



ACESSE O NOVO PORTAL DA OTM EDITORA
www.transportemodernoonline.com.br
NOTÍCIAS DE TRANSPORTE ONDE VOCÊ ESTIVER

transporte 50

Todos os modais MODERNO

www.otmeditora.com.br Ano 51 - nº 470 - R\$ 25,00



05 e 06 outubro
FÓRUM DE GESTÃO E EFICIÊNCIA DE FROTAS
AMCHAM | SP

SEMINÁRIO NACIONAL NTU 2015
1 a 3 SETEMBRO 2015
TRANSAMÉRICA EXPO CENTER, SÃO PAULO (SP)

TRANSPÚBLICO 2015
1 a 3 SETEMBRO 2015
TRANSAMÉRICA EXPO CENTER, SÃO PAULO (SP)

MODERNIZAÇÃO DOS AEROPORTOS AVANÇA COM A GESTÃO PRIVATIZADA



Ford anuncia lançamento de seis novos modelos de caminhões

Michelin lança a marca de pneus BFGoodrich no Brasil

MRS tem meta de aumentar em 40% sua carteira de contêineres

Extrapesado MAN TGX ganha mais potência para aplicações de longo curso

Iveco projeta retomada das vendas de caminhões no próximo ano

Operadores logísticos investem na inovação e criatividade em ano de crise

Freightliner, o primeiro caminhão autônomo a rodar nos Estados Unidos

Mercedes-Benz cria versão mais potente da Sprinter destinada à distribuição

Lisboa e Leixões, maiores portos de Portugal, prospectam negócios no Brasil

SOLUÇÕES LOGÍSTICAS INTEGRADAS, UM CAMINHO QUE A GENTE CONHECE BEM

Com terminais estrategicamente localizados no sudeste e estrutura rodoferroviária, a Tora se diferencia pela integração logística com o terminal portuário de Sepetiba (RJ). Em parceria com a MRS, oferece o serviço Porto a Porta, que inclui transporte, ovação, carga e descarga de contêineres.

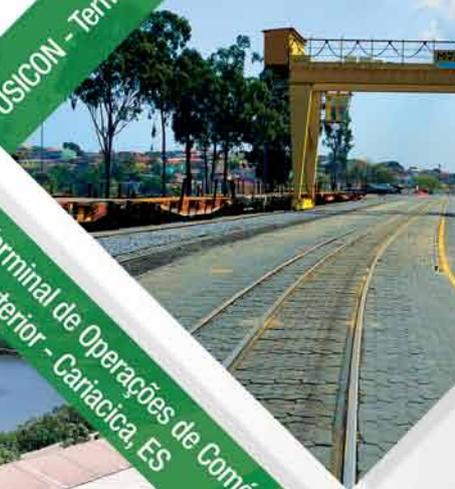
Segurança, agilidade, rastreabilidade com baixo custo.

Consulte-nos e conheça nossas soluções.

CLI - Central de Logística Integrada



USICON - Terminal Multimodal de Contagem *



TMI - Terminal Multimodal de Itaguaquecetuba



TOREX - Terminal de Operações de Comércio Exterior - Cariacica, ES

TMS - Terminal Multimodal de Suzano



CLIA - Centro Logístico Industrial Aduaneiro - Betim, MG *



(31) 2191-2466 | www.tora.com.br

* Administrados pela Usifast Logística Industrial S/A

Saindo da inércia

Em meio às turbulências políticas do início do seu segundo mandato, a presidente Dilma Rousseff tenta tirar seu governo da inércia ao anunciar investimentos de cerca de R\$ 200 bilhões na infraestrutura.

Durante o anúncio do Programa de Investimentos na Infraestrutura (PIL), a própria mandataria reconheceu que o modelo econômico baseado apenas no consumo chegou ao seu ciclo final. Por isso, busca agora construir uma agenda positiva com foco em obras nos modos de transporte. É um importante passo para o desenvolvimento sustentável.

“Para nós”, disse a presidente, “desenvolvimento significa investimento, emprego, renda e qualidade de vida. Significa capacidade de crescer, trabalhar e produzir”, enfatizou.

Serão contempladas rodovias, ferrovias, portos e aeroportos. Do total de recursos previstos, R\$ 69,2 bilhões serão investidos entre 2015 e 2018. A partir de 2019, o programa prevê investimentos de R\$ 129,2 bilhões – quando o país já estará sendo governado por um novo presidente.

No pacote das ferrovias, está prevista a construção da estrada de ferro que vai do Rio de Janeiro ao Peru, passando por estados da região amazônica, com financiamento do governo chinês.

Se concretizada, marcará um importante passo para melhorar a logística entre a América do Sul e Ásia, além de uma importante rota entre os oceanos Atlântico e Pacífico.

Os aeroportos já privatizados mostram como governo e iniciativa privada podem caminhar de mãos juntas, quando existe um bom modelo de concessão. Os terminais de São Paulo (Guarulhos e Viracopos), Galeão, Brasília e Belo Horizonte já dão passos largos na modernização do transporte de cargas e passageiros.

Resta agora ao governo convencer os investidores da seriedade e de seu comprometimento com a realização desses novos projetos, principalmente em ferrovias e rodovias.

O retrospecto não tem sido favorável ao atual governo. Mas sem esse passo definitivo, o Brasil nunca alcançará a competitividade global, adiando assim o desejo de se tornar um estado moderno.

Não há mais tempo a perder.

AEROPORTOS PRIVATIZADOS

- Aeroporto internacional de Guarulhos inicia obras de modernização dos Terminais 1 e 2 6
- Galeão investe R\$ 2 bilhões em infraestrutura para estar preparado para os Jogos Olímpicos de 2016 9
- Confins quer recuperar em cargas atualmente "perdidas" para aeroportos de São Paulo e Rio de Janeiro 14
- Viracopos quer se transformar no maior e mais moderno terminal da América Latina ao longo de 30 anos 16

MONTADORAS

- Em ano surpreendente de vendas, Ford aumenta market share e anuncia sei novos modelos de caminhões 20
- MAN apresenta versão mais potente do extrapesado TGX para atender aplicações rodoviárias 22
- A Savana, concessionária Mercedes-Benz, inaugura modernas instalações em São José dos Pinhais 24
- Iveco projeta retomada das vendas em 2015, quando as montadoras deverão vender 130 mil caminhões 26
- Grupo Volvo se empenha na busca de tecnologias inovadoras em defesa do transporte sustentável 28
- Mercedes-Benz cria versão mais potente da Sprinter para atender demandas da distribuição urbana 30

IMPLEMENTOS

- Randon lança o painel Ecoplate 2 à base de PVC e aço galvanizado mais durável, resistente e leve 31

FROTA

- Levantamento do Sindipeças indica aumento do número de caminhões e ônibus em circulação nas vias brasileiras 32

TECNOLOGIA

- Freightliner é o primeiro caminhão autônomo a ser registrado nos Estados Unidos para transporte rodoviário 34

PÓS-VENDA

- Cresce interesse por peças não originais da Mercedes-Benz como opção atraente em termos de custo-benefício 36

RODOANEL

- Ligação do anel viário com a Via Dutra facilitará escoamento de cargas em São Paulo 38

CARGA AÉREA

- Gollog inicia operação de seu novo terminal de cargas no aeroporto de Congonhas 39
- TAM prevê aumento de receita em 5% na movimentação de cargas, apesar do cenário econômico adverso 40

VOLVO OCEAN RACE

- Para evitar sobressaltos na regata de volta ao mundo, a organização adota uma sofisticada operação logística 42

GESTÃO DE FROTA

- Com novas soluções, a Ituran pretende aumentar a carteira de veículos de 60 mil para 90 mil até o fim deste ano 44

TRANSPORTADORAS

- Sindicamp avalia que movimento de cargas caiu 38% na área de Campinas, uma das mais dinâmicas do Brasil 46

PNEUS

- Michelin lança a marca BFGoodrich no Brasil para concorrer na faixa intermediária do mercado 48
- Goodyear apresenta ferramenta Control Max para otimizar trabalho e evitar perda de tempo dos frovistas 49

MOTORES

- Cummins estima redução de 16,8% na produção de propulsores neste ano de vendas de veículos em queda 50

TRANSPORTE DE VALORES

- Transvip adquiriu três caminhões Mercedes para atender ao transporte de cargas de alto valor agregado 52

SEGURANÇA

- Norma internacional chega ao Brasil para ajudar o transporte rodoviário de carga a reduzir acidentes 54

FERROVIAS

- MRS tem meta de elevar em 40% sua carteira de conteúdos devido à maior demanda dos embarcadores 56
- Abifer prevê que programa de renovação de frota substituirá mais de 40 mil vagões e 1.400 locomotivas 58

ÔNIBUS

- Inspeção pré-entrega é a estratégia da Mercedes-Benz para evitar problemas de garantia no encarroçamento 60

PUBLICIDADE AÉREA

- A aeropublicidade atinge o público-alvo em momentos de lazer, quando a mensagem é facilmente assimilada 66

LOGÍSTICA

- Operadores investem na inovação e na criatividade para atrair novos clientes em ano de crise profunda na indústria 68

MARÍTIMO

- A regulamentação de preços da praticagem ainda se encontra em fase de estudos, sem prazo de conclusão 72
- Com os crescentes fluxos logísticos no Brasil e no Mercosul, a Aliança passa a escalar o porto de Vila do Conde 74
- Log-In aposta na cabotagem, que tem apresentado aumento no volume de cargas nos últimos sete anos 78
- Após acordo com porto de Miami, Suape reforça movimentação de mercadorias pelo Canal do Panamá 80
- Santos Brasil apresenta maior produtividade e eficiência ao investir em ferramentas tecnológicas 82
- Porto Central, no Espírito Santo, começará a ser construído no final de 2016 em uma área de 18 milhões de m² 84
- Leixões e Lisboa, os maiores portos de Portugal, prospectam novos negócios com operadores brasileiros 86
- Wilson Sons reforça logística interna do Tecon Rio Grande investindo em infraestrutura e equipamentos 88

MERCADO

- Produção de caminhões recua ao patamar de 16 anos atrás em razão da falta de confiança dos investidores 90

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

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin

gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Elcio Raffani

elcio@otmeditora.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com.br

EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com.br

Vanessa Rodrigues

vanessa@otmeditora.com.br

Glenda Pereira

glenda@otmeditora.com.br

CURSOS CORPORATIVOS

Gabriel Menezes
cursoscorporativos@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS

Tânia Nascimento
tania@otmeditora.com.br

PROJETO GRÁFICO

Artworks Comunicação
www.artworks.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

Gilberto A. Paulin/ João Batista A. Silva

Tel.: (41)3027-5565 - spala@spalamkt.com.br

Tiragem

11.000 exemplares

Impressão

AR Fernadez

Assinatura anual: TM R\$ 250,00 (seis edições e quatro anuários);

TB R\$ 225,00 (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.



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

Filial a:





Transportes Mais Simples Autopeças: o encaixe perfeito entre autopeças e segurança.

O Porto Seguro Transportes Mais Simples Autopeças é a melhor garantia para mercadorias transportadas tanto nas cidades quanto nas estradas. Ele oferece as coberturas que você precisa, além de ser mais fácil de contratar e de pagar – em até 4 vezes sem juros. Voltado para empresas do setor automotivo, com movimentações mensais de até 3 milhões, pode ser contratado um limite de indenização mínimo de R\$ 10 mil e máximo de R\$ 200 mil e ainda dispensa a averbação. Dessa forma, você ganha mais tempo e tranquilidade para se preocupar com o que mais importa: o crescimento dos seus negócios.

Conheça as outras vantagens:

Guincho gratuito, facilidade na liquidação dos sinistros e desconto de 5% na contratação de todos os serviços da Porto Seguro Faz.

A Porto Seguro também oferece soluções em seguro para empresas nos segmentos de Transporte de Móveis e Materiais de Construção.



Para saber mais, consulte o seu Corretor
ou acesse www.portoseguro.com.br.

Informações reduzidas. Consulte as Condições Gerais. CNPJ: 61.198.164/0001-60 - Processo SUSEP Mais Simples: 15414.001895/2008-71. O registro desse plano na SUSEP não implica, por parte da Autoridade, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

**Transportes
Mais Simples
Autopeças**



**PORTO
SEGURO**
SEGUROS



A renovação do maior aeroporto da América Latina

Além da inauguração do novo terminal e das melhorias feitas nos setores de passageiros e de cargas, o aeroporto internacional de São Paulo inicia agora as obras de modernização dos Terminais 1 e 2

■ AMARILIS BERTACHINI

NO ANO EM QUE COMEMORA 30 ANOS de sua inauguração, o maior aeroporto da América Latina, o aeroporto internacional de São Paulo (GRU Airport), inicia uma nova fase de transformações, tanto arquitetônicas quanto da oferta de serviços, que dá sequência à série de investimentos que vem sendo feita desde que a atual concessionária – formada pela Grupar (Investimentos e Participações em Infraestrutura e Airports Company South Africa) e Infraero – assumiu a administração, há cerca de dois anos e meio.

A principal mudança promovida pelos novos gestores, até o momento, foi a implantação do Terminal 3, que entrou em operação em maio de 2014. “Brinco que é outro aeroporto, devido às diferenças em termos de modelo de operação e em termos de concepção arquitetônica também”, declara Marcus

Santarém, presidente do GRU Airport. O novo hub tem capacidade de movimentação de 12 milhões de passageiros e praticamente dobrou a área de terminais do aeroporto que era de 191 mil metros quadrados antes da concessão – compreendendo os Terminais 1, 2 e 4 – para 387 mil m².

A inauguração do Terminal 3 contribuiu para o aumento no número de passageiros para 39,5 milhões de pessoas no ano passado. Em 2012, o movimento foi de 32,7 milhões de passageiros e o aeroporto ocupava a 43ª posição no ranking de aeroportos do mundo, em termos de movimentação de passageiros, segundo dados do Airports Council International (ACI). Em 2014, o GRU subiu para a 30ª posição do ranking mundial de aeroportos. “Subimos praticamente 13 posições, obviamente suportados por todas as

entregas que fizemos ao longo desse período”, avalia Santarém.

Ele destaca também entre esses benefícios a entrega do edifício-garagem, em maio de 2013, com 2.644 vagas, que possibilitou aumentar o número de vagas para automóveis dos usuários de 3,9 mil para 8,3 mil postos.

Hoje, a capacidade do aeroporto, localizado na região de Guarulhos, na Grande São Paulo, é de 42 milhões de passageiros por ano. Para prover o incremento no volume de passageiros, a nova gestão aumentou em cerca de 50% o número de posições de aeronaves, com a inauguração de dois novos pátios, com 44 posições de aeronaves. Ao todo, o aeroporto passou a contar com 123 posições, incluindo regulares, cargueiros e até charters, sendo que 45 têm pontes de embarque (fingers). Atualmente, em torno

de 49 companhias aéreas operam ali — sete a mais do que existia antes da concessão.

“Isso permitiu que nós conseguíssemos, de uma forma confortável, dar o salto que demos de 2012 para 2014 no volume de passageiros. Mas, obviamente, atrelado ao maior número de passageiros tínhamos que trazer ao ambiente uma oferta maior de serviços”, diz o executivo do GRU. Com isso, foi ampliada a área de alimentos e bebidas e o aeroporto passou de 100 lojas para 239 estabelecimentos, considerando todos os terminais, mais do que duplicando as opções para atender aos novos passageiros que chegaram ao aeroporto nos dois últimos anos. Somente no Terminal 3, foram inauguradas 108 lojas e cerca de 40 novos pontos comerciais começaram a funcionar nos Terminais 1, 2 e 4. Na parte de infraestrutura, foram reformados os banheiros dos terminais antigos.

No mês de junho, começou a ser executada uma nova fase de modernização do GRU Airport, com o retrofit dos T1 e T2, seguindo o modelo do que foi executado no T3, tanto do ponto de vista arquitetônico quanto do modelo de operação.

A reforma será feita em diferentes fases, com o aeroporto funcionando, e a conclusão está prevista para abril de 2016. “O período é elástico porque temos o grande desafio de fazer toda a reforma sem impactar o nível de satisfação do passageiro. As operações de embarque, conexões e desembarque não podem ser prejudicadas em detrimento da obra. O passageiro só deve perceber a diferença depois de concluídas as obras”, explica Santarém.

Apesar do T3 ter absorvido 75% dos voos internacionais, ele carregou apenas cerca de um terço do volume total de passageiros, ou seja, a maior parte dos usuários permanece concentrada nos Terminais 1 e 2. Enquanto o T3 tem capacidade para 12 milhões de passageiros, o T4 tem capacidade para cerca de 5 milhões e o restante dos passageiros, perto de 25 milhões, se movimentam entre os T1 e T2.

Uma das principais mudanças nesses dois

terminais é que eles passarão a ter uma ala única de embarque, a partir de abril de 2016. Será um único terminal com o espaço interno dividido entre as áreas de imigração, se for um voo internacional, ou área doméstica, que será bem maior que a atual. Além do fato de que passarão a existir apenas três terminais, será modificada a sequência numérica para que ela passe a seguir logicamente a sequência física de cada setor, o que não acontece atualmente.

“Paralelamente à reforma dos terminais, está em andamento uma reforma das pistas, visando à nossa certificação do código F das aeronaves, para recebermos o Airbus 380”, destaca o executivo. As obras estão em curso, o prazo contratual é até o final de 2016, mas o grupo está trabalhando para antecipar a entrega para o final deste ano.

Do ponto de vista tecnológico, o aeroporto já iniciou a implantação de equipamentos para o controle eletrônico de passaporte desde janeiro deste ano. Em vez de passar no guichê de atendimento de um policial federal, o passageiro coloca o passaporte em um equipamento que faz o reconhecimento digital das informações e um reconhecimento facial para ser liberado, tudo de acordo com as normas da Polícia Federal. Hoje o GRU está com 16 desses portões eletrônicos

instalados, sendo sete na área de desembarque do T3, três na área de desembarque do T2 e seis na área de embarque do T3. Esses equipamentos proporcionam uma grande redução no tempo gasto nessa operação.

“O maior avanço, sem dúvida, está relacionado às tecnologias que agilizam o fluxo de passageiros, como os portões eletrônicos de controle de passaporte brasileiro (e-gates), o controle de acesso à área restrita (BCBP) e o sistema automatizado de distribuição de bagagens do Terminal 3. No futuro, a ideia é que o passageiro possa fazer todos os processos sem precisar do auxílio de um funcionário”, analisa Santarém.

Outro novo benefício será inaugurado no segundo semestre deste ano: um hotel, com cerca de 80 quartos, dedicado aos passageiros que estão em conexão doméstica ou internacional, ou para aqueles que precisam permanecer por um tempo mais prolongado no Terminal 3.

