permissão para circular em qualquer cidade e em qualquer horário, impacta menos no trânsito e torna o serviço mais ágil. Além disso, seu porte reduzido influencia no consumo de combustível e, por consequência, na emissão de monóxido de carbono no meio ambiente. Em média a emissão do gás é

15% menor se comparada ao carro-forte convencional”, relata Oliveira.

Segundo o executivo, a empresa ainda está estudando suas necessidades para determinar a quantidade deste novo modelo que será adquirida.

Atualmente a frota da transportadora é composta por 916 carros-fortes, dos quais 737 são da Volkswagen. A empresa planeja investimentos em veículos para atender à unidade de transporte de alto valor agregado, o Carga Segura, onde pretende investir R\$ 10 milhões até 2015, o que corresponde à aquisição de mais 25 caminhões.

“Temos um programa bastante agressivo de renovação de frota. Nos últimos dois anos 655 carros passaram por este processo de renovação”, conta Oliveira. Essa ação consiste em trocar todo o conjunto mecânico dos carros, o que incluiu chassi, motor, câmbio e eixos. Todo esse processo foi feito com a MAN, usando os chassis 8.150 e 8.160.

Para este ano a transportadora planeja renovar mais 130 carros, totalizando 785 carros renovados em três anos. A frota total da empresa é formada atualmente por 1.700 veículos.

Além dos VW 5.150 ECE, a Protege adquiriu três Constellation 24.280 8x2 para serem usados em suas operações do Banco Central, rodando nas rotas entre Rio de Janeiro e Belo Horizonte e entre Rio de Janeiro e Brasília. Esse veículo se enquadra no perfil desta operação porque já vem com segundo eixo direcional montado de fábrica e, de acordo com informação da MAN, pode transportar até uma tonelada a mais que os principais concorrentes. O negócio marcou a estreia da MAN Latin America em mais um segmento do transporte de valores.

A configuração do modelo permite o transporte de cargas de valores maiores, o que vai ao encontro de uma demanda que tem crescido no mercado brasileiro. Com a cabine avançada, esse modelo é um metro



João Herrmann: “A MAN topou o desafio e desenvolveu o veículo com base no chassi de cinco toneladas para ônibus”

menor em comprimento em relação ao seu concorrente, o que lhe dá mais agilidade para circular.

Os Constellation 24.280 8x2 também serão implementados na MIB Blindados, que fará as modificações nos caminhões com o acompanhamento da engenharia da MAN.

O veículo foi apresentado na LAAD Security–Feira Internacional de Segurança Pública e Corporativa, que aconteceu no mês de abril na capital fluminense. A montadora foi uma das primeiras a oferecer chassis específicos para o transporte de valores no Brasil e hoje detém uma participação de mercado próxima a 80%.

A empresa já ultrapassou a marca de mil chassis de carros-fortes comercializados em cinco anos de atuação no mercado nacional de transporte de valores. A empresa Saga Vigilância, de Belém do Pará, foi a destinatária do milésimo veículo, em uma entrega que incluiu quatro unidades do chassi VW 8.160 ECE, que se juntaram a outros seis Volkswagen de sua frota.

“Apostamos na MAN e em sua rede de pós-vendas para atender a nossos pedidos

e estamos satisfeitos. É uma honra receber o milésimo carro-forte”, destaca Sérgio Araújo, diretor da Saga Vigilância.

Em seu estande na feira, a MAN expôs também um Constellation 15.190 equipado com uma Plataforma de Observação Elevada (POE). Vinte e duas unidades desse modelo serão usadas para intensificar a segurança e auxiliar as polícias locais nas 12 cidades-sede da Copa do Mundo de 2014.

A Truckvan, especializada na fabricação de baús e carretas customizadas, montou sobre os chassis Volkswagen uma POE, que consiste em um sistema de monitoramento de imagens, composto por 14 câmeras, e cobertura de até três quilômetros de distância. O sistema de observação está instalado em um mastro telescópico de 15 metros de altura que pode ser recolhido. Todos os recursos do veículo, como acendimento de luzes, subida do mastro, acionamento do ar-condicionado e sirene, podem ser monitorados de uma sala interna.

CONSTELLATION 31.320 – Também os veículos Constellation 31.320, com tração 6x6 desenvolvida pela montadora no Brasil, serão usados no sistema de segurança da Copa. Sete unidades farão a movimentação das tropas do Exército durante o evento.

O chassi foi desenvolvido pela engenharia da MAN Latin America em conjunto com o centro de modificações BMB – parceiro da empresa e também instalado na cidade de Resende (RJ), onde está a montadora –, atendendo a todas as rígidas especificações das Forças Armadas.

O modelo tem capacidade para até dez toneladas de carga útil em qualquer terreno (10QT), além da possibilidade de transportar grandes equipamentos de artilharia (obuseiros). Sua configuração lhe permite transpor cursos d’água de até um metro de profundidade, vencer rampas com 60% de inclinação e obstáculos com 30% de inclinação lateral.

Kangoo 2015 tenta avançar entre furgões pequenos

Renault oferece mais versões e opção da porta lateral para se diferenciar da concorrência



EM COMERCIAIS LEVES, A RENAULT SEMPRE está querendo mais. Com ações ousadas e uma rede cada vez mais estruturada, a montadora francesa vem crescendo bastante no segmento nos últimos. Para manter este ritmo, lançou o Kangoo 2015 visando diretamente o maior concorrente – o Fiat Fiorino, que detém o domínio absoluto entre os pequenos furgões.

Preço menor que o concorrente direto, pacote maior de conteúdo e a opção da porta lateral são as armas da Renault, que

ainda aproveitou o veículo de carga para apresentar a nova identidade visual da marca.

De acordo com a Renault, a porta lateral é um recurso que aumenta a funcionalidade no dia a dia. Além disso, segundo a montadora, o Kangoo oferece ainda maior capacidade de carga do segmento: 800 quilos e 2,8 m³ em volume, além de ter portas traseiras assimétricas com amplo ângulo de abertura 180°.

“O Kangoo é uma ótima opção para

atender às necessidades em vários ramos de atividades, entre eles vendedores, frostistas e prestadores de serviços que transportam cargas de pequenas e de médias dimensões, pois o veículo pode receber transformações como modelo isotérmico, ambulância simples remoção e outras. Agora com a proposta de ter uma porta lateral mais em conta, buscamos trazer ao alcance do cliente este item essencial para o dia a dia, facilitando na carga e descarga. Isso traz agilidade e economia de



A opção da porta lateral representa o acréscimo de apenas R\$ 1.000 no preço de R\$ 40.850 do Kangoo

tempo para quem escolhe o Kangoo.” destaca Bruno Hohmann, diretor de marketing da Renault do Brasil.

Vice-líder em vendas no segmento furgões pequenos em 2012, o Renault Kangoo fechou 2013 com 17,5% de participação de mercado (5.562 unidades comercializadas). Isso representa um crescimento de 4,7% em comparação com 2012, num segmento que registrou queda de 15,1%. Este resultado é recorde do modelo no Brasil desde o seu lançamento em 2000. O Kangoo obteve ganho de participação de vendas em cada um dos últimos três anos e a expectativa da marca é sempre crescer mais que o mercado.

Para os clientes que se preocupam com economia de combustível e redução de custos, o Kangoo 2015 é classificado com nota A no Programa Brasileiro de Etiquetagem Veicular, desenvolvido pelo Instituto Nacional de Metrologia, Normalização

e Qualidade Industrial (Inmetro) e Conselho Nacional do Meio Ambiente (Conama). A busca por motores mais eficientes está no DNA Renault e faz parte da história da companhia. Um dos laboratórios de desenvolvimento é a Fórmula 1, onde a marca possui 12 títulos mundiais de construtores.

O novo modelo é equipado com o motor 1.6 16VHi-Flex, que desenvolve potência de 98,3 cv (etanol) e 95 cv (gasolina), a 5.000 rpm. O torque máximo é de 15,3 kgfm (etanol) e de 15,1 kgfm (gasolina), a 3.750 rpm. Além disso, possui ABS, airbag duplo e volante mais moderno

Internamente as novidades do Kangoo 2015 são os bancos da cabine, agora com novos tecidos mais confortáveis e resistentes. O painel de instrumentos e os revestimentos de porta ganharam tonalidade escura, na cor carbonofoncé.

Em uma opção de cor sólida (branco) e duas metálicas (prata Etoile e cinza

Quartz), o Kangoo 2015 está disponível para venda a partir de R\$ 40.850.

FROTISTAS E PROFISSIONAIS – Com 53 pontos em todo o Brasil, o “Renault Pro+” é um sistema de atendimento dirigido a frotistas, prestadores de serviços e a todos aqueles que têm no veículo uma ferramenta de trabalho. Executado em parceria com concessionárias em todo o Brasil e destinado a pessoas físicas ou a pequenas, médias e grandes empresas, o Renault Pro+ abrange serviços que vão da comercialização ao pós-vendas.

Além disso, o cliente também tem à disposição o Renault Assistance, um serviço de assistência técnica e de socorro mecânico, com atendimento 24 horas, que providencia um técnico para realizar pequenos reparos no local e, nos casos em que não for possível o reparo, a remoção do automóvel para a concessionária mais próxima. ■

Dos automóveis aos eletrodomésticos

Ford licencia o uso da marca em produtos não-automotivos e aproveita o aniversário de 50 anos do Mustang para dar nome a uma coleção de roupas exclusivas inspiradas no carro

■ AMARILIS BERTACHINI



A linha Ford Home Solutions abrange cerca de 20 produtos, entre eles torradeiras, cafeteiras e minifornos elétricos

produtos licenciados Ford. Além de reforçar a promessa da marca, estes produtos criam experiências positivas, o que resulta num engajamento mais profundo com a Ford. No Brasil, a operação de licenciamento da marca Ford é conduzida pela SuperMarcas”, declara a empresa, em nota oficial.

Os produtos Ford são fabricados pela brasileira NKS, que já trabalha com produtos licenciados para outras marcas.

ROUPAS MUSTANG – Além dos eletrodomésticos Ford, os aficionados pela marca poderão vestir-se com uma nova coleção limitada de roupas exclusivas inspiradas no

A exemplo de outras grandes marcas do setor automotivo, como Porsche e Ferrari, a Ford colocou sua assinatura em uma linha de produtos de uso doméstico, incluindo eletroportáteis e eletrodomésticos com design moderno. Além de caminhões e automóveis, a montadora imprime agora sua marca na linha Ford Home Solutions que abrange cerca de 20 produtos, entre eles torradeiras, cafeteiras e minifornos elétricos.

Apesar de não fazerem qualquer referência aos veículos da Ford, os produtos carregam a credibilidade e tradição de qualidade da marca. “A Ford Brasil está alinhada ao plano estratégico global de licenciamento de itens não-automotivos ao lançar no país uma gama de

Top designers criaram coleção de roupas exclusivas e esmaltes inspirados no Mustang



Ford Mustang Unleashed. A iniciativa faz parte das comemorações de 50 anos do modelo, o que levou a Ford a firmar uma parceria global com cinco top designers de moda que vão criar a coleção de roupas cujo lançamento global está marcado para coincidir com a chegada do novo Mustang 2015 ao mercado, no final deste ano.

O grupo de estilistas inclui a brasileira Paula Cademartori, que mora na Itália desde 2005 e já teve seu talento reconhecido pela Vogue Itália. Em 2010 lançou a primeira coleção internacional de bolsas Cademartori. Além dela, fazem parte do grupo as americanas Anna Sui e Pamela Love e os criadores das grifes Rogan (Rogan Gregory e Scott Mackinlay-Hahn) e CO|TE (Tomaso Anfossi e Francesco Ferrari). Cada designer, ou dupla, vai criar três camisas inspiradas no Mustang, resultando em uma coleção de 15 peças que serão produzidas pela Loomstate, fabricante de roupas orgânicas e sustentáveis.

“O Mustang representa paixão, potência, aventura e liberdade”, diz Susan Lampinen, chefe de design de cores e materiais da Ford. “Nessa associação com designers de ponta, conhecidos pelo seu trabalho de arte e personalidade expressiva, estamos combinando os universos da moda e da indústria automotiva como nunca foi feito antes.” Seguindo o mesmo conceito, o Ford Mustang inspirou uma nova linha de esmalte de unhas que será lançada em julho pela OPI nos Estados Unidos. ■



170 filiais em todo o Brasil.
Presença na América Latina.
23.000 colaboradores.

Nós somos a JSL.

A JSL possui mais de 57 anos de história, credibilidade e solidez, apresentando um portfólio completo de serviços de logística com soluções sob medida para todos os segmentos do mercado.

Ligue (11) 2377 7000

Navegue, explore, descubra: www.jsl.com.br



Entender para Atender

SERVIÇOS DEDICADOS - GESTÃO E TERCEIRIZAÇÃO DE FROTAS E EQUIPAMENTOS - TRANSPORTE DE PESSOAS - TRANSPORTE DE CARGAS



Programa de recuperação de rodovias avança em São Paulo

Segundo o DER, dos 7,5 mil quilômetros projetados há dois anos pelo governo paulista, três mil quilômetros já foram concluídos e obras para outros 2,5 mil quilômetros estão em andamento

■ SONIA MORAES

O PROGRAMA DE RECUPERAÇÃO DE RODOVIAS, anunciado há dois anos pelo governo do Estado de São Paulo, já concluiu três mil quilômetros e 2,5 mil quilômetros estão com obras em andamento, de um total de 7,5 mil quilômetros projetados, segundo informou Clodoaldo Pelissioni, superintendente do Departamento de Estradas e Rodagem (DER) do Estado de São Paulo durante o Brazil Road Expo, evento de infraestrutura realizado em São Paulo. “O programa está em franco progresso e já pagamos R\$ 6,2 bilhões nos três primeiros anos”, declarou Pelissioni.

O superintendente do DER destacou que há cerca de 10 mil pessoas trabalhando nessas obras. “Temos aproximadamente 1,2 mil quilômetros em licitação e vamos licitar mais 800 quilômetros nos próximos dois meses, o que inclui 28 trechos de rodovias”, disse Pelissioni. “Do total, cinco trechos já tiveram suas licitações abertas e os outros 23 devem ser abertos ainda este mês”.

O Estado de São Paulo tem 22 mil quilômetros de rodovias estaduais — apenas 1.000 quilômetros são federais. Deste total, 15.500 quilômetros são administrados pelo DER e os

6.500 quilômetros restantes são controlados por 19 empresas concessionárias.

Pelissioni afirmou em sua palestra que São Paulo está fazendo o seu papel no programa de recuperação das estradas. “Das 20 melhores rodovias do país, segundo pesquisa feita anualmente pela Confederação Nacional do Transporte (CNT), 19 estão em São Paulo. Dos principais trechos — cerca de 70 — avaliados em todo o estado, 50 estão ótimos ou bons, 20 estão regulares e apenas um está péssimo”, enumerou o superintendente do DER.

Pelissioni explicou que os trechos que não estão bons ou têm obras, licitações publicadas ou projetos em conclusão. "Nós pretendemos deixar todos os principais lotes licitados em boas condições até 2015 ou no máximo até 2016".

Um exemplo de rodovia considerada ótima pela pesquisa, segundo Pelissioni, é a SP-320 que vai de Mirassol (vizinha a São José do Rio Preto) até Mato Grosso do Sul. "São 186 quilômetros e uma obra de R\$ 881 milhões", diz o superintendente do DER. "A nossa meta é que todos os trechos rodoviários analisados pela CNI estejam ótimos ou bons. Queremos que as rodovias administradas pelo governo tenham as mesmas qualidades das rodovias concedidas."

Entre as obras já concluídas está a duplicação do trecho de planalto da Rodovia dos Tamoios, principal ligação ao litoral norte do Estado de São Paulo. "Este contorno vai permitir tirar a rodovia da entrada da cidade de Caraguatatuba e São Sebastião, no litoral norte. Vamos trazer a rodovia para mais próximo da serra, com viadutos e túneis. É uma obra de muitos vultos já licitada e em execução pela Dersa no trecho norte", explicou Pelissioni.

As obras do trecho sul, na Rodovia dos Tamoios, que permitirão chegar ao porto de São Sebastião direto sem passar pela cidade, devem começar neste mês, segundo o superintendente do DER. "O trecho mais complicado, o de serra de 17,6 quilômetros, deixamos para o final porque tem um licenciamento ambiental complicado que passa pelo parque nacional da Serra do Mar", explicou Pelissioni.



Clodoaldo Pelissioni: objetivo é ter todas as rodovias avaliadas como boas ou ótimas

O contorno de São Sebastião e o acesso ao porto, de 21,4 quilômetros de extensão, serão feitos por meio de Parceria Público-Privada (PPP). O projeto inclui a construção de sete túneis e muitos viadutos. "Dos 21,4 quilômetros, 13 quilômetros serão feitos através de obras de arte e é um projeto de mais de R\$ 2,5 bilhões de investimentos", esclareceu Pelissioni.

O superintendente do DER disse que a

PPP já foi publicada e a empresa que ganhar para executar as obras também vai operar toda a Rodovia dos Tamoios e os contornos, que são cerca de 100 quilômetros. "Quando a rodovia estiver inteiramente duplicada haverá cobrança pedágio e será possível ampliar o porto de São Sebastião, que é pouco usado porque não tem rodovia duplicada, ferrovia e nem acesso direto", disse Pelissioni.

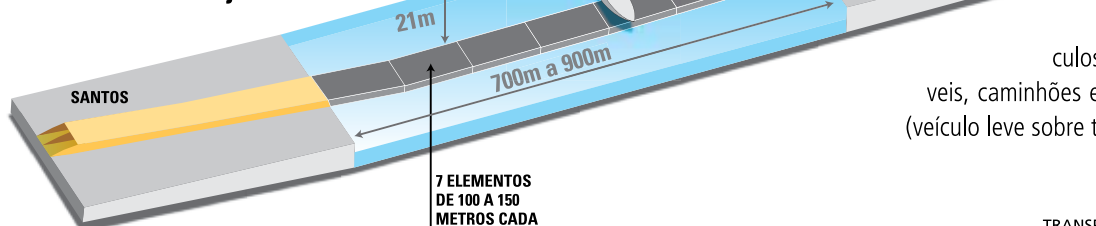
Na avaliação do superintendente do DER, o porto de São Sebastião, que tem um calado de 25 metros de profundidade e um canal natural entre São Sebastião e Ilha Bela, terá no futuro uma vocação para o transporte de contêineres (carga de maior valor agregado). "Com isso vamos criar um novo corredor de exportação", afirmou Pelissioni.

SANTOS E GUARUJÁ – Sobre o túnel imerso que ligará as cidades de Santos e Guarujá, um empreendimento estimado em R\$ 1,5 bilhão, incluindo obras, projeto, licenciamento, desapropriações e gerenciamento, Pelissioni falou que este projeto vai beneficiar toda a baixada santista com o novo acesso até o porto. É uma obra inédita por sucção, a licitação está em andamento e tem cinco grandes consórcios participando.

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



Túnel submerso Santos-Guarujá





Projeto na hidrovía Tietê-Paraná possibilitará o tráfego de grandes barcas

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 implantada na Baixada Santista.

Segundo a empresa Desenvolvimento Rodoviário (Dersa), a tecnologia de construção de túneis imersos ainda é inédita no país. Por isso, as 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.

ESTUDO TÉCNICO – A decisão de implantar um túnel imerso, ligando Santos a 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.

Segundo a Dersa, os túneis imersos constituem uma alternativa interessante para a transposição secas 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 são semelhantes a grandes tubos apoiados sobre o fundo do canal.

Outro projeto que está sendo executado no Guarujá é nova ligação entre a Rodovia Cônego Domênico Rangoni (a antiga Piaçaguera) e a avenida Santos Dumont ao porto de Guarujá, que começou a ser construída em abril e deve ficar pronta em 90 dias. A obra vai desafogar em 40% o número de carretas e caminhões que passam pelo único acesso ao cais: a rua Idalino Pinez, conhecida como a rua do Adubo, em Vicente de Carvalho, no Guarujá.

Pelo convênio assinado entre a prefeitura de Guarujá e as empresas portuárias, caberá à iniciativa privada, atuando de maneira consorciada, executar o projeto e a obra do novo acesso em área das empresas Fassina e Dow Química. Após a conclusão da obra, a Codesp será a responsável pela manutenção da rede de drenagem, pavimentação e sinalização durante o funcionamento.

Com 20 metros de largura e 600 de comprimento, a pista terá três a quatro faixas e dividirá o fluxo de caminhões rumo ao cais. A Dow Química é dona de 40% do terreno e o grupo Fassina, 60%. As duas empresas receberão de aluguel, para o uso da área, R\$ 70 mil mensais a serem pagos pela Companhia Docas do Estado de São Paulo (Codesp).

RODOANEL – Sobre o projeto do rodoanel Pelissioni disse que a obra do trecho leste está em fase de conclusão pela concessionária SPMar e deve ficar pronta em junho. “Ainda tem desapropriação a ser vencida e licença ambiental”, disse o superintendente do DER.

Com aproximadamente 45 quilômetros de extensão, o rodoanel leste interliga o trecho oeste e sul com as rodovias SP-066 Estrada Velha SP/RJ, Ayrton Senna e Dutra, beneficiando os municípios de Mauá, Poá, Suzano, Itaquaquecetuba e Arujá.

O trecho norte, o mais complexo, segundo Pelissioni, já que envolve desapropriações na Cantareira e uma grande desocupação em Guarulhos, na Grande São Paulo, tem previsão de ser concluído em 2016.