Os investimentos da concessionária em todas estas melhorias somam, até o final de 2014, R\$ 3,7 bilhões (o plano de investimentos é de R\$ 4,5 bilhões até o final da concessão, em 2032).

“A inauguração do Terminal 3 representou uma mudança de paradigma na infraestrutura aeroportuária brasileira. Na prática, isso



O aeroporto possui 123 posições de aeronaves, incluindo regulares, cargueiros e até charters

AEROPORTO INTERNACIONAL DE GUARULHOS



representa mais conforto e segurança para os passageiros e mais agilidade nos procedimentos de embarque e desembarque”, conclui Santarém.

Para os próximos anos, o plano diretor prevê mais edifícios-garagem, um sistema de transporte (VLT ou monotrilho) conectando todos os terminais à estação da CPTM que chegará ao aeroporto, além de projetos na área de desenvolvimento imobiliário.

Mas o progresso feito nas instalações e serviços do aeroporto não o tornou imune às dificuldades da atual conjuntura econômica. Nos primeiros quatro meses de 2015, o movimento de passageiros alcançou a marca de cerca de 13 milhões de passageiros, o que representa um crescimento de apenas 0,7% em relação ao mesmo período do ano passado. O número de pousos e decolagens foi de cerca de 97,9 mil voos – queda de 1,2% no comparativo com o primeiro quadrimestre de 2014. Com a retração da economia brasileira, a alta do dólar e o cenário internacional instável, prevê-se que o crescimento em 2015 fique abaixo dos últimos dois anos, quando o crescimento médio foi de 10% ao ano.

CARGAS – O transporte de cargas no aeroporto internacional da capital também é expressivo e com a nova gestão o market share no segmento de cargas subiu de 31%, em 2012, para 36% no ano passado. No ano passado, o GRU Airport Cargo registrou crescimento de 3% nas importações e exportações, enquanto o mercado em geral

apresentou queda de 3%. Ao longo do ano, a aeroporto movimentou 255.373 toneladas de carga, ante 247.738 registradas em 2013.

O terminal de carga tem uma área coberta de 96 mil m², e a nova administração percebeu que não havia um aproveitamento adequado da altura dos galpões industriais, em termos de posição de armazenagem. A operação tinha 131 equipamentos de movimentação de carga, com uma disponibilidade média de 34%. Com um plano de otimizar essa operação, foram adquiridas 89 novas empilhadeiras que substituíram as antigas e hoje têm uma disponibilidade média de 95%.

Foi feita também uma reformulação completa do layout dos terminais de importação e de exportação, e com uma nova configuração das prateleiras verticalizadas e da posição das estantes foi possível quase dobrar a capacidade de ambos os terminais. Outro ganho na área de cargas foi com a otimização do sistema chamado transelevador (equipamento para movimentação e armazenagem de cargas em paletes, de forma automática). Esse sistema responde por cerca de 50% do total de carga armazenada no setor de importação e a empresa fez um trabalho de aumentar o número de saídas de quatro para dez e elevar a produtividade do mesmo em 33%. Outro beneficiado foi o transportador de itens perigosos, com a entrega, em abril, de 450 m² de área reservada exclusivamente para este tipo de material.

No ano passado foram entregues as novas câmaras-frias de exportação e importação, o

que triplicou a capacidade de armazenagem das cargas especiais, de 7 mil m³ para 26,3 mil m³. O aeroporto de Guarulhos é um dos líderes nacionais no transporte de produtos perecíveis e a ampliação do parque frigorífico objetiva garantir o atendimento da demanda para os próximos anos.

Segundo Santarém, todo esse processo de modernização dos terminais fez com que o tempo médio de liberação de carga baixasse de 121 horas, em 2012, para 75 horas atualmente.

O sistema de gestão de cargas também está mudando. Toda a operação era feita sem um planejamento prévio, ou seja, os gestores só sabiam da carga que estava chegando, seja via caminhão ou via avião, quando já estava sendo entregue. “Isso prejudica o planejamento prévio da operação; o ideal é que eu saiba com a devida antecedência que tipo de carga está chegando aqui para eu saber exatamente onde vou posicionar essa carga, se precisarei usar uma câmara frigorífica ou se vou precisar do transelevador. Com este novo sistema, que é completamente integrado aos sistemas das companhias aéreas e das próprias autoridades, vamos ganhar agilidade no processo de decisão e conseguiremos, automaticamente, rastrear a carga. Isso vai melhorar nosso nível de serviço”, explica Santarém, acrescentando que esse novo sistema de gestão deve começar a operar até setembro deste ano. Os investimentos do novo grupo gestor no setor de carga somam R\$ 45 milhões.

Antes da concessão, o aeroporto de Guarulhos praticamente não operava com aviões cargueiros, que eram direcionados para o aeroporto de Viracopos, em Campinas, e a maior parte da carga chegava na belly (porão) do avião de passageiros. “Mesmo operando só na belly do avião de passageiros já éramos o maior terminal em termos de operação de carga de todo o país”, afirma Santarém. Com a mudança no modelo de concessão não existe mais esse impedimento e os executivos do consórcio estão fazendo um trabalho de divulgação fora do país.



Durante o ano de 2014 o aeroporto RIOgaleão registrou 140.471 voos e recebeu 17.317.407 passageiros

Galeão decola com melhorias

O RIOgaleão toca em várias frentes seu programa de investimentos para cumprir a meta de aplicar cerca de R\$ 2 bilhões em expansão e modernização da infraestrutura até os Jogos Olímpicos de 2016

■ AMARILISBERTACHINI

COM A PROMESSA DE OFERECER UMA nova experiência aos passageiros do Aeroporto Internacional Tom Jobim (RIOgaleão) a partir do próximo ano, o novo grupo concessionário, que assumiu a gestão em agosto do ano passado, iniciou um programa de melhorias com investimentos da ordem de R\$ 5 bilhões ao longo dos 25 anos de concessão. As melhorias abrangerão os terminais de passageiros, o pátio de aeronaves, os estacionamentos e até o setor hoteleiro. Do total, cerca de R\$ 2 bilhões deverão ser aplicados até os Jogos Olímpicos de 2016, no Rio de Janeiro.

“Sempre soubemos que tínhamos um grande desafio pela frente ao assumir a operação do Aeroporto Internacional Tom Jobim, que não recebia grandes investimentos há mais de 30 anos. Mas, com o

nosso plano de investimentos e o trabalho que está sendo feito por nossas equipes, podemos afirmar que as melhorias já podem ser sentidas. A cidade do Rio de Janeiro é mundialmente conhecida e visitada por turistas de diversas nacionalidades, passageiros de outros estados brasileiros e, por ser a principal porta de entrada em nosso país, não temos medido esforços para torná-lo um dos melhores referenciais aeroportuários em termos de qualidade no país e na América Latina, para turistas e para a população carioca”, declara Luiz Rocha, presidente do RIOgaleão, grupo concessionário composto pelas empresas Odebrecht Transport e Changi Airports International (CAI), que detêm 51% de participação, e pela Infraero com 49% de participação.

Logo que assumiu a operação do

aeroporto, o RIOgaleão buscou implantar ações que refletissem imediatamente na qualidade do serviço prestado ao cliente, como a instalação de novos balcões de atendimento nos saguões dos dois terminais, a presença de profissionais bilíngues no aeroporto, um novo canal telefônico disponível 24 horas por dia e seis novas urnas de ouvidoria instaladas nos embarques internacionais, o que aumentou para oito os espaços existentes para receber contribuições dos passageiros.

Os atuais 227 balcões de check-in terão 68 novos postos. O aeroporto recebeu um novo modelo de totem de check-in de passageiros que integra os sistemas de diversas companhias aéreas. São cinco novos equipamentos de autoatendimento – produzidos pela SITA, uma das líderes

INCREMENTO NAS CARGAS AÉREAS

O RIOgaleão Cargo, ativo de logística da concessionária RIOgaleão, passa por diversas melhorias desde que foi iniciada a nova gestão, em agosto de 2014. Ao todo, serão investidos R\$ 20 milhões até 2016 na compra de equipamentos, obras de melhorias, adoção de novos procedimentos para agilizar a liberação de cargas e modernização nas instalações, cujas ações já foram iniciadas.

Em 2014, foram exportadas pelo terminal 80 mil toneladas de cargas aéreas internacionais. No ano passado, o terminal de cargas teve participação de 25% na receita do RIOgaleão. Desde o início dos investimentos em agosto de 2014, foram realizadas reformas dos terminais, galpões e escritórios, além da aquisição de novos equipamentos e a adoção de novos processos e procedimentos na armazenagem e movimentação das cargas.

Entre os investimentos projetados para o terminal, foi recentemente inaugurada uma nova câmara fria, que triplicará a capacidade de armazenagem de cargas refrigeradas no aeroporto. O novo espaço, que ocupa uma área de 11 mil m³, tem dois ambientes de diferentes temperaturas e fez do RIOgaleão o primeiro entre os aeroportos brasileiros a contar com um transelevador (equipamento para movimentação e armazenagem de cargas em

paletes), que propicia ainda mais agilidade na operação.

De acordo com Luiz Rocha, presidente do RIOgaleão, a nova câmara fria vinha sendo bastante aguardada pelo mercado, em especial pela indústria farmacêutica, que, segundo ele, já teria demonstrado interesse em utilizar o novo espaço.

Ele destaca também o contrato fechado com a Brasif, uma das principais distribuidoras e locadoras de máquinas pesadas do mercado nacional, que permitiu a modernização da frota de equipamentos por meio da troca de todas as antigas unidades por 27 novas empilhadeiras e 13 equipamentos de manuseio, aumentando o desempenho operacional no terminal. O investimento foi de cerca de R\$ 3 milhões.

“As melhorias adotadas tanto no setor de importação quanto no de exportação, já aumentaram o desempenho operacional do terminal, resultando na redução de 20% no tempo médio de liberação das cargas”, destaca Gilberto Ribeiro, gerente de operações do RIOgaleão Cargo.

O terminal de cargas, situado a 17 quilômetros do porto do Rio de Janeiro, conta com uma pista de quatro mil metros, a mais longa do país, e nove posições dedicadas a cargueiros, que podem operar 24 horas por dia, sem restrições de capacidade ou de horário para pousos.

investimento total da concessionária nesse projeto, que envolve a renovação de equipamentos dos postos fixos de check-in das companhias aéreas, é de cerca de US\$ 15 milhões, até 2019.

Também serão instaladas novas câmeras de segurança nos dois terminais, em conjunto com um centro de comando e monitoramento integrado a todo o aeroporto. O esquema de estacionamentos será otimizado e receberá sistemas inteligentes de localização de vagas. Além disso, com a construção de quatro novos andares no

prédio-garagem, serão oferecidas mais 2.700 vagas. A área comercial totalizará 24 mil m², sendo 8 mil m² para lojas, 8 mil m² para restaurantes e 8 mil m² para o Duty Free. Foi autorizada a abertura de 30 novas operações comerciais, entre elas Café Suplicy, Viena Snacks, Espaço Sushi, Havana, Zepellin Artes, Maria Oiticica, Life Viva- ra, Domino’s e uma loja Mc Donald’s, que retorna após dez anos longe do aeroporto.

Nos terminais, os passageiros passaram a contar com internet wi-fi com uma hora de acesso gratuito e estão sendo implementadas medidas para a melhoria na limpeza dos terminais, dos banheiros e dos fraldários bem como um sistema de coleta seletiva de resíduos.

Além dos novos serviços voltados diretamente para os passageiros, o RIOgaleão está focando em melhorias na operação. Foi o primeiro aeroporto do Brasil a, em novembro do ano passado, obter autorização da Agência Nacional de Aviação Civil (Anac) para receber as aeronaves do Código F, do porte do Airbus A-380 e do Boeing 747-800. Para isso, segundo Rocha, foram realizadas diversas melhorias, como o alargamento dos acostamentos das pistas de pouso e decolagem e de rolamento, aumento da equipe de brigadistas em 30%, aperfeiçoamento do plano de emergência e aquisição de uma nova frota de caminhões de combate a incêndio do modelo Panther 6x6, que estão entre os mais modernos do mundo.

Atualmente, o RIOgaleão apresenta 97 posições para estacionamento de aeronaves, entre posições fixas e remotas. Algumas obras de melhoria nessa área também estão em andamento, como um novo píer ligado ao Terminal 2, com 26 novas pontes de embarque, que deverá estar concluído em abril de 2016. O aeroporto terá uma área de 500 mil m² dedicada ao estacionamento de aeronaves.

Neste início de ano, a concessionária adquiriu 33 novas pontes de embarque de passageiros para a substituição das

mundiais em comunicações de transporte aéreo e soluções de TI – que foram instalados na área de embarque do Terminal 2, próximos ao balcão de informações, com o objetivo de ganhar agilidade na confirmação e impressão dos cartões de embarque.

Segundo informações do RIOgaleão, este novo modelo de totem proporciona um aumento de 25% na velocidade de processamento de passageiros em relação aos antigos modelos, diminuindo as filas nos postos de check-in das companhias aéreas e facilitando o embarque. O



O aeroporto recebeu um novo modelo de totem de check-in de passageiros que integra os sistemas de diversas companhias aéreas

existentes nos Terminais 1 e 2. Um investimento de R\$ 46 milhões, que não estava previsto nos itens obrigatórios da concessão, incluiu a compra e montagem de modernas pontes móveis com o objetivo de que elas estejam em plena operação antes dos Jogos Olímpicos. Os primeiros novos equipamentos começarão a ser instalados, em outubro deste ano, no Terminal 1 e, em dezembro, no Terminal 2. A conclusão está prevista para abril de 2016.

Internamente, para compor o sistema de ar condicionado do aeroporto, o RIOgaleão adquiriu um novo chiller, equipamento responsável por conservar a água gelada e

propiciar a refrigeração do ambiente, com investimento de R\$ 2 milhões. O novo chiller se soma aos outros seis equipamentos em operação para proporcionar um aumento significativo na capacidade da operação e maior produtividade do sistema de ar condicionado do aeroporto.

Em maio, foram contratados cinco novos elevadores, sendo dois de serviço e três de passageiros, para serem instalados no Terminal 1 e serão entregues até janeiro de 2016. Outros sete novos elevadores serão adquiridos para o Terminal 2 e quatro para o edifício-garagem. A compra dos 16 elevadores prevê um investimento total de R\$

7,3 milhões. Também estão sendo compradas 15 novas escadas rolantes para o Terminal 2, que começarão a ser instaladas em outubro deste ano, com previsão de conclusão até abril de 2016. O investimento é de cerca de R\$ 5 milhões.

ACESSIBILIDADE – Para compor o projeto de acessibilidade do aeroporto, estão sendo adquiridas oito novas plataformas para embarque e desembarque de portadores de necessidades especiais, das quais duas estarão disponíveis para uso até julho deste ano, segundo previsão da concessionária. O investimento nesta área é de cerca de R\$ 585 mil.

De acordo com o RIOgaleão, a soma do investimento no sistema de refrigeração, elétrico e em elevadores, escadas rolantes e esteiras ultrapassará R\$ 30 milhões até o próximo ano.

Atualmente 26 linhas aéreas operam no RIOgaleão, sendo cinco domésticas e 21 internacionais. No ano passado, o aeroporto registrou 140.471 voos e recebeu 17.317.407 passageiros. Até março de 2015, foram registrados 4.596.258 passageiros.

Segundo Rocha, todas as melhorias que vêm sendo implementadas já se refletem no aumento de cerca de 5% no número total de passageiros que passaram pelo RIOgaleão de janeiro a março de 2015, em comparação a igual período do ano passado.

Para os próximos anos, a previsão é de cumprir os investimentos da ordem de R\$ 5 bilhões programados para até o fim da concessão, que tem duração de 25 anos. Deste total, cerca de R\$ 2 bilhões correspondem ao que será investido até 2016, quando serão entregues as obras de melhorias de infraestrutura, como a modernização do edifício-garagem e a construção do Píer Sul, com 26 novas pontes de embarque. Rocha afirma que a concessionária continuará investindo na melhoria constante do aeroporto, de acordo com as necessidades identificadas ao longo dos anos.



A nova câmara fria do RIOgaleão Cargo ganhou mais agilidade de operação com um transelevador para a movimentação de cargas em paletes



Imagens meramente ilustrativas.

A linha de caminhões TGX, testada e aprovada pelos frotistas, ganhou um reforço de peso: novo MAN TGX 29.480.

- Mais força para subidas e mais segurança nas descidas.
- Maior velocidade média com menor consumo de combustível.
- Duas opções de cabine: leito teto alto e leito teto baixo.
- Maior potência e torque.
- PBTC de até 74 t.
- Ampla Rede de Concessionárias, com os melhores serviços de pós-venda.

MAN TGX. Tecnologia, eficiência e conforto nunca estiveram tão juntos.

EU INDICO MAN TEX PORQUE,
ALÉM DE ECONÔMICO, ELE TEM
A MELHOR PÓS-VENDA DO BRASIL.

NIREU JORGE PELIZON - PROPRIETÁRIO DA TRANS TETO

Todos juntos fazem um trânsito melhor.



BH Airport quer ser suporte de impulso à indústria mineira

Nova concessionária de Confins espera atrair US\$ 3 bilhões em cargas internacionais movimentadas a partir de Minas Gerais

■ WAGNER OLIVEIRA

SEM CONTAR COM INVESTIMENTOS NA infraestrutura aeroportuária, Minas Gerais acabou perdendo muitas cargas para outros estados – principalmente para terminais de São Paulo e Rio de Janeiro. Agora com a privatização de Confins, o maior aeroporto de Minas, a intenção é fazer do estado um centro de importação e exportação, principalmente, das cargas aéreas internacionais com destino ou origem no estado.

Só em cargas perdidas para outros estados, avalia-se que o estado perde US\$ 3 bilhões por ano. O cálculo é feito pela BH Airport, empresa que desde janeiro administra o aeroporto internacional Tancredo Neves, em Confins (região metropolitana de Belo Horizonte). Em seu plano estratégico, a concessionária quer atrair em médio prazo este

montante para seus domínios.

De acordo com Peter Robbe, gestor da BH Airport Cargo, a área de logística da BH Airport, os US\$ 3 bilhões são referentes a “cargas mineiras”, ou seja, que são produzidas ou exportadas por empresas instaladas no Estado de Minas Gerais. Deste total, R\$ 2,2 bilhões são exportações – o restante se refere a importações.

“Estas cargas atualmente estão sendo movimentados por aeroportos de São Paulo (Guarulhos e Viracopos) e Rio (Galeão). Elas chegam ou saem de Minas por meio do transporte rodoviário, aumentando prazos de deslocamentos e custos. É natural que a partir de agora elas passem a ser movimentadas por Confins, já que estamos investindo na modernização da

infraestrutura”, disse Robbe.

A BH Airport é formada pelo Grupo CCR, que já se habilita como uma das maiores companhias de concessão de infraestrutura do Brasil e América Latina, e pelo operador portuário internacional de Zurique, responsáveis pela administração do aeroporto de Confins pelos próximos 30 anos. A Infraero também faz parte da concessionária, com 49% do capital.

A BH Airport confia no potencial de cargas do aeroporto mineiro. A empresa destaca a localização estratégica na qual está inserida, no centro do Sudeste, região que concentra 50% da população brasileira. No eixo Rio-BH-SP está concentrado 50% do Produto Interno Bruto (PIB) nacional, além de 65% da produção industrial do Brasil.

A BH Airport também avalia estar no centro da primeira “Aerotrópole” da América Latina. A empresa tem como foco a geração de negócios em logística, principalmente nos negócios de ciência da vida (equipamentos médicos e biotecnologia). Também vê potencial em eletroeletrônicos, tecnologia da informação, aeroespacial e defesa.

Na área automotiva, os negócios também aceleram em Minas Gerais, segundo maior polo desta indústria no país. Na indústria aeroespacial e defesa, está no radar o Centro de Tecnologia e Treinamento Aeroespacial, ao lado de diversas instituições relacionadas à área, formando um conjunto de empresas de referência no segmento.

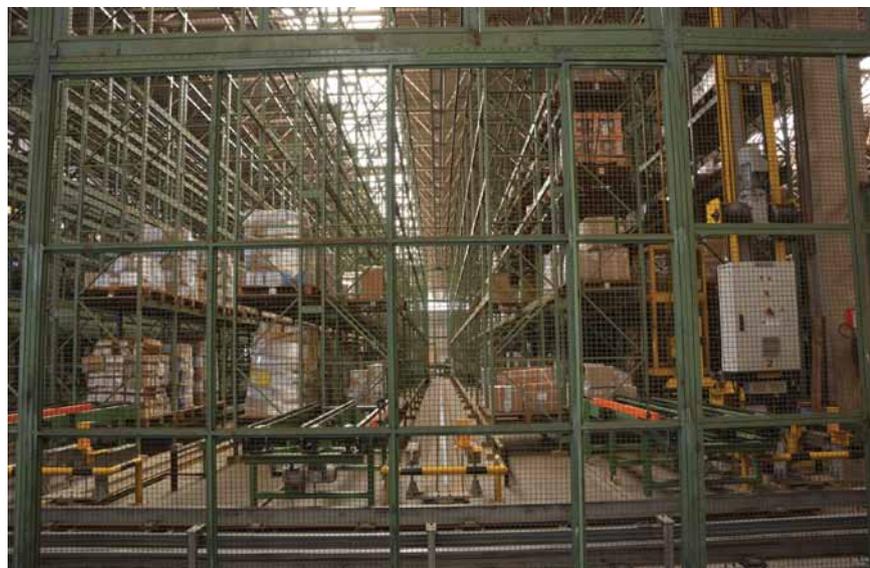
De acordo com Robbe, Confins faz parte da área de competição global da América do Sul, que vai desde o distrito federal, passa por Belo Horizonte engloba todo o Sudeste e Sul do Brasil, além do Paraguai, Uruguai, Argentina e Chile. Esta população equivale a 190 milhões de habitantes e tem PIB de US\$ 1,5 trilhão.

“Minas Gerais é um mercado saudável em vários segmentos da indústria”, destacou Robbe. “Os principais clusters em setores de rápido crescimento, como o de ciência da vida, biomédico e farmacêutico, estão presentes no estado”, reforçou.



Peter Robbe: aeroporto espera atrair cargas internacionais estimadas em US\$ 3 bilhões

O gestor de logística do aeroporto destaca ainda que Minas Gerais é o segundo maior estado exportador brasileiro para a China, Europa e Estados Unidos. Belo Horizonte está entre as 30 maiores capitais mundiais, sendo a terceira maior metrópole brasileira e a sétima maior da América Latina. “Também somos considerados a quinta maior base industrial da América Latina, localizada no centro da área mais cosmopolita desta região”, disse.



O aeroporto de Confins dispõe de 12 mil m² em armazéns para carga internacional

Para fazer a captação, a BH Airport Cargo já iniciou um trabalho de convencimento junto a operadores logísticos, embarcadores e empresas aéreas. A concessionária também conta com apoio do governo do estado na ampliação de incentivos para a movimentação de carga aérea a partir de Minas. “De imediato, a BH Airport não vai cobrar tarifa de embarque e desembarque para aviões cargueiros”, afirmou.

A BH Airport assumiu o controle total de Confins em janeiro. Só em armazéns para carga internacional dispõe de 12 mil m². Também tem uma área lonada de 2 mil m² para cargas domésticas transportadas pelas empresas aéreas nacionais. Deste total, 1.200 m² são destinados a cargas frigorificadas e 8.000 m² são pátios de aeronaves, que contam com 11 posições de estacionamento.

A BH Airport prevê investir R\$ 1,5 bilhão na construção do Terminal 2 do aeroporto internacional Tancredo Neves, que vive uma situação difícil. Foi destituído o consórcio que entregou apenas 53% das obras de reforma do Terminal 1, que ainda convive com tapumes nas áreas de circulação de passageiros. As obras deveriam ter sido concluídas antes da Copa de 2014. Discute-se a possibilidade de a BH Airport, que ganhou a concessão por 30 anos, assumir a finalização das obras do Terminal 1.

No projeto de ampliação de Confins, está prevista a construção do Fashion City, um grande shopping center que deverá ser um dos maiores complexos de moda da América Latina, localizado na região metropolitana de Belo Horizonte.

No ano passado, o aeroporto de Confins movimentou 10,5 milhões de passageiros e 22 mil toneladas de carga internacional. Com a conclusão do Terminal 1 e a construção do Terminal 2, o objetivo é chegar a 2023 com 22 milhões de passageiros. Antes disso, a empresa espera dobrar a movimentação de cargas aéreas. “Há um grande potencial para isso”, reforçou Robbe. ■



Viracopos mantém trajetória de crescimento

Com o investimento de R\$ 9,5 bilhões a concessionária ABV pretende tornar o aeroporto internacional de Viracopos no maior e mais moderno da América Latina ao longo dos 30 anos de sua gestão

■ SONIA MORAES

O AEROPORTO INTERNACIONAL DE VIRACOPUS, em Campinas, no interior paulista, mantém firme suas estratégias para avançar as operações no Brasil e se tornar o maior e mais moderno aeroporto da América Latina. Desde que assumiu a concessão em fevereiro de 2012 a Aeroportos Brasil Viracopos (ABV) já investiu R\$ 3 bilhões entre 2012 e 2015, de um total de R\$ 9,5 bilhões que serão aplicados na ampliação e modernização deste complexo aeroportuário ao longo de 30 anos de concessão.

Os R\$ 3 bilhões disponibilizados na primeira etapa foram aplicados na construção

do novo terminal de passageiros, no edifício garagem e na duplicação da via de acesso. Segundo a assessoria de comunicação de Viracopos, o recurso faz parte do programa de investimentos definidos pelo programa MasterPlan e está dividido em cinco ciclos.

Ao longo dos quatro ciclos a ABV vai aplicar os R\$ 6,5 bilhões restantes no processo contínuo de expansão e modernização do complexo aeroportuário de Viracopos.

A meta da ABV é que no primeiro ciclo (de 2014 até 2021) a capacidade de passageiros transportados em Viracopos salte de 14 para 25 milhões. No segundo ciclo (início

de 2021) suba para 45 milhões, no terceiro ciclo (em 2032) atinja 65 milhões, no quarto ciclo (em 2039) alcance 80 milhões e no quinto ciclo (2042) ultrapasse os 80 milhões. As datas previstas para os ciclos de investimentos levam em consideração uma projeção da demanda de passageiros.

O novo aeroporto de Viracopos, que foi concebido a partir do conceito de “aeroporto cidade”, terá com a sua expansão hotéis, shopping center e centro de convenções.

NOVO TERMINAL – Com uma moderna estrutura em concreto, aço e vidro, o novo terminal de passageiros começou a operar

voos comerciais regulares internacionais no dia 29 de novembro de 2014 e até o dia 31 de dezembro foram transportados 51.960 passageiros em voos internacionais e operadas 472 aeronaves nos novos pátios e pontes de embarque. Em dezembro de 2013, Viracopos transportou 3.240 passageiros em voos internacionais.

O novo terminal possui 28 pontes de embarque, sete novas posições remotas de estacionamento de aeronaves, além do edifício-garagem, três pátios de aeronaves e pistas de taxiamento. A capacidade é para até 25 milhões de passageiros por ano.

Na segunda fase de investimentos o edifício-garagem, que faz a integração com o novo terminal de passageiros por uma ponte, terá restaurantes, loja de aluguel de carros e escritórios dos órgãos públicos federais. A estrutura está preparada para uma expansão vertical futura, na qual poderão ser construídos escritórios comerciais e um hotel.

REVITALIZAÇÃO – Simultaneamente à construção do novo terminal de passageiros, a ABV investiu aproximadamente R\$ 80 milhões na revitalização do atual terminal de passageiros de Viracopos (T0) para garantir mais conforto, segurança e comodidade aos seus usuários.

Entre as ações realizadas estão a ampliação das áreas de embarque, a oferta de wi-fi gratuito e ilimitado para todos os usuários, o aumento na oferta de sanitários com a construção de novos banheiros e a reforma e modernização de todos os já existentes.

Nas áreas externas do sítio aeroportuário, as melhorias incluíram a construção de passarela coberta com cerca de 600 metros de extensão, a instalação de guaritas elevadas de vigilância nos estacionamentos, construção de um canil para a Polícia Federal e Receita Federal, revitalização das sinalizações horizontal e vertical do sistema viário, recuperação de cercas do

MOVIMENTO OPERACIONAL

O aeroporto internacional de Viracopos registrou no acumulado de janeiro a abril o movimento de 3,55 milhões de passageiros, aumento de 10,1% em comparação ao mesmo período de 2014, quando 3,22 milhões de pessoas voaram pelo aeródromo. Do total, 3,33 milhões foram no mercado doméstico e 215 mil no internacional.

Os passageiros internacionais são os que apresentam maior crescimento em Viracopos. Entre janeiro e abril de 2015, foram 215.658 viajantes, ante os 11.382 usuários dos primeiros quatro meses do ano passado. No mês anterior, o aeroporto teve 51.506 passageiros internacionais. Em abril de 2014, foram 3.488 usuários.

Em abril Viracopos transportou 847.928 pessoas, número 8,93% maior que os 778.392 passageiros que utilizaram o aeroporto no mesmo mês do ano anterior.

A movimentação de carga totalizou 60.342 toneladas (201 toneladas no mer-

cado doméstico e 60.141 toneladas no internacional), um decréscimo de 12,6% em comparação às 69.038 toneladas transportadas no quadrimestre de 2014.

No primeiro quadrimestre 43.490 aeronaves pousaram em Viracopos, sendo 39.962 em operações domésticas e 3.528 internacionais. Esse movimento foi 1,1% maior que o mesmo período de 2014, quando 43.014 aviões pousaram e decolaram neste aeroporto.

A movimentação de carga importada totalizou 42.818 toneladas no acumulado de janeiro a abril, queda de 13,4% em comparação às 49.436 toneladas transportadas no primeiro quadrimestre de 2014.

As exportações também não foram positivas no período e totalizou 17.321 toneladas, 11,3% inferior às 19.542 toneladas embarcadas no acumulado de janeiro a abril de 2014, segundo dados divulgados pela ABV.

perímetro das áreas alfandegada e patrimonial do aeroporto e execução de serviços de paisagismo.

CARGA – A ABV também investiu na melhoria da infraestrutura do terminal de cargas, ampliando em 1.200 m² a área de importação, o que possibilitou um aumento de cerca de 8.000 m² de área coberta para as operações. As alterações no layout possibilitaram mais agilidade e aumento da área útil para a movimentação de cargas.

O terminal de cargas de Viracopos tem atualmente 72 mil m² de área, sendo 54 mil m² para importação e 18 mil m² para exportação. Diariamente 23 companhias aéreas cargueiras e cinco companhias aéreas de passageiros internacionais (Gol, Azul, American, TAP e Copa) movimentam em média 698 toneladas de cargas, enviando mercadorias para 183 países e trazendo produtos de 175 países. Segundo a

assessoria de comunicação, este terminal é responsável por cerca de 40% de toda carga aérea importada no país.

Outra melhoria realizada pela ABV foi na área de recebimento da importação do Teca. Agora está 100% coberto com a instalação de 8.000 m² de telhado e a ampliação garantiu mais espaço para armazenamento e conferência de carga não perecível.

Viracopos investiu na renovação de seus equipamentos, com a aquisição de 30 novas empilhadeiras de 2,5 toneladas e empilhadeiras de alta capacidade, para cargas de até 20 toneladas. Também ampliou o complexo frigorífico, de 13.000 m³ para quase 21.000 m³, o que permitiu o controle mais eficiente para todas as temperaturas, a entrada e saída independentes, o controle de umidade, além de manter uma área segregada para produtos da linha saúde com uma equipe treinada e dedicada ao atendimento dessas cargas. ■

“CON
FOR
TO”



“Caminhão é nosso
segundo lar, por isso ele tem
que ter conforto.”



Na cidade somos todos pedestres.

As estradas falam. A Mercedes-Benz ouve.

Novos caminhões Axor.

Mais economia, mais conforto e a força de sempre.

Taxas Especiais

Banco Mercedes-Benz

Consulte em nossos
concessionários



Uma marca do Grupo Daimler.

ECONFORT
Mais economia, conforto e força.

Com câmbio automatizado Mercedes Powershift, novos eixos traseiros sem redução nos cubos e freios a tambor, os caminhões Axor estão muito mais econômicos. A nova linha ainda traz diversos diferenciais que aumentam o conforto e o prazer de dirigir. Novos caminhões Axor: é a inovação Mercedes-Benz tomando conta das estradas. Vá a um dos 186 pontos de atendimento Mercedes-Benz espalhados por todo o Brasil e conheça a mais completa e variada oferta de serviços à sua disposição.

www.mercedes-benz.com.br | CRC: 0800 970 9090



Mercedes-Benz

A marca que todo mundo confia.

Ford amplia market share

Ao comemorar 400 mil caminhões produzidos na fábrica de São Bernardo do Campo, montadora anuncia o lançamento de novos modelos de caminhões, incluindo um com configuração 8x2



A fábrica de caminhões no Complexo Ford de São Bernardo foi inaugurada em 2001

A FORD CELEBROU O MARCO DE 400.000 caminhões produzidos na fábrica de São Bernardo do Campo (SP) desde o início do funcionamento em 2001 dessa instalação especialmente dedicada à produção de veículos comerciais. A unidade 400.000 foi um modelo Cargo 2429 da linha de pesados e, no evento comemorativo, o presidente da Ford América do Sul, Steven Armstrong, afirmou que, ainda este ano, serão lançados seis novos caminhões, a maioria das versões com opção de transmissão automática ou manual.

Steven Armstrong também destacou a visão global da Ford no negócio de caminhões com operações na América do Sul,

América do Norte, Europa e futuramente na China. “Especificamente no Brasil, temos uma tradição sólida de mais de 90 anos montando caminhões e 58 anos produzindo os veículos nacionalmente. Nos últimos anos, realizamos importantes investimentos em caminhões, em uma linha inédita de veículos para o segmento de extrapesados, além de lançar o Cargo 1119 e a Série F. Agora, teremos novos produtos, entre os quais versões automáticas que garantem mais conforto ao motorista e um caminhão com configuração 8x2, que permite maior rendimento em determinadas operações”, afirmou o presidente da Ford.

MARKET SHARE – A Ford foi a fabricante de caminhões que mais cresceu em participação no mercado de caminhões em maio. O avanço ocorreu principalmente nos segmentos de caminhões semileves e leves, dos quais foi líder. No acumulado do ano, a marca apresentou um ganho de 5,9% nos emplacamentos, comparado ao mesmo período de 2014, e elevou a sua participação para 18,9%.

Na indústria de caminhões, o ano tem sido marcado por uma forte queda nas vendas. As 31.416 unidades emplacadas de janeiro a maio representam uma redução da ordem de 41,6%. Considerando somente o mês de maio, a redução foi ainda maior, de 52% (com 6.064 unidades). Na Ford, a queda de volume foi menor, de 15% no acumulado do ano (com 5.926 caminhões) e de 31,5% em maio (com 1.122 unidades).

Como principais destaques, a Ford ampliou a liderança no segmento de caminhões semileves com o F-350, com 44,1% de participação em maio e 42% no acumulado do ano. Muito usado por profissionais autônomos e aplicações como entregas fracionadas, serviços de manutenção e distribuição comercial, o veículo da nova Série F tem uma configuração única de cabine, robustez e capacidade de rodagem, com peso bruto total de 4.500 kg.

De acordo com a Ford, em algumas regiões do país, a liderança do F-350 é ainda mais acentuada. No interior de São Paulo, por exemplo, ele é dono de mais de 92% do mercado. No Centro-Oeste, tem uma participação de 74,5%

e, no Nordeste, responde por cerca de 55% das vendas.

No segmento de caminhões leves, um dos maiores da indústria, a Ford foi líder com 33,2% de participação em maio e 31,3% no acumulado de 2015, com três modelos: Cargo 816, Cargo 1119 e F-4000. O Cargo 816, com peso bruto total de 8.250 kg, respondeu por praticamente metade das vendas da marca e foi um dos líderes do mercado. Conhecido pela versatilidade e economia, o Carquinho conta com três opções de distância entre-eixos, banco com suspensão a ar e é um dos preferidos no transporte urbano de carga, segundo a fabricante.

NOVO DIRETOR – A Ford Caminhões tem um novo diretor para as suas operações na América do Sul. Apresentado oficialmente no cargo, João Pimentel está na Ford há 35 anos, onde atuou em diversas funções nas áreas de desenvolvimento de produto, qualidade e de compras, da qual foi diretor. Ele sucede a Guy Rodriguez, que passou a comandar a diretoria de marketing, vendas e serviços para automóveis e picapes.

“Como engenheiro, trabalhei no desenvolvimento da linha Cargo e sempre estive ligado à área de caminhões nos programas de qualidade e desenvolvimento de fornecedores para essa operação. Assumo a nova função num momento de grandes desafios, impostos pela queda do mercado. Mas temos uma visão de longo prazo, oferecendo uma linha de produtos que se destaca pelo custo-benefício. Temos uma equipe altamente preparada e uma fábrica com muita flexibilidade”, disse João Pimentel.