O trecho norte, que tem aproximadamente 44,2 quilômetros de extensão, fecha todo o rodoanel, passando pela rodovia presidente Dutra e aeroporto de Guarulhos, beneficiando os municípios de Itaquaquecetuba, Guarulhos e São Paulo.

Outro projeto destacado pelo superintendente do DER é o da hidrovía Tietê-Paraná, que demandou investimento de R\$ 1,5 bilhão, sendo R\$ 900 milhões do governo federal e R\$ 600 milhões do governo paulista. “Com esta obra será possível transitar grandes barcas, com grãos, álcool e produtos de menor valor agregado entre o rio Paraná com a primeira etapa até Piracicaba e a segunda até Salto”, disse Pelissioni. “Com isso, pretendemos não somente baratear o custo dos transportes, mas também diminuir a poluição do ar.”

**Agora dá pra
parcelar o
Seguro DPVAT
de motos,
vans, ônibus e
micro-ônibus,
usados.**



Se você tem um veículo usado, como: moto, van, ônibus ou micro-ônibus, prepare-se para uma boa notícia. Agora você pode parcelar o pagamento do Seguro DPVAT. Ficou mais fácil manter seu veículo regularizado e garantir a indenização para vítimas de acidentes de trânsito.

Saiba mais em:
dpvatsegurodotransito.com.br

SAC DPVAT 0800 022 12 04

**Seguro
DPVAT**
Seguradora Líder



O Boeing 747-8 aterriza no Brasil

A Lufthansa começa a operar seu voo diário entre São Paulo e Frankfurt com o novo Boeing 747-8, que tem capacidade para 386 passageiros, consome menos combustível e produz menos ruído e emissão de poluentes

■ AMARILIS BERTACHINI

PELA PRIMEIRA VEZ UM DOS GIGANTES-cos 747-8 Intercontinental da Boeing pousou em solo sul-americano, dando início a uma operação de rota diária da Lufthansa entre o Brasil e a Alemanha, ligando as cidades de São Paulo e Frankfurt. No final de março, a aeronave aterrizou no Aeroporto Internacional de Guarulhos. Há mais de um ano a Lufthansa aguardava a adequação do aeroporto para poder trazer ao país o novo modelo da Boeing.

A Lufthansa encomendou 19 aeronaves Boeing 747-8 para integrar sua frota e a unidade que começou a fazer a rota São Paulo/Frankfurt é a décima-primeira entregue à companhia. A Lufthansa é parceira da Boeing no desenvolvimento da

aeronave e foi a primeira companhia aérea a operar o modelo no mercado mundial.

Além de espaçoso – são 386 lugares, com oito assentos na primeira classe, 80 na classe executiva e 298 na econômica – o novo Jumbo tem vantagens significativas em termos de eficiência ambiental porque os motores Gent GENx-2B consomem menos querosene e podem atingir um ganho de até 15% em eficiência e redução de emissões de CO² por passageiro. Além disso, a operação é mais silenciosa, com 30% menos ruídos.

De acordo com informações da Lufthansa, o projeto, assim como a instrumentação da cabine de comando, foram inspirados no novo Boeing 787 Dreamliner. O

747-8 é considerado o avião comercial de maior comprimento do mundo, totalizando 76,25 m, e também o mais pesado fabricado nos Estados Unidos, com um peso máximo de decolagem de 442 mil quilos.

Em comparação ao seu antecessor, o 747-400, as maiores mudanças foram realizadas nas asas. Apesar de mantidos o enflechamento e a estrutura básica, o perfil foi alterado, envolvendo um recálculo da aerodinâmica. A nova asa tem capacidade para até 240.120 litros de combustível. No lugar dos 'winglets', o 747-8 incorpora um novo projeto das extremidades das asas que faz a mesma função de atenuar o arrasto do ar causado pelos vórtices, proporcionando maior

economia de combustível.

O interior do 747-8 Intercontinental também foi inspirado no 787 Dreamliner e procurou dar maior sensação de amplitude. Para os passageiros, as novidades a bordo são a nova classe executiva desenvolvida pela Lufthansa em 2012, especialmente para o 747-8, que faz parte de um pacote de investimentos de três bilhões de euros em melhorias de produtos a bordo até 2015. O objetivo é oferecer o máximo conforto, o que inclui facilidades como os assentos que viram camas totalmente horizontais, com 1,98 metro de comprimento, com o simples gesto de apertar um botão. Isso é possível graças à nova configuração dos assentos da classe executiva em forma de “V”, na qual cada dois assentos estão diagonalmente opostos um ao outro, voltados para o eixo central. Os passageiros dessa categoria também podem usufruir de telas de 15 polegadas que oferecem opções diversificadas de entretenimento individual.

A primeira classe está localizada na parte dianteira da nova aeronave e o serviço passou a ser ainda mais personalizado, acompanhando uma variedade maior de bebidas e de comidas de alto padrão. Os exclusivíssimos oito assentos reclinam totalmente e se transformam em uma cama de 2,07 metros de comprimento e 80 centímetros de largura. Na classe econômica, os viajantes têm telas individuais e programação on demand.

SUBSTITUIÇÃO – O novo avião é o sucessor do Boeing 747-400 que era utilizado anteriormente na rota São Paulo-Frankfurt e tinha capacidade para 352 passageiros – oito na primeira classe, 66 na executiva e 278 na econômica. A Lufthansa passou a usar o Boeing 747-400 nos voos diários do Rio de Janeiro para a Europa, em substituição ao Airbus 340-300, com um ganho de 131 assentos a mais por dia, ou um aumento de 60% na oferta, em cada direção.



Na nova classe executiva do 747-8 os assentos viram cama com um simples apertar de botão

“Desde que retomamos os voos para o Rio de Janeiro há pouco mais de dois anos, o movimento só tem crescido, começamos com cinco voos por semana e logo depois já estávamos voando diariamente”, diz Annette Taeuber, diretora da Lufthansa para o Brasil.

Além da rota entre o aeroporto de Frankfurt e o de São Paulo, a nova aeronave já serve destinos como Washington, Los Angeles e Chicago (Estados Unidos), Bangalore (Índia), Hong Kong (China), Cidade do México (México) e Seul (Coreia do Sul). O Boeing 747-8 fez seu primeiro voo em 20 de março de 2011 e a Lufthansa, especificamente, iniciou sua operação com a aeronave a partir de 1º de junho de 2012.

Atualmente, a Lufthansa oferece três voos diários entre o Brasil e a Europa. Do Rio de Janeiro, a companhia aérea também oferece voos diários para Frankfurt, e de São Paulo, além do voo para Frankfurt,

tem voo diário para Munique, onde fica o outro centro de distribuição da companhia.

DESEMPENHO – No ano passado, a Lufthansa transportou um recorde de 76,2 milhões de passageiros (dos 104 milhões de passageiros do grupo Lufthansa), um crescimento de 1,4% em relação ao ano anterior. O grupo dispõe atualmente de uma frota de 622 aviões (431 da Lufthansa), com idade média de 11,2 anos. A companhia iniciou suas atividades no país em agosto de 1956 e hoje suas operações concentram-se nos aeroportos de Guarulhos (GRU) e Galeão (GIG) para passageiros e Viracopos (VCP) para carga.

Além de ser o primeiro cliente do novo Boeing 747-8, a Lufthansa é a maior operadora europeia do Airbus A380, considerado o avião mais eficiente em relação ao consumo de combustível. Atualmente, a Lufthansa tem ordens de compra de 261 aeronaves para receber até 2025. ■

Reforço à segurança

Novos equipamentos permitem averiguação de ameaças com maior precisão e rapidez para aumentar a segurança e diminuir filas de espera para o embarque de passageiros

■ AMARILIS BERTACHINI



O HI-Scan 10080 XCT consegue inspecionar 1.800 volumes por hora

APESAR DOS ATRASOS NAS OBRAS Aeroportuárias previstas para atender a um fluxo estimado em quase quatro milhões de passageiros durante os 40 dias em que ocorrerão os jogos de futebol da Copa do Mundo, alguns aeroportos do país já incorporaram novas tecnologias que permitirão minimizar as filas de passageiros. O objetivo é aumentar a eficiência de operação com a instalação de novos equipamentos com capacidade mais afinada para detecção de cargas perigosas. A Smiths Detection – especializada em soluções para segurança em áreas civis e militares para detecção de explosivos, agentes químicos e biológicos, narcóticos e armas – vendeu para concessionários de aeroportos do Sudeste, Nordeste e Centro-Oeste três equipamentos chamados de EDS (Explosives Detection System) para detecção

automática de explosivos.

“Os equipamentos vão garantir maior eficiência na operação, com menores filas interna e externamente, não só para quem trabalha atrás dos balcões, onde as malas são despachadas e ninguém vê, como também proporcionando maior facilidade para os passageiros”, declara Danilo Dias, CEO da Smiths Detection.

Após o embarque todas as bagagens passam por um túnel onde são escaneadas e, nesse momento, o equipamento EDS tem como diferencial separar automaticamente uma mala suspeita, com potencial de risco, desviando-a da esteira. A partir dessa triagem cabe ao operador avaliar se deve, ou não, examinar a bagagem. Ele pode checar novamente a imagem para tomar a decisão de fazer uma avaliação mais minuciosa do volume, que pode chegar até

a ser uma revista manual. O equipamento anterior era operador-dependente, ou seja, dependia exclusivamente da avaliação do funcionário de escanear a mala e avaliar a imagem no visor para decidir se aquele volume representava, ou não, uma ameaça e se merecia ser revistado.

O equipamento tem capacidade de escanear entre mil e 1,2 mil bagagens por hora e detecta as cargas suspeitas via raio-X, graças à tecnologia de comparação do nível de penetração no material e do nível de dispersão do material que lhe capacitam a diagnosticar, através de um algoritmo, se aquilo pode vir a ser uma ameaça.

“Diferentemente do sistema anterior, parte da inteligência de separar malas, ou não, é feita automaticamente pelo nosso equipamento. O modo anterior dependia integralmente do operador olhar a imagem e decidir se a mala era suspeita. Hoje esse sistema tem condições de pegar muito mais coisas, com uma margem de erro menor”, afirma Dias.

De acordo com o CEO da Smiths, a empresa já comercializou o equipamento para três aeroportos das regiões Nordeste, Centro-Oeste e Sudeste. “O EDS é o carro-chefe da mudança de patamar de tecnologia que o governo está implementando aqui”, declara.

De acordo com Dias, outra tecnologia que os aeroportos do Brasil estão começando a usar é o Ionscan 500DT, um equipamento portátil capaz de diagnosticar se o passageiro e suas malas tiveram algum contato com substâncias proibidas que podem ser explosivos ou narcóticos,

**Ionscan 500DT portátil
diagnóstica em 30 segundos
se o passageiro e suas malas
tiveram algum contato
com substâncias proibidas**



por exemplo. O processo é simples e rápido. Um funcionário pega um lenço de papel e passa na mão do passageiro, ou em sua mala, e coloca esse lenço no equipamento da Smiths. Cerca de 30 segundos depois o equipamento responde se a pessoa teve contato nos últimos dias com algum tipo de material perigoso ou ilícito e qual é a quantidade de moléculas existentes naquela amostra. Diante disso a autoridade pode resolver revistar, ou não, as malas da pessoa ou revistar corporalmente a pessoa.

“Este é um recurso existente no Brasil, mas não necessariamente ele está sendo utilizado. Depende de processos e pessoas para colocá-lo para funcionar”, explica o executivo, acrescentando que enquanto em outros países o equipamento é usado na frente da área de despacho de bagagens, no Brasil essas máquinas são utilizadas numa área interna do aeroporto, onde não há acesso dos passageiros. O aparelho pode identificar mais de 40 tipos diferentes de substâncias químicas. Esse equipamento já está presente nos aeroportos da Pampulha (MG), Galeão (RJ), Congonhas (SP) e em aeroportos internacionais.

DO ESTÁDIO AOS PRESÍDIOS – Além dos aeroportos, uma outra iniciativa se destaca para aumentar a segurança em estádios ao mesmo tempo em que se tornará um legado extremamente útil para a cidade de Porto Alegre (RS) após a Copa. A capital gaúcha vai usar nas entradas do estádio o mesmo modelo de máquinas que escaneiam as malas nos aeroportos só que, posteriormente, vai transferi-las para os presídios, de forma perene. “Vai ter um benefício gigantesco para toda a

sociedade. Existem no Brasil mais de mil presídios e, des- ses, apenas em torno de 300 têm máquinas de raio -X. Perto de 700 outras unidades poderiam ser beneficiadas por esse tipo de conduta muito inteligente, a meu ver, do governo do Rio Grande do Sul”, comenta Dias.

Ele defende que essa pode ser uma postura a ser adotada também nos preparativos para as Olimpíadas de 2016, com o uso temporário de máquinas nas áreas de jogos e que depois podem ser aproveitadas em outros locais, como áreas de exército, presídios e prédios de segurança do governo.

Em aeroportos da Infraero a empresa tem também instalados os portais para detecção de metais que, segundo Dias, têm um nível de falso alarme muito baixo, ou seja, a pessoa passa e ele só apita se realmente tiver algum tipo de metal ligado ao corpo. “Equipamentos de outros fabricantes têm um nível de falso alarme muito grande, a todo o momento é preciso parar a fila de passageiros para um funcionário poder fazer uma avaliação individual, com um equipamento de mão, para saber se realmente a pessoa tem alguma coisa de metal ou não”, explica. Hoje a empresa tem mais de 200 desses sistemas instalados em aeroportos do país. O equipamento é fabricado pela empresa italiana Ceia e distribuído com exclusividade pela Smiths, uma parceria em nível mundial.

Segundo Dias, o equipamento top de linha da empresa, que ainda não foi comercializado no Brasil, é o do HI-Scan 10080 XCT, um sistema de inspeção em linha por raio-X de dupla energia, com tomografia computadorizada em 3D, para detecção de explosivos em bagagens despachadas em aeroportos. Entre seus principais diferenciais estão a velocidade de transporte de

0,5 m/seg e o uso de um túnel retangular com vão livre de 1.070 x 810 mm que combinam a alta velocidade de esteira com o túnel de grande vão livre, o que lhe confere alta capacidade de manuseio de bagagens para processar até 1.800 volumes por hora – com dimensões de até 1.000 x 800 mm.

LÍQUIDOS AMEAÇADORES – Além dessas tecnologias, a Smiths está trazendo para o Brasil equipamentos que podem distinguir precisamente líquidos ameaçadores de líquidos benignos em garrafas fechadas de vidro e plástico, independentemente se elas são claras, translúcidas ou congeladas. Os clientes da empresa que já têm equipamentos de detecção podem agregar essa funcionalidade às máquinas existentes.

A Smiths fornece soluções de segurança também para portos, com equipamentos para escanear contêineres. “Vendemos no Brasil quase 30 desses equipamentos nos últimos dois anos, então temos quase 85% do mercado de portos no país.” São equipamentos de grande porte, do tamanho de uma sala, pelo interior dos quais passam os contêineres para averiguação. A empresa tem também soluções para prédios governamentais, presídios e outras edificações de segurança que precisam usar raio-X, detectores de metais, portais para averiguação, e para a polícia da área criminal que usa equipamentos para narcóticos, ameaças biológicas e químicas. Ela fornece ainda para a área militar, para a qual comercializa produtos relacionados a controle de fronteira, armas químicas e biológicas, e para os bombeiros militares que compram equipamentos para uso em campo para detectar, por exemplo, se um determinado material encontrado próximo a um incêndio pode explodir ou não.

A Smiths está no Brasil de forma indireta há mais de 20 anos, trabalhando através de um distribuidor local; há três anos adquiriu uma parte desse distribuidor e passou a ter atuação direta.

Logística especial para produtos perecíveis

Aeroporto Internacional de São Paulo triplica capacidade de armazenagem de câmaras frias destinadas a produtos perecíveis

■ AMARILIS BERTACHINI



A nova câmara fria de exportação tem volume de 1,7 mil m³ para armazenagem

O TERMINAL DE CARGAS DO AEROPORTO Internacional de São Paulo, o GRU Airport Cargo, está recebendo investimentos para uma ampliação das câmaras frias destinadas à armazenagem de produtos perecíveis ou que exigem acondicionamento especial, tanto para a logística de exportação quanto para importação.

O objetivo é praticamente triplicar a capacidade das câmaras frias dos atuais 7,7 mil m³ para 26 mil m³. A nova câmara fria de exportação foi inaugurada no final de março, tem um volume de 1,7 mil m³, com controle de temperatura entre 2° C e 8° C e capacidade para 220 posições. Já a câmara de importação, cuja inauguração estava prevista para maio deste ano, terá volume



Além de possuir capacidade para 220 posições, a câmara fria mantém a temperatura entre 2° C e 8° C

de 17 mil m³ e capacidade de 1,8 mil posições, com controle de temperatura entre 16° C e 22° C.

Paralelamente, a administração do GRU Airport Cargo está investindo na revitalização das 16 câmaras existentes, que hoje

possuem capacidade de 7,7 mil m³. O investimento em câmaras frias faz parte de um plano total da concessionária, que é de R\$ 2,9 bilhões até a Copa do Mundo.

Segundo Marcus Santarém, diretor do GRU Airport Cargo, a expansão foi necessária porque houve um crescimento de demanda por parte de empresas exportadoras e importadoras para armazenagem, principalmente as do setor farmacêutico. “Além disso, precisávamos de equipamentos mais modernos, que possibilitam trabalhar com uma variação maior de temperatura, para atender às peculiaridades de cada produto armazenado”, explica.

MOVIMENTAÇÃO – Entre os principais produtos de exportação armazenados nessas câmaras frias estão frutas e medicamentos. Já na área de importação são estocados medicamentos, pescados e hortifrutí. Em 2013, o GRU Airport Cargo movimentou 343.784 toneladas de cargas, volume 3,6% superior ao registrado no ano anterior.

Segundo o executivo, o aeroporto de Guarulhos é o principal do país no segmento de importação e exportação de produtos perecíveis e com esse aumento de capacidade das novas câmaras o GRU estará plenamente preparado para o aumento de demanda, inclusive durante a Copa do Mundo.

O movimento de carga aérea internacional no aeroporto, apesar de intenso, é feito quase que totalmente apenas pelos aviões de passageiros. Só um cargueiro aterrissa em suas pistas, pertencente à Absa, do grupo Latam, que opera um voo semanal em Guarulhos. Mesmo assim, o GRU responde por cerca de 34% do movimento de toda a carga aérea de importação e exportação. É o maior complexo logístico aeroportuário do país e interliga 29 países, todas as capitais e as principais cidades brasileiras com cerca de 780 voos diários. Nele operam 50 empresas aéreas nacionais e internacionais. ■

Soluções para Frotas

Inteligência e Performance para seu Negócio



SOLICITE

Rastreador para FROTAS

CONFIRA AS VANTAGENS

A Ituran conta com a mais moderna tecnologia de Rastreadores para Frotas. Qualquer que seja o seu negócio, a Ituran é sua parceira, garantindo eficiência e gestão de custo com os mais avançados recursos de telemetria.



PREÇO COMPETITIVO



IMUNE AO JAMMER



RASTREADOR SEM FIO



RECURSOS DE TELEMETRIA



GERENCIAMENTO DE FROTAS



AValiação ATIVA DO MOTORISTA



MONITORAMENTO ONLINE



IDENTIFICAÇÃO DO MOTORISTA



RELATÓRIOS DIVERSIFICADOS



SOLUÇÕES PERSONALIZADAS

0800 33 37682 | 0300 77 37682

Ligue agora e solicite uma visita!



Ituran

Sempre com você

ituran.com.br

Maiores & Melhores | 2014

DO TRANSPORTE DO TRANSPORTE

O EVENTO QUE VAI PREMIAR A EFICIÊNCIA DO SETOR
TEM UM LUGAR RESERVADO PARA SUA EMPRESA.

Lançamento
da edição

Maiores & Melhores



2014



ANUNCIE NA EDIÇÃO, PARTICIPE DO EVENTO.

mais informações:

11 5096-8104 - [marcelofontana @ otmeditora.com.br](mailto:marcelofontana@otmeditora.com.br)





Veículos Mercedes Benz podem ser abastecidos com biodiesel B20

Os veículos Mercedes-Benz podem ser abastecidos com o biodiesel B20, combustível que foi amplamente testado e aprovado para uso nos ônibus e caminhões da marca sem necessidade de alterações no veículo e no motor, independente do ano de fabricação.

Segundo Gilberto Leal, gerente de desenvolvimento de motores da Mercedes-Benz do Brasil, o B20 pode ser utilizado com vantagens nas cidades que abrigarão grandes eventos, como a Copa do Mundo deste ano e as Olimpíadas de 2016 no Rio de Janeiro.

“Os motores desenvolvidos pela Mercedes-Benz abastecidos com o biodiesel mantêm a eficiência e o excelente desempenho, com menores emissões e reduzido consumo. O uso do B20, por exemplo, possibilita a redução de 35% na emissão de material particulado. Isso reforça a confiança da empresa no uso deste combustível alternativo, que se mostra como opção interessante, uma vez que não requer alteração na estrutura da frota atual”, afirma Leal.

A Mercedes-Benz já realizou mais de 2.200.000 km de testes de operação com biodiesel B20 em ônibus urbanos. “Mostramos ao mercado que esta é das mais viáveis alternativas de combustível limpo para nosso país”, diz o executivo.