Desde 2001, a fábrica de caminhões está instalada no Complexo Ford de São Bernardo do Campo. Anteriormente, a linha de montagem funcionava na capital paulista, no tradicional bairro do Ipiranga. A produção de 400.000 unidades refere-se exclusivamente ao período na



O Cargo 1119 tem a maior potência e capacidade de carga na categoria de leves

unidade fabril na cidade de São Bernardo do Campo.

A fábrica possui capacidade instalada de 40.000 veículos por ano e produz quatro tipos diferentes de cabine na mesma linha, entre modelos da Série F e Cargo dos segmentos de semileves, leves, médios, pesados e extrapesados. “Atualmente, estamos trabalhando abaixo da nossa capacidade e buscando soluções para adequar a produção à demanda. Mas queremos estar preparados para uma retomada o mais breve possível, trabalhando muito para mostrar que os caminhões Ford são uma excelente opção e criando novas soluções para atender os vários segmentos de mercado”, afirmou João Pimentel.

LANÇAMENTOS RECENTES – Entre os lançamentos recentes da Ford Caminhões, destacam-se os modelos F-350 e F-4000, além do Cargo 1119, Cargo 1723 Kolektor e Cargo 2429. O F-350, caminhão versátil, robusto e com configuração diferenciada no mercado, é líder dos semileves. O F-4000 é o único leve a contar com uma versão 4x4 destinada a clientes tanto nas cidades como nas zonas rurais.

O Cargo 1119 é um caminhão do chamado segmento de leves e tem a maior

potência e capacidade de carga da categoria. O médio 1723 Kolektor já vem preparado para compactador de resíduos e também é um sucesso nessa atividade específica.

Segundo a Ford, na linha 6x2, o Cargo 2429 vem crescendo em participação, com mais de 10.500 unidades vendidas desde o seu lançamento. É considerado um produto de grande versatilidade e traz motor Cummins, eixo Meritor e transmissão Eaton de seis ou nove marchas. Em breve, será oferecido também na versão 8x2 de fábrica, ampliando o seu campo de aplicação.

“Os futuros lançamentos têm um foco claramente definido em oferecer versatilidade, desempenho e o melhor valor de compra. A nossa missão vai além da comercialização de veículos. Temos 140 distribuidores exclusivos em todo o país e queremos ser reconhecidos também pelo nosso pós-venda, com um foco forte em serviços. Os nossos veículos oferecem um plano de manutenção muito competitivo e somos o único fabricante de caminhões a oferecer de série o Ford Trac, ou seja, o sistema de rastreamento e monitoramento mais avançado do mercado, que dá segurança e economia para o frotista”, enfatizou João Pimentel, o novo diretor da Ford Caminhões. ■

Chega ao mercado o caminhão mais potente da MAN

Além da cabine de teto alto, o novo modelo extrapesado TGX 29.480 6x4 com 480 cv de potência está disponível com teto baixo

■ WAGNER OLIVEIRA



O TGX 29.480 6x4 consegue sustentar a velocidade em aclives e exige menos trocas de marchas

A MAN LATIN AMERICA AMPLIOU SEU leque de produtos ao lançar o TGX 29.480 6x4, seu modelo mais potente. Com isso, sua linha de caminhões vai de 150 a 480 cavalos de potência. Também soma às opções dos clientes a cabine leito teto baixo, que está disponível para todos os modelos TGX, assim como a tradicional cabine leito teto alto.

Já registrado como modelo 2015-2016, o novo caminhão extrapesado passa a atender uma crescente demanda por veículos mais potentes, com torque superior, para sustentar o desempenho do veículo em aclives e aumentar a velocidade média. A cabine leito teto baixo assegura opção para quem busca mais espaço para carga, com melhor

relação custo-benefício.

“Nos últimos anos, expandimos de forma significativa nossa oferta de extrapesados e, com esse TGX, consolidamos o maior leque de opções ao mercado desde quando iniciamos nossas atividades, há mais de 32 anos”, disse Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas, marketing e pós-vendas da MAN Latin America.

De acordo com ele, o modelo de 480 cv é recomendado para longas distâncias. “O caminhão apresenta uma das melhores relações potência versus consumo de combustível do mercado”, disse.

Além do TGX 29.480, a cabine leito teto baixo também está disponível para os demais modelos TGX. Suas dimensões são: altura interna de 1,66m (28 cm a menos que a versão leito teto alto), largura interna de 2,26m e o túnel do motor tem apenas 12 cm.

O TGX 29.480 possui motor MAN D26 de seis cilindros e 12,4 litros, o que lhe proporciona um torque de 2.400 Nm numa ampla faixa de rotações. O resultado é maior capacidade de sustentação da velocidade em rampa e menor necessidade de troca de marchas. A potência máxima é obtida a partir de 1.400 rpm e se mantém constante até a rotação máxima de 1.900 rpm.



O novo extrapesado MAN TGX aplica-se a composições de grande peso, com cargas que variam de 57 a 74 toneladas

Essa característica se torna ainda mais diferenciada se o cliente considerar que, para as aplicações em que o veículo mais é requerido – composições de grande peso, com cargas que variam de 57 a 74 toneladas –, a combinação de torque e potências superiores pode se traduzir diretamente em mais velocidade operacional.

Outros atributos contribuem para colocar o MAN TGX 29.480 6x4 em uma posição de destaque em seu segmento de aplicação. Uma vantagem é a transmissão automatizada de série MAN Tip-Matic, de 16 marchas e grande capacidade de torque de entrada.

Segundo a MAN, o caminhão MAN TGX 29.480 6x4 tem ainda uma das maiores capacidades de tração do mercado e está equipado com freios de

serviço a tambor nos eixos dianteiros e traseiros, seguindo a preferência do mercado.

Também oferece uma ampla plataforma atrás da cabine de 84 cm para maior segurança do motorista em suas atividades sobre o chassi. Completam o rol das melhorias itens no banco para descansar o braço; volante multifuncional; e farol de iluminação para a quinta-rodas.

Algumas dessas configurações são exclusividades da engenharia brasileira da MAN Latin America para países emergentes. Ao todo, foram 230 modificações, implementadas em função das características do transporte nesses mercados. As principais otimizações estão no trem de força – composto por motor, caixa de mudanças e eixo traseiro –, na suspensão e no chassi.

O caminhão MAN TGX 29.480 6x4 é o tema da mais nova campanha publicitária da montadora, que começou a ser veiculada pelos principais veículos de comunicação impressos, digitais e rádios do Brasil. A campanha ressalta os atributos do veículo, que chega ao mercado para ampliar o portfólio das marcas MAN e VW.

Com foco no segmento de frotistas e transportadores, as peças publicitárias, que levam o tema “A linha de caminhões MAN TGX, testada e aprovada pelos frotistas, ganhou um reforço de peso: Novo MAN TGX 29.480”, contam com depoimentos de clientes, além de destacar a montadora como a melhor em atendimento de pós-vendas do Brasil, segundo a empresa de pesquisa de mercado TNS.



Savana inaugura modernas instalações na Grande Curitiba

A nova Savana/Mercedes-Benz adota conceito moderno de instalações que propicia mais qualidade e agilidade na prestação de serviços para veículos comerciais, além de uma maior proximidade com os clientes

A SAVANA VEÍCULOS INAUGUROU RECENTEMENTE suas novas instalações às margens da rodovia BR-116, em São José dos Pinhais, no Paraná, para oferecer

melhor atendimento e serviços de assistência mais eficientes, bem como propiciar maior proximidade com os clientes, já que a localização facilita o acesso tanto de veículos leves como pesados.

A inauguração faz parte do processo de renovação da rede de concessionários Mercedes-Benz de veículos comerciais.

Tradicional concessionário local, a Savana Veículos, que integra o Grupo Água Branca, passou a contar com ampla e

moderna estrutura para caminhões, ônibus e comerciais leves, localizada no movimentado Contorno Leste da rodovia BR-116, na Região Metropolitana de Curitiba.

O projeto arquitetônico das novas instalações baseou-se nas diretrizes de identidade corporativa da rede de concessionários Mercedes-Benz, caracterizada por ambientes claros e amplos, bem como pelo uso de iluminação natural. Com 350 metros de frente, a nova Savana tem 12 mil metros quadrados de área construída, num terreno de 40 mil metros quadrados. A estrutura inclui 55 vagas na oficina mecânica, sendo 24 boxes de 14 metros, 20 boxes



Philipp Schiemer, presidente da Mercedes-Benz: "As instalações da Savana têm o mesmo nível das concessionárias da Europa"



Riguel Chieppe: "Fizemos investimento desse porte porque acreditamos no futuro do país"

de dez metros, cinco valas de serviço e seis vagas de Sprinter. Dispõe também de 20 vagas de estacionamento para clientes e 50 outras para atendimento de pós-venda.

A Mercedes-Benz apoia os concessionários na implementação desse conceito de instalações. O suporte envolve desde consultoria nas etapas de escolha do local, até o projeto e construção.

"Por meio da renovação ou realocação dos pontos de venda e de atendimento, a Mercedes-Benz estimula seus concessionários a atuarem cada vez mais próximos das operações dos clientes", diz Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas, marketing e pós-venda de caminhões e ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. "Queremos atender bem, no lugar certo e com estrutura adequada ao perfil de cada cliente e ao tipo de produto e serviço que ele necessita."

Presente na inauguração, o presidente da Mercedes-Benz do Brasil, Philipp Schiemer, elogiou as instalações da Savana. "Têm o mesmo nível das concessionárias da Europa", enfatizou.

A nova Savana é uma dos oito

Roberto Leoncini: a Mercedes-Benz estimula seus concessionários a atuarem cada vez mais próximos dos clientes



Serviço de assistência técnica é executado na ampla oficina mecânica com 55 vagas

concessionárias Mercedes-Benz do Grupo Águia Branca, sediado no Espírito Santo, cujos principais negócios se concentram no setor de ônibus.

Riguel Chieppe, diretor geral da Divisão Comércio do grupo, informou que o investimento nas instalações recém-inauguradas foi de R\$ 20 milhões. Apesar da crise no mercado, ele justificou a decisão de investir neste momento. "Quem faz investimento desse porte não pensa em dias, semanas ou meses. Mas estamos acreditando no futuro do país", argumentou.

Além da unidade de São José dos Pinhais, a Savana conta com concessionárias



em Ponta Grossa, no Paraná, e em Joinville, Santa Catarina. Também fazem parte do Grupo Águia Branca as concessionárias Vitória Diesel e Linhares Diesel (com unidades no Espírito Santo).

OTIMIZAÇÃO DO ATENDIMENTO –

O projeto da nova Savana visa à otimização do atendimento no concessionário. O cliente, por exemplo, conta com maior facilidade de acesso, podendo ingressar nas amplas vagas da recepção de serviço ou da oficina com seu caminhão, ônibus ou comercial leve Sprinter e até com uma carreta. Isso agiliza a prestação de serviços, com o cliente retornando rapidamente à sua atividade de transporte.

A essa iniciativa soma-se ainda o Programa de Qualidade Star Class, que a Mercedes-Benz desenvolve junto a sua rede de concessionários, com atuação contínua na padronização, profissionalização e equipe de alta performance. O objetivo é a eficiência da operação e a qualidade do atendimento aos clientes.

O Star Class auxilia o concessionário a conquistar participação de mercado e a elevar a rentabilidade de seus negócios, apoio essencial num cenário extremamente competitivo como o de veículos comerciais.

Iveco projeta mercado de 90 mil veículos neste ano

Após queda de 28% em 2015, as vendas retomarão o crescimento no próximo ano, avançando entre 5% e 10%, e se estabilizando em 130 mil unidades em dois anos, segundo a montadora de Sete Lagoas

■ SONIA MORAES

DEPOIS DE UM PRIMEIRO TRIMESTRE DE forte retração o mercado de caminhões deve fechar o ano com queda de 28% nas vendas e um volume em torno de 90 mil veículos emplacados. A previsão é de Ricardo Barion, diretor de vendas e marketing da Iveco Latin America.

“A partir de julho este segmento deve retomar os negócios e avançar ao longo de 2016, crescendo entre 5% e 10%, e em dois anos podemos atingir um patamar de vendas de 120 mil a 130 mil unidades, o que é um volume razoável diante da capacidade produtiva que a indústria automobilística tem atualmente”, avalia Barion.

A retomada prevista para o mercado de caminhões, segundo Barion, não será amparada por incentivos federais, que durante muito tempo subsidiou este segmento com taxas de juros atrativas, mas por uma reação espontânea do mercado. “O que o governo fez no passado não fará mais e se o setor estava esperando uma mudança de postura não terá. Esta é a nova realidade e o mercado vai ter que se acostumar com as taxas de financiamento para caminhão.”

O diretor da Iveco aponta que a expectativa sobre as novas regras para o financiamento impactou as vendas no primeiro trimestre. “Hoje o estoque de veículos nas montadoras e nas concessionárias é de até cinco meses. Com este grande volume os preços estão desabando e, dependendo do modelo, a redução varia entre R\$ 20 mil a R\$ 30 mil”, informa Barion.

Outro fator que tem contribuído para a

retração nas vendas de caminhões, segundo Barion, é a dificuldade dos caminhoneiros autônomos em comprovar a renda para obter o financiamento. “Hoje 95% do financiamento de veículos comerciais são por meio do Finame/BNDES, mas o caminhoneiro autônomo não tem acesso a esse programa porque não consegue comprovar a renda e os bancos continuam seletivos.”

Aos clientes que não têm acesso ao Finame a Iveco oferece ao interessado em comprar o caminhão Daily o cartão BNDES. “Ele dá 10% de entrada e paga o restante em 36 vezes sem juros pelo cartão BNDES”, explica Barion.

Em sua análise sobre a situação atual do mercado brasileiro, Barion prevê que esse ciclo de mudanças, com a alta do dólar, da taxa básica de juros (a Selic), a retração no consumo, o desemprego, vai se acomodar e o mercado voltará ao ritmo normal. “Mas não deve chegar ao pico de 2011, quando as vendas totalizaram 173 mil unidades.”

O diretor de vendas e marketing da Iveco considera os três primeiros meses deste ano os mais difíceis para o setor automotivo, com número de vendas muito ruim, jamais registrado nos últimos 15 anos. “A sensação é que o pior já passou, pois já começamos a sentir uma melhora na curva de emplacamentos em abril com uma média diária de vendas de mais de 400 veículos”, diz Barion.

No mercado brasileiro a Iveco vendeu 1.919 caminhões no acumulado de janeiro a maio, registrando uma retração de

46,7% na comparação com igual período de 2014 quando emplacou 3.600 veículos. No segmento de leves reduziu suas vendas em 38,3%, de 712 para 437 unidades no comparativo entre os períodos. No de médios a retração chegou a 73,6%, passando de 320 para 76 unidades. No emplacamento de semipesados a queda foi de 26,6%, de 1.166 para 852 unidades e no de pesados a redução foi de 64%, de 952 para 343 unidades.

Em todo o mercado de caminhões o segmento de pesados é o que tem sentido mais fortemente o impacto da retração econômica do país. Em janeiro-maio a venda destes modelos caiu 62% para 7.625 veículos, ante 20.049 unidades no mesmo período de 2014, segundo números divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea). “Mas o segmento de pesados é o que cresce mais rápido quando o mercado retoma os negócios porque o nível de profissionalismo é maior e as pessoas estão mais informadas sobre o comportamento da economia do país”, diz o diretor. “Em abril já percebemos uma reação dos modelos pesados, com 1.655 veículos emplacados, um crescimento de 7,6% sobre as 1.541 unidades de abril deste ano”, destaca Barion, demonstrando confiança em que o índice de queda nas vendas seja menor no segundo semestre.

REAJUSTE – Enquanto aguarda a recuperação do mercado a Iveco aproveita o

momento para reestruturar o seu ponto de venda, composto atualmente por 98 concessionárias. “Este é o momento de reajuste e de estudar a capilaridade, pois é preciso enxergar onde realmente necessita de pontos de atendimento e manter um concessionário forte para atender determinada região, sem precisar ter três pontos de venda. Essa é uma das ações para melhorar a participação no mercado através do posicionamento da rede”, explica Barion.

“Ao mesmo tempo em que fecharemos alguns pontos de vendas abriremos outros e alguns grupos serão substituídos, pois o foco é o melhor atendimento ao cliente. Todas as marcas estão fazendo isso e nós da Iveco estamos passando por uma revolução geral, internamente e externamente”, acrescenta o diretor de vendas e marketing.

Neste pacote de mudanças a Iveco pretende também investir em serviços. “Não podemos ficar restritos à venda. A rentabilidade tem que vir do serviço, por isso estamos estudando um mecanismo para melhorar a oferta de serviços para atrair o consumidor à revenda”, destaca Barion. Segundo o diretor da Iveco, enquanto na Europa 40% da rentabilidade das vendas vêm de serviços, no Brasil não chega a 20%.

AÇÕES DE MARKETING – Além da reestruturação da rede de concessionárias, a Iveco prepara entre as suas ações de marketing o programa de experimentação do produto. “Este é um trabalho vital para o consumidor ter contato com o veículo. Também estamos trabalhando muito forte em todos os programas de varejo, em trabalhos online e reestruturando o posicionamento da marca institucional. Temos estratégia de novos produtos com o lançamento de um caminhão para o segmento de pesados no segundo semestre deste ano”, declara Barion.

O lançamento do novo caminhão faz parte do investimento de R\$ 650 milhões destinados pela matriz, a CNH Industrial, à Iveco, sua divisão de caminhões, para o



Ricardo Barion: é o momento de reajuste e estudar a capilaridade da rede de concessionárias

período de 2014 a 2016.

Parte deste valor a Iveco aplicará no aumento do índice de nacionalização dos seus veículos para diminuir o impacto no custo com a alta do dólar na compra de componentes importados. Também utilizará o recurso para melhorar a eficiência e a produtividade da sua fábrica localizada em Sete Lagoas (MG) e na área de teste com a inauguração em junho de uma nova pista de testes ao lado do seu complexo industrial. “Com isso, será possível acelerar o lançamento de novos produtos”, diz Barion. Segundo o diretor, a estratégia da Iveco é organizar a casa para que a empresa esteja preparada quando o mercado voltar a crescer.

MERCADO EXTERNO – Além do Brasil, a Iveco começa a enxergar oportunidades em outros países da América Latina. Na Argentina, cujo volume anual de caminhões e ônibus soma 25 mil unidades, a empresa possui quase 30% de participação, disputando palmo a palmo o mercado de caminhões com a Mercedes-Benz.

Na Argentina a Iveco possui uma fábrica em Córdoba, onde são produzidos todos os seus modelos de veículos. Lá o foco maior da empresa é no segmento de médios e semipesados, no qual possui os caminhões Tector e o Cursor 8 como os

modelos mais vendidos da marca. No segmento de veículos leves a sua participação é de 12%. Entre a família de produtos, o Daily chassi cabine de 3,5 toneladas tem uma fatia de 35% e a versão de sete toneladas possui 10%.

Fora a Argentina a Iveco vê boas perspectivas em toda a América Latina que é de responsabilidade do Brasil. “Agora estamos mapeando todos os mercados”, diz Barion. “Os países que têm uma demanda interessante é o Chile, que conta com quase 30 marcas todas importadas. O Peru, mercado de 12 mil unidades por ano, e a Colômbia, de 10 mil unidades anuais.”

Assim como Brasil, a norma Euro 5 já está em vigor no Chile. Na Argentina, segundo Barion, a Euro 5 entrará em vigor a partir de janeiro de 2016. No Peru, a previsão é que comece a valer a Euro 4 em 2017. Já nos demais países ainda prevalece a Euro 3. “Os países que ainda têm a norma Euro 3 recebem os veículos produzidos na Argentina. E os que têm a Euro 5 em vigor são abastecidos pelo Brasil”, afirma Barion.

A preocupação de Barion com a nova legislação na Argentina é não repetir os mesmos erros do Brasil. “Aqui até agora não conseguimos repassar os custos do novo veículo e já percebemos que determinada linha de modelos Euro 5 está mais barata que a Euro 3.”

Volvo tem compromisso com o transporte sustentável

Respeito ao meio ambiente é um valor fundamental da marca sueca, ao lado da segurança e da qualidade



No Brasil a Volvo está testando um caminhão movido a GNL para lançamento no mercado

O GRUPO SUECO VOLVO MANTÉM UM forte compromisso com um futuro sustentável para o planeta. Tudo o que a Volvo faz, desde o desenvolvimento de um veículo, até seu uso e futuro descarte tem uma profunda preocupação em diminuir ao máximo possível o impacto ambiental. Para explicar ao público brasileiro como funciona esse compromisso, a empresa trouxe da Suécia peritos no assunto.

“Se somos parte do problema, devemos fazer parte da solução”, afirma Lars Martensson, diretor de meio ambiente da Volvo Trucks. Desde sua fundação, há 88 anos, a Volvo adotou práticas que privilegiam o ser humano e o meio ambiente. “Constantemente investimos em tecnologias, veículos e serviços inovadores que resultem em soluções de transporte sustentáveis”, diz o executivo.

De olho no esgotamento das fontes de energia fósseis, a Volvo vem constantemente aperfeiçoando seus caminhões,

ônibus e equipamentos de construção para que tenham o máximo de eficiência energética. Especificando os veículos corretamente e desenvolvendo trens de força e chassis adequados a cada operação, a empresa inova fornecendo caixas de câmbio que diminuam o consumo de combustível e maximizem o desempenho do motor. Paralelamente, desenvolve motores capazes de emitir cada vez menos gases e ter o máximo de eficiência energética, e ainda outros para rodar com combustíveis alternativos e renováveis. A Volvo já exibiu sete caminhões movidos a combustíveis alternativos (bi-diesel, biogás, biogás com bi-diesel, etanol/metanol, DME, diesel sintético e gás de hidrogênio

Lars Martensson:
“Se somos parte do problema, devemos fazer parte da solução”



combinado com biogás) para que possam, no futuro, substituir em alguma medida os veículos a diesel.

Outra importante ação da Volvo são os veículos híbridos. Milhares de ônibus movidos a eletricidade e a diesel já rodam em diversos países de vários continentes, inclusive no Brasil. É em Curitiba, sede latino-americana da marca, que está localizada a segunda fábrica de chassis de ônibus híbridos da Volvo. Na Europa, alguns modelos de caminhões já são comercializados com a opção híbrida, voltados principalmente para operações urbanas, mais adequadas a esta tecnologia.

FÁBRICAS VERDES – “Fomos também os primeiros a ter uma fábrica do setor automotivo livre de emissões de dióxido de carbono (CO²), inaugurada em Ghent, na Bélgica, já em 2007”, lembra Lars Martensson. A unidade fabril de Tuve, na Suécia, também alcançou o status de isenta de emissões, assim como a planta sueca de Umea, e a de Braas, que fabrica equipamentos de construção. “Além de veículos que emitam menos gases poluentes, queremos ter fábricas ambientalmente corretas”, observa o diretor da Volvo Trucks.

As fábricas de Ghent, Tuve e Umea passaram por uma grande reformulação, com a instalação de turbinas eólicas, geração de eletricidade “verde” e instalação de janelas no teto para aumentar a iluminação natural.

O cuidado ambiental também está presente em todo o ciclo de vida dos produtos da marca. O FH, o caminhão mais vendido da Volvo, é um veículo com índice de reciclabilidade de cerca de 90%, um percentual extremamente elevado.

Os combustíveis alternativos são um importante item da política da Volvo de buscar maior eficiência energética com o menor impacto ambiental possível. “Não existe fonte de energia única capaz de substituir o petróleo”, afirma Martensson. “Estes novos combustíveis e os trens de força correspondentes colocam a Volvo na vanguarda em soluções de transporte ambientalmente corretas e que garantem a rentabilidade do transportador.”

Já em 2007 a Volvo havia apresentado sete caminhões com motores movidos a combustíveis alternativos, de origem não-fóssil, mostrando que a companhia oferece soluções possíveis de serem implementadas em todos os mercados, dependendo das necessidades de cada um. Atualmente, a Volvo estuda três alternativas especialmente interessantes: metano, (gás natural ou GNL), HVO e DME, revela Martensson. O HVO é um diesel sintético, que pode ser usado com nossa tecnologia atual.

É possível substituir uma proporção de diesel por gás metano, hoje o combustível alternativo mais acessível. É relativamente barato em muitos mercados e oferece ganhos em emissões de particulados e de dióxido de carbono. Esta é uma grande vantagem, pois as regulamentações ambientais em áreas urbanas, por exemplo, cada vez mais exigem transporte com o menor impacto ambiental possível. O caminhão Volvo metano-diesel já foi inclusive introduzido comercialmente no Reino Unido, Suécia e nos Países Baixos.

O GNL (gás natural liquefeito) é especialmente adequado para tráfego regional e rotas de longa distância. No Brasil, por exemplo, a Volvo está testando um caminhão movido a GNL para lançamento no mercado local. Sua combustão é inodora e

Nilton Roeder: “O cliente está no centro de todos os nossos desenvolvimentos”

contém um nível muito baixo de partículas tóxicas, o que proporciona uma redução dramática de emissões.

Outra grande aposta da Volvo é o DME, o dimetil éter, um gás manuseado em forma líquida sob baixa pressão que é produzido pela gaseificação de biomassa. É a melhor opção do ponto de vista ambiental, proporcionando 95% menos emissões de dióxido de carbono. Comparando-o com outros combustíveis, oferece um aumento na eficiência energética com potencial para substituir 50% do diesel atualmente usado no transporte rodoviário pesado até 2030 na Europa.

“Mas existe um limite para a produção de biocombustíveis. No futuro, iremos precisar de mais de um tipo de combustível”, observa o diretor, informando que a produção em escala de biodiesel na Europa, por exemplo, substitui apenas 3% do consumo de diesel. Por isso a Volvo aposta também em outras soluções inteligentes de transporte, como veículos elétricos e híbridos e até outras alternativas mais a longo prazo, como estradas elétricas e o Platooning, comboios de veículos conectados eletronicamente entre si.

A Volvo é líder em eletromobilidade em ônibus em operação. E já tem uma solução híbrida para caminhão, com o FE, o primeiro híbrido paralelo da Volvo Trucks que reduz o consumo de combustível e as emissões de dióxido de carbono em até 30%.

EFICIÊNCIA ENERGÉTICA – A Volvo vem investindo maciçamente em eficiência energética para melhorar ainda mais a operação dos caminhões da marca. Num planeta com crescente esgotamento das fontes de energia fósseis, a Volvo mantém um amplo programa para oferecer várias opções



do que há de mais inovador e avançado em tecnologias e serviços nesta área.

“Cada gota conta”, afirma Martensson, referindo-se às cada vez mais exigentes demandas do setor de transporte no que se refere ao consumo de combustível. Ele informa que na elevação do padrão de vida em economias emergentes e a demanda crescente no comércio global, inclusive o e-commerce, que se expande de 20% a 30% anualmente, estão impulsionando dramaticamente o transporte, tanto de entregas urbanas como o de longa distância. “Independente da fonte de energia, o uso eficiente do combustível é o fator mais importante para buscarmos um futuro sustentável”, destaca o diretor.

Perseguindo esta eficiência, o foco da Volvo é desenvolver inovadores trens de força e buscar combustíveis alternativos. “O cliente está no centro de todos os nossos desenvolvimentos”, afirma Nilton Roeder, diretor de estratégia de caminhões do Grupo Volvo América Latina.

Ele lembra que um salto importante em eficiência em transporte foi dado recentemente, com o lançamento da nova linha de caminhões. “Aumentamos também a oferta de configurações do caminhão, oferecendo, assim, um produto mais adequado para a operação do transportador”, observa Roeder. “Tudo nas novas linhas F e VM foi pensado para maximizar os benefícios e minimizar os gastos desnecessários.”

Sprinter Street ganha mais potência

Nova configuração otimiza motor e redução de emissões para veículo com aplicação tipicamente urbanos

■ WAGNER OLIVEIRA



A MERCEDES-BENZ LANÇA NO MERCADO brasileiro versão de motor para furgão e chassi-cabine da linha Sprinter 311 CDI Street. O propulsor OM 651 CDI ganhou 12% a mais de potência (129 cv, ante 114 cv da versão anterior) e 7% a mais de torque (30,5 kgfm 1200-2400 rpm frente a 28,5 kgmf da versão anterior). Isso significa melhores arrancadas e retomadas, com mais agilidade no trânsito e maior rapidez nas entregas.

“Com esse desenvolvimento, visamos aumentar ainda mais a eficiência do motor OM 651, buscando também reduzir as emissões de poluentes”, afirmou Carlos

Garcia, gerente sênior de vendas e marketing da Sprinter no Brasil. “Para tanto, trouxemos uma solução já utilizada na Europa e em outros países, que é a combinação dos sistemas EGR (Recirculação dos Gases de Escape) com o SCR (Redução Catalítica Seletiva), atendendo assim à legislação brasileira do Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores (Proconve L6), norma que regula a categoria de veículos à qual se enquadra a Sprinter Street.”

O tanque de Arla 32 do sistema SCR, incluindo a tubulação de abastecimento, está localizado no lado direito do veículo,

dentro do compartimento do motor. A capacidade máxima do tanque é de 18 litros e o nível do volume pode ser visto no painel de instrumentos quando o volume atingir 25% de sua capacidade.

ZONAS DE RESTRIÇÃO – Os furgões e chassis Sprinter 311 CDI Street posicionam-se entre os modelos mais vendidos da linha de veículos comerciais leves de 3,5 a 5 toneladas da Mercedes-Benz. A Sprinter tem permissão para rodar pelas vias das grandes cidades, mesmo em zonas de restrição – respeitando apenas regras de circulação municipais, tais como o rodízio de placas na cidade de São Paulo. Isso resulta em mais disponibilidade para o transporte.

FURGÕES E VANS – Com portfólio de mais de 50 modelos, que também inclui vans para transporte de passageiros, a família de veículos comerciais leves Sprinter é formada pelas versões 311 CDI Street (PBT de 3,5 toneladas), 415 CDI (3,88 toneladas) e 515 CDI (5 toneladas).

“A Sprinter se posiciona como um grande parceiro dos nossos clientes, levando-os sempre à frente em seus negócios de transporte de carga ou de passageiros, comércio e prestação de serviços”, afirmou Carlos Garcia. “Ela assegura ampla versatilidade no transporte, com agilidade no trânsito e uma excelente capacidade de carga, sendo indicada para o segmento urbano e os curtos percursos metropolitanos e rodoviários.”

Randon lança Ecoplate 2

À base de PVC e aço galvanizado, produto é usado em graneleiros, aumentando a resistência e a durabilidade dos semirreboques graneleiros

■ WAGNER OLIVEIRA



EM UM ANO MUITO DIFÍCIL PARA A indústria de implementos rodoviários, a inovação pode ser uma estratégia para melhorar as vendas. É exatamente o que propõe a Randon, marca referência entre os fabricantes nacionais.

A Randon já disponibiliza em sua rede de revendas espalhadas pelo país o Ecoplate 2, produto à base de PVC prensado que a Randon disponibiliza em sua linha R de semirreboques graneleiros. O produto se destaca por sua leveza, resistência, durabilidade e por ter melhor reparabilidade se comparado a outros materiais.

“É um produto que agrega valor na

medida em que proporciona maior capacidade de carga”, disse o diretor de exportação e marketing da Randon S.A. Implementos e Participações, Cesar Alencar Pissetti. “Tem tudo para ser um sucesso de vendas.”

O Ecoplate 2 foi apresentado a clientes de todo o país. O lançamento fez parte de uma ação de marketing em 37 das 96 revendas da marca espalhadas pelo Brasil. Dez mil clientes foram convidados.

Em um semirreboque de 12,4 metros, por exemplo, o Ecoplate 2 reduz o peso em cem quilos em relação à primeira versão, o Ecoplate, lançado em 2005. De lá para cá,

foram produzidos 1 milhão de painéis aplicados a 56 mil semirreboques, que rodam no Brasil e em países da América do Sul com a tecnologia desenvolvida e patenteada pela Randon.

A nova versão é composta por aço galvanizado e PVC, unidos por um adesivo de alta performance e livre de solventes tóxicos. “O resultado é um compósito exclusivo, leve e durável”, explica Pissetti.

O painel de PVC, segundo a Randon, assegura resistência física à umidade e ao uso de produtos químicos, o que proporciona uma maior durabilidade. A chapa metálica externa possibilita resistência a impactos, proporcionando maior vida útil ao implemento, além de melhorar o aspecto visual.

“O PVC pode durar mais de 400 anos”, assegura Pissetti. “Além disso, é de fácil reparabilidade. Com massa plástica e até durepox, um reparo pode ser feito neste tipo de produto.”

Segundo Pissetti, a Randon deve comercializar neste ano cerca de 7 mil graneleiros, sejam na configuração bitrem, bitrenção (sete e nove eixos) e carreta de três eixos. Para ele, o novo produto vai ajudar o mercado de implementos – que registra queda de 45% nos cinco primeiros meses deste ano – a se recuperar. “O Ecoplate 2 chega em um momento em que o agronegócio registra safra recorde de grãos.”

A Randon aponta ainda como benefícios do novo produto a maior capacidade de carga líquida, melhor ergonomia e facilidade da operação (em razão da leveza das laterais), além de o Ecoplate 2 ser 100% reciclável. “Facilidade de limpeza e versatilidade ainda são outros atributos”, diz Pissetti.

Aumenta o número de caminhões e ônibus nas estradas brasileiras

Levantamento do Sindipeças com base em emplacamentos indica que o Brasil atingiu 41,5 milhões de veículos em circulação no ano passado

■ WAGNER OLIVEIRA

APESAR DA FORTE CRISE NA INDÚSTRIA automobilística, a frota de caminhões e ônibus vem crescendo desde 2007. De acordo com dados do Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipeças), a frota de ônibus fechou 2014 com 387.656 unidades, aumento de 3,4% ante os números de 2013. Já a de caminhões somou 1.859.642, uma variação positiva de 5,1% em relação ao ano anterior. Os dados são apurados com base nos emplacamentos de veículos registrados no Departamento Estadual de Trânsito (Detran) de todas as unidades federativas.

No total, a frota circulante nacional, incluindo automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus somou, no ano passado, 41,5 milhões de unidades, um aumento de 3,7% na comparação com a base de 2013. Foram registrados também mais de 13 milhões de motocicletas nas ruas em 2014, total 0,5% maior que o apurado no ano anterior.

Com a forte retração de vendas, o Brasil deverá assistir a um crescimento menor e maior envelhecimento dos veículos em circulação neste ano. Projeção da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) prevê que o mercado interno deverá cair 13,2% neste ano em relação a 2014. "É um ano muito difícil para os fabricantes", disse Luiz Moan, presidente da Anfavea.

Com o aumento no número de ônibus, a idade média dos coletivos caiu para 9 anos e 2 meses – em 2010, a frota de 285.332 veículos tinha 9 anos e 7 meses de vida, em média. A idade dos caminhões em circulação também diminuiu em 2014, com 9 anos e 4 meses. Em 2010, tinha 10 anos e 1 mês.

Já a idade dos carros aumentou, segundo o Sindipeças. No ano passado, a frota circulante de veículos de passeio era de 8 anos e 9 meses – em 2010 foi de 8 anos e 7 meses. A de comerciais leves ficou igual entre 2010 e 2014 – 7 anos e 7 meses.

De acordo com o relatório anual do Sindipeças, a frota circulante brasileira está predominantemente concentrada em cinco estados: São Paulo, com 36,8% do total; Minas Gerais, 10,4%; Rio de Janeiro, 9%; Rio

Grande do Sul, 8,5%; e Paraná, com 8,1%. Juntos, esses cinco estados somam 72,8% de todos os autoveículos que transitam no país.

O estado com a menor frota é Roraima, apenas 0,1% do total. O Distrito Federal tem 2,29% da frota nacional, superando estados como o Ceará (1,84%), Espírito Santo (1,63%), Mato Grosso do Sul (1,26%) e Mato Grosso (1,09%).

Dos mais de 41 milhões de autoveículos, quase 14% são importados. Tal participação vem se mantendo nos últimos anos e, em 2014, somou 5,77 milhões de unidades.

Em 2014, os veículos movidos a bicombustível representaram mais da metade da frota total, e os veículos a gasolina, 34,3%. Somados, chegam a quase 90% de todos os motores circulantes. Já a frota movida apenas a álcool vem diminuindo ano a ano, e os autoveículos a diesel têm se mantido em aproximadamente 10% do total que circula no país. Os autoveículos movidos a GNV, os tetrafuel e os híbridos elétricos não são representativos.

Apesar disso, o diesel ainda é o combustível mais consumido no Brasil, com 46% do consumo, devido ao transporte de cargas, tanto pelo transporte rodoviário quanto pelo ferroviário.

A relação entre a população residente e a frota de autoveículos em 2014 foi de 4,9 habitantes por veículo. Na comparação entre 2014 e 2004, essa relação declinou 40%. Em países desenvolvidos, como os Estados Unidos, a relação é de 1,5 habitante por veículo. São Paulo tem números parecidos com os de países desenvolvidos, já que possui em média 2 habitantes por veículo.