Caminhão MAN TGX pode ser financiado pelo banco Volkswagen



A MAN Latin America está oferecendo aos seus clientes a possibilidade de financiar toda a linha de caminhão TGX pelo Banco Volkswagen, com taxa de juros promocional de 0,59% ao mês, que contempla uma porcentagem subsidiada pela montadora. Em princípio, este plano diferenciado está válido somente para pedidos realizados até 31 de agosto de 2014.

Atualmente toda linha TGX está aprovada para venda por meio do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) com direito a 90% da regra vigente para o programa Finame PSI. As condições são válidas para os caminhões MAN TGX 28.440 e MAN TGX 29.440. “Demos um grande passo quanto à nacionalização dos caminhões MAN TGX, fortalecendo, assim, sua

competitividade no mercado brasileiro. Este é o reflexo do trabalho árduo de nossa empresa em alcançar cada vez mais as melhores condições de comercialização aos nossos clientes”, reforça Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas, marketing e pós-vendas da MAN Latin America.

Além destas condições de financiamento, os clientes podem optar pela aquisição de cotas de consórcio, que não exige entrada e contempla entregas antecipadas e programadas e está disponível para empresas de todos os portes. Esta ação conta com a parceria das administradoras financeiras das empresas Maggi, Gaplan, Tarraf, Apta, Grupo Mônaco e Grupo Servopa. Todas pertencem à rede de concessionárias da marca Volkswagen.

Lucro líquido da Randon cresce 56,8% no primeiro trimestre

A Randon Implementos e Participações encerrou o primeiro trimestre com receita líquida consolidada de R\$ 965,9 milhões, quantia 0,9% inferior ao mesmo período de 2013, quando o resultado foi de R\$ 974,9 milhões. Já o lucro líquido consolidado totalizou R\$ 62,2 milhões, um crescimento de 56,8% sobre os R\$ 39,6 milhões registrados de janeiro a março de 2013.

As vendas consolidadas para o mercado externo caíram 4,2% no primeiro trimestre em comparação ao mesmo

período de 2013, passando de US\$ 55,2 milhões para US\$ 52,9 milhões. Este resultado representou 13% da receita líquida consolidada.

Para Geraldo Santa Catharina, diretor de relações com os investidores, o período é de enormes desafios. Ele se refere ao cenário adverso da economia brasileira e, em especial, à redução da produção nacional de caminhões, que gerou estoques adicionais na indústria, exigindo ajustes, inclusive com concessão de férias coletivas e

paradas programadas.

O diretor da Randon observa que o período analisado sazonalmente é mais fraco devido aos feriados de carnaval e férias de verão e cita os atrasos e demoras nos processos de financiamento como causa das baixas vendas. “Na outra ponta, um rígido controle de custos e despesas permitiu que os resultados fossem preservados, validando a adaptação de gestão em diferentes momentos, com foco na qualidade dos resultados”, disse o executivo.



Maior pneu da Goodyear pesa o mesmo que um elefante



O pneu RM-4A+ da Goodyear com a medida 59/80R63 é tão alto quanto um elefante e o seu peso é quase o mesmo. O gigantesco pneu do segmento OTR (Off The Road) foi desenvolvido para carregar centenas de toneladas de pedras e outros materiais igualmente pesados, fazendo parte de uma gama de produtos que a empresa fabrica especificamente para trabalhos em minas de carvão, transporte de pedras pesadas, ouro e cobre. O pneu é comercializado em todo o mundo para mover

as maiores e mais pesadas máquinas de trabalhos que operam habitualmente em minas.

O RM-4A+ é equipado em rodas com aro de 63 polegadas, tem um total de 4,023 metros de diâmetro e é um metro mais alto que a altura de uma cesta de basquete. Os seus 5.400 kg contam com tecnologias avançadas que lhe permitem carregar um peso de até 100 toneladas a uma velocidade de até 50 km por hora.

Produzido na fábrica da Goodyear em Topeka, Kansas (EUA), o pneu de 63 polegadas tem uma carcaça de aço e construção com cintas, sendo fabricado com máxima precisão e utilizando equipamentos específicos. Na sua criação foram usadas ferramentas de

simulação em computadores, o que levou a Goodyear a trabalhar juntamente com os fabricantes de veículos para assegurar que o tamanho do pneu estaria de acordo com as suas necessidades.

O pneu está disponível em duas medidas, 53/80R63 e 59/80R63, com variações de três componentes e duas profundidades de banda (E3 e E4), tendo como resultado 12 modelos diferentes disponíveis. "Já temos disponíveis na América Latina produtos na medida 59/80R63 com excelentes índices de performance. O pneu RM-4A+ agrega ainda mais desempenho e inovação", afirma Andres Cortes, gerente de pneus OTR da Goodyear para a América Latina.

International entrega mais 134 caminhões ao MDA



A International entregou mais um lote com 134 caminhões DuraStar basculante 6x4 ao Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA). Os veículos destinarão ao Estado de São Paulo, que receberá 521 unidades de um total de 889 caminhões que a empresa irá fornecer ao MDA. O restante vai para a Paraíba e o Rio Grande do Norte.

Com esta demanda, a montadora supera a marca de 500 unidades já entregues ao governo federal. Os veículos estão sendo produzidos na fábrica da International, em Canoas, no Rio Grande do Sul. O modelo DuraStar traz elevado conteúdo local que atende totalmente às regras do Finame. O motor MWM MaxxForce 7.2 litros de 274 cv de potência apresenta economia de combustível, informa a fabricante.

Segundo Guilherme Ebeling, presidente da International Caminhões, os caminhões serão utilizados na construção de barreiras, no transporte de água potável e na manutenção de estradas vicinais no interior dos estados relacionados, atuando em áreas de difícil acesso.

Mercedes-Benz realiza ação de vendas no Ceasa



A Mercedes-Benz realiza até junho em Fortaleza o programa "Estrelas do Brasil - Circuito Ceasa", ação de vendas de caminhões e veículos comerciais leves Sprinter dirigida a empresas de transporte, profissionais autônomos e operadores das centrais de abastecimento. O

evento, que começou em março, envolveu 15 cidades de várias regiões do país.

"Essa nova edição do Circuito Ceasa reafirma o propósito da nossa marca de ir ao encontro do cliente onde ele está", afirma Gilson Mansur, diretor de vendas e marketing de

caminhões da Mercedes-Benz do Brasil. "Os transportadores e autônomos das centrais de abastecimento cumprem uma jornada bastante puxada, daí nosso objetivo de ir até eles em seus próprios locais de operação para apresentar uma solução completa em transporte de carga e mercadorias, tendo por base a maior linha de caminhões e comerciais leves do mercado e o mais abrangente pacote de produtos e serviços." Durante cada etapa do Circuito Ceasa, serão oferecidas condições atrativas para aquisição de caminhões leves Accelo, médios e semipesados Atego e Atron, assim como para furgões e chassis Sprinter.

Qual é a melhor empresa de rastreamento?
Qual foi a sua última compra de rastreador eletrônico?
Qual será a sua próxima compra de rastreador eletrônico?

• AS RESPOSTAS •
traduziram

NOSSA

PAIXÃO

PELA
INOVAÇÃO



A Sascar foi eleita pelos maiores transportadores do País a melhor empresa de rastreamento eletrônico do Brasil em 2013, com o prêmio NTC Fornecedores do Transporte.

Isto demonstra que os nossos valores inovação e foco no cliente, além das ferramentas, processos e soluções, fizeram com que fôssemos contemplados com esse prêmio pelos nossos clientes e pelo mercado.

Muito obrigado!



4002 6004 (grandes centros)
0800 648 6004 (demais localidades)
0300 789 6004 (televendas)



sascar.com.br

facebook.com/sascaroficial

twitter.com/sascaroficial

Consumo de alumínio avança no setor de transporte

A aplicação de componentes de metal, que atualmente é de 20% no mercado brasileiro de transportes, tende a crescer para reduzir peso, emissões de CO₂ e responder ao forte apelo da sustentabilidade

■ SONIA MORAES

A APLICAÇÃO DE ALUMÍNIO TEM TERRENO a ganhar no mercado brasileiro de transportes. Comparado aos países desenvolvidos, onde 45% da produção da indústria de alumínio são destinados ao setor de transporte, no Brasil o índice é de 20%, segundo a Associação Brasileira do Alumínio (Abal). “Estamos trabalhando para tentar aumentar a aplicação de alumínio nos caminhões e implementos”, afirmou

Ayrton Filleti, coordenador do comitê de transporte da Associação Brasileira do Alumínio (Abal).

A estimativa da Abal é que o setor de transporte, que encerrou 2013 com 20% de participação no mercado de alumínio, contribua para o aumento de 5,2% no consumo do metal previsto para este ano, o que totalizará 1,59 milhão de toneladas, junto com o setor de embalagens, que é o

maior consumidor deste produto no país, com 30% de participação.

Segundo o coordenador do comitê de mercado de transportes da Abal, o uso do alumínio em veículos montados no Brasil deverá crescer pelo forte apelo da sustentabilidade, que migrará dos países desenvolvidos para os emergentes, aliada ao processo de globalização, e por atender aos limites de emissões e a eficiência

CONSUMO DE ALUMÍNIO VAI SUPERAR O SUPRIMENTO DOMÉSTICO

Mesmo com a perspectiva de aumento no consumo de alumínio no Brasil, de 1,51 milhão de toneladas em 2013 para 1,59 milhão de toneladas neste ano, a produção do metal deverá recuar 15%, de 1,3 milhão de toneladas para 1,1 milhão de toneladas. Segundo a Associação Brasileira do Alumínio (Abal), esta redução é decorrente do corte de produção anunciado pelas empresas no ano passado. A Alcoa diminuiu a produção de metal primário de 365 mil para 90 mil toneladas. “É um ajuste importante, mas é temporário e, tão logo as condições no mercado internacional se recuperem, a Alcoa vai rever a sua posição de produção”, disse Aquilino Paolucci, presidente da Alcoa América Latina e Caribe, durante a ExpoAlumínio realizada em São Paulo. “A nossa visão em relação

ao Brasil não está comprometida por conta deste ajuste temporário e o compromisso, a crença e a confiança no país continuam inabalados. Em 2015 vamos completar 50 anos de história no Brasil e pretendemos continuar esta história com investimentos”, completou Paolucci.

A Novelis também reduziu a capacidade de produção do alumínio primário de 100

mil toneladas em 2009 para 30 mil toneladas atualmente, por causa do alto custo de produção no Brasil, e decidiu se concentrar na principal atividade no país que é a produção de laminados.

Tadeu Nardocci, presidente da Novelis, disse que a situação atual do setor é preocupante com a necessidade de recorrer às importações para suprir à demanda de consumo do mercado brasileiro. “Temos um excedente de 40 milhões de toneladas de alumínio primário no mundo e os grandes produtores estão na Rússia e no Oriente Médio”, afirmou Nardocci.

O principal setor que a Novelis abastece no Brasil é o de chapas para a produção de tampas de latinhas de bebidas. Mas no segmento de transporte a empresa tem forte presença com o fornecimento de alumínio para carrocerias de ônibus e furgão.

Além do custo elevado de energia elétrica, do gasto elevado com mão de obra e

Tadeu Nardocci: forte fornecimento para carrocerias de ônibus e furgão



energética do Inovar-Auto, programa criado pelo governo para assegurar maior competitividade à indústria automobilística. “Por garantir uma redução de 40% no peso do veículo, o alumínio contribui para o aumento da eficiência energética, diminuindo a emissão de CO₂”, disse Filleti no workshop “Alumínio na Indústria Automotiva”, durante a ExpoAlumínio realizada pela Abal em São Paulo.

Segundo levantamento da Abal, de 1,51 milhão de toneladas de alumínio consumidos em 2013 no Brasil, 309 mil toneladas foi pelo setor de transporte e 445 mil toneladas pelo segmento de embalagens.

Filleti destacou em sua apresentação que o mundo está preocupado em reduzir a emissão de poluentes, por isso há uma grande expectativa de aumentar o consumo do alumínio na indústria de transportes no Brasil. “Entre as vantagens proporcionadas pelo metal está a leveza, a maior

resistência a corrosão, maior capacidade de troca térmica, além de absorver duas vezes mais a energia de impacto em uma colisão e oferecer o dobro da resistência quando comparado ao aço”, relatou o coordenador da Abal.

Em um comparativo com outros mercados mundiais o engenheiro Francisco Nelson Satkunas, conselheiro da SAE Brasil (Sociedade de Engenheiros Automotivos), destacou que o alumínio tem espaço para avançar na indústria automobilística. “Na Europa os carros já carregam 140 quilos de alumínio e a previsão é de elevar para 180 quilos em 2020. Nos Estados Unidos, onde os veículos têm atualmente



Ayrtton Filleti:
o alumínio pode
garantir redução de
40% no peso do veículo

155 quilos de alumínio, a quantidade de metal subirá para 280 quilos em 2025. Já no Brasil um veículo utiliza em média 45 quilos de alumínio e a aplicação começou nas rodas, avançou para os blocos dos motores e a suspensão e hoje estão nas carro-

cerias”, observou Satkunas.

Dentro do segmento de transportes a indústria de alumínio vê perspectiva de expandir as aplicações nos caminhões tracionados, que têm poucos componentes de alumínio, como as peças do motor e as caixas de câmbio, e nos caminhões-tanque →

da burocracia, o que tem desestimulado a produção de alumínio no Brasil, segundo a Abal, é o baixo preço do produto no mercado internacional, o que tira a competitividade da indústria nacional. Estimativa de Fernando Garcia, professor de economia da Fundação Getúlio Vargas (FGV), é que o preço do metal se mantenha entre US\$ 1,7 mil e US\$ 1,9 mil por tonelada até 2015, depois tenha uma elevação, variando entre US\$ 2,1 mil e US\$ 2,4 mil a tonelada.

Em seu estudo sobre o mercado de alumínio o professor Garcia prevê que a produção do alumínio primário caia de 660 mil toneladas para 460 mil toneladas por ano, reduzindo o volume por conta do custo desfavorável de energia e do preço do metal. O economista da FGV calcula que, com a redução na produção a indústria de alumínio precisará de 1,4 milhão de toneladas para conseguir sustentar o crescimento de

consumo previsto para 2025. “Mas se o Brasil usar a capacidade ociosa que atualmente é de 500 mil toneladas de alumínio primário, evitará a importação de US\$ 1,2 bilhão”. Até 2013, o país produzia mais do que consumia.

Tito Martins, presidente da Abal e da Votorantim Metais, ressaltou que o Brasil não vai conseguir ser competitivo em alumínio primário se não houver mudança na

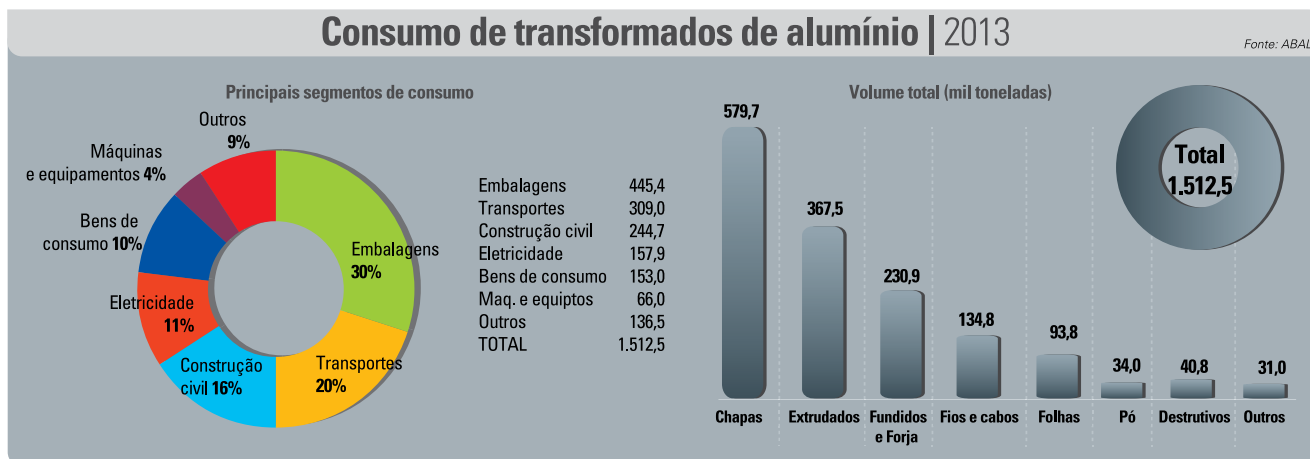


Tito Martins: só com mudanças
no preço da energia o Brasil
fica competitivo em alumínio

precificação de energia.

Jorge Gerdau Johannpeter, presidente do conselho de administração do grupo Gerdau, afirmou em sua apresentação que o problema que o setor de alumínio tem é o mesmo de todo o Brasil. “Por isso, os setores de manufatura precisam trabalhar em conjunto. São desafios políticos e não técnicos”, disse Johannpeter.

O executivo da Gerdau relatou ainda que nos últimos 25 anos, por 17 vezes a economia brasileira cresceu menos do que a média mundial. De acordo com dados exibidos pelo empresário, para que a logística brasileira fosse completamente atualizada, seriam necessários R\$ 600 bilhões. Contudo, a partir do mandato de Fernando Henrique Cardoso até meados da era Lula foram investidos somente R\$ 2,5 milhões por ano. “No ano passado foram disponibilizados R\$ 15 milhões e aplicados R\$ 8 milhões. Precisamos de agilidade. Monte uma boa concorrência, que o resultado vem”, declarou.



→ que ainda têm acabamento em aço, numa direção totalmente oposta à dos países desenvolvidos que utilizam nestes modelos 100% de alumínio.

Nos caminhões baú a aplicação de alumínio, que hoje representa 95%, começou na década de 70 e o interesse de substituir as chapas de aço pelo metal foi para reduzir custos e melhorar o nível de atendimento. No caso dos caminhões frigoríficos a aplicação de alumínio é para garantir melhor higienização do veículo. “Com a aplicação de alumínio foi possível reduzir pela metade o peso da carroceria dos veículos”, explicou Filleti.

Segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir), os caminhões baú representaram 30% do total de implementos vendidos em 2013.

Filleti mostrou em sua apresentação que, segundo estudos da Abal em parceria com a Associação Nacional de Transporte de Carga e Logística (NTC&Logística), em condições médias de uso um caminhão com a carroceria de alumínio pode gerar, ao final de oito anos, R\$ 65,8 mil de lucro, quase três vezes mais na comparação com os R\$ 23,9 mil do implemento

em aço e ainda maior que os R\$ 28,6 mil da versão em madeira.

O retorno do investimento também é relevante. O estudo apurou que o valor aplicado no implemento em alumínio volta ao final de 44 meses, enquanto que no veículo de madeira o retorno é de 68 meses e na versão em aço, de 89 meses.

LANÇAMENTOS – A RodoLínea lançou o seu primeiro semirreboque basculante com carroceria 100% de alumínio na Fenatran em 2011. “Toda tecnologia nova causa certa dúvida e levamos cerca de dois anos

para colocar seis unidades no mercado”, contou Kimio Mori, diretor comercial da empresa. “No ano passado, em associação com a Noma, apresentamos na feira de transportes outras versões de implementos com três eixos espaçados, o rodotrem basculante e uma versão 8x2 basculante e o mercado respondeu bem e hoje vendemos em torno de 12 unidades por mês”, disse Mori. “A questão técnica com relação à aplicação do alumínio já está equalizada. Agora trabalhamos para convencer o cliente que o alumínio é mais vantajoso.”

O projeto, denominado Carga Seca de Alumínio, é uma iniciativa da Abal e da Noma, que trabalhou no desenvolvimento do produto. Com aplicação de alumínio a carroceria é a mais leve da categoria, capaz de transportar 2.200 kg/m² de carga útil. Fabricada para um caminhão truck com capacidade de carga de 23 toneladas de peso bruto (PTB), é indicada para o transporte de cargas secas, fracionadas, paletizadas e até para vergalhões e madeiras. “Para a produção deste veículo, buscamos a tecnologia no exterior para ter certeza da resistência do alumínio, pois não tem como produzir uma tecnologia no país se não existe um



mercado consumidor. Agora estamos trazendo para o Brasil e vamos desenvolver aqui”, afirmou Mori.

“Com carroceria de aço este veículo pesaria duas toneladas e com alumínio o peso cai para 1.000 quilos, o que assegura a este veículo ser 50% mais leve e permite carregar mais carga com custo menor”, comparou Filleti.

A Rodofort também lançou na Fenatran no ano passado uma carroceria 100% em alumínio e parafusado entre os perfis, nas dimensões de dez paletes rebaixados para o transporte de bebidas. “Este veículo teve boa aceitação das empresas que rodam no litoral, onde a corrosão é maior”, destacou Lucas Campos, engenheiro de produto da Rodofort.

A Ajofer, empresa de transporte de carga e logística, que está localizada em Santo André, no ABC paulista, e presta serviços

para a indústria automobilística, química e outros segmentos, já aderiu ao uso de veículos com aplicação de alumínio. Ana Carolina Ferreira Jarrouge, gerente jurídica, administrativa e de recursos humanos da Ajofer, disse que a empresa já tem 150 carretas em alumínio na frota. “A aceitação do veículo de transporte em alumínio é uma questão cultural”, comentou Ana Carolina. “Ainda há muita resistência ao uso deste produto e dúvidas sobre a resistência do alumínio, pois muitos ainda avaliam que este metal amassa mais facilmente e que a manutenção é mais cara”, acrescentou a gerente.