Idade da frota circulante

Idade	Ano	Frota	Frota acumulada
01	2014	2.887.086	
02	2013	3.684.166	16.849.395
03	2012	3.622.200	41%
04	2011	3.384.574	
05	2010	3.271.369	
06	2009	2.908.285	
07	2008	2.607.780	10.893.851
08	2007	2.210.363	26%
09	2006	1.691.580	
10	2005	1.475.843	
11	2004	1.383.930	
12	2003	1.153.659	6.255.561
13	2002	1.224.068	15%
14	2001	1.304.068	
15	2000	1.189.836	
16	1999	960.468	
17	1998	1.109.602	5.746.757
18	1997	1.354.735	14%
19	1996	1.171.120	
20	1995	1.150.832	

Idade média dos caminhões



9 anos e 4 meses

STRENX™
PERFORMANCE STEEL



A BELEZA DE STRENX:
**EU POSSO
ECONOMIZAR
COMBUSTÍVEL**

Na batalha interminável para melhorar o desempenho de produtos fabricados em aço, um menor peso sai na frente. Para obter produtos mais leves, você precisa de aços mais resistentes e mais finos. Um aço como o Strenx. Com o aço estrutural de alta resistência Strenx, proprietários de caminhões podem reduzir o consumo de combustível e emissão de CO₂. Os fabricantes de implementos podem solicitar mais carga útil. Os agricultores podem abranger mais acres em um dia. Operadores de guindastes podem melhorar seus negócios com um maior alcance. Esta é a beleza do Strenx: seja qual for a sua aplicação, o aço estrutural Strenx irá melhorar o seu desempenho. Visite strenx.com para mais informações.



T: +55 11 3303 0800
E: contactbrazil@ssab.com

strenx.com

SSAB

Freightliner, o primeiro caminhão autônomo a circular nos EUA



O Inspiration Truck com piloto automático torna-se o primeiro caminhão autônomo do mundo a obter licença para uso em estradas públicas no estado de Nevada

O FREIGHTLINER INSPIRATION TRUCK com sistema de piloto automático Highway Pilot é o primeiro caminhão autônomo do mundo a conseguir licença para uso em estradas públicas, o que acaba de ser autorizado pelo estado de Nevada, nos Estados Unidos. Em julho do ano passado, a Daimler Trucks deu a primeira demonstração ao mundo de um caminhão autônomo em ação, quando o Mercedes-Benz Future Truck 2025 rodou em um trecho isolado da rodovia expressa A14 próxima a Magdeburg, na Alemanha.

O inovador Freightliner Inspiration Truck é agora o próximo marco de progresso rumo à produção em série do Highway Pilot. Os engenheiros de desenvolvimento da Daimler Trucks transferiram o sistema para a marca americana Freightliner e o adequaram para uso nas rodovias dos EUA. Como resultado: o estado de Nevada certificou nada menos do que dois caminhões Freightliner Inspiration Truck para operações regulares em rodovias públicas.

Este caminhão autônomo toma por base

o modelo Freightliner Cascadia produzido em série nos EUA, com o acréscimo do Highway Pilot. Esta tecnologia compreende um radar dianteiro, sensores inteligentes e uma câmera estéreo, mais os sistemas já testados e aprovados de assistência à condução, como o Adaptive Cruise Control (piloto automático adaptável), já disponível para modelos de linha do Freightliner Cascadia e do Mercedes-Benz Actros.

Para obter licença para as estradas públicas de Nevada, a tecnologia foi ainda mais aprimorada e a interação dos componentes foi extensivamente testada. Na chamada "viagem maratona" do caminhão, o Freightliner Inspiration Truck cobriu mais de 10.000 milhas (mais de 16.000 km) em um circuito de teste de Papenburg, na Alemanha.

COMO OPERAR O NOVO VEÍCULO

Logo que o Freightliner Inspiration Truck chega com segurança à estrada, o motorista pode acionar o Highway Pilot. O motorista recebe um aviso visual no painel de

instrumentos para ativar o sistema. Assim, o veículo muda para o modo autônomo e se adapta à velocidade do trânsito. O condutor recebe então, no painel, a mensagem "Highway Pilot ativado".

O Highway Pilot utiliza uma câmera estéreo complexa e sistemas de radar com as funções "lane-keeping" (manutenção na faixa de rolagem) e "collision-prevention" (prevenção de colisões). Ele regula a velocidade, aplica os freios e dirige. Essa combinação de sistemas cria um veículo autônomo que consegue operar com segurança em uma ampla variedade de condições de condução – o caminhão automaticamente cumpre os limites de velocidade informados, ajusta a distância a ser mantida em relação ao veículo que vai à frente e usa a função de parada/partida durante a hora do rush.

O sistema Highway Pilot não dá início às manobras de ultrapassagem de forma autônoma. Elas precisam ser executadas pelo motorista. O mesmo se aplica para sair da rodovia e mudar de pista. Através da

interface do usuário, o Highway Pilot mantém o motorista visualmente informado sobre sua situação do momento e aceita instruções. O motorista pode desativar o sistema manualmente e consegue sobrepujá-lo a qualquer momento. Se o veículo não puder mais processar aspectos cruciais do seu entorno, por exemplo, devido a obras na estrada ou mau tempo, o motorista é avisado para reassumir o comando. Além de um alerta visual no painel de instrumentos, há também um aviso sonoro subsequente.

Uma unidade de radar centralizada no para-choque dianteiro do Freightliner Inspiration Truck monitora a estrada no curto e no longo alcance. O sensor de longo alcance cobre cerca de 820 pés (250 metros), com um ângulo de abertura de 18 graus e detecta os veículos em uma área longa e estreita. O sensor de curto alcance abrange cerca de 230 pés (70 metros), com um ângulo de abertura de 130 graus e detecta os veículos em uma área mais larga à frente do caminhão.

A área à frente do caminhão também é monitorada por uma câmera estéreo montada acima do painel, no lado interno do para-brisa. Ela tem um alcance de cerca de 100 metros (328 pés) e os ângulos de abertura são de 45 graus na horizontal e 27 graus na vertical. A câmera reconhece as marcações no chão e se comunica com a caixa de direção do Highway Pilot para manter o caminhão na pista de maneira autônoma.

A aparência externa moderna do Freightliner Inspiration Truck é dominada pelo



O Freightliner Inspiration Truck requer um motorista qualificado no seu comando

design do capô do motor, que se sobrepõe à grade usual do radiador. O capô pode ser empurrado para frente e basculado para a abertura. Os revestimentos das portas são moldados de maneira a se harmonizar com perfeição às linhas da extremidade dianteira. Os painéis laterais foram redesenhados para formar uma unidade única com o capô e com os arcos das rodas, que também foram otimizados do ponto de vista aerodinâmico.

É incorreto referir-se a um veículo autônomo estradeiro como um caminhão sem condutor. Os motoristas continuam comandando seus veículos, pois a tecnologia do Freightliner Inspiration Truck requer a presença de um profissional qualificado no seu comando. Ele é uma parte importante do processo e precisa continuar no controle do caminhão em certas situações nas estradas, no trânsito urbano e para engatar um reboque ou fazer entregas.

A condução autônoma alivia os motoristas de tarefas cansativas e monótonas nas rotas de longo percurso, que hoje

representam uma parte importante de sua carga de trabalho. Ao mesmo tempo, ganham tempo para suas tarefas e para se comunicar. É concebível que os motoristas realizem tarefas que hoje são executadas por outras pessoas ou que intensifiquem os contatos sociais. Os autônomos, especialmente, poderão fazer seu trabalho enquanto estão na estrada.

REDUÇÃO DE CONSUMO E EMISSÕES

– O caminhão de condução autônoma aumentará a eficácia quanto ao consumo de combustível, melhorará a segurança do trânsito e diminuirá as emissões de CO₂. Testes realizados pela Mercedes-Benz e pela Freightliner Trucks indicam que será possível reduzir o consumo de combustível em até 5%. Esses dados foram corroborados por um estudo recente da Frost & Sullivan, que apontou que um caminhão pesado conduzido de maneira autônoma pode atingir uma economia de até 7%, em média, enquanto o consumo de combustível no transporte regional ficaria reduzido em 4%.

A Daimler Trucks estudou a influência da condução autônoma na atenção dos motoristas na cabine do caminhão, durante a viagem. Estudos científicos dos condutores do veículo em um circuito de teste fechado demonstraram que um motorista fica mais atento – e, portanto, mais capaz de executar seu trabalho de uma forma melhor – se o uso do Highway Pilot permite que ele faça outras tarefas em vez de executar funções monótonas relacionadas ao ato de dirigir. ■



Os testes feitos com o Freightliner Inspiration Truck estenderam-se por mais de 16 mil km

Cresce interesse por peças não originais da Mercedes-Benz

Mercedes-Benz apresenta ao mercado linha paralela de peças, a Alliance Truck Parts, como uma opção de menor custo em nichos que não fazem concorrência com os itens originais da marca

■ AMARILIS BERTACHINI



Hoje a Mercedes oferece 45 itens Alliance e a previsão é de chegar a 250 produtos até o final deste ano

PARA ATRAIR MAIS CLIENTES PROPRIETÁRIOS de caminhões para dentro dos estabelecimentos de sua rede concessionária, a Mercedes-Benz do Brasil lançou no mercado de reposição uma linha paralela de peças, chamada de Alliance Truck Parts, para o segmento de veículos comerciais. O objetivo é ter uma opção mais atraente em termos de custo/benefício. A marca foi introduzida no Brasil em abril de 2014, mas existe há mais de 15 anos nos Estados Unidos.

“A Alliance é uma conceituada marca americana, ligada à Daimler Trucks North America, que complementa o portfólio da Mercedes-Benz oferecendo mais opções de peças de reposição com ótimo custo/benefício. O valor dos produtos pode ser até 50% menor em comparação com



peças originais”, diz Mauro Santos, gerente da marca Alliance Truck Parts.

Atualmente, a montadora tem mais de 50 concessionários comercializando as peças Alliance em todas as regiões do Brasil e oferecendo cerca de 45 itens. A previsão é de chegar a 250 produtos até o final deste ano. Na comparação das peças, existem itens Alliance Truck Parts representativos, que não possuem peças

Mauro Santos: valor das peças pode ser até 50% menor que o das originais

correspondentes na linha original, como, por exemplo, defletores de ar.

Segundo Santos, as peças são



produzidas por empresas parceiras, nacionais e internacionais, que possuem qualidade comprovada pelo mercado e testada pela área de engenharia/qualidade da Alliance Truck Parts. A garantia nacional é de seis meses, sendo três meses concedidos pela marca – as peças originais possuem 12 meses de garantia.

“O nosso objetivo é ampliar cada vez mais o portfólio, para que nossos clientes tenham maior diversidade e possam optar pelo produto que melhor atenda às suas necessidades de reposição e de manutenção e também seus objetivos de redução dos custos operacionais”, explica Santos.

“Precisamos vender peças, precisamos atrair o cliente para dentro da rede de concessionários. Se ele entrar para

comprar apenas um item de acabamento, provavelmente ele vai aproveitar a estada para fazer uma revisão, trocar um item genuíno e, com isso, nós vamos conseguir mantê-lo dentro da casa e tirar aquela impressão de que a concessionária é cara. Precisamos mudar essa imagem”, declara Oswaldo G. Prado, consultor de assistência técnica do mercado interno.

Com a Alliance, a Mercedes buscou uma forma para vender, através dos concessionários, peças alternativas em nichos onde o cliente não costuma comprar peças Mercedes-Benz, como peças de acabamento, aerofólio ou um banco diferente.

Ele afirma que essa outra linha de peças não faz concorrência para a própria empresa, porque não vai se sobrepor nos itens em que a empresa tem preços

competitivos. “Existem muitos itens que, por serem de fábrica, são mais caros e, infelizmente, a gente acaba ficando fora do mercado. Então, trabalhando com essa segunda marca, podemos atender ao mercado dentro de um preço competitivo”, explica Prado, que expôs as qualidades deste novo serviço aos participantes do workshop “Inovação, Estratégia e Gestão Empresarial”, realizado pelo Sindicato das Empresas de Transportes e Cargas de Campinas e Região (Sindicamp). Além disso, ele destaca que quanto mais a Mercedes-Benz atrair seus clientes para dentro das concessionárias, mais a montadora conseguirá contribuir para que eles cuidem melhor de seus veículos, aumentando o tempo de vida dos caminhões.



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.



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



Ligação do Rodoanel com a Dutra vai melhorar trânsito

Com atraso de meses, governo estadual paulista deve finalmente entregar último lote do trecho Leste do anel viário de São Paulo

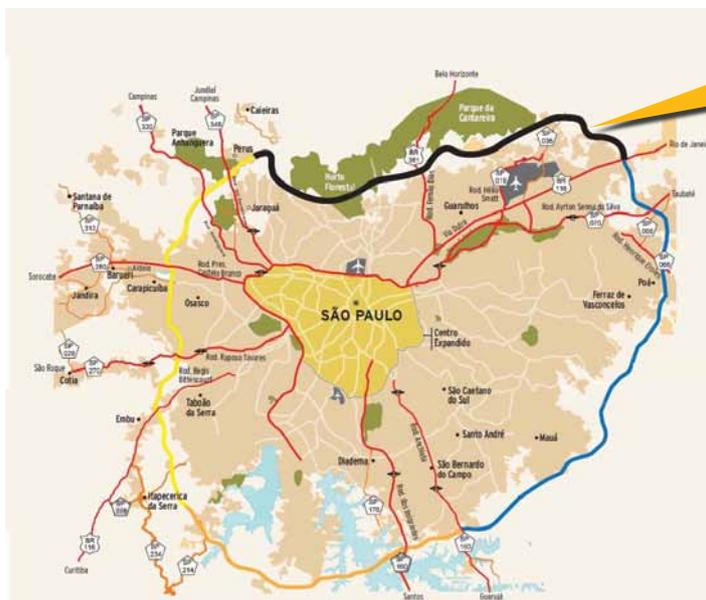
■ WAGNER OLIVEIRA

QUANDO O GOVERNO DO Estado de São Paulo inaugurar a ligação do Rodoanel Mario Covas com a Rodovia residente Dutra, no município de Guarulhos (SP), estará concluindo com atraso de pelo menos oito meses o último lote do trecho Leste, que fora prometido para agosto do ano passado.

Parcialmente inaugurado antes da campanha eleitoral de 2014, o trecho Leste só está concluído até a rodovia Ayrton Senna, no município de Suzano. Até a rodovia Dutra, são pelo menos mais oito quilômetros, que devem ser finalizados até o fim de junho.

Os dois primeiros trechos do rodoanel, o Oeste e Sul, ajudaram a aliviar o trânsito na região metropolitana de São Paulo. Várias transportadoras que operam no Sul, Centro-Oeste e Sudeste, priorizam o uso da via para evitar circular por dentro da capital paulista, que adota restrição aos veículos pesados – não podem circular das 5 h às 9 h nem das 17 h às 22 h, sob pena de multas.

“O Rodoanel tem sido uma importante via de escoamento das cargas em São Paulo”, afirmou Manoel Sousa Lima Jr., presidente do Sindicato das Empresas de Transporte de Carga de São Paulo e Região (Setcesp). “Quanto mais rápido sua conclusão, melhor será o trabalho das transportadoras não só de São Paulo, mas também de todo o país.”



Trecho norte do Rodoanel terá

44 km

e fará ligação entre o Aeroporto de Guarulhos e a rodovia Fernão Dias

internacional de Guarulhos. O anel viário contemplará toda a região metropolitana de São Paulo, em especial os municípios de Santana do Parnaíba, Cajamar, Francisco Morato, Franco da Rocha, Caieiras, Mairiporã, Santa Isabel, Arujá, Guarulhos e São Paulo.

O cronograma do empreendimento Norte prevê investimento total de R\$ 5,6 bilhões, incluindo desapropriações. Deste total, R\$ 2 bilhões serão financiados pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), R\$ 1,72 bilhão vêm do Plano de Aceleração do Crescimento (PAC), do governo federal, e o restante, do Tesouro do Estado.

O trecho Norte do anel viário deve tirar 17 mil caminhões por dia de circulação da cidade de São Paulo. De acordo com o governador de São Paulo, Geraldo Alckmin, “é um ganho para a mobilidade urbana, melhora a qualidade do ar, o meio ambiente, a saúde das pessoas e o trânsito.”

As empresas vencedoras da licitação do trecho Norte são a construtora OAS, a Acciona Infraestructuras e os consórcios formados pelas empresas Mendes Júnior/Isolux Corsán e Construcap/Copasa.

O trecho Norte também está em obras – parte delas em ritmo adiantado. Depois de uma longa negociação com ambientalistas, o Estado de São Paulo conseguiu destravar o trecho Norte, que corta áreas de reservas ambientais na Serra da Cantareira.

A conclusão do trecho Norte está prevista para 2017. Ao todo, são 44 quilômetros de extensão e interligará os trechos Oeste e Leste do Rodoanel.

O trecho Norte começa na confluência com a avenida Raimundo Pereira Magalhães e termina na intersecção com a rodovia Presidente Dutra (BR-116). Quando estiver concluído, todo o Rodoanel terá 176 quilômetros, ligando as principais estradas que dão acesso à capital paulista.

O Norte prevê acesso à rodovia Fernão Dias (BR-381), além de uma ligação exclusiva de 3,6 quilômetros para o aeroporto

Gollog começa a operar novo terminal em Congonhas

Terminal no aeroporto de Congonhas, em São Paulo, ganha novo espaço com infraestrutura moderna, além de acesso fácil e diretor à pista



A GOLLOG, UNIDADE DE CARGAS DA GOL, começou a operar um novo terminal de cargas (Teca) no aeroporto de Congonhas, em São Paulo, localizado na sede administrativa da empresa. Com área de 2.100 metros quadrados, o terminal se destaca pela completa infraestrutura para os processos de triagem, manuseio e atendimento de cargas, maior flexibilidade para o cliente, além da proximidade com a área aeroportuária, com acesso fácil e direto à pista.

“O novo terminal integra nossa estratégia em ampliar a rede de

atendimento, proporcionando cada mais eficiência e comodidade aos nossos clientes”, destaca Eduardo Calderon, diretor de cargas da Gol. “Para isso, estamos estabelecendo processos ainda mais robustos e



Eduardo Calderon: o novo terminal proporciona mais eficiência e comodidade aos clientes

inteligentes, inovações tecnológicas como a disponibilização de informações em tempo real, além de agilidade às entregas, pontualidade, confiabilidade e segurança.”

Agora como parte da sede da companhia em Congonhas, o Teca possui modernos sistemas de segurança e monitoramento, bem como um amplo pátio específico para carregamento e descarga em veículos. As áreas de embarque e retirada de cargas também foram equipadas com sala de suporte para os clientes, denominada de Facilitador Operacional de Cargas Aéreas.

A nova estrutura do terminal utiliza o sistema cross docking, no qual a mercadoria recebida no centro de distribuição passa pelo processo de recebimento e documentação e, logo em seguida, a carga já é preparada para o prosseguimento do carregamento para o transporte aéreo. Toda a carga recebida no novo terminal também passa pelo sistema de raio-X, identificando o conteúdo da mercadoria para garantir a segurança das operações da Gol.

Foram feitas também melhorias significativas nas instalações internas para os cerca de 60 funcionários no local, que passam a contar com salas de treinamento, amplo refeitório, área de descanso e vestiários.

Em 2014, a Gollog inaugurou oito novos centros operacionais em cidades consideradas importantes polos comerciais em suas regiões. No período a empresa transportou 73,6 mil toneladas de carga, sendo a principal atividade o e-commerce, com 8% do total.

Expansão de 5% na receita, a projeção da TAM Cargo

Apesar da retração econômica nacional, a empresa do grupo Latam prevê crescimento de receita e anuncia investimentos em infraestrutura



A TAM CARGO PREVÊ UM AUMENTO DE 5% na receita deste ano, mesmo diante de um cenário de ajuste fiscal e retração da economia do país. Para isso, vai aprofundar a estratégia de ampliar o transporte de produtos com alto valor agregado, o que possibilitou à unidade de carga da TAM registrar um crescimento de 3,7% em 2014, mesmo com o esfriamento do mercado brasileiro. O anúncio foi feito pelo diretor-geral da TAM Cargo, Luis Quintiliano, durante reunião do comitê de executivos da unidade de cargas do

Grupo LATAM – que inclui TAM Cargo e LAN Cargo – na sede da empresa, em Manaus (AM). O encontro teve por objetivo discutir o planejamento estratégico da empresa para 2015.

“Nossas estimativas são otimistas porque já

Luis Quintiliano:
estratégia é
aumentar o
transporte de
produtos de
maior valor
agregado

registramos resultados positivos em 2014 com a nossa estratégia de aumentarmos o transporte de produtos de maior valor, com bom retorno financeiro”, ressaltou Quintiliano. “O crescimento de 5% está em linha com os investimentos que estamos fazendo e têm por objetivo melhor atender os clientes, aumentar nossa carteira e ampliar a liderança da TAM Cargo no mercado nacional, cuja participação é de aproximadamente 60%. Os investimentos estão gerando uma captação de cargas com maior valor agregado e mais receita para o grupo.”

Nos planos de investimentos da companhia, haverá aportes de R\$ 94 milhões até 2016, dos quais R\$ 80 milhões na infraestrutura de terminais e R\$ 14 milhões em tecnologia e segurança. A aplicação dessas verbas teve início com a abertura do novo Terminal de Cargas de Manaus, em 2013, e prosseguiu com a entrega dos novos galpões de Natal (RN) e Goiânia (GO), no ano passado. Neste ano, a empresa já inaugurou o Terminal de Cargas de Guarulhos, o maior do Grupo Latam no Brasil, com investimentos de R\$ 38 milhões, e o de Uberlândia (MG). Até 2016 a empresa planeja estreitar os terminais de Brasília (DF), Curitiba (PR) e Fortaleza (CE), bem como as obras de ampliação dos galpões do Galeão (RJ) e Porto Alegre (RS). A rede de terminais de carga do grupo totaliza 52 unidades.

“Queremos estar prontos para atender à demanda quando estiver mais forte”, afirmou Luis Quintiliano. “Com investimentos, ganhamos escala e eficiência, que trazem mais clientes.”

PERFORMANCE COMPROVADA

“FOI CONSTATADO QUE COM O CITYMAX™ NOSSA FROTA RODA 14% MAIS EM BANDA ORIGINAL.”

CARLOS E. DI GRANDI

Líder de Controle da VB Transportes Turismo

O Controlador de Pneus da VB Transportes Turismo, de Campinas, garante: pneu é Goodyear. Em acompanhamento feito na empresa, o CITYMAX™ Goodyear obteve resultado 14% superior em banda original se comparado aos pneus utilizados anteriormente.



iOS

Use o QR Code, baixe o aplicativo Calculadora Goodyear do seu segmento e comprove você mesmo: Goodyear roda mais.



Android

Fonte: dados obtidos a partir da carta-testemunho cedida à Goodyear.

GOODYEAR

 KILÔMETROS DE HISTÓRIAS



Pedestre, use sua faixa.



A logística dá a volta ao mundo

A operação logística na Volvo Ocean Race exige uma equipe experiente em eventos globais que se sobressai pela agilidade na superação de eventuais obstáculos com o desembaraço aduaneiro em diversos países

PARA ASSEGURAR O SUCESSO DA REALIZAÇÃO da Volvo Ocean Race, a maior regata de volta ao mundo, uma operação é indispensável: a logística da instalação da chamada Vila da Regata, uma espécie de vitrine da competição e base de suporte para as equipes competidoras e à fluidez da prova sem percalços. A Vila da Regata é instalada em todos os nove portos (cada um em país diferente a milhares de quilômetros entre si) onde as embarcações das equipes participantes fazem escala para descanso dos velejadores e reparação de eventuais danos nas embarcações. São dezenas de construções desmontáveis junto

Lukas Jönsson: os trabalhos exigem uma equipe ágil e preparada para superar imprevistos nos portos

com seus móveis e objetos de decoração bem como equipamentos, peças e artigos utilizados pelas tripulações que precisam



ser transportados entre as paradas da regata mundial.

Na edição deste ano da Volvo Ocean Race a operação logística terrestre está a cargo da empresa GAC Logistics, sediada em Southampton, Reino Unido. A equipe itinerante de quatro técnicos responsável por essa atividade tem a coordenação de Lukas Jönsson. Os trabalhos da equipe consistem no deslocamento dos dois conjuntos de 110 contêineres de 40 pés cada entre os portos de escala. Os dois conjuntos de contêineres com os componentes desmontados da Vila da Regata são transportados em navios alternadamente entre os portos – ou seja, um conjunto segue do primeiro porto ao terceiro porto de escala e o outro do segundo para o quarto

MOTOR VOLVO PENTA ATENDE A NECESSIDADES DIVERSAS A BORDO DOS VELEIROS

Garantir aos velejadores as condições adequadas para que possam aproveitar toda a tecnologia embarcada no veleiro Volvo Ocean 65. Esta é a função do motor a diesel Volvo Penta D2-75 que equipa os veleiros da maior e mais extrema regata de volta ao mundo, a Volvo Ocean Race.

O motor D2-75 com S-drive atende a diferentes necessidades a bordo dos veleiros. Como auxiliar, oferece energia para alimentar o equipamento de comunicação, computadores, luzes e aquecer o ambiente. A energia elétrica também é utilizada para alimentar o “fazedor de água”, desalinizador que converte água salgada na água potável essencial para a tripulação.

A energia gerada pelo motor garante

que os velejadores recebam informações sobre o clima, importantes para a tomada de decisões, e que expectadores de todo o mundo acompanhem o dia a dia a bordo quase em tempo real por meio de diferentes canais de mídia. Cinco câmeras fixas e microfones cobrem todos os ângulos e capturam todas as emoções a bordo.

A energia gerada pelo motor também é utilizada para movimentar a quilha móvel que proporciona o contrapeso adicional durante a navegação. Uma bomba hidráulica acionada pelo motor movimenta os potentes cilindros hidráulicos que movem a quilha.

Como propulsão, o motor só pode ser utilizado em casos de emergência. Seu acionamento desclassifica a equipe. A

única exceção é para o transporte do barco entre pontos do circuito.

Está é a primeira vez que os barcos da Volvo Ocean Race são equipados com apenas um motor, fazendo a função tanto de auxiliar quanto de propulsão. Nas regatas anteriores, cada veleiro era equipado com dois motores a diesel. O barco Volvo Ocean 65 é a nova geração utilizada na competição, e possui um projeto único padronizado, com uma nova instalação para a energia a diesel a bordo.

“Todas as equipes avaliaram nossos motores após a última regata, e se declararam muito satisfeitas com o desempenho, confiabilidade e serviços de suporte”, afirma Magnus Gedda, gerente de serviços da Volvo Penta para a Volvo Ocean Race.

– para que os técnicos tenham tempo suficiente para fazer a montagem dos show-rooms e galpões e deixar a Vila da Regata pronta nas escalas da competição. A movimentação dos contêineres precisa ser concluída dez dias antes da chegada dos veleiros e um período equivalente após a partida, mas o transporte propriamente dito depende da data de partida do cargueiro utilizado (de linha regular).

Além das instalações em si, também são transportados entre as escalas os produtos dos patrocinadores exibidos ao público visitante durante a parada da regata, como cinco novos modelos de automóveis Volvo.

“O maior desafio para o sucesso da operação logística terrestre da Volvo Ocean Race é a burocracia encontrada em cada país para a liberação dos contêineres pela alfândega, porque cada país tem regras próprias”, afirma o gerente de logística Lucas Jönsson. Bem humorado, ele afirmou que foi no Brasil que se deparou com as maiores dificuldades nessa tarefa. Porém, tudo se resolve com a experiência da equipe nessa área aliada à flexibilidade de sua atuação, acrescentou.



A Vila da Regata na escala em Itajaí, Santa Catarina atraiu mais de cem mil visitantes

Ele explica ainda que para o bom andamento da operação logística é preciso haver muita sinergia entre os componentes da equipe para entender as diferenças nos eventuais obstáculos que surgirem. Cada caso tem solução específica, de acordo com as condições locais, afirma Jönsson. Um dos atributos dos componentes de sua

equipe é a habilidade de comunicação que muito facilita a resolução dos problemas.

A operação logística conta também com o suporte de uma equipe de seis pessoas baseada em Southampton para resolver as questões administrativas e de frete, neste caso com a companhia de navegação Maersk, parceira da Volvo Ocean Race. ■

Ituran redireciona foco para o segmento de frotas

Plano da empresa para este ano, em que comemora 20 anos de atividade no mundo e 15 anos no Brasil, é crescer em soluções para frotistas com meta de aumentar o alcance de veículos de clientes com sua solução, dos atuais 60 mil para 90 mil até o final de 2015

■ AMARILIS BERTACHINI

DEPOIS DE UMA DECISÃO QUE DUROU quase dez anos, de concentrar suas ações no varejo, a Ituran – uma das principais empresas do setor de rastreamento e monitoramento de veículos – decidiu reverter sua estratégia e focar seu crescimento novamente no segmento de frotas, buscando a liderança nesse setor.

“Esta é a tarefa que tenho pela frente. Estou fazendo isso através da busca de muito relacionamento, parcerias e, principalmente, esclarecendo aos empresários em geral que a Ituran não é só operação seguradora e nem é só operação para o varejo, e sim uma empresa bem estruturada para atender ao frotista, com soluções diferenciadas”, declara Fábio Nonis, diretor comercial da Ituran.

Um dos diferenciais aos quais Nonis se refere é um produto que se chama Safety, um equipamento ligado ao rastreador que monitora como o motorista está dirigindo o veículo e cria uma pontuação baseada na forma de condução. “Hoje a concorrência se preocupa com acelerações e freadas bruscas, mas nós vamos além. Nosso produto monitora aceleração, frenagem, curvas, ultrapassagens, em dois níveis de perfil que categorizamos como agressivo e perigoso”, ressalta o executivo. A maneira como o condutor faz uma curva ou uma ultrapassagem ou uma mudança de faixa, por exemplo, pode ser categorizada como agressiva, quando chega perto do limite

determinado como aceitável, ou perigosa, quando ultrapassa esse limite. O condutor inicia o trajeto com uma nota máxima e o sistema vai tirando pontos à medida que ele comete erros ligados à economia e à segurança.

É possível também apurar em quais períodos da semana foi cometida a infração, em que ponto exato foi feita a aceleração brusca, por exemplo, e é emitido um relatório para o conhecimento do gestor de frota. Com a reunião de todas essas informações, é possível ao gestor comparar a condutibilidade de cada motorista dentro do universo da empresa e tomar decisões para melhorar o desempenho de toda a frota.



Fábio Nonis: a Ituran é uma empresa bem estruturada para atender ao frotista

“A ideia principal não é utilizar esse recurso como punição, mas como ferramenta educativa, indicando onde podem ser implementadas melhorias”, explica Nonis. Dentro dessa visão educativa, a Ituran formou uma parceria com a empresa do ex-piloto de Fórmula 1, Luciano Burti, a Navig, que é provedora de soluções para treinamento e qualificação de motoristas profissionais, com cursos acompanhados do uso de simuladores que reproduzem as condições reais de caminhões existentes no mercado atual. Através dessa parceria, a Ituran instala, um mês antes do início do curso, a solução de telemetria em um determinado número de veículos da frota do cliente, para uma amostragem, e um mês após o curso é feita uma avaliação da evolução do perfil de condutibilidade dos motoristas, dos ganhos no consumo de combustível, desgaste de pneus e economia com manutenção. “Avaliamos que cliente precisa de treinamento, apontamos a falha e apresentamos nosso parceiro que pode dar o treinamento”, explica o executivo da Ituran.

Segundo Nonis, a empresa planeja, ao longo do próximo semestre, aprimorar o relatório que é enviado aos gestores de acordo com a demanda identificada junto a alguns clientes, grandes frotistas, que pediram um perfil de relatório da operação mais resumido para facilitar a gestão das informações.



A solução da Ituran monitora aceleração, frenagem, curvas e ultrapassagens em dois níveis de perfil: agressivo e perigoso

20 ANOS – Em 2015 a Ituran completa 20 anos de atividade no mundo e 15 anos no Brasil. Está também presente na Argentina e nos Estados Unidos e no último ano buscou expandir suas atividades a outros países através de parcerias, vendendo sua solução para parceiros locais em mercados como a África do Sul, Japão, Equador, Colômbia, Canadá e Leste Europeu.

A Ituran Brasil tem uma participação de 50% no grupo, medidos pela quantidade de veículos ativos, seguida de Israel, Argentina e Estados Unidos. A diferença entre os mercados, avalia Nonis, é que enquanto o mercado de Israel chegou próximo de seu limite máximo, no Brasil ainda há espaço para um grande crescimento e, por isso, a empresa aposta agora todas as fichas no mercado brasileiro.

As soluções da empresa são 100% desenvolvidos pela matriz em Israel, com produção verticalizada, desde o hardware até a plataforma de software. Um dos diferenciais da Ituran é que as soluções são

customizadas de acordo com as necessidades de cada cliente. Para não ter que mexer no software desenvolvido em Israel, a empresa desenvolveu uma plataforma no Brasil que possibilitou a flexibilidade necessária para a customização.

No segmento de rastreamento de carga, a Ituran trabalha com a tecnologia de radiofrequência, que foi com a qual a empresa nasceu no mundo: uma tecnologia militar desenvolvida em Israel com o intuito de localizar pilotos da força aérea ejetados em combate e que depois passou a ser usada para resgatar veículos roubados.

No rastreamento de caminhões, a tecnologia de radiofrequência tem a vantagem de ser imune ao jammer (aparelho neutralizador de sinal GPS/GPRS). A solução da empresa permite ao gestor gerenciar a frota pela internet em tempo real, através do monitoramento online. Já o rastreador para cargas pode ser escondido dentro de um dos produtos do carregamento, de forma a não ser identificado. O rastreador sem fio funciona com uma bateria independente que tem duração superior a três anos.

Além do monitoramento e rastreamento de carga e veículos pesados, a Ituran atua junto a seguradoras – instala sua solução nos veículos das seguradoras – e no segmento de varejo, em que o proprietário do carro instala por conta própria o rastreador da Ituran com o objetivo de conseguir um desconto na apólice pela seguradora.

O diretor da empresa assinala que o produto chamado de Ituran com seguro para o varejo, que é o rastreador acompanhado de uma apólice de seguro contra roubo e furto, é hoje um dos mais comercializados no mercado nacional. O produto é instalado em 12 mil a 15 mil veículos por mês. “Estamos vindo num patamar de crescimento de 20% ao ano nos últimos três ou quatro anos, grande parte disso impulsionada pelo varejo”, complementa.

A plataforma Safety está implantada em, aproximadamente, 50 frotas corporativas em todo o país, incluindo desde automóveis e vans até caminhões e ônibus. A empresa considera como frota um volume a partir de cinco veículos. Segundo o diretor, o uso da solução Safety tem proporcionado a esses clientes redução média de 8% no consumo de combustível e economia de 10% a 15% com custos gerais de manutenção, incluindo gastos com pneus.

“Nossa meta é trazer 30 mil veículos para dentro da Ituran neste ano. Hoje temos 60 mil veículos de clientes frotistas e gostaria de chegar ao total de 90 mil a 100 mil veículos até final de 2015. A meta é agressiva, já estamos na metade do ano, mas aposto no segundo semestre que historicamente é melhor”, afirma Nonis. No mercado de carga, a empresa tem procurado parcerias com as gerenciadoras de risco. “O gerenciador de risco hoje manda no embarcador e, com o respaldo da seguradora, manda também no transportador, dizendo que equipamentos ele precisa ter”, diz.

É emitido um relatório para o gestor comparar a condutibilidade de cada motorista e tomar decisões para melhorar o desempenho da frota



Movimento de cargas declina 38% na região de Campinas

Presidente do Sindicamp calcula que queda no desempenho da economia nacional impacta em até três vezes os negócios para as empresas de transporte rodoviário de carga

■ AMARILIS BERTACHINI

COM UMA FROTA QUE SOMA PERTO DE dez mil caminhões, as empresas de transporte rodoviário de carga de Campinas e regiões adjacentes calculam uma queda entre 38% e 45% do volume de carga no primeiro quadrimestre deste ano, em comparação a igual período do ano passado.

“Estamos (no país) com uma frota de 300 mil veículos comerciais parados. Veja a que ponto nós chegamos, isto corresponde à produção de dois anos da indústria automobilística”, compara José Alberto Panzan, presidente do Sindicato das Empresas de Transportes e Cargas de Campinas e Região (Sindicamp), entidade que representa transportadores de 31 cidades da região.

Ele diz que embora os empresários já previssem que, independentemente de quem saísse vitorioso das últimas eleições, a economia apresentaria problemas estruturais em 2015, o setor não esperava que a situação se agravasse tanto. “O que nos assusta hoje é a intensidade do problema, aliada à falta de confiança, principalmente política, no Brasil. Hoje temos uma presidente que briga com o Congresso e um Congresso que briga com a presidente e, por conta disso, uma série de coisas são barradas. Talvez, se tivéssemos tido outro resultado nas eleições, pudéssemos ter, hoje, uma unidade política mais forte”, opina Panzan.

Nos últimos anos, com o crédito facilitado pela linha de financiamento com



“O que nos assusta hoje é a intensidade do problema, aliada à falta de confiança, principalmente política, no Brasil”, diz Alberto Panzan, do Sindicamp

juros negativos, os empresários investiram fortemente em novos veículos, o que colabora para a existência dessa frota ociosa. “Existem, hoje, vários transportadores que fizeram altos investimentos em novos veículos, estão com a frota financiada e não estão conseguindo pagar suas contas”, relata o executivo.