Para Alcides Braga, presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir), além do problema cultural e das dúvidas com relação à resistência dos veículos ao excesso de peso, é preciso trabalhar agora com a eficiência, pois por vocação a nossa indústria

é inovadora. “A concorrência é grande, temos 154 fábricas no Brasil e o nosso campo de manobra para a inovação é muito vasto.”

Braga disse que para a produção de veículos sua empresa Truckvan utiliza mais de 60% de alumínio, que são adquiridos no Brasil. Da Noveli a empresa compra as bobinas de alumínio para fazer as chapas e da CBA adquire as bobinas e perfis. “Hoje ainda há muita importação de alumínio porque não se tem massa crítica sobre a vantagem da aplicação do alumínio nos veículos e implementos. Esse é um momento importante para conversar em um nível melhor com o setor”, acrescentou.

“A indústria tem dificuldade de fomentar o alumínio em nossa engenharia por falta de aplicações. Agora começa uma nova fase com grande possibilidade de o alumínio avançar”, disse Braga.

LIDER NO NOME LIDER NA QUALIDADE

TANQUES PARA | LEITE | ASFALTO | QUÍMICOS | CORROSIVOS | COMBUSTÍVEIS

A Lider Implementos Rodoviários tem a força do Grupo Lider e atua no mercado há 40 anos, com qualidade em produtos, atendimento e negociação. Faça como nossos grandes parceiros. Tenha também produtos Lider.



Desenvolvemos projetos personalizados. Consulte-nos.
Acesse o site e confira nossa linha de tanques.
www.lidersa.com.br

Conheça a linha em Aço Carbono e Inox



Lider Viaturas e Equipamentos Industriais Ltda.
Rua Antenor Mazarque Sobrinho, 300
Barra - Muriaé - MG

(32) 3729-3555

Tecnologia evitou perdas de R\$ 26 bilhões

Monitoramento e gerenciamento de risco são serviços vitais para o país manter desempenho econômico

EM UM MOMENTO EM QUE O BRASIL PAS- sa por uma crise na área de segurança, o que seria do País sem a tecnologia que cria dificuldades contra a ação de quadrilhas especializadas no roubo de cargas e ataques ao patrimônio? Em um levantamento inédito, a Associação Brasileira das Empresas de Gerenciamento de Risco e de Tecnologia de Rastreamento e Monitoramento (Gristec) mostra que o quadro estaria bem pior sem o uso de equipamentos que monitoram a movimentação de riquezas. Com isso, essas modernas ferramentas foram vitais para manter a segurança dos negócios e o desenvolvimento econômico nacional.

Entidade que reúne as principais empresas do setor, a Gristec levantou que nada menos que 563 mil tentativas de furto ou roubo foram frustradas no período de 1994 a 2013 graças à ação de equipamentos antifurto ou das centrais de monitoramento. Em 1994, foram registradas 2,5 mil ocorrências. Já em 2013 houve um pico de 32,2 mil ocorrências. "As tecnologias e os serviços de rastreamento e gerenciamento de riscos são vitais para que as cadeias logísticas não sejam completamente destruídas pela ação de criminosos", afirmou o presidente da Gristec, Cyro Buonavoglia.

A pesquisa demonstra também vantagens econômicas que as atividades do setor geraram. Por exemplo, R\$ 26 bilhões foram economizados graças aos roubos e furtos evitados nesse período. Em relação à proteção de cargas, o valor estimado das mercadorias gerenciadas ficou acima de R\$ 650 bilhões.

Além dos benefícios à segurança e ao desenvolvimento econômico, o estudo faz uma radiografia do tamanho dos mercados de gerenciamento de riscos e rastreamento veicular. Esses setores empregam hoje, diretamente, cerca de 8 mil pessoas, além de 4 mil colaboradores indiretos. "Se levarmos em conta que as estruturas trabalham principalmente com tecnologia, área em que o número de funcionários costuma ser reduzido, a quantidade de empregos gerada é expressiva", explicou o diretor de tecnologia da Gristec, Evandro Vaz.

As cerca de 300 empresas desses segmentos possuem atualmente 100 lojas próprias e 2 mil lojas credenciadas em todo o território brasileiro. O número de clientes gira em torno de 740 mil e, mesmo assim, estima-se que apenas 2,3 milhões de veículos possuam sistemas de monitoramento e rastreamento. Isso representa somente 5% do total de veículos circulantes no Brasil. "O potencial ainda é enorme", completa Cileneu Nunes, diretor de tecnologias de rastreamento e monitoramento de cargas da Gristec.

O estudo tem base em informações fornecidas pelas cerca de 300 empresas do setor no Brasil. O objetivo do trabalho é mostrar como a consolidação e a evolução do mercado têm contribuído com a segurança de pessoas e patrimônios e auxiliado o desenvolvimento econômico do país.

De acordo com a Gristec, as empresas de tecnologias de informação veicular desenvolvem, integram e vendem sistemas de rastreamento e monitoramento para

veículos e cargas. Oferecem rastreadores e bloqueadores baseados em tecnologias wireless como satélite, rede celular e radiofrequência, além de serviços baseados em telemetria.

O gerenciamento de riscos envolve planejamento de contingências, análise de riscos, ações de prevenção e de repressão. Para isso, as empresas fazem uso de softwares de análise e de monitoramento de cargas e veículos. Empresas nacionais extrapolaram esse tipo de atuação e hoje já oferecem produtos que vão desde o controle da cadeia logística até o controle da viagem e da entrega da mercadoria, o que permite aos clientes gerenciar o nível de qualidade da entrega.

Para a Gristec, embora o número de roubos e furtos não pare de crescer, é impossível imaginar o quanto seria o crescimento da criminalidade nos dias atuais na área de logística e transporte caso as empresas do setor deixassem de investir. Essa realidade deixa claro que, hoje, equipamentos de monitoramento e rastreamento de veículos e cargas e serviços de gerenciamento de riscos são indispensáveis, se o transportador quer minimizar seus riscos.

Além da tecnologia, o Brasil também precisa de uma legislação mais forte para enquadrar o crime organizado. O governo de São Paulo, por exemplo, sancionou lei que fecha o estabelecimento comercial que for flagrado vendendo carga roubada. Para evitar que o proprietário atue em outro endereço, o poder público cassa a inscrição estadual, além de aplicar pesadas multas. ■

A evolução do gerenciamento de riscos no Brasil

Cyro Buonavoglia

Especialista em gerenciamento de risco, é presidente da Buonyy Projetos e Serviços de Riscos Securitários e presidente da Gristec

Com forte presença hoje nos segmentos de transportes e logística, o gerenciamento de riscos (GR) surgiu no Brasil no final da década de 1980 e engloba toda e qualquer ação empregada com o objetivo de prevenir e mitigar os problemas relacionados às operações logísticas. Assim, por meio das ações do GR e com as ferramentas utilizadas, riscos como roubos e furtos de cargas e acidentes são minimizados.

Naquela época, o crime mais comum era o roubo a banco e a carro forte, até que as instituições financeiras começaram a investir mais forte em segurança e avançados sistemas de proteção. Dessa forma, houve uma migração para o roubo a cargas.

Inicialmente, a maioria dos eventos ocorria com a utilização de falsidade ideológica e aliciamento de motoristas e então as transportadoras começaram a levantar informações sobre estes profissionais, o que motivou as gerenciadoras de riscos a formatarem um cadastro único para atender às necessidades do mercado.

As empresas utilizavam também o serviço de escoltas "veladas", pois a atividade escolta armada ainda não era regulamentada, o que aconteceu em meados de 1995. No início da década de 90 os rastreadores satelitais começaram a aparecer; ainda eram muito caros e pouco acessíveis à maioria das empresas, mas as que puderam fazer o alto investimento saíram na frente. Esses rastreadores também foram incorporados às práticas de GR e, com a popularização do celular, começaram a surgir empresas de rastreamento com meio de comunicação celular e localizador GPS.

Já entre 2001 e 2003, as gerenciadoras adquiriram um amadurecimento muito grande, unindo diversas ferramentas em um projeto mais amplo e oferecendo soluções de compartilhamento de ferramentas com soluções mais robustas.

Hoje o GR está intimamente ligado aos serviços de informação logística, controle de jornada de motoristas, baixa e nota fiscal, ou seja, não é mais uma mera ferramenta de segurança; o serviço é mais amplo e visa à prevenção de perdas como um todo.

Gerenciar riscos é uma cultura e o mais importante é conscientizar o empresário, aquele que no final das

contas assume os riscos de seu negócio, que essa gestão tem que fazer parte da rotina da empresa e o investimento deve estar em seu orçamento e sua prática deve ser estimulada no sentido top down. Ou seja, o exemplo deve vir de cima e a área de GR tem de estar muito próxima dos executivos que decidem, isso porque os riscos não estão só na cadeia logística, mas sim em todas as outras partes do negócio como em seus fornecedores, produtos, capital, imagem e marca.

Aonde você olhar encontrará riscos e geri-los é vital. Atravessar uma rua sem olhar para os lados agrega risco de atropelamento, se for uma avenida movimentada o risco é maior, se for fora da faixa aumenta, se for com o semáforo vermelho o risco é maior ainda. Podemos fazer tudo isso e chegar ao outro lado ilesos, mas qual é a chance disso acontecer? Existem pessoas dispostas a assumir esse risco, algumas chegam no final da jornada ilesas, outras ficam pelo caminho, mas o mais sensato é parar na faixa, esperar o semáforo ficar verde, olhar para os lados e, se estiver em segurança, atravessar. Ou seja, acabamos de gerenciar o risco de atropelamento.

Por isso, temos que considerar muito bem os riscos a que estamos expostos. São avaliadas também as ferramentas de prevenção, redução, transferência ou financiamento e qual delas tem maior eficácia. Somente um profissional experiente e preparado consegue aplicar de forma eficaz essas ferramentas e quais são os resultados esperados. Assim, se serão aplicados recursos, é preciso estabelecer uma meta, pois o investimento deve ser compatível com o benefício, avaliar a eficácia dessas medidas, corrigir e reiniciar o processo.

Isso não acaba nunca, pois sempre que revisamos um processo encontramos formas melhores de se fazer. Além disso, o ambiente tecnológico evolui e traz novas ferramentas; nossos negócios mudam e com a mudança pode-se agregar novos riscos. É muito frequente um cliente abrir uma nova linha de produtos, um transportador assumir uma operação com mercadorias de risco e assim por diante, por isso temos que estar atentos para mitigar esses riscos e descobrir as variações antes que ocorra uma perda.

Cummins começa nacionalizar a família ISF

Os propulsores 3.8 litros começam a ser produzidos em Guarulhos (SP) no final deste ano e a versão 2.8 litros a partir de outubro de 2015 para suprir o mercado de caminhões leves, ônibus e picapes

■ SONIA MORAES

COM O INVESTIMENTO DE US\$ 14 milhões programado até 2015, a Cummins dá início ao seu programa de nacionalização e passará a produzir na sua fábrica de Guarulhos (SP) duas versões da família de motores ISF, de 3.8 e 2.8 litros, que atualmente são importados da China e finalizados no Brasil para suprir o mercado de caminhões leves, ônibus e picapes.

Os motores de 3.8 litros Euro 5 começam a ser fabricados no Brasil no final deste ano e a versão de 2.8 litros a partir de outubro de 2015. "Esses motores têm tido sucesso no mercado brasileiro, só a versão 3.8 litros vendeu 20 mil unidades em 2013", disse Luis Affonso Pasquotto, presidente da Cummins América do Sul e vice-presidente da Cummins Inc.

Para a família de motores ISF Pasquotto visualiza um mercado potencial no Brasil com a produção de mais de 50 mil unidades para cada um dos modelos. Só para a versão de 3.8 litros ele prevê comercializar no primeiro ano 22.500 unidades.

Dentro das suas estratégias definidas para o mercado brasileiro a Cummins inclui o investimento em tecnologia. Segundo Pasquotto, em 2013 foram destinados mais de US\$ 700 milhões em pesquisa e desenvolvimento. "Parte dos esforços da empresa se concentra em tecnologia de emissões, pois precisamos tornar o ambiente mais limpo", destacou o presidente da Cummins.

Sobre o motor pesado de série G, com

a denominação ISG 12, que será destinado para o mercado automotivo (para aplicação em caminhões acima de 45 toneladas), agrícola e industrial, Pasquotto falou que não há planos de nacionalização. A previsão é que este propulsor comece a ser produzido em Pequim, na China, no primeiro semestre deste ano na versão de seis cilindros de 11.8 litros.

BALANÇO – Durante a apresentação dos resultados financeiros da Cummins, Pasquotto destacou que a empresa vem mantendo forte presença no Brasil. "No mercado de caminhões garantimos a liderança com 27% de participação com 50.289 motores produzidos em 2013, e no segmento de ônibus obtivemos 13% de participação com 5.050 unidades fabricadas.

Incluindo outros segmentos que abastece, como o de agricultura, construção civil, geração de energia e marítimo, a produção de motores da Cummins totalizou 69.722 unidades em 2013, o que representou um crescimento de 18,6% em comparação a 2012, quando foram fabricados 58.739 unidades.

Em valores, dos US\$ 1,6 bilhão obtidos com vendas em 2013 na América do Sul, 59% foram no Brasil, 20% no Chile, 8% Venezuela, 8% Peru, 6% Argentina. A participação do segmento de motores foi de 47%, de distribuição 29%, geração de energia 13% e de componentes 11%.



Para 2014 a estimativa de Pasquotto é de manter a produção no mínimo igual ao do ano passado por conta de ganho em novos negócios. "Imaginávamos que 2014 seria um ano mais robusto e com recuperação e isso não está acontecendo", afirmou o presidente da Cummins América do Sul. Pasquotto disse que a crise na Argentina tem afetado de alguma forma o desempenho da empresa no Brasil. "A crise afeta de forma indireta porque as montadoras não estão exportando para o país vizinho e por isso os nossos volumes estão reduzindo."

Segundo Pasquotto, além da economia não estar reagindo, o atraso na liberação do Finame também causou impacto no setor. "Os veículos ficaram estocados no mercado e está difícil de recuperar. Apesar de ter sido somente três a quatro semanas de janeiro, mas impacta no ano inteiro." ■

DRUGOVICH

Qualidade em primeiro lugar



Peças para Scania, Volvo,
Volkswagen, Mercedes-Benz e Iveco.



Maringá PR
(44) 2101-8000

Ponta Grossa PR
(42) 3311-8000

Ourinhos SP
(14) 3512-1500

S. J. do Rio Preto SP
(17) 3355-8000

Caxias do Sul RS
(54) 2991-8500

Itajaí SC
(47) 2103-8800

Maringá PR Via Emilia
(44) 3343-8080

Curitiba PR
(41) 3302-8080

Campinas SP
(19) 3202-8200

Brasília DF
(61) 3421-8080

Estrela RS
(51) 3712-1011

Tubarão SC
(48) 3301-8300

Cambé PR
(43) 3711-2200

Guarapuava PR
(em construção)

Ribeirão Preto SP
(16) 3211-8080

Canoas RS
(51) 3515-8080

Contagem MG
(31) 3878-8080

Cascavel PR
(45) 3411-8000

Aracatuba SP
(18) 2103-8100

www.drugovich.com.br

Uberlândia MG
(34) 2102-8888

Rondonópolis MT
(66) 3302-0888

Produção de pneus cresce 9,9% no trimestre

Volume saltou de 16,44 milhões para 18,06 milhões de unidades, sendo que 2,04 milhões de unidades foram pneus de carga

■ SONIA MORAES

A INDÚSTRIA DE PNEUMÁTICOS APRESENTOU um desempenho positivo no primeiro trimestre do ano, com aumento de 9,9% na produção de pneus em comparação ao mesmo período de 2013. O volume passou de 16,44 milhões para 18,06 milhões de unidades. A Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos (Anip) atribuiu este aumento principalmente às vendas da Dunlop, fabricante de pneus pertencente ao grupo japonês Sumitomo Rubber Industries, que inaugurou em outubro do ano passado a sua fábrica no Paraná.

De todos os modelos fabricados pelas empresas, os pneus de carga tiveram um crescimento de 7,5% na produção, passando de 1,90 milhão de unidades no acumulado de janeiro a março de 2013 para 2,04 milhões no mesmo período deste ano.

A produção de pneus para automóveis cresceu 10,1% (8,03 para 8,84 milhões), de motocicletas 8,9% (3,70 para 4,02 milhões), aplicação agrícola 8,3% (215 para 232 mil), industrial 10,9% (464 para 514 mil), aviação 6,7% (14 mil) e para veículos fora de estrada 20,6% (24 para 26 mil).

As vendas para o mercado de reposição aumentaram 6,6%, evoluindo de 18,06 milhões de janeiro a março de 2013 para 19,25 milhões de pneus no primeiro trimestre deste ano. Com 1,74 milhão de unidades, o volume de pneus importados representou 9% do total vendido no período.

Já as vendas para as montadoras caíram 6,8% ante o mesmo período de 2013, de 5,43 milhões para 5,06 milhões de unidades. Segundo a Anip, a principal queda se

ocorreu no fornecimento de pneus para automóveis (-14,8%), seguido pelo setor de máquinas agrícolas (-9,2%), que vinha apresentando um desempenho satisfatório nos anos anteriores. "No caso das montadoras de caminhões e ônibus, que também estão reduzindo a produção, dando férias coletivas e até realizando programas de demissão voluntária, as vendas de pneus foram praticamente iguais às do primeiro trimestre de 2013, com crescimento de 0,2%", afirma Alberto Mayer, presidente da Anip.

IMPORTAÇÃO – Além da retração nas vendas para as montadoras, o crescimento das importações também vem preocupando

o setor. Segundo a Anip, o maior volume de importação foi de pneus industriais, com crescimento de 72,8% no período de janeiro a março em relação ao mesmo período de 2013. De 450 mil o volume saltou para 800 mil unidades. Já os pneus de carga tiveram aumento de 27,2% nas importações e o agrícola de 25,7%.

Segundo a Anip, a principal fonte de pneus importados continua sendo a China, que respondeu por 62% do total de unidades que entraram no país. Excluindo o segmento de duas rodas, o volume passou de 4,05 para 4,36 milhões de unidades. "Não somos contra as importações, desde que não haja concorrência desleal e os produtos sejam de qualidade, o que nem sempre acontece", afirma o presidente da Anip.

IMPORTAÇÃO DIRETA – Segundo a Associação Brasileira dos Distribuidores e Importadores de Pneus (Abidip), as fabricantes de pneus estão ampliando as importações para complementar a produção no Brasil. Levantamento realizado pelo departamento de economia da Abidip apurou que em 2013 de cada 100 pneus de carga importados 43,2% foram trazidos pela Bridgestone, Continental, Goodyear, Michelin, Pirelli e Sumitomo. Os 56,8% restantes entram no país pelos importadores independentes.

O grupo japonês Sumitomo Rubber, que vende os pneus da marca Dunlop no país, foi a que mais importou pneus no ano passado, com o total de 324.636 unidades, o que representou 31,1% de todo o volume

PRODUÇÃO TOTAL DE PNEUS EM MILHÕES DE UNIDADES		
Períodos	Quantidades	Evolução
2003	49,2	–
2004	51,9	5,5%
2005	53,3	2,7%
2006	55,0	3,2%
2007	57,3	4,2%
2008	59,7	4,2%
2009	54,1	-9,4%
2010 (*)	67,3	24,4%
2011	66,9	-0,6%
2012	62,7	-6,4%
2013 (**)	68,8	9,7%
Jan-Mar 13	16,44	
Jan-Mar 14	18,06	9,9%

(*) Nova associada Continental
 (**) Nova associada Sumitomo

Fonte: Anip

relativo à sua produção local. Sobre todo o volume nacional a participação foi de 13,5%.

A francesa Michelin, segunda colocada no ranking das empresas, trouxe do exterior 292.870 pneus de carga para aplicação em caminhões e ônibus. Esse volume representou 28,1% da sua produção local e 12,2% do total importado, ou seja, de cada 100 pneus importados no ano passado, 12 vieram das fábricas da Michelin fora do Brasil.

Os 617.506 pneus importados pela Sumitomo e a Michelin superaram as importações



Pneu X Multi fabricado pela Michelin, que também importa pneus para caminhões e ônibus

provenientes da China feitas pelas empresas independentes que totalizaram 290.049 unidades, equivalentes a 12% de todo o volume que entrou no mercado brasileiro no ano passado.

A Abidip destaca que a China está presente em processos por antidumping abertos pela Câmara de Comércio Exterior (Camex), a pedido da Associação Nacional da

Indústria de Pneumáticos, desde 2009, mas duas associadas desta entidade importam mais pneus de suas fábricas ao redor do mundo que a soma de todos os importadores que operam com pneus oriundos da China.

Os dados da Abidip mostram que a terceira maior importadora de pneus de carga no ano passado foi a Goodyear com um volume de 210.529 unidades, o que representa 20,2% do volume total de pneus de carga importados pela indústria de pneumáticos e 8,7% do mercado global de pneus de carga oriundos do exterior em 2013. Uma grande parte destas importações foi da China.

A Pirelli importou 133.932 pneus no ano passado, volume equivalente a 12,9% de toda a indústria e 5,6% do mercado global brasileiro. A Pirelli trouxe o dobro de pneus importados da Rússia e mais que a soma total de pneus importados da Índia, México e Argentina, segundo a Abidip. ■



Visibilidade para seus produtos e serviços.



11-5096.8104

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.

ABASTECIMENTO MONITORADO
GTFrota

desperdícios
fraudes

O sistema GTFrota também contribui com significativos ganhos na gestão da manutenção.

Acesse www.excelbr.com.br e saiba mais.

Rua Jaboatão, 580/592 - São Paulo - SP
excelbr@excelbr.com.br

Fone: (11) 3858-7724



Foco no mercado de reposição

Principais empresas do setor apresentaram na Automec seus lançamentos e destaques em produtos e serviços para o segmento de veículos pesados e comerciais leves

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI



DURANTE A 4ª AUTOMECC (FEIRA INTERNACIONAL ESPECIALIZADA EM PEÇAS, EQUIPAMENTOS E SERVIÇOS PARA VEÍCULOS PESADOS E COMERCIAIS), que aconteceu em abril, no Anhembi em São Paulo, as principais empresas do setor apresentaram seus lançamentos e novidades, em termos de produtos e serviços. Dados do Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipeças) indicam que a participação percentual no faturamento das indústrias de autopeças para o segmento de reposição deve ter um crescimento de 15% neste ano.

A Meritor, fornecedora de eixos e sistemas para o drivetrain de veículos comerciais na América do Sul, participou por meio de sua divisão Aftermarket. A empresa apresentou uma linha própria de rolamentos para diferenciais, com baixo atrito e isenção de contaminação, tornando a vida útil do produto mais longa. Já os amortecedores passaram a trazer o certificado do Inmetro.

Outro destaque são as novas embalagens da linha de reposição, que fazem parte de uma estratégia global de padronização de identidade visual da Meritor. Já em

relação às novas tecnologias, a sistemista apresentou os eixos MS 18X e 17X, produzidos na unidade de Osasco, na Grande São Paulo. Os componentes integram uma nova geração de produtos com soldagem a laser, tecnologia que elimina fixações aparafusadas na caixa do diferencial e aumenta a capacidade de carga trativa. Ambos os componentes possuem sistema de bloqueio do diferencial do tipo curvic coupling (acoplamento curvo, em tradução livre), que permite maior capacidade de manobra em terrenos escorregadios, proporcionando mais segurança e dirigibilidade.

No ano passado, a Meritor, em parceria com a Suspensys (empresa do Grupo Randon) inaugurou uma fábrica em Resende, no Rio de Janeiro, para fornecer eixos para os caminhões e ônibus da MAN. "Foi um investimento de R\$ 45 milhões. A nossa meta é ultrapassar a marca de 50% de market share neste tipo de produto. Fizemos ainda uma revisão no nosso portfólio para ter maior foco e concentrar nossas atenções nos principais produtos que fornecemos", afirma José Manoel Fernandes, diretor de marketing e vendas da Meritor para a América do Sul. A linha de eixos e cardã da Meritor é montada a partir de componentes fornecidos pela Suspensys, como cubos, tambores, freios, suspensão e suportes.

A empresa agora se dedica ao fornecimento de eixos dianteiros, traseiros e cardã. O diretor de Aftermarket para a

América do Sul, Mário Morelli, explica que a companhia elaborou um plano estratégico de crescimento para os próximos cinco anos. “A expectativa para essa nova fase da empresa é muito positiva. Tenho a responsabilidade de implementar um projeto de reposicionamento de mercado e crescimento do negócio de Aftermarket na América do Sul”, diz.

BORGWARNER — A BorgWarner desenvolveu turbos e embreagens viscosas e traz ao mercado o Turbo S300, de grande durabilidade, que alia desempenho e confiabilidade a baixas emissões de poluentes. Outra novidade é o Turbo para o furgão Sprinter CDI, desenvolvido especialmente para o mercado de reposição global, que conta com o mesmo padrão superior de desenvolvimento e tecnologia dos sistemas de geometria variável BorgWarner. Além do Turbo Tipo EFR de Aplicação na Fórmula Truck, em aço inoxidável para alta performance em competições. Nesse componente há uma válvula de alívio incorporada à carcaça compressora, com furação múltipla que permite uma fácil montagem em diferentes motores e posições de admissão e escape.

Também se destacou o Bi-Turbo R2S MAN, nas versões original e remanufaturado. Pertencente à família de turbos R2S, o produto é a solução para os rígidos níveis de redução de emissões exigidos pelo governo, mantendo o alto desempenho especialmente em baixas rotações. As embreagens viscosas, com a tecnologia de atrito viscoso, formam um conjunto compacto e muito eficiente. Já o Visctronic MAN, com controle preciso de acoplamento e desacoplamento, que reduz o consumo de combustível com base no aumento de eficiência térmica e operacional e o exclusivo sistema de controle com falha segura, que permanece acoplado mesmo em caso de perda dos sinais elétricos, garantindo a refrigeração do motor.

A companhia, que anunciou a compra da Gustav Wahler no início de 2014, destacou ainda as válvulas termostáticas, que garantem um alto índice de repetição de movimentos, segurança de funcionamento com tecnologia consagrada, assegurando a temperatura correta do motor, além do turbo EGR, que traz a eficiência no controle das emissões de NOx sem a necessidade de manutenção, ambos sob o nome da antiga fábrica. Com 1,2 mil empregados, a Wahler fornece para montadoras como Daimler, Volkswagen, BMW, GM e John Deere.

No ano passado, a BorgWarner instalou-se em uma nova fábrica em Itatiba, interior de São Paulo. Com um investimento de R\$ 70 milhões, a empresa mudou-se para uma nova planta, com 20 mil metros quadrados de área construída, o dobro da anterior, em Campinas, onde estava desde 1975 e não tinha possibilidade de expansão. A empresa produz atualmente 350 mil turbos por ano e 250 mil embreagens viscosas, além de deter 56% do mercado de turbos para as montadoras.

Segundo Sidney Aguilar, gerente de Aftermarket e exportação da companhia no Brasil, o foco da BorgWarner passa a ser o Aftermarket. “Esperamos um crescimento de 15% a 20% neste ano. O mercado de remanufaturados dobrou e deve continuar a crescer”, informa.

HONEYWELL — A Honeywell Transportation Systems anunciou que produzirá no Brasil turbos com a tecnologia de geometria variável de terceira geração para motores de veículos comerciais leves, como picapes e vans equipadas com motor a diesel. A nova linha de produção, com capacidade inicial de 70 mil unidades, será instalada na fábrica de Guarulhos, em São Paulo, onde a empresa produz turbos para motores a diesel de veículos comerciais e máquinas agrícolas. Atualmente, a capacidade instalada da fábrica é de 300 mil



José Fernandes, da Meritor: meta é ultrapassar a marca de 50% de market share

unidades por ano.

Para o lançamento da nova linha de turbos de geometria variável, a fábrica de Guarulhos passará por um processo de modernização, com reformulação das atuais linhas de produção e instalação de modernos equipamentos. O diretor-geral da Honeywell Transportation Systems, José Rubens Vicari, informou que a nova linha de turbos está integrada ao programa de nacionalização dos veículos e contará com forte participação de fornecedores locais, produtores de carcaças, turbinas, rotores e outras peças em alumínio e ferro, o que também contribuirá para o aprimoramento da cadeia produtiva brasileira.

Vicari acrescentou que a nova linha de turbos Garrett de geometria variável vai atender um amplo mercado, tanto no Brasil quanto em toda a América do Sul. Além das picapes e vans, os novos turbos poderão ser aplicados também em caminhões leves, o que representa um mercado com potencial de 200 mil unidades por ano. “É importante termos ciência de que devemos nos preocupar em investir para ajudar a indústria automobilística brasileira a reforçar a sua posição de liderança também em

tecnologias avançadas”, ressaltou.

A tecnologia de geometria variável tem, como principal recurso, a alimentação do motor por intermédio de injetores móveis que acentuam a velocidade com que os gases de escape acionam o rotor da turbina. A família a ser produzida será de última geração, pioneira com atuador eletrônico, que proporciona controle preciso da pressão de sobrealimentação, melhorando a aceleração do veículo, a economia de combustível e a redução das emissões de gases poluentes.

A companhia desenvolveu ainda novas

linhas de turbos Garrett destinados ao mercado de reposição. Os novos turbos são os modelos GT 25, para o miniônibus Volare V8 e os caminhões VW 8.120 Worker e VW 15.190, com motores MWM 4.10 e 4.12 TCE. Também faz parte do programa o turbo Garrett GT 30, para o caminhão Mercedes-Benz 1722, com motor OM 924.

Além da apresentação dos produtos, a empresa comemora o desempenho registrado em 2013, com crescimento de vendas para o mercado reposição superior a 10% e a ampliação da rede de vendas e

serviços que atingiu a marca de 380 lojas e oficinas em todo o país. Ricardo Rampaso, gerente de vendas e marketing da Honeywell, informa que o programa de turbo remanufaturado representa uma arma em defesa do mercado em relação aos turbos importados e reconicionados sem o padrão de qualidade dos produtos originais. O produto é reconstruído pela própria fábrica e ter preço com cerca de 50% abaixo do turbo novo, com garantia de um ano.

O turbo remanufaturado pela fábrica consiste no reaproveitamento das peças

MERCEDES-BENZ TRAZ MUITAS NOVIDADES EM PEÇAS REMANUFATURADAS

A Mercedes-Benz do Brasil atingiu este ano dez anos de produção das peças remanufaturadas da linha Renov, que são fabricadas na unidade da empresa em Campinas, interior de São Paulo. Segundo Ari de Carvalho, diretor de Pós-Venda da Mercedes-Benz do Brasil, o mercado reconhece os benefícios da linha de remanufaturados da marca. “Nesses dez anos, produzimos cerca de 100 mil peças da Renov, já tendo vendido aproximadamente 37 mil motores, 13 mil câmbios e 25 mil embreagens, além de diversos outros itens.”

Lançada em 2004, com motores mecânicos e eletrônicos, a linha Renov agregou opções de câmbios em 2006, embreagens em 2009, motores de partida, unidades injetoras e conjuntos do diferencial em 2011 e turbinas em 2012. No segundo semestre de 2013, chegaram ao mercado vários modelos de alternadores, compressores, cabeçote com válvulas, bomba de óleo e bomba d’água, tornando o portfólio ainda mais completo.

Segundo a montadora, o custo do produto remanufaturado chega a 55% do valor de uma peça nova. A garantia é de 12 meses, sem limite de quilometragem e válida em todo território nacional. Além disso, a peça usada pode entrar como parte do pagamento do item Renov, reduzindo o custo da manutenção.

A maior novidade da Mercedes-Benz é o lançamento da sua segunda marca de peças no país, a Alliance Truck Parts. Uma marca americana de peças para o segmento de veículos comerciais, que oferece uma nova linha de produtos com custos mais baixos para os clientes no Brasil. Inicialmente, a Alliance Truck Parts estará disponível em alguns concessionários do estado de São Paulo, apresentando dentro de seu portfólio as famílias de filtros, palheta de limpador de para-brisa, defletor de ar, tampa antifurto e tampa de estribo. No segundo semestre de 2014, quando a marca estiver disponível em concessionários de todo o país, a linha já terá novas opções de peças, expandindo seu portfólio.

A Mercedes-Benz dispõe de sua própria Central de Distribuição de Peças. Localizada na unidade da empresa em Campinas, interior paulista, onde armazena cerca de 105 mil itens nos seus 80 mil m² de área para estoque, expedindo uma média de duas mil toneladas de peças a cada mês. Dessa forma, a empresa oferece ao mercado uma rápida e completa linha de reposição de peças, o que contribui para agilizar os trabalhos de manutenção e reparos. Com isso, o veículo do cliente fica menos tempo parado na oficina, voltando o mais breve possível à suas atividades de

transporte. As peças de reposição genuínas vêm com garantia de 12 meses sem limite de quilometragem.

O Pannel de Ofertas Mercedes-Benz — já conhecido canal de divulgação de peças genuínas no site da empresa — passou a contar com a ferramenta de e-Commerce. Dessa forma, a rede de concessionários oferece alternativa para o cliente comprar peças genuínas, atendendo ao mercado de vendas online, que cresce a cada dia mais no Brasil. A Mercedes-Benz é a primeira marca de veículos comerciais a dispor de um canal via internet para venda de peças genuínas, o que amplia ainda mais a comodidade para os clientes.

Por meio de sua rede de concessionários, a montadora oferece também no mercado o óleo lubrificante genuíno da própria marca a preços competitivos. Essa linha de lubrificantes foi especialmente desenvolvida para caminhões, ônibus e Sprinter, estando disponível nas versões de óleo para motor, diferencial e transmissão. Utilizado com sucesso em cerca de 30 países, o óleo Mercedes-Benz é consumido, anualmente, por cinco milhões de clientes. Produzido com a qualidade típica da marca, esse lubrificante foi desenvolvido para todas as especificações de motores, incluindo os que atendem ao Proconve P7.

Neoband | w, exclusivamente comunicação visual.

Ajustando o foco para sua maior competência, a **Neoband | w** passa a concentrar as atividades na produção de peças de comunicação visual. As soluções para pdv e sinalização que o mercado já conhece agora ainda mais ágeis e diversificadas.

De um pequeno display ao mais impactante megapainel, conte sempre com a **Neoband | w**.



vendas@neobandw.com.br
(11) 2199 1256

neobandw.com.br



 **neoband | w**
para ideias de todos os tamanhos



O turbo Garrett GT 25 destina-se a miniônibus e caminhões

aprovas e substituição das consideradas impróprias à eficiente utilização. O programa de garantia ao turbo remanufaturado é idêntico ao dos produtos novos, para serviços realizados na rede autorizada Garrett por intermédio do programa de instalação assegurada. “No mercado de remanufaturados, a qualidade é muito importante. É possível economizar até 2% de combustível com as nossas peças. Quase sempre, ao comprar um produto barato, sem garantias, o transportador terá prejuízos”, diz Rampaso.

A companhia lançou também uma linha de lonas para o sistema de freios de veículos comerciais e ônibus. Jaqueline Santos, supervisora de marketing e vendas da empresa, ressalta que os produtos têm tecnologia avançada e são fabricados com fibras sintéticas e cerâmicas, que harmonizam alta performance e preservação ambiental. Com moderno processo de produção, as novas lonas apresentam eficiência desde as primeiras freadas, com rápido assentamento ao tambor e atuação progressiva que transmite a sensação de conforto e segurança ao motorista.

Jaqueline informa que a nova linha de lonas de freio é destinada a caminhões com PBT a partir de 4,5 toneladas e ônibus desde modelos mini até as versões rodoviárias de dois andares. Segundo ela, as lonas foram concebidas com elevada resistência estrutural, devido às características

de suas aplicações e que, juntamente com a longa durabilidade, apresentam baixo nível de ruído e neutralização de vibrações em aplicações de emergência.

De acordo com Jaqueline, a nova linha vai cobrir mais de 90% da frota de veículos comerciais pesados em circulação no Brasil e

em todo o continente sul-americano. A expectativa da empresa é atingir um market share de 10% no prazo de um ano. “É um mercado muito competitivo”, diz a diretora de marketing e vendas da Honeywell.

BOSCH – Na Automec, a Bosch deu maior visibilidade às soluções em equipamentos de teste e softwares de diagnose, ferramentas, além de peças para o mercado de reposição. Uma das grandes novidades foi a apresentação das ferramentas e equipamentos automotivos da OTC, marca que pertence ao grupo Bosch. Entre os destaques estão o testador de vela aquecedora diesel, o detector de vazamentos, o boroscópio digital automotivo, o testador de pressão de combustível, entre outros produtos.

A bancada de testes EPS 625 permite às oficinas testar e regular bombas injetoras em linha e bombas rotativas de forma eficiente, possibilitando imprimir relatórios de testes e gravar os dados de testes realizados. Fabricada em uma plataforma mundial, a nova bancada de testes chega ao mercado com um preço competitivo.

Já o processo de realização de teste automático de injetores diesel no EPS 200 permite determinar, em um tempo mínimo (aproximadamente 8 minutos por injetor, além do setup da máquina), se o componente testado pode continuar a ser utilizado ou se deve ser substituído,

economizando tempo no diagnóstico. De maneira eletrônica e automática o EPS 200 permite efetuar a medição do fluxo de marcha lenta, do fluxo de retorno e do fluxo de plena carga em injetores diesel common rail de veículos utilitários e pesados. O equipamento é compacto, permitindo melhor aproveitamento do espaço na oficina.

No segmento de autopeças, a Bosch trouxe sua linha de palhetas para veículos pesados dentro dos programas Aerotwin e Eco, além do filtro Denox para ser aplicado no Denoxtronic de pós-tratamento dos gases de escape, que atende ao padrão de emissões do Proconve 7 (Programa de Controle de Poluição de Ar por Veículos Automotores). Outro destaque da empresa é sua linha de filtros: óleo, ar, e combustível, que possuem alta capacidade de retenção de partículas contaminantes presentes no ar, fluidos lubrificantes e combustíveis e garantem máxima proteção, melhor resistência e maior vida útil do motor.

A presença da Bosch em todas as montadoras do mundo estabelece uma forte sinergia junto ao mercado de reposição por meio da divisão Automotive Aftermarket. Seja para veículos leves ou pesados, a empresa atua em diversas frentes, antecipando tendências e oferecendo soluções completas “do para-choque ao para-choque” de cada veículo. A companhia dispõe de soluções integradas dentro do conceito “Parts, Bytes & Service” (Peças, Equipamentos e Serviços), adequado para a manutenção da frota circulante da América Central e do Sul, abrangendo a linha leve (veículos de passeio) e pesada (ônibus e caminhões).

A Bosch disponibiliza para o segmento de reposição produtos que cobrem 95% da frota circulante brasileira nas linhas: injeção e ignição eletrônica, elétrica, diesel, freios, filtros, velas, palhetas, elétrica de conforto e baterias.

Agende-se

22 e 23
setembro
AMCHAM | SP



FÓRUM DE GESTÃO E EFICIÊNCIA DE FROTAS

ÔNIBUS | CAMINHÕES | VANS | UTILITÁRIOS | AUTOMÓVEIS | MOBILIDADE

Na gestão de frota, a inovação está ao alcance de todos. No entanto os profissionais precisam estar bem preparados para executarem com competência a gestão de seus departamentos e a liderança de suas equipes, não importa o tamanho da frota. Não há mais lugar para amadores.

A figura do gestor de frotas assume cada vez mais a obrigação de ser um profissional antenado com toda a evolução tecnológica que o segmento vem absorvendo e, acima de tudo, alguém capacitado para inovar no dia a dia.

Segundo o conceito mundialmente mais aceito, a inovação é a im-

plementação de algo novo, ou significativamente melhorado, que gera aumentos de produtividade e competitividade. Os embarcadores exigem, cada vez mais, processos seguros e amplamente confiáveis: serviços feitos com profissionalismo.

É para acompanhar o elevado grau de profissionalização do setor que OTM Editora tem procurado, a cada ano, abordar os principais assuntos em seu Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas, trazendo informações pertinentes e direcionadas.

► Públicos de interesse

Gestores e executivos com poder de decisão, que participam da cadeia de valor de frotas e logística. Encarregados, gerentes, diretores e profissionais do mercado.

► Tipo do evento

Palestras com apresentação das melhores práticas, inovações e tendências do mercado de gestão de frotas, através de palestrantes contratados e profissionais e executivos de empresas compradoras ou vendedoras de produtos e serviços para frotas e logística.

www.otmeditora.com.br
[11] 5096-8104

Realização:



Organização:



Apoio editorial:



ANUÁRIO DE
Gestão defrotas



Volare instala sua segunda unidade industrial no Espírito Santo

Nesta moderna fábrica, construída com investimento inicial de R\$ 35 milhões, serão produzidos os miniônibus W9, DW9, W-L e Limousine, 70% dos quais destinados ao mercado externo

■ SONIA MORAES



O primeiro prédio de 10 mil m² da nova fábrica está sendo construído

A VOLARE, EMPRESA PERTENCENTE À Marcopolo, escolheu a cidade de São Mateus, no norte do Espírito Santo, para instalar a sua segunda unidade industrial no país, onde produzirá os miniônibus W9, W-L e W-L Limousine, com chassis Agrale, e o DW9, com chassi Mercedes-Benz. A construção desta moderna fábrica começou em novembro de 2013 com investimento inicial de R\$ 35 milhões – 70% financiados pelo Banco do Nordeste e 30% provenientes de capital próprio – e a previsão é que inicie as operações entre agosto e setembro deste ano montando os veículos com componentes que virão desmontados de Caxias do Sul (RS).

Em um terreno de 822.400 m², próximo à rodovia BR-101, a Volare está construindo

o primeiro prédio de 10 mil m², de um total de oito que serão instalados neste local, e um pavilhão de 700 m² que será utilizado para o treinamento dos funcionários. A cerimônia de apresentação da primeira fase de obras deste complexo industrial foi realizada no final de abril. Para a conclusão de todo o projeto, a estimativa é que os investimentos tripliquem, chegando ao redor de R\$ 100 milhões.

Na primeira fase a Volare pretende contratar cerca de 230 pessoas, sendo 192 de mão de obra direta (soldadores, eletricitas, mecânicos, pintores e montadores) e 38 de mão de obra indireta. “No futuro vamos ter de 1.500 a 1.700 empregados nesta fábrica”, disse Mateus Ritzel, gerente comercial da Volare. Para o treinamento

dos funcionários a Volare fechou parceria com o Senai.

Na segunda fase a Volare pretende construir mais quatro pavilhões, para sustentar o aumento na produção, um centro de logística e um prédio administrativo. As obras devem começar em maio e as operações terão início em julho de 2015.

Na terceira fase, as obras estão previstas para outubro de 2015 e devem ser concluídas até o final de 2016, dando início às operações na metade de 2016. Nesta etapa a Volare planeja construir um pavilhão para produzir componentes. “No futuro pretendemos instalar uma minifábrica em São Mateus para produzir peças, poltronas, janelas e componentes plásticos”, afirmou Gelson Zardo, diretor da Volare. “Vamos ter uma migração de fornecedores importantes para dentro do estado ou muito próximos a São Mateus.”

O que pesou na escolha da cidade de São Mateus para instalar a sua segunda fábrica no Brasil, segundo Ritzel, foi a condição do terreno totalmente plano, a facilidade de mão de obra, além do baixo custo de logística pela proximidade com as regiões Sudeste, Norte e Nordeste e a vantagem do porto de Vitória que tem preço menor e é pouco congestionado.

Neste complexo industrial de São Mateus a Volare utilizará os mais modernos conceitos de produção, com layout organizado que permite entregar as peças nos postos de montagem, reduzindo as



Em sentido horário: modelos DW9, WL e WL Limousine serão montados na fábrica de Espírito Santo

movimentações internas, espaço adequado para a realização das atividades e um inovador sistema de logística para a recepção de materiais. “Vamos ter aqui um nível de tecnologia superior ao que temos em Caxias, tanto na montagem do veículo, quanto na fabricação de peças e componentes”, ressaltou Zardo.

A capacidade de produção da fábrica de São Mateus é de 35 veículos por dia, mas os planos são de aumentar para 50 unidades diárias em três anos. “Vamos começar produzindo quatro veículos por dia, dos modelos W9 (que é o principal produto da

fábrica de Caxias do Sul, com 25% de participação das vendas da marca no país) e o DW9. Em 2015 aumentaremos para cinco unidades e em 2016 para 10 unidades diárias”, esclareceu Zardo.

A estimativa do diretor da Volare é que no primeiro ano de atividades sejam produzidas mais de 1.000 unidades de miniônibus na fábrica de São Mateus. “Para acelerar as atividades vamos trazer os fornecedores para perto da fábrica”, prometeu Zardo. A estratégia da Volare é manter em São Mateus o seu centro de desenvolvimento e toda a montagem do DW9, que deixará de ser produzido em Caxias do Sul.

De toda a produção desta fábrica, 70% serão destinados ao mercado externo para o continente africano e os países da América Latina. O grande potencial de crescimento desta fábrica, segundo Ritzel, é o Peru, a Colômbia e a África do Sul. “O Chile é o maior mercado da Volare, onde vendemos cerca de 250 a 300 unidades por ano, mas olhamos também para o Uruguai que é um país pequeno, mas um grande

comprador nosso”, disse Ritzel. Para ampliar os negócios nestes países, a Volare está investindo na abertura de revendas autorizadas. “Hoje temos 25 concessionárias na América Latina e em 2015 vamos entrar no continente africano, basicamente em oito países, como a África do Sul, Gana, Angola, Zimbábue e Nigéria. Efetivamente este volume que será produzido em São Mateus vai suportar este crescimento no mercado externo”, destacou Ritzel.

Ritzel explicou que a empresa enfrenta muitos desafios nas operações internacionais. “Enviar um Volare para Hong Kong, na China, custa hoje US\$ 2 mil, enquanto que para a Colômbia sai a US\$ 8 mil. Para a África, o preço varia de US\$ 4 mil a US\$ 5 mil. “O custo do frete para a China é menor porque há mais disponibilidade e oferta de transporte marítimo, apesar da distância”, esclareceu o gerente da Volare.

Zardo destacou que com a produção dos veículos em São Mateus a fábrica de Caxias continuará com a produção de miniônibus, concentrando-se no que é mais complexo em customização para atender aos objetivos do mercado brasileiro e também do internacional.

Mateus Ritzel: baixo custo logístico e facilidade de mão de obra pesaram na escolha de São Mateus



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



6 edições + 4 Anuários:

Anuário de Carga, Anuário de Logística,
Gestão de Frotas e Maiores & Melhores



TM é a mais tradicional publicação do setor de transporte de carga. Editada há 50 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.

R\$ 200,00



6 edições + 3 Anuários:

Anuário do Ônibus,
Gestão de Frotas
e Maiores & Melhores



Publicada há 21 anos, a Technibus aborda o transporte de passageiros urbano, rodoviário e fretamento e turismo por ônibus e circulará em 2011 com 6 edições. Seu conteúdo é específico sobre as melhores formas de otimizar o equipamento ônibus, traz artigos sobre sistemas de transporte público, operações de transportadoras, produtos e serviços, além das últimas novidades sobre manutenção, custos, equipamentos e de cases de sucesso recente no setor. Publicação especializada para quem atua no mercado, como gestores de frotas, empresários e executivos de empresas e transportadoras e técnicos de transportes.

R\$ 180,00

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



Cervejaria sobre rodas

Importadora de bebidas customiza um Citroën HY Van projetado após a Segunda Guerra para vender cervejas especiais nas ruas de São Paulo

■ AMARILIS BERTACHINI



O Beer Truck pode transportar cerca de mil garrafas de cerveja e 200 litros de chopp

COM A APROVAÇÃO DA NOVA LEI QUE permite a venda da chamada comida de rua na cidade de São Paulo, os veículos configurados para essa atividade, os food trucks – veículos motorizados para vender refeições em locais públicos – estão se proliferando e se customizando para atender a diferentes segmentos da atividade.

De olho nessa tendência, a importadora de cervejas especiais Uniland desenvolveu o primeiro veículo motorizado preparado

especialmente para vender cervejas premium. O Beer Truck foi projetado a partir de um Citroën HY Van projetado após a Segunda Guerra Mundial. Essa cervejaria ambulante coloca à venda todos os rótulos comercializados pela importadora e, inicialmente, está localizada em frente à nova sede da empresa, no bairro de Cidade Jardim, região nobre da capital paulista.

Segundo Mario Reuter, proprietário da Uniland, os sócios da empresa demoraram cerca de dez meses para localizar a van Citroën em bom estado. Começaram procurando na França, mas acabaram encontrando o veículo na Inglaterra. A van tem motor Indenor diesel de 56 c.v. O motor diesel faz cerca de nove quilômetros por litro e atinge uma velocidade máxima de 100 km/hora.

A cabine foi configurada com dois lugares e no espaço traseiro foram instaladas

prateleiras para as garrafas de cerveja. Serão instaladas também torres de chopp e a capacidade final de transporte do veículo será de cerca de mil garrafas de cerveja e 200 litros de chopp.

“Conseguimos desta forma combinar nossas duas paixões: as cervejas especiais e os carros antigos. Mais do que comercializar, queremos oferecer novas formas para o público aprender mais sobre a cultura cervejeira mundial”, afirma Reuter.

Além da venda no ponto escolhido, o veículo pode ser contratado para festas e eventos em geral. Por enquanto, os planos são de permanecer com a ideia apenas na cidade de São Paulo. A iniciativa do Beer Truck soma-se aos pequenos Trabant, os carrinhos alemães que a Uniland já tem, adesivados com as marcas de cervejas. Os sócios possuem ainda outros carros clássicos: três Trabant da Alemanha Oriental; uma Ferrari Dino; um Citroën 2CV Truckette e uma motocicleta inglesa Norton 1971, todos adesivados com marcas de cervejas.

A Uniland nasceu em 1997 com a proposta de desenvolver a exportação de produtos alimentícios e de bebidas brasileiras e conquistou prêmios internacionais em conceituadas revistas do setor de bebidas, com as marcas Cachaça Coral e Absinto Camargo. Desde 2002, a empresa importa as mais selecionadas cervejas do mundo e atualmente disponibiliza um portfólio de mais de 100 tipos diferentes de cervejas, provenientes de vários países e de cervejarias artesanais brasileiras. “Cada cerveja é escolhida a partir de características que as tornam únicas e que representam valores típicos de uma determinada cultura cervejeira”, comenta o executivo.



“Conseguimos desta forma combinar nossas duas paixões: as cervejas especiais e os carros antigos”, diz Reuter



Com serviço dedicado, Gefco amplia os negócios no Brasil

Além do Grupo PSA, principal cliente no país, a operadora logística tem cerca de 370 clientes, como a MAN, Valeo, Delphi e de outros setores industriais

■ SONIA MORAES

DEPOIS DE UM RESULTADO POSITIVO EM 2013, quando registrou um crescimento de 20% no faturamento com o total de R\$ 390 milhões, a operadora logística francesa Gefco está confiante no avanço dos seus negócios no Brasil e no exterior. “Estamos olhando para 2014 com perspectiva positiva e a nossa previsão é continuar crescendo no mesmo ritmo do ano passado”, afirma Alex Feijolo, diretor comercial da empresa.

O desempenho positivo esperado para este ano, segundo Feijolo, é decorrente de uma combinação de vários fatores, como a expertise no atendimento ao setor

automotivo e a estratégia da diversificação para ser conhecida também em outros segmentos industriais. “Vamos trabalhar forte na customização e na diferenciação para oferecer uma solução de acordo com as necessidades dos clientes”, diz Feijolo.

Quando chegou ao Brasil em abril de 1999, a Gefco tinha a missão de controlar exclusivamente todo o processo de distribuição de veículos produzidos pelas montadoras francesas Peugeot e Citroën na fábrica de Porto Real, no Rio de Janeiro, onde inaugurou o seu armazém de peças. Hoje a empresa tem uma atuação bem diversificada

no país e tem cerca de 370 clientes de vários setores industriais por meio de uma operação logística multimodal.

“Seguimos uma estratégia mundial do grupo de não ser donos dos ativos, por isso, temos contratos exclusivos com várias transportadoras que nos possibilita maior flexibilidade e um controle eficiente das atividades”, afirma Feijolo.

Para garantir a qualidade do serviço, a Gefco está investindo em torre de controle e ampliando a sua base comercial em todo o país, onde mantém o seu centro de controle operacional, com equipes treinadas e

dedicadas às atividades logísticas, das quais de 80% são realizadas dentro do território nacional por meio do sistema inbound (com a coleta dos produtos nos fornecedores e entrega na fábrica) e 20% no mercado internacional.

Além do centro de distribuição que mantém em Guarulhos (SP), próximo ao aeroporto de São Paulo, onde consolida as cargas e envia para várias localidades brasileiras, a Gefco inaugurou no final do ano passado uma unidade de controle operacional em Guaíba na região metropolitana de Porto Alegre (RS), com investimentos de R\$ 60 milhões. A expectativa da empresa é desenvolver novos negócios e aumentar o volume de suas operações logísticas no Brasil e no exterior. Segundo Feijolo, o porto de Guaíba é um ponto importante de apoio para as operações logísticas na Argentina, onde a empresa tem uma base operacional que atende o grupo PSA e a Ford.

Com as instalações de fábricas confirmadas pela BMW, Audi e Foton na região Sul, a estimativa da Gefco é que em cinco anos as operações neste local tenham uma representatividade de 15% a 20% no faturamento da empresa. O objetivo da operadora logística é fornecer soluções às indústrias locais e ampliar a distribuição dos produtos manufaturados brasileiros pelo mundo.

No ano passado a Gefco finalizou uma negociação com a Secretaria de Desenvolvimento do governo do Estado do Rio Grande do Sul para a liberação de uma área de 30 hectares onde a empresa pretende finalizar em cinco anos o projeto do porto seco na região. Com o empreendimento em operação, os veículos e produtos importados ou que serão exportados, principalmente por rodovias, serão desembaraçados neste local, o que vai garantir uma redução de custos e tempo para os clientes.

Além da armazenagem, gestão alfandegária e dos serviços logísticos de exportação de produtos manufaturados, importação de peças e máquinas industriais,



Alex Feijolo: sucesso depende de planejamento antes do início das operações

a Gefco traz para os fabricantes da região a inteligência 4PL (fourth-party logistics). Com esta ferramenta a empresa torna-se responsável pelo gerenciamento completo da cadeia logística e entrega de resultados de melhorias e redução de prazos e custos de operações. “Esta é uma nova tendência do mercado, que coloca a empresa como gestora da engenharia logística por meio de investimentos em inteligência que integram tecnologia e fornecedores, como os transportadores e os armazéns”, explica André Bortolotto, diretor de operações logísticas automotivas da Gefco.

Na sua rotina diária as dificuldades enfrentadas com a deficiência na infraestrutura logística no país não são os fatores que mais preocupam atualmente. “O mais desafiador é sempre o início das operações, por isso procuramos sempre começar as atividades de forma planejada e é desta forma que temos conseguido sucesso nos negócios”, declara o diretor da Gefco.

NOVA ROTA INTERNACIONAL – Entre as várias ações para ajudar as empresas na redução de custo e obter maior eficiência, a Gefco oferece a nova rota internacional

para o leste europeu, onde estão os países da antiga União Soviética, como a Rússia, Cazaquistão, Turcomenistão, Letônia e Estônia, além da Lituânia.

O leste europeu é uma rota que está em expansão em todo o grupo Gefco que em 2012 teve 75% das suas ações vendidos pelo grupo PSA Peugeot Citroën à russa RZD International, controladora da Russian Railways que tem uma malha ferroviária de 85 mil quilômetros ligando os países da Europa e Ásia. Com esta nova operação, o grupo Gefco prevê um aumento de um bilhão para 1,5 bilhão de euros o volume de negócios na Rússia e nos países vizinhos para os próximos anos.

Para que os produtos brasileiros cheguem até o leste europeu, a Gefco utiliza a rota marítima partindo do porto de Santos (SP) até o porto de Riga, na Letônia, de onde os produtos serão transportados por ferrovia nos países vizinhos.

A Gefco será responsável por todas as etapas da operação, desde a coleta de mercadorias, passando pela consolidação no porto de partida, armazenagem, desembaraço aduaneiro e transporte para o destino final a partir do porto de entrada. A empresa conta ainda com o suporte da rede global do grupo.

Criada nos anos 50 em Sochaux, na França, a Gefco atua hoje em 150 países e tem mais de 350 instalações em todo o mundo. Com a utilização do transporte multimodal, a operadora logística serve a todas as montadoras no mundo, sendo que o seu principal cliente, o grupo PSA, detentor dos 25% das ações restantes da empresa. Mundialmente, de 65% a 70% do transporte logístico da empresa são feitos por rodovias.

Com plataformas próprias de operação na América Latina, Ásia e Europa e 11,5 mil empregados, a Gefco está entre os dez maiores grupos europeus de logística, tendo registrado em 2013 um faturamento de quatro bilhões de euros.

Wilson Sons amplia atuação no Nordeste

O grupo inaugura um complexo logístico em Suape, Pernambuco, já movimentava cargas no terminal de Salvador, e passa por uma fase de crescimento, especialmente com transporte de cargas de projeto

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI



No Tecon Slavador a Wilson Sons movimenta, principalmente, cargas de projeto

APÓS INVESTIMENTOS QUE SOMAM MAIS de R\$ 18 milhões, a Wilson Sons Logística, empresa do Grupo Wilson Sons, inaugura ainda este ano um complexo logístico próximo do porto de Suape, em Pernambuco, que contará com um terminal alfandegado e um centro logístico. Assim como já acontece na divisão Sudeste da empresa, o objetivo é oferecer soluções integradas e atender à demanda da cadeia de comércio exterior, suprimentos e economia doméstica do Norte e Nordeste. “Queremos ser um dos maiores operadores logísticos e estar posicionados de forma estratégica para acompanhar o crescimento econômico dessas regiões, colaborando para diminuir seus gargalos”, afirma o diretor executivo da Wilson Sons Logística, Thomas Rittscher.

A empresa chegou a Suape em 2013 com a implantação do centro logístico, que conta com uma ótima estrutura para operações retroportuárias e de distribuição, com soluções para indústrias, embarcadores e armadores. Até meados deste ano, a empresa vai inaugurar, ainda, uma Estação Aduaneira de Interior (EADI) integrada ao centro logístico, ambos instalados no município de Ipojuca, a 1 km da entrada do porto. A Wilson Sons foi a ganhadora da concorrência aberta pela Receita Federal para implantar um porto seco na região de Suape. Atualmente, a área está passando por adequações e deve ser submetida à aprovação do órgão.

Com a abertura do EADI Suape, cargas de importação ou de exportação, que exigem alfandegamento, poderão ser

movimentadas, armazenadas e distribuídas para o mercado doméstico dentro de um mesmo complexo. “O projeto está alinhado aos esforços da Wilson Sons Logística em desenvolver novas operações regionais, oferecendo soluções integradas end-to-end. O EADI Suape trará a geração de grande valor adicional à nossa plataforma Nordeste e, conseqüentemente, para as empresas da região”, afirma Rittscher.

O EADI Suape terá capacidade de movimentar 29 mil TEU ao ano, com 16 mil posições de paletes em seu armazém e 1.255 TEU em posições para contêiner. Sua área total será de 78.726 m². Já o centro logístico conta com um armazém com 8 mil m² de área coberta.

SALVADOR – A movimentação de cargas de projeto no Tecon Salvador pelo Grupo Wilson Sons apresenta forte crescimento. Ao longo de 2013, atracaram dez navios com cargas de grandes projetos estruturais e industriais no estado. No primeiro trimestre deste ano, o terminal recebeu um volume expressivo por conta do projeto relativo ao estaleiro Enseada Indústria Naval (antigo Estaleiro Enseada do Paraguaçu), em Maragogipe, Bahia. No fim de janeiro, três embarcações descarregaram mais de 11 mil m³ de equipamentos industriais, entre eles máquinas de solda de alta tecnologia, empilhadeiras e manipuladores telescópicos.

O projeto Enseada Indústria Naval é da Odebrecht, em parceria com a OAS, a UTC e a Kawasaki Heavy Industries, e possui

investimentos na ordem de R\$ 2,6 bilhões no Recôncavo Baiano. Após o período de nacionalização no próprio Tecon Salvador, a carga segue de balsa até o estaleiro em Maragojipe.

Do ponto de vista operacional, a carga de projeto se diferencia de outros produtos, sendo transportada por break bulk (avulsas e fora de contêineres) devido às suas medidas e ao peso fora do padrão, e ainda demanda o mínimo de movimentação por serem equipamentos sensíveis e de alto valor agregado.

Com sua expansão e modernização, o Tecon Salvador vem registrando operações recordes. No último ano, foram movimentados mais de 289 mil TEU no terminal, atingindo um crescimento de 6,3% em relação a 2012. O grande destaque foi o aumento de 16% do volume de cabotagem (44,6 mil TEU), refletindo a tendência de diversificação dos modais logísticos e os esforços comerciais para a atração e conteneurização de novas cargas.

Segundo o diretor executivo, Demir Lourenço Jr., o terminal se diferencia por sua proximidade a diferentes polos produtores do Nordeste e pelo fácil acesso a quase todas as regiões brasileiras. "Podemos trabalhar com uma pauta de cargas diversificada, que vai do agronegócio até importantes segmentos da indústria. O Tecon conta hoje com uma boa estrutura operacional e mais ofertas de serviços marítimos", diz o executivo.

Um dos grandes destaques do último ano foi o escoamento de frutas do Vale do São Francisco para a Europa e América do Norte. O terminal voltou a ser a principal porta saída da safra, embarcando mais de 50% da última produção (cerca de 120 mil toneladas).

SUL E SUDESTE – Com ativos próximos a importantes elos logísticos, como o porto de Santos e os aeroportos de Guarulhos e Viracopos, a operação regional Sudeste da Wilson Sons Logística conta com a Estação



Fluem pelo Tecon Rio Grande cargas tradicionais, como o arroz, e novas, incluindo móveis

Aduaneira de Interior (EADI) Santo André e o centro logístico de São Paulo. O EADI Santo André realiza as operações de importação e exportação integradas às demais unidades da empresa e do Grupo Wilson Sons. O terminal foi expandido em 2012 e teve sua área de armazéns duplicada para mais de 33 mil m², com área total de 92 mil m². "Situado como o maior na região de São Paulo, o porto-seco absorve boa parte da demanda gerada pelo comércio exterior", conta Rittscher.

Atuando em sinergia, o centro logístico de São Paulo, localizado em Itapevi, também atende ao fluxo logístico de indústrias, importadores, exportadores e realiza a distribuição para o mercado interno. Com uma localização estratégica, a apenas 10 km do Rodoanel e próximo a grandes centros de consumo, o centro serve à cadeia logística de forma diferenciada, oferecendo um armazém de padrão internacional e tecnologia de ponta que suportam as operações de distribuição, dedicadas e in house (realizadas dentro do próprio local do cliente).

A expansão da cabotagem para o transporte de cargas fracionadas e não tradicionais impulsionou o crescimento do modal

no Tecon Rio Grande, terminal de contêineres operado pelo grupo no Rio Grande do Sul. No primeiro bimestre de 2014, a cabotagem cresceu 20% em relação ao mesmo período do ano passado, movimentando mais de cinco mil TEU. Além das tradicionais cargas de arroz que seguem para o Nordeste, o terminal passou a movimentar produtos como móveis e bebidas da Serra Gaúcha, utensílios domésticos, produtos plásticos e alimentos (conservas, doces, leite em pó).

Segundo o diretor comercial, Thierry Rios, a ampliação de um serviço realizado pela Aliança Navegação possibilitou ao estado gaúcho começar a receber e a embarcar outros produtos via cabotagem, criando uma ligação direta com Manaus, Amazonas. Hoje, semanalmente desembarcam eletroeletrônicos e motos e embarcam em Rio Grande, nos contêineres vazios, cargas da produção industrial gaúcha. "Nossa expectativa é que a navegação de cabotagem mantenha um desenvolvimento sólido e sustentável. Esperamos superar o crescimento de 10% registrados no ano passado por conta dos novos serviços e rotas oferecidos pelos armadores.", afirma Rios. ■

Grupo Abril aposta no setor de logística

Reestruturação da DGB, empresa criada em 2009 que recebeu recentemente investimentos significativos, visa à expansão e ao fortalecimento das operações

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI



O GRUPO ABRIL, MAIS CONHECIDO POR deter uma das maiores editoras de revistas do país, passa por uma reestruturação, para expandir os negócios de educação e logística. A DGB, holding voltada à distribuição de revistas e logística do grupo, tem recebido atenção especial, além de investimentos de R\$ 200 milhões, que aumentaram em cinco vezes a sua capacidade. A companhia que operava com seis empresas, passa a deter apenas três. O enxugamento da estrutura faz parte de um plano de ampliação das operações, incluindo o segmento de comércio eletrônico.

De acordo com Douglas Duran, CEO da DGB, não houve fechamento de empresas, mas uma unificação de algumas delas para deixar a estrutura societária e operacional

no mesmo formato. “Esse novo formato da holding DGB, com três marcas – Dinap, Total Express e Treelog – é necessário para atender com eficiência ao nosso crescimento acima de dois dígitos. O que houve foi a compra da Total Express, líder no mercado de entrega de pequenas cargas comercializadas pelos sites de e-commerce”, explica.

Com a aquisição da Total Express, em 2011, a DGB passou para uma nova etapa de sua trajetória. “Investimos em estrutura para atuar em novos mercados que necessitem da logística fracionada de pequenas encomendas. Hoje, a DGB é a maior e mais abrangente operação privada porta a porta do país, com uma plataforma preparada para atuar em todos os segmentos de entrega de mercadorias de até 30 quilos. Pode

ser uma entrega porta a porta em qualquer município do Brasil ou entrega do fabricante para seu distribuidor, comumente chamado de B2B”, diz Duran.

A reorganização resultou em uma estrutura com três negócios. A Dinap, empresa especializada em microdistribuição para pontos de vendas, além de revistas dos clientes do mercado editorial, inicia a entrega também de outros produtos. “É sempre bom ressaltar que o principal foco da Dinap hoje é suprir os pontos de venda com produtos editoriais”, afirma Duran. Já a Total Express está estruturada para operar em mercados que dependem da logística de encomendas, com uma alta fragmentação em sua entrega e um serviço de qualidade e confiável. Reformulada, a equipe comercial já começa a trabalhar

com clientes que tenham essas necessidades. “Não importa se o produto vem do comércio eletrônico ou de uma venda de catálogos”, declara.

A terceira empresa, a Treelog, é considerada a espinha dorsal da operação, possuindo uma rede de distribuição dedicada, que cobre 95% do potencial do consumo nacional, com extensa malha de frete e domínio do last mile. “Possuímos diferenciais competitivos raros com uma rede dedicada de distribuidores que possibilita o alcance de 2,5 mil municípios brasileiros com volume expressivo de público e serviço personalizado da entrega parcel e gestão de hubs. É esta empresa que também cuida da Total na entrega porta a porta”, informa Duran.

INVESTIMENTOS — A DGB atua em um mercado relevante, estimado em R\$ 52 bilhões, e que cresce de 20% a 25% ao ano. Recentemente foram investidos R\$ 200 milhões na operação. “Aumentamos a nossa capacidade em cinco vezes. Entre os equipamentos comprados está um sorter, que é similar às esteiras usadas em aeroportos para levar malas a passageiros, e foi montado estrategicamente, ao lado da Rodovia Castelo Branco, na região de Barueri. Ele é capaz de separar até 250 mil pacotes por dia, de acordo com o CEP da pessoa que



Douglas Duran: a DGB é a mais abrangente operação privada porta a porta do país

vai receber a encomenda. Dessa forma, aumentamos muito a capacidade de atuação no mercado de e-commerce”, conta Duran.

Na opinião do executivo, o mercado brasileiro de consumo está mudando, com uma maior penetração do e-commerce no dia a dia dos consumidores, uma alta diversificação dos pontos de venda e uma recorrente necessidade de substituição de estoques e equipamentos, tanto no varejo, como em domicílios. “A DGB

se estruturou para prover nacionalmente seus clientes. Além disso, duplicamos o Centro de Distribuição (CD) próprio localizado na Rodovia Raposo Tavares, próximo à saída do Rodoanel”, diz.

A DGB procura ampliar cada vez mais sua área de atuação, não se restringindo ao mercado editorial, apesar de este continuar a ser um dos principais setores de atuação da holding. “No mercado B2B (Business to Business) com posicionamento diferenciado para pequenas cargas, no B2C (Business to Consumer) com investimentos que nos diferenciam no mercado, além de uma operação inédita no C2C (Consumer to Consumer). O segmento editorial continua a ter extrema relevância para DGB, que mantém como um dos seus principais focos o atendimento aos editores e o relacionamento com o varejo, onde as publicações são comercializadas”, explica Duran.

Os investimentos realizados nos últimos anos mostram que o Grupo Abril acredita em um incremento significativo no setor de logística do Brasil e que o negócio adquire cada vez mais importância estratégica. “Estamos bastante otimistas. Apostamos no crescimento do mercado e em nossa alta qualidade de serviços e preços competitivos. Além de ser um ramo de negócio com crescimento expressivo previsto para as próximas décadas, o setor de logística integrada, que já chega hoje, semanalmente, em quase quatro milhões de residências, sempre foi um setor que está no DNA do Grupo Abril. Estamos neste ramo há mais de 60 anos”, resume o CEO da DGB.

Duran prefere não revelar quanto o negócio de logística fatura, em relação ao Grupo Abril como um todo. “A DGB, assim como a Abril Educação, divulga suas informações de forma segregada do grupo. Nossas metas, como uma holding independente, não têm o foco de se comparar em termos percentuais do total de faturamento. O que temos de relevante é o fato de sermos hoje a maior empresa do Brasil neste setor”, afirma.



Suape em ritmo de expansão

Complexo portuário apresenta crescimento de 43% na movimentação de cargas no primeiro semestre de 2014; a ampliação do terminal de veículos deve estar pronta em novembro

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

O COMPLEXO PORTUÁRIO DE SUAPE, EM Pernambuco, tem registrado crescimento significativo na movimentação de cargas. Em termos de produtividade, porém, os resultados são tão animadores, e Suape pretende se transformar no maior polo distribuidor de veículos do Nordeste e já iniciou as obras de ampliação.

A movimentação de graneis líquidos, como derivados de petróleo e álcool, cresceu 70% no primeiro trimestre deste ano em comparação com o mesmo período do ano passado. Foi registrada uma alta de 43% na movimentação de cargas no porto, no período de janeiro a março últimos, em

relação aos três primeiros meses de 2013. Foram 3,8 milhões de toneladas de janeiro a março de 2014, ante 2,6 milhões no mesmo período de 2013. A expectativa é atingir 14 milhões de toneladas até o final do ano.

Especificando as cargas, os graneis líquidos somaram 2,2 milhões de toneladas neste primeiro trimestre. Em 2013, atingiram 1,3 milhão no mesmo período. "O aumento no volume aconteceu porque estamos recebendo navios para realizar operações ship-to-ship (de transbordo de carga) de combustíveis. E, com a conclusão na reforma do Píer de Graneis Líquidos 1 (PGL), um dos principais que dispomos

na recepção de graneis líquidos, devemos continuar com esta crescente em nossa movimentação", afirma o diretor de gestão portuária de Suape, Leonardo Cerquinho. "Com este crescimento, esperamos bater a meta de 14 milhões de toneladas movimentadas este ano", complementa o vice-presidente de Suape, Caio Ramos.

O segundo melhor resultado da movimentação por cargas foi nos graneis sólidos. Em 2013, foram 207 mil toneladas deste tipo de carga. Em 2014, o volume subiu para 296 mil, um aumento de 43% no trimestre. A quantidade de carga geral apresentou, por sua vez, uma variação

positiva de 10% nestes primeiros três meses do ano, ante o primeiro trimestre de 2013. Foram 1,25 milhão de toneladas. Em 2013, o total havia sido de 1,13 milhão. O porto de Suape é o principal distribuidor de cargas do Norte-Nordeste.

Em 2013, Suape apresentou um crescimento de 14,94% na sua movimentação de cargas. Foi o recorde histórico do porto. O fato também foi atribuído à movimentação dos grânéis líquidos. Em novembro de 2013, Suape realizou, inclusive, sua primeira operação com petróleo cru, já se preparando para atender às demandas da Refinaria Abreu e Lima. Para 2014, a previsão é de 14 milhões de toneladas e, quando a refinaria entrar em operação, no fim deste ano, a previsão é dobrar esse volume de cargas em 2015, chegando a 30 milhões de toneladas. Assim, Suape que já é o oitavo maior em movimentação dos 33 portos públicos do país, passará a ser o quarto atrás apenas dos portos de Santos (São Paulo), Itaguaí (Rio de Janeiro) e Paraguaçu (Paraná).

A refinaria Abreu e Lima fica em Ipojuca, Pernambuco, e deverá produzir óleo diesel, complementando a oferta desse produto no mercado brasileiro, que depende de importações. Adicionalmente, a refinaria produzirá outros derivados como nafta; coque de petróleo; gás liquefeito de petróleo (GLP); gásóleo pesado de coque para ser usado como óleo combustível na indústria ou combustível marítimo (bunker); e subproduto ácido sulfúrico.

VEÍCULOS – O Complexo Industrial Portuário de Suape deve se tornar o principal distribuidor de veículos no Nordeste. É o que pretende a administração do porto junto com a Associação Nacional de Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) que já estudam mecanismos de viabilidade do projeto. Para isso, Suape iniciou a construção de um novo pátio automobilístico, com dez hectares, que abrigará carros das principais montadoras do país, entre



Em novembro de 2013, Suape realizou sua primeira operação com petróleo cru

elas, a Fiat, cuja maior fábrica do mundo encontra-se em implantação em Pernambuco. A nova área se somará ao pátio de cinco hectares concluído em 2013, pronto para operação, e aos quatro hectares já em funcionamento, somando 19 hectares de terminal de veículos. Os investimentos no novo pátio e no finalizado no ano passado somam cerca de R\$ 34 milhões.

Atualmente, Suape recebe 1,8 mil veículos por mês das montadoras GM e Volkswagen. Os carros são distribuídos na região que mais cresce no consumo de carros do país. Dados da Anfavea apontam que, de 2002 a 2013, o número de veículos adquiridos no Nordeste cresceu 192%, passando de 201 mil para 586 mil por ano. Ou seja, hoje, a região representa 15,6% dos veículos vendidos em todo o território nacional e há projeções para que este percentual atinja 18% nos próximos anos, quando se espera que o Brasil seja o terceiro maior vendedor de veículos no mundo, superando o Japão e ficando atrás apenas da China e dos Estados Unidos.

“Transformar Suape no principal porto distribuidor de veículos para o Nordeste é condição estratégica para ampliar a cadeia automobilística em Pernambuco, pois já estamos recebendo a Fiat e outras indústrias essenciais para o ciclo produtivo da montadora”, destacou o vice-presidente de Suape Caio Ramos. Além de receber os automóveis produzidos em outras regiões brasileiras, o complexo portuário espera ser o caminho da importação de veículos. Atualmente, 20% de todos os veículos comercializados no país são de origem estrangeira. Pretende, ainda, ser canal de exportação para veículos fabricados no Brasil.

A administração de Suape quer arrendar a operação do Terminal de Veículos. “Estamos garantindo a infraestrutura e buscamos uma operação de padrão internacional. Nossa expectativa é de que este terminal seja incluído no terceiro lote de licitações que será realizado pela Secretaria de Portos da Presidência da República”, comentou Ramos. As obras do novo pátio devem ser concluídas no próximo mês de novembro.

Porto de Itapoá: novidades e desafios

Com menos de três anos de operação, o terminal catarinense registra crescimento constante no volume de cargas, principalmente em contêineres, e anuncia obras de ampliação para este ano

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI



INAUGURADO EM JUNHO 2011, O PORTO Itapoá, em Santa Catarina, tem atingido resultados positivos e dará início às obras de ampliação ainda neste ano, para atender à crescente demanda. O ano de 2013 foi muito produtivo em Itapoá, que se destaca pela movimentação de cargas containerizadas. "Itapoá é um porto novo e moderno, que se diferencia pela produtividade e eficiência", afirma Adalberto Machado, assessor executivo de Comunicação Corporativa do porto. O empreendimento é um terminal privado que tem como principais acionistas: Grupo Battistella (42%), Aliança (30%) e Logz (28%).

Com um crescimento superior a 70% em suas operações no ano passado, em

relação a 2012, o terminal movimentou 486,7 mil TEU em 2013. Atualmente, dos cinco maiores índices de alta produtividade na movimentação de contêineres, conhecido como MPH (Movimentos por Hora), Santa Catarina possui dois dos melhores registros, sendo um deles do porto Itapoá, que em fevereiro e março bateu seus recordes de produtividade com 136 e 139 MPH.

Patrício Júnior: formas inovadoras para atrair demanda

Hoje, o terminal portuário conta com cais de 630 metros de comprimento e pátio de 156 mil m², com capacidade para movimentar 500 mil TEU por ano. Após a ampliação, o cais terá 1,2 mil metros de comprimento e o pátio, 450 mil m², em condições de movimentar aproximadamente dois milhões de TEU por ano. Além do avanço da infraestrutura do terminal, a área retroportuária também tem atraído investidores e empresários do ramo logístico: são 12 milhões de m² disponíveis em uma área de oito quilômetros de rodovias que dão acesso ao terminal. Em janeiro de 2012, foi inaugurada a SC-415, que faz a ligação do porto Itapoá à BR-101, passando por Garuva, e é o primeiro acesso independente do município que até o momento dependia de uma rodovia do

Paraná. São 27,7 quilômetros de estrada asfaltada.

O porto Itapoá emprega, de forma direta, mais de 600 pessoas e gera aproximadamente dois mil empregos indiretos. Mais de 800 grandes empresas utilizam o terminal como operador logístico, que já conta com 14 serviços para o mundo todo. Os principais produtos que passam por Itapoá são:



artigos da indústria frigorífica, além de itens da indústria metalomecânica, madeiras e derivados. Em relação às importações, se destacam produtos do setor de plástico e derivados, peças para a indústria automotiva, químicos e eletrônicos.

Graças às águas profundas da baía da Babitonga e à infraestrutura do terminal, o porto está preparado para receber as maiores embarcações que operam em águas brasileiras (com 335 metros). Até dezembro de 2013, 1.146 navios atracaram no porto – sendo que no ano passado, foram 583 embarcações. Para a ampliação dos contratos e fortalecimento do portfólio de clientes, o terminal tem organizado encontros de negócios em diversas cidades do país, além realizar abertura de escritórios comerciais no Paraná e São Paulo, fora os de Santa Catarina. “Conhecer de perto as

necessidades específicas de logística e de operação de cada cliente no mercado é um dos nossos diferenciais”, afirma o diretor comercial do porto Itapoá, Marcus Harwardt.

TECNOLOGIA – O porto Itapoá procura se diferenciar pelas inovações tecnológicas. Em 2013, o terminal lançou o primeiro aplicativo do meio portuário, onde o cliente pode acessar a programação de navios de forma rápida e prática através de seu smartphone. Agora, em 2014, este aplicativo recebeu um importante incremento, oferecendo serviços como consulta do contêiner, agendamento de carga, agendamento de transporte, cadastro de motorista. “A ideia é desenvolver formas cada vez mais práticas e seguras, para que nossos públicos possam utilizar o porto Itapoá como uma opção que

realmente satisfaça seus interesses. Seja pelo alto nível de nosso relacionamento, seja pela aplicação objetiva e eficaz da tecnologia, como é o caso de nosso aplicativo”, destaca o presidente do Porto Itapoá, Patrício Junior.

A mais recente conquista do terminal ocorreu no último de 24 de março, quando passou a ser certificado com o ISO 9001:2008. O processo de certificação ocorreu por meio de uma auditoria realizada pela certificadora SGS. O novo porto oferece ainda outras vantagens: segurança marítima, produtividade e alta performance; localização privilegiada na costa brasileira, com calado natural de 16 metros; agilidade nos processos documentais de alfandegados; acesso rodoviário dedicado; regulamentação internacional de segurança portuária, sistema operacional NAVIS – Sparcs N4.



Acervo Digital OTM - acesse

A história dos últimos 50 anos do transporte no Brasil.

1963

www.acervodigitalotm.com.br

2013



Itaqui opera em ritmo acelerado

Um dos terminais portuários que mais crescem no Brasil, Itaqui, na capital maranhense, tem como meta movimentar 17 milhões de toneladas de cargas em 2014 e dobrar o manuseio de contêineres

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI



NO PERÍODO DE 2011 E 2013, O PORTO de Itaqui, em São Luís do Maranhão, conseguiu melhorar bastante seu desempenho. Entre os resultados positivos obtidos, pode-se destacar a movimentação de 45 milhões de toneladas de produtos nos três anos, redução em 59% no tempo médio de espera dos navios para graneis sólidos, aumento de 47% na taxa de produtividade também para graneis sólidos e aumento de 76% de investimentos próprios na infraestrutura portuária. Para 2014, a previsão é de que 17 milhões de toneladas de cargas sejam movimentadas.

O terminal portuário de Itaqui é um

porto público, administrado pela Empresa Maranhense de Administração Portuária (Emap). O empreendimento apresentou, nos últimos três anos, um crescimento de receita de 53%. Mesmo passando por obras de expansão da infraestrutura portuária e implantação de projetos, o porto movimentou 20% a mais de cargas no primeiro bimestre desse ano, quando comparado ao mesmo período de 2013. A movimentação de contêineres deverá duplicar, alcançando os 20 mil TEU.

Com uma série de novos projetos em andamento, a Emap possui uma meta ambiciosa para o porto no longo prazo, de

eleva a movimentação a 150 milhões de toneladas em 20 anos. Com uma média de crescimento de 10% ao ano, Itaqui registrou uma pequena queda no ano passado, com 15,31 milhões de toneladas, um pouco abaixo dos 15,7 milhões de toneladas registrados no ano anterior. Em 2012, foram 15,7 milhões de toneladas, representando um incremento de 12,8% na comparação com 2011.

Em compensação, Itaqui terminou 2013 como o quinto maior porto organizado do Brasil em movimentação, atrás de Rio Grande, no Rio Grande do Sul; Paranaguá, no Paraná; Itaguaí, no Rio de Janeiro; e Santos, em São Paulo, segundo dados da Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq).

NOVO POLO – Com o início das atividades do Terminal de Grãos (Tegram), o que deve ocorrer no segundo semestre deste ano, haverá um aumento considerável no volume deste tipo de produto, que deverá chegar a 7,5 milhões de toneladas por ano até 2017. “O Tegram mudará o eixo das exportações do país, oferecendo uma logística mais eficiente aos usuários dos congestionados portos do Sul e Sudeste. A movimentação de grãos será feita através da especialização dos berços 103 e 100. As obras são fruto de uma parceria público-privada e foram investidos R\$ 600 milhões no terminal de grãos”, informa Luiz Carlos Fossati, presidente da Emap.

De acordo com Fossati, o Tegram de Itaqui também dará novo impulso à produção de grãos das regiões Norte e Centro-Oeste. “Um dos entraves à produção é a dificuldade de escoar os produtos, principalmente aqueles que dependem dos portos de Santos e Paranaguá. Com uma nova opção para exportar os grãos, os produtores poderão até produzir mais, pois terão a certeza de conseguir embarcar sua mercadoria”. A movimentação de fertilizantes também tem crescido significativamente em Itaqui, de 30% a 35%, o que gerou a necessidade da construção do berço 98, que será dedicado ao produto. “As obras devem ser totalmente financiadas pela iniciativa privada e esperamos que o terminal esteja pronto em quatro anos”, diz Fossati.

Neste ano, três novos produtos passaram a fazer parte do portfólio de cargas do Itaqui: coque, soda cáustica e celulose. A inauguração da fábrica da Suzano, em Imperatriz, no Maranhão, trouxe um importante incremento para o porto. “A celulose é uma carga nobre que agrega valor ao terminal portuário. É uma espécie de ‘cartão de visitas’ para nós. O produto é voltado quase que exclusivamente à exportação, seguindo para Europa e Estados Unidos”, afirma Fossati. A planta da Suzano tem capacidade para produzir 1,5 milhão de toneladas por ano.

A Emap também estuda a construção de um berço de atracação com foco principalmente em celulose, mas que também irá atender outras cargas. “O berço 99 será para celulose e carga geral. Estamos estudando o financiamento. Esperamos que o terminal esteja em operação daqui a três anos, no máximo. Na verdade, ele precisa estar concluído neste prazo”, informa Fossati.

Além do berço para celulose, a empresa está investindo R\$ 60 milhões na construção do berço 108, dedicado a grãos líquidos, principalmente derivados de petróleo, e que ampliará a capacidade do porto em 40%. Em Itaqui também estão



O início das atividades do terminal de grãos deverá mudar o eixo de exportações do país

sendo implementadas instalações, como o Armazém de Cobre (R\$ 107 milhões), e um projeto da Eneva para manuseio de carvão para termelétrica (R\$ 221 milhões).

LOCALIZAÇÃO PRIVILEGIADA — Segundo Fossati, Itaqui oferece uma série de vantagens competitivas, em relação a outros portos. “A localização, por exemplo, é privilegiada. Estamos perto do Canal do Panamá e a uma distância de 23 dias da Ásia. Como as águas são profundas, o porto pode receber navios de calado de dez a 18 metros. O acesso é outro diferencial, já que contamos com a ferrovia Norte-Sul e a Estrada de Ferro Carajás, além da rodovia BR-135 que passa por duplicação. O Estado do Maranhão também está investindo em novas estradas, o que beneficia o porto”, afirma.

O planejamento de longo prazo é outro fator positivo. “Trabalhamos com um

plano de metas anual e elaboramos um planejamento estratégico para os próximos 20 anos. Isso é um estímulo para que Itaqui esteja sempre melhorando seus resultados”, acredita. De acordo com o executivo, o Tegram está investindo em um pátio de contenção de carretas, para liberá-las ao porto de acordo com o fluxo e, assim, evitar filas.

A ampliação do serviço com os armadores nacionais e internacionais de contêineres no final do ano passado já reflete nas estatísticas de movimentação do Itaqui. São três linhas regulares que atendem ao porto maranhense: Aliança, CMA CGM e Log-In. “Outra preocupação nossa é relativa à responsabilidade social. Implantamos alguns projetos junto às comunidades da região, que é muito carente. Há um programa de inclusão digital e outro de treinamento de tecelagem em fibras naturais, que têm ajudado a população”, diz Fossati.

Porto da Antuérpia: cada vez mais perto do Brasil



Desde o ano passado, o terminal belga oferece treinamento para o setor marítimo brasileiro e o objetivo é fortalecer ainda mais os laços com o país

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

O PORTO DA ANTUÉRPRIA É O SEGUNDO maior da Europa em volume, com 187,1 milhões de toneladas movimentadas em 2011. O primeiro do ranking é Roterdã, na Holanda, com 434,5 milhões de toneladas no mesmo período. O porto belga é controlado pela cidade homônima, mas tem uma estrutura de governança independente e liberdade para celebrar acordos e contratos comerciais.

O fluxo de mercadorias brasileiras (importação e exportação) neste terminal portuário é de 6,5 milhões de toneladas por ano, de acordo com dados da Autoridade Portuária belga. Uma das metas do Antuérpia é estreitar as relações com os portos brasileiros. "O Brasil tem uma importância estratégica para nós por apresentar um potencial

de crescimento promissor e ser a porta de entrada para grande parte dos países da América Latina", afirma a coordenadora de marketing do porto de Antuérpia para a América Latina, Stefanie D'Herde.

Em setembro do ano passado, o Ministério dos Transportes, por meio da Secretaria Especial de Portos, fechou com o Centro de Treinamento Portuário Antuérpia (Apec), afiliado à Autoridade Portuária de Antuérpia, um acordo de cooperação técnica com o setor marítimo brasileiro. O objetivo da parceria é capacitar os trabalhadores portuários brasileiros, incluindo funcionários de escritório e trabalhadores portuários avulsos, com cursos nas áreas de gestão, infraestrutura e obras portuárias, além do uso e manuseio de equipamentos portuários. O

Apec possui cerca de 400 especialistas para a formação de profissionais em mais de 70 países. O centro de treinamento implementado especialmente para profissionais estrangeiros ligados à atividade portuária já recebeu cerca de 300 profissionais do Brasil

Na primeira fase do programa, serão organizados seis cursos em um período de 18 meses, em seis diferentes portos brasileiros. "O primeiro curso que foi ministrado para os profissionais do porto de Santos já terminou. Os temas são os mais relevantes para o setor portuário e o conteúdo é elaborado de acordo com as necessidades específicas do país. O porto da Antuérpia oferece este tipo de treinamento há 75 anos, sendo que 140 mil trabalhadores de 150 países já participaram", informa a

coordenadora Stefanie.

Já na segunda fase do programa haverá o treinamento de professores brasileiros, a serem escolhidos pela Secretaria de Portos, nas instalações do Apec em Antuérpia. Os profissionais selecionados treinam os trabalhadores portuários avulsos, principalmente com o uso de simuladores para movimentação de contêineres.

O Apec firmou ainda um acordo com o Grupo Bertin em março deste ano, pelo qual o centro deverá fazer uma análise referente às necessidades de treinamento em questões relacionadas ao porto para o grupo e suas afiliadas. Com base nessa análise, será elaborado um pacote de treinamento dedicado. Os brasileiros serão treinados tanto na Bélgica como no Brasil.

O Grupo Bertin atua em vários setores, como energia, obras públicas e infraestrutura de transportes. A organização afiliada do Grupo Bertin, a Contern começará brevemente o projeto ViaMar, que abordará os problemas de congestionamento da cidade portuária de Santos. Os conceitos de Antuérpia para a melhoria da logística portuária e o uso de zonas de logística no porto e no interior serão, assim, implementados.

Uma outra companhia afiliada à Autoridade Portuária da Antuérpia, Porto da Antuérpia International também oferece um serviço de consultoria para terminais de diversos países, com Índia, Omã e Costa do Marfim. "Temos interesse em firmar este tipo de acordo com os portos brasileiros. Por enquanto, ainda estamos fazendo contatos para viabilizar esta iniciativa. Tenho certeza que logo haverá progressos", explica Stefanie, reforçando a importância do mercado brasileiro.

Em maio de 2012, a porto de Antuérpia International acertou aliança estratégica com indiana Essar Ports, um dos maiores grupos privados portuários da Índia. Pelo acordo, Antuérpia adquiriu participação acionária de 4% na Essar Ports. A parceria



O porto de Antuérpia é líder no mercado de contêineres no noroeste europeu

também incluiu assistência técnica na área de planejamento portuário, melhoria de processos, de qualidade e de produtividade.

LOCALIZAÇÃO – O porto da Antuérpia está localizado na região central da Europa e no noroeste da Bélgica, uma localização privilegiada que oferece excelente acesso aos principais centros industriais europeus. Além disso, apresenta grande potencial consumidor, já que reúne em um raio de 500 quilômetros em torno do complexo pelo menos 60% do poder de compra europeu. "O porto é muito bem conectado ao resto da Europa e está em uma região estratégica", afirma Stefaine.

Segundo ela, comparado a outros portos da Europa Ocidental, o porto da Antuérpia tem uma relação bem equilibrada entre exportações e importações para a maioria dos tipos de carga. Além disso, no próprio porto, as mercadorias também podem ser armazenadas, reembaladas, adaptadas e distribuídas para os seus destinos finais. "O terminal é uma plataforma de distribuição para o mercado europeu", destaca.

Outra vantagem do porto da Antuérpia, de acordo com Stefaine, é o serviço

aduaneiro, cujo processo é totalmente automatizado. "É bastante rápido, mas minucioso. Não se pode perder o equilíbrio entre segurança e agilidade. O processo é todo eletrônico e o atendimento é feito 24 horas por dia. Os alimentos perecíveis recebem atenção especial da vigilância sanitária, porém, tudo é resolvido com muita presteza", afirma.

Entre os portos do noroeste europeu, o porto da Antuérpia é líder no mercado de contêineres, com participação de 45%. Os contêineres representam 75% do tráfego total de 6,5 milhões de toneladas entre o porto e o Brasil, entre exportações e importações. A carga que sai da Antuérpia e desembarca no país é composta, basicamente, por de verduras congeladas, fertilizantes, produtos químicos, vidros e peças automotivas.

Já entre os itens que são despachados pelas empresas do Brasil para o complexo portuário da Antuérpia se destacam alguns produtos agrícolas, minério de ferro, aço e produtos químicos. No ano passado, o Brasil foi o sexto maior parceiro marítimo do importante porto europeu. O porto da Antuérpia conta com acessos rodoviários, por meio de estradas internacionais, hidroviários e aéreos.

CUSTOS OPERACIONAIS

VEÍCULO	VW		
MODELO/CARROCERIA	GOL CITY TREND FLEX 1.0 8V 4P		
QUILÔMETROS RODADOS	5.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	Valor		Part.
	R\$	R\$/km	%
Depreciação operacional	165,54	0,033	3,1
Remuneração do capital	246,16	0,049	4,6
Salário do motorista	2.559,14	0,512	47,6
Licenciamento e seguro obrigatório	117,22	0,023	2,2
Seguro facultativo	163,88	0,033	3,0
Despesas administrativas	256,22	0,051	4,8
Sub total custos fixos	3.508,15	0,702	65,2
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
Combustível	1.231,25	0,246	22,9
Pneus, câmaras e recapagens	189,29	0,038	3,5
Manutenção (peças e mão de obra)	213,51	0,043	4,0
Lubrificante do motor	56,00	0,011	1,0
Lubrificante da transmissão	9,00	0,002	0,2
Lavagem e lubrificação	173,33	0,035	3,2
Sub total custos variáveis	1.872,38	0,374	34,8
CUSTO TOTAL (mensal e por km rodado)	5.380,52	1,076	100,0

VEÍCULO	M. BENZ SPRINTER 415 VAN		
MODELO/CARROCERIA	2.2 STD		
QUILÔMETROS RODADOS	6.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	Valor		Part.
	R\$	R\$/km	%
Depreciação operacional	803,75	0,134	8,6
Remuneração do capital	1.027,52	0,171	11,0
Salário do motorista	2.559,14	0,427	27,5
Licenciamento e seguro obrigatório	229,41	0,038	2,5
Seguro facultativo	514,58	0,086	5,5
Despesas administrativas	443,90	0,074	4,8
Sub total custos fixos	5.578,30	0,930	59,8
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
Combustível	2.301,23	0,384	24,7
Pneus, câmaras e recapagens	284,31	0,047	3,0
Manutenção (peças e mão de obra)	666,90	0,111	7,2
Lubrificante do motor	163,20	0,027	1,8
Lubrificante da transmissão	7,92	0,001	0,1
Lavagem e lubrificação	320,00	0,053	3,4
Sub total custos variáveis	3.743,56	0,624	40,2
CUSTO TOTAL (mensal e por km rodado)	9.321,86	1,554	100,0

VEÍCULO	FORD		
MODELO/CARROCERIA	F-4000 BAU		
QUILÔMETROS RODADOS	8.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	Valor		Part.
	R\$	R\$/km	%
Depreciação operacional	402,32	0,050	3,6
Remuneração do capital	896,14	0,112	8,0
Salário do motorista	3.534,24	0,442	31,6
Licenciamento e seguro obrigatório	153,45	0,019	1,4
Seguro facultativo	502,18	0,063	4,5
Despesas administrativas	533,21	0,067	4,8
Sub total custos fixos	6.021,54	0,753	53,8
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
Combustível	3.324,00	0,416	29,7
Pneus, câmaras e recapagens	456,00	0,057	4,1
Manutenção (peças e mão de obra)	831,20	0,104	7,4
Lubrificante do motor	268,80	0,034	2,4
Lubrificante da transmissão	18,48	0,002	0,2
Lavagem e lubrificação	277,33	0,035	2,5
Sub total custos variáveis	5.175,81	0,647	46,2
CUSTO TOTAL (mensal e por km rodado)	11.197,35	1,400	100,0

VEÍCULO	VW		
MODELO/CARROCERIA	15-190 4X2 BAU		
QUILÔMETROS RODADOS	9.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	Valor		Part.
	R\$	R\$/km	%
Depreciação operacional	840,99	0,093	5,3
Remuneração do capital	1.412,09	0,157	8,9
Salário do motorista	3.534,24	0,393	22,2
Licenciamento e seguro obrigatório	249,51	0,028	1,6
Seguro facultativo	873,62	0,097	5,5
Despesas administrativas	758,52	0,084	4,8
Sub total custos fixos	7.668,97	0,852	48,1
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
Combustível	4.674,38	0,519	29,3
Pneus, câmaras e recapagens	782,72	0,087	4,9
Manutenção (peças e mão de obra)	1.496,59	0,166	9,4
Lubrificante do motor	472,32	0,052	3,0
Lubrificante da transmissão	54,00	0,006	0,4
Lavagem e lubrificação	780,00	0,087	6,2
Sub total custos variáveis	8.260,00	0,918	51,9
CUSTO TOTAL (mensal e por km rodado)	15.928,98	1,770	100,0

VEÍCULO	MERCEDES-BENZ		
MODELO/CARROCERIA	MBB 1729 4X2 C5		
QUILÔMETROS RODADOS	10000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	Valor		Part.
	R\$	R\$/km	%
Depreciação operacional	925,76	0,093	4,6
Remuneração do capital	1.768,40	0,177	8,8
Salário do motorista	3.534,24	0,353	17,6
Licenciamento e seguro obrigatório	298,81	0,030	1,5
Seguro facultativo	1.064,25	0,106	5,3
Despesas administrativas	955,93	0,096	4,8
Sub total custos fixos	8.547,39	0,855	42,6
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
Combustível	7.122,86	0,712	35,5
Pneus, câmaras e recapagens	833,71	0,083	4,2
Manutenção (peças e mão de obra)	1.937,67	0,194	9,7
Lubrificante do motor	521,60	0,052	2,6
Lubrificante da transmissão	78,00	0,008	0,4
Lavagem e lubrificação	1.033,33	0,103	5,1
Sub total custos variáveis	11.527,18	1,153	57,4
CUSTO TOTAL (mensal e por km rodado)	20.074,57	2,007	100,0

VEÍCULO	IVECO		
MODELO/CARROCERIA	EUROCARGO TECTOR 170 E 22 BAU		
QUILÔMETROS RODADOS	12000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	Valor		Part.
	R\$	R\$/km	%
Depreciação operacional	822,22	0,069	3,9
Remuneração do capital	1.398,48	0,117	6,6
Salário do motorista	3.534,24	0,295	16,7
Licenciamento e seguro obrigatório	247,33	0,021	1,2
Seguro facultativo	716,02	0,060	3,4
Despesas administrativas	1.007,58	0,084	4,8
Sub total custos fixos	7.725,88	0,644	36,5
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
Combustível	8.547,43	0,712	40,4
Pneus, câmaras e recapagens	988,36	0,082	4,7
Manutenção (peças e mão de obra)	1.933,26	0,161	9,1
Lubrificante do motor	691,20	0,058	3,3
Lubrificante da transmissão	33,12	0,003	0,2
Lavagem e lubrificação	1.240,00	0,103	5,9
Sub total custos variáveis	13.433,38	1,119	63,5
CUSTO TOTAL (mensal e por km rodado)	21.159,26	1,763	100,0

VEÍCULO	IVECO		
MODELO/CARROCERIA	STRALIS HD 570 S 6X2 42TON		
QUILÔMETROS RODADOS	12.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	Valor		Part.
	R\$	R\$/km	%
Depreciação operacional	1.719,32	0,143	6,7
Remuneração do capital	2.523,40	0,210	9,8
Salário do motorista	1.864,63	0,155	7,3
Licenciamento e seguro obrigatório	438,95	0,037	1,7
Seguro facultativo	941,52	0,078	3,7
Despesas administrativas	1.222,08	0,102	4,8
Sub total custos fixos	8.709,91	0,726	33,9
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
Combustível	10.684,29	0,890	41,6
Pneus, câmaras e recapagens	1.596,00	0,133	6,2
Manutenção (peças e mão de obra)	2.392,56	0,199	9,3
Lubrificante do motor	1.228,80	0,102	4,8
Lubrificante da transmissão	52,20	0,004	0,2
Lavagem e lubrificação	1.000,00	0,083	3,9
Sub total custos variáveis	16.953,85	1,413	66,1
CUSTO TOTAL (mensal e por km rodado)	25.663,75	2,139	100,0

VEÍCULO	VOLVO		
MODELO/CARROCERIA	FH 480 4X2		
QUILÔMETROS RODADOS	15.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	Valor		Part.
	R\$	R\$/km	%
Depreciação operacional	1.508,21	0,101	4,8
Remuneração do capital	2.723,55	0,182	8,8
Salário do motorista	1.934,28	0,129	6,2
Licenciamento e seguro obrigatório	449,80	0,030	1,7
Seguro facultativo	966,10	0,064	3,1
Despesas administrativas	1.481,96	0,099	4,8
Sub total custos fixos	9.063,89	0,604	29,1
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
Combustível	14.382,69	0,959	46,2
Pneus, câmaras e recapagens	1.348,43	0,090	4,3
Manutenção (peças e mão de obra)	3.222,22	0,215	10,4
Lubrificante do motor	1.728,00	0,115	5,6
Lubrificante da transmissão	126,00	0,008	0,4
Lavagem e lubrificação	1.250,00	0,083	4,0
Sub total custos variáveis	22.057,35	1,470	70,9
CUSTO TOTAL (mensal e por km rodado)	31.121,24	2,075	100,0

Indústria de caminhões vive compasso de espera

Vendas caem no quadrimestre, mas governo flexibiliza regras do PSI para incentivar produção e comercialização de veículos de carga

■ WAGNER OLIVEIRA

MESMO APÓS A REVISÃO DAS REGRAS para o financiamento de veículos pesados pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), por meio da linha de crédito do PSI para a compra de bens de capital, o mercado de caminhões está em compasso de espera.

“Os operadores de transporte vivem um momento de dúvidas em relação ao desempenho da economia”, afirmou Rogério Rezende, diretor de assuntos institucionais e governamentais da Scania e que também atua como vice-presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) para assuntos de caminhões. “Eles só compram veículos de carga quando há certeza do que transportar. O momento é de incertezas.”

Atento ao desaquecimento da indústria, o governo abrandou as regras do PSI. Não há mais limite para compras de grandes transportadoras ou grupos econômicos – até o dia 2 de maio o montante a ser financiado estava limitado a R\$ 200 milhões. A parte financiável do veículo passou de 80% para 90% – sendo agora necessária contrapartida de 10% do valor do veículo por parte do tomador de crédito.

“Esperamos que essas medidas ajudem a retomar as vendas de caminhões e ônibus”, disse o presidente da Anfavea, Luiz Moan. “Não há dúvidas de que a indústria passa por um momento difícil. Mas nós acreditamos, com base nos fundamentos econômicos, que é uma fase passageira”, reforçou num tom otimista.

De acordo com a Anfavea, os estoques de caminhões tanto no pátio dos

fabricantes quanto das revendas já ultrapassam 50 dias, quando o normal seria a metade desse período de tempo. Com queda no ritmo das encomendas, montadoras buscam ajustar a produção à demanda – o que implica menor atividade na linha de montagem e até férias coletivas por até duas semanas.

“Antecipamos uma paralisação de dez dias que estava prevista para junho, durante a Copa do Mundo. Na volta ao trabalho, passamos a produzir 220 caminhões por dia – redução de 5% em relação ao volume diário produzido anteriormente”, afirmou Marco Saltini, diretor da MAN. “Estamos calibrando a produção de acordo com o ritmo atual do mercado.”

“Também vamos parar por dez dias”, informou Rezende, diretor da Scania. “Como o mercado ainda está em compasso de espera, não é prudente formar novos estoques. Até porque um caminhão como o da Scania, por ser um veículo de alto valor, requer uma escala de encomendas para ser produzido.”

De acordo com números da Anfavea, as vendas de caminhões tiveram um recuperação em abril frente ao número de março. Os emplacamentos cresceram 17,8%, passando de 10.886 unidades para 9.239. Mas no quadrimestre, os números não são bons – caíram de 48.305, no mesmo período de 2013, para 41.332.

Além da Scania, só as novatas DAF e International, cujos volumes ainda são baixos, registraram desempenho positivo entre as marcas de caminhões associadas à Anfavea. Nos quatro primeiros meses do ano, as

vendas caíram para a Agrale (29,2%), Caoa (30,1%), Ford (19,8%), Iveco (19,7%), MAN (18,6%), Mercedes-Benz (10,1) e Volvo (11,2%). A Scania subiu 5,1%.

Com os estoques altos, a produção da indústria de caminhões desabou em abril. O volume passou de 13.833 unidades em março para 12.314 no mês passado – queda de 31,6%. No acumulado do ano, a queda na produção é menor. Entre abril e janeiro deste ano, foram industrializados 55.095 caminhões, ante 61.082 unidades no mesmo período de 2013, o que significa uma redução de 9,8%.

As exportações de caminhões apresentam números melhores. Nos quatro primeiros meses do ano, foram vendidas ao exterior (principalmente mercados latino-americanos) 6.605 unidades, comparadas com 6.236 caminhões no mesmo período de 2013, alta de 5,9%.

NOVO ASSOCIADO – A Anfavea ganhou a adesão do 11º fabricante de caminhão. Trata-se da marca chinesa Metro-Schacman que acaba de se associar à entidade que representa os interesses da indústria automobilística. A empresa anunciou investimento de R\$ 400 milhões para a construção de fábrica em Tatuí, interior de São Paulo. As operações brasileiras terão capacidade produtiva de 10 mil veículos ao ano. “Nossa produção está prevista para julho de 2015”, afirmou Marcelo Gonzalez, diretor de negócios e desenvolvimento da empresa. Ele disse que parte dos componentes para a instalação da linha de montagem será trazida da China nos próximos meses. ■



DURA MAIS

GOODYEAR G658 E G667. DURAM ATÉ 100 MIL KM A MAIS.*

- tecnologia duralife™:
carcaça mais resistente,
aumentando a quantidade
de recapagens
- 38% a mais de quilometragem
no transporte de cargas ou
passageiros
- melhor assistência técnica
do segmento

* Aumento de produtividade comprovado nos tests realizados Goodyear G658 e G667, considerando quilometragem total. Resultado: 105.000km na primeira vida, 80.907km em recapagens. Velocidade média de 75 km/h com carga máxima de 20 toneladas. Carga de 800kg (velocidade de 80 km/h).



Cinto de segurança salva vidas

GOODYEAR
QUILÔMETROS DE HISTÓRIAS