Essa dificuldade, segundo ele, é generalizada, independentemente do setor de atuação de cada empresa. Mesmo em segmentos que esboçam uma situação melhor, como é o caso do setor de celulose, a melhora é consequência da alta do

dólar, ou seja, não se sustentaria caso houvesse uma inversão na cotação da moeda. Além disso, ele destaca que a crise afeta toda a cadeia de suprimentos: as montadoras não estão vendendo, nem os fabricantes de autopeças, e o ramo de metalurgia está diminuindo. “As empresas estão dando férias coletivas ou dispensando funcionários”, reforça Panzan.

ESTATÍSTICA – “Temos um estudo que mostra que cada ponto percentual que cai na atividade econômica da indústria nacional corresponde à queda de três pontos percentuais, em média, para o nosso setor de transporte”, alerta o presidente do Sindicamp.

O dado baseia-se no trajeto da carga que é transportada até três vezes: pela primeira vez como matéria-prima até a indústria, onde é beneficiada e transformada em produto acabado; dali vai para o depósito, o que corresponde à segunda fase do transporte; e do centro de distribuição segue para a terceira etapa de transporte, até o consumidor final. “Então, se a atividade econômica caiu, digamos, 1,5%, nossa atividade de transporte caiu de 4,5% a 7,5%”, calcula.

Panzan estima que somente no ano que vem os transportadores de carga poderão sentir uma retomada da economia. “Para 2015, a maior expectativa para nós, transportadores, é a de conseguirmos pagar nossas contas. Sinceramente,

não vejo uma luz no fim do túnel mostrando que teremos uma retomada econômica para este ano, não acredito nisso”, afirma o executivo.

FRETE – Sobre as dificuldades em relação ao frete, Panzan acredita que este é um momento que exige parceria. “Está difícil de realinhar preço, só que não podemos deixar de lado a questão da ‘Lei de Gerson’ que temos no Brasil (pela qual todos querem levar vantagem). O embarcador se aproveita agora, reduz a conta de frete dele, mas na hora que o mercado esquentar ele talvez não tenha fornecedores de transporte suficientes para atender à sua demanda. Acho que esta é uma hora difícil para todo mundo, mas é um momento de parceria e de melhorar a eficiência operacional”, diz o executivo.

WORKSHOP – No mês de maio, o Sindicamp promoveu, pela segunda vez, um workshop para os associados abordando o tema “Inovação, Estratégia e Gestão Empresarial”, realizado em sua sede localizada no Terminal Intermodal de Cargas de Campinas (TIC).

O objetivo, de acordo com o presidente da entidade, foi o de aumentar a integração e a troca de informações entre os empresários e seus fornecedores. “Muita coisa acontece e não ficamos sabendo porque estamos sempre preocupados em resolver os problemas de nossas

empresas e às vezes deixamos passar informações importantes a respeito de inovação e outros novos aspectos que podem nos ajudar a melhorar nossa gestão e nossos resultados”, avalia Panzan, que é também diretor-operacional da Anacirma Transportes e Logística.

Ele diz que este ano a palavra de ordem é saber como os fornecedores podem ajudar os transportadores a reduzir custos e melhorar a gestão para alcançar melhores resultados. O painel que tratou de Telemetria, Sistemas de Rastreamento e Gestão de Risco, por exemplo, transmitiu aos participantes uma visão geral de quais benefícios estão agregados às soluções hoje ofertadas pelas empresas do setor, incluindo rastreamento e monitoramento, que tecnologias estão disponíveis e quais as tendências para o futuro. Participaram deste painel as empresas Autotrac, Pósitron, Zatix/Omnilink, Skaymark e Webbradar Software.

Uma das principais preocupações manifestadas pelos empresários está relacionada à integração de sistemas para evitar estruturas inchadas e facilitar a comunicação entre todos os departamentos. “Quero ter resultado, quero que me entreguem o negócio o mais mastigado possível e com inovação. Hoje, nossos clientes, os embarcadores, não querem apenas saber quem vai transportar pelo menor preço, mas querem alguém que tenha informações e os ajude a gerir sua

logística”, declara Panzan, assinalando que o embarcador quer saber em tempo real o horário em que foi feita a entrega de seu produto para poder baixar imediatamente em seu sistema, daí a necessidade de integração de informações.

Na sessão com as montadoras, representantes da Mercedes-Benz e da MAN Latin America esclareceram diversas dúvidas sobre a política de pós-venda de cada uma das empresas, sobre como otimizar a relação entre o frotista e a montadora e sobre aspectos relevantes da gestão de manutenção. Para o transportador, é importante ao comprar um veículo, já obter informações sobre qual será seu custo de manutenção por quilômetro rodado e com o desgaste dos pneus, por exemplo.

Executivos das empresas Petrobras, Raízen, Bridgestone e Motul participaram do painel sobre “Combustíveis, Lubrificantes e Pneus”, no qual foram discutidas questões como a qualidade do diesel, como obter o melhor resultado com o gerenciamento dos pneus, e sobre o uso correto de óleos lubrificantes nos veículos comerciais.

“A ideia foi a de saber qual benefício terei agregado ao equipamento que comprei, como será o atendimento no pós-venda e que respaldo vou ter. As tecnologias estão muito parecidas hoje; o que faz a grande diferença é a prestação de serviço, a telemetria e a indústria automobilística”, comenta Panzan. ■

www.transportemodernoonline.com.br



As notícias
do mundo do transporte
aonde você estiver.



Michelin lança a marca BFGoodrich no Brasil

Pneus radiais da marca americana para caminhões e ônibus começam a ser produzidos no Brasil para disputar segmento de preço da faixa intermediária

A MICHELIN APRESENTOU OS PNEUS RADIAIS para caminhões e ônibus BFGoodrich, a centenária marca americana. Os novos pneus radiais são indicados para clientes que buscam produtos com preços mais acessíveis, sem abrir mão da qualidade e confiança oferecidas pela Michelin, e já estão disponíveis nas revendas de todo o país neste mês. A segunda marca do Grupo Michelin, mais conhecida principalmente por seus pneus para caminhonetes 4x4 e automóveis, chega ao mercado nacional para equipar o segmento de caminhões e ônibus.

“Os pneus radiais BFGoodrich complementam a nossa oferta de produtos no Brasil, para conquistar um número maior de clientes. O lançamento é parte integrante de nossa estratégia de crescimento, anunciada pela empresa há pouco mais de um ano, que tem como meta renovar, até 2018, 85% do portfólio da Michelin nos segmentos rodoviário, urbano e misto no transporte de carga e passageiros”, afirma

Feliciano Almeida, diretor de marketing e vendas de pneus de caminhão e ônibus da Michelin para América do Sul.

“Repleta de vitórias, a BFGoodrich, presente nos Estados Unidos e Europa, é uma marca centenária, referência em ralis, que tem sua história contada por grandes conquistas nas mais importantes competições do mundo. É essa tecnologia que vamos levar aos nossos novos pneus para caminhão e ônibus, oferecendo mais desempenho e segurança para as estradas brasileiras”, completa o executivo.

A partir do segundo semestre, os novos pneus BFGoodrich, desenvolvidos para as condições de uso das estradas brasileiras, serão produzidos também na fábrica de Campo Grande, no Rio de Janeiro.

Ainda com foco na criação de valor para os clientes, a Michelin oferece o serviço Recapagem Recamic para os pneus BFGoodrich, em todo o território nacional.

Feliciano Almeida: estratégia da Michelin é renovar 85% do seu portfólio em todos os segmentos até 2018



Pneu radial ST 250 da BFGoodrich

A proposta maximiza o aproveitamento da carcaça e reduz o consumo de matéria-prima, segundo a empresa.

DESAFIOS

— “Os novos pneus BFGoodrich são recomendados para utilização em todas as posições, para veículos em uso regional e rodoviário. Destinam-se a clientes, grande parte deles transportadores autônomos e pequenas e médias frotas, que buscam um produto que tenha a performance alinhada ao preço inicial. Com

bom resultado quilométrico, é uma marca especializada em superar desafios com desempenho e segurança”, explica Alessandra Rudloff, gerente de marketing Brasil de pneus de caminhão e ônibus da Michelin.

Conforme a fabricante, os pneus BFGoodrich oferecem os benefícios mais valorizados pelos clientes desse segmento, que são o desgaste uniforme do produto, a aderência em solo seco e molhado, a dirigibilidade e o controle do veículo, a recapabilidade da carcaça e a resistência a agressões e picotamentos.



Ferramenta da Goodyear auxilia no gerenciamento da frota

Control Max permite monitoramento remoto, além de manter controle à distância sobre pressão e sulco

■ WAGNER OLIVEIRA



PARA AMPLIAR O SERVIÇO A FROTISTAS de ônibus e caminhão, a Goodyear do Brasil lançou o Control Max, uma solução que permite o monitoramento, gerenciamento e controle completo de toda a vida útil do pneu – componente que representa o segundo maior custo em uma frota, só atrás do gasto com combustível.

Composto por software e ferramentas que podem ser totalmente integrados a outros sistemas de controle de frotas, o Control Max permite o monitoramento do uso dos pneus dos veículos, emitindo relatórios analíticos fundamentais para o controle do estoque, montagens, rodízios, reparos e trocas.

O software do Control Max trabalha em conjunto com a ferramenta Probe, que permite a medição da profundidade dos sulcos e a pressão dos pneus. Os dados são enviados diretamente para o programa, que pode ser utilizado em sintonia com o sistema Android para consulta via internet.

“Esta ferramenta chega para dar maior profissionalização à tarefa de gerenciamento”, afirmou Fabio Garcia,

gerente de marketing para pneus comerciais da Goodyear. “Imagine uma pessoa que tenha que anotar em uma prancheta todos os dados a mão. Por ser uma ação humana, pode sempre provocar imprecisão dependendo do estado de espírito da pessoa. O Control Max elimina erros, na medida em que tudo é processado remotamente.”

O controle eletrônico patrimonial é feito via identificação individual de cada pneu por radiofrequência (RFID, na sigla em inglês). Todas as informações podem ser acionadas e gerenciadas via internet, em tempo real, de qualquer lugar do mundo, por computador, tablet ou celular.

O sistema também tem uma versão capaz de reconhecer o pneu por chip, que pode ser instalado durante a fabricação ou colado na carcaça no mercado de reposição. Com isso, fica mais fácil o controle do patrimônio.

Até hoje, muitos frotistas sofrem com desvio de equipamentos – alguns com a conivência dos próprios funcionários. O chip dificulta a ação criminosa na medida em que possibilita o acompanhamento por

qualquer pessoa com acesso à internet.

De acordo com Garcia, o ControlMax também pode ser integrado a outros sistemas de gerenciamento de frotas, permitindo o monitoramento do uso dos pneus e emitindo relatórios essenciais para controle de estoques.

Segundo gerente de marketing para pneus comerciais da Goodyear, o lançamento do Control Max vai ao encontro das pesquisas de mercado realizadas junto aos frotistas, que apontaram o desejo de contar com uma ferramenta tecnológica capaz de gerenciar com eficiência a vida útil dos pneus de suas frotas.

“Nossa solução é perfeita para isso, pois permite o gerenciamento completo de todos os processos, contribuindo para o maior controle do patrimônio e dos custos operacionais, bem como para o aumento da vida útil dos pneus”, afirmou.

A Goodyear não divulgou preços do serviço, que variam de acordo com o tamanho da frota. “Autônomos podem se beneficiar do Control Max fazendo a manutenção dos pneus nos nossos truck centers”, disse Garcia. ■

Cummins projeta redução de 16,8% na produção de motores

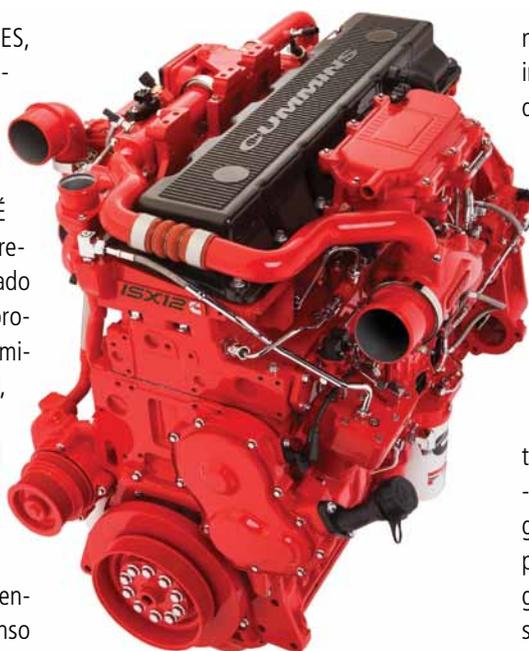
A estimativa da empresa é que o mercado de caminhões tenha uma queda de 13% este ano e as vendas de ônibus apresente uma retração de 8%, com sensível impacto negativo para a fabricação de motores

■ SONIA MORAES

A CUMMINS, FABRICANTE DE MOTORES, também sentiu o efeito do resultado negativo do mercado de caminhões e ônibus e projeta para este ano uma retração de 16,8% na sua produção de propulsores para 45 mil unidades. É um movimento de retração que a empresa vem registrando desde o ano passado quando reduziu em 22,4% toda a sua produção de propulsores – destinados a caminhões, ônibus, agrícola, construção civil, marítimo e geração de energia – para 54.101 unidades em 2014, ante um volume de 60.772 unidades de motores fabricados em 2013. “Acredito que o fundo do poço já foi atingido e que a situação se estabilize e apresente uma leve melhora”, afirma Luiz Afonso Pasquotto, presidente da empresa para a América do Sul.

A estimativa de Pasquotto é que o mercado de caminhões tenha uma queda de aproximadamente 13% nas vendas este ano, atingindo cerca de 117 mil unidades. “Com a retração da economia, parte da frota brasileira está subutilizada, por isso o pouco interesse em adquirir novos veículos”, comenta o presidente da Cummins.

Sobre o mercado de ônibus, a previsão de Pasquotto é que a demanda tenha uma retração de 8% para cerca de 25 mil chassis. O executivo cita a falta de incentivos do governo para estimular este setor, como o programa Caminho da Escola que será afetado pelo corte na verba destinada este ano para a educação.



Mesmo com a retração nos volumes, a Cummins conseguiu manter sua liderança com 28% de participação na produção de motores diesel para caminhões acima de 3,5 toneladas no país. No mercado de ônibus, a empresa alcançou 13% de participação no Brasil com mais de 5.200 unidades produzidas.

“Apesar de todas as dificuldades na América do Sul, em 2014, a Cummins Inc. acredita sem hesitação no potencial da região, sempre com visão de médio e de longo prazo. A demanda crescente por energia eficiente e mais limpa, a globalização, as tendências das legislações ambientais e a volta dos investimentos em infraestrutura que mais cedo ou mais tarde voltarão,

nos animam. Na área de motores, nossos investimentos na produção local de modelos da Série ISF serão mantidos, assim como na renovação de nossas fábricas industriais, na melhoria de produtividade, qualidade e na estratégia de redução de custos”, analisa Pasquotto e cita o investimento de US\$ 48 milhões este ano, com o objetivo de manter a liderança em tecnologia e ter sucesso nas parcerias com os clientes.

O presidente da Cummins atribui a estimativa positiva no curto prazo ao pós-vendas e às oportunidades do setor energético brasileiro, que abrem perspectivas promissoras para os geradores de energia. “Temos também boas perspectivas no segmento de fora de estrada, o Tier 3, que traz nova legislação de redução de emissões para o Brasil, já partir deste ano, para novas máquinas de construção”, afirma Pasquotto.

RESULTADOS GLOBAIS – Nos seus resultados globais a Cummins obteve em 2014 um faturamento de US\$ 19,2 bilhões, 11% a mais em relação aos US\$ 17,3 bilhões registrados em 2013. Na América do Sul suas vendas somaram US\$ 1,52 bilhão, ficando abaixo dos US\$ 1,6 bilhão contabilizados em 2013. O Brasil contribuiu com 53%, o Chile com 23%, Argentina 8%, Peru 7% e Colômbia 6%. Por segmento a unidade de motores teve 41% de participação, distribuição 31%, componentes e geração de energia tiveram 14%. ■

FENATRAN

20º SALÃO INTERNACIONAL DO TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA

De 9 a 13 de Novembro de 2015

ANHEMBI • SÃO PAULO • SP



HÁ 40 ANOS MOVIMENTANDO SEUS NEGÓCIOS

O MAIOR EVENTO de **TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA DA AMÉRICA LATINA** ABRE AS PORTAS PARA VOCÊ.
Seja destaque na principal plataforma de negócios do setor.

- 🕒 Ativação de toda cadeia produtiva.
- 👤 Prospecção de novos clientes.
- 🏠 Negócios de curto a longo prazo.
- ★ Apresentação de tendências.

SUCESSO EM 2013

- + de 61 mil visitantes
- 20 milhões de leads em mídia espontânea
- 370 marcas expositoras
- + de 5 mil test drives na Fenatran Experience



www.fenatran.com.br

RESERVE SEU ESPAÇO

Flavia Castanho - Coordenadora de Eventos
(11) 3060-4981 | flavia.castanho@reedalcantara.com.br

INICIATIVA:



APOIO INSTITUCIONAL:



LOCAL:



CIA. AÉREA OFICIAL:



ORGANIZAÇÃO E PROMOÇÃO:



Transvip foca na distribuição de produtos eletrônicos

Para garantir a distribuição de cargas especiais de alto valor agregado, a empresa adquiriu três caminhões Mercedes-Benz com capacidade para 35 toneladas de carga

■ SONIA MORAES

A TRANSVIP, QUE HÁ 16 ANOS FAZ O transporte de valores, incluiu no seu pacote de serviços a distribuição de produtos eletroeletrônicos, que atualmente vem registrando grande índice de sinistro no país. “De dois anos para cá estudamos o mercado e resolvemos por decisão estratégica entrar nesse novo nicho que apresenta uma demanda crescente”, afirma Walter Laba, gerente comercial da empresa.

Segundo estatísticas divulgadas pela Secretaria de Segurança Pública (SSP) de São Paulo, nas rodovias paulistas os roubos de cargas cresceram 16% em cinco anos. Foram 7.294 casos registrados em 2013 e 8.510 no ano passado. No Rio de Janeiro, de acordo com o Instituto de Segurança Pública (ISP), ocorreram 3.534 roubos de carga em 2013. A Confederação Nacional do Transporte (CNT) informa que os roubos de carga provocaram prejuízos superiores a R\$ 1 bilhão em 2014.

O gerente comercial da Transvip comenta que o planejamento logístico do país basicamente pautado no transporte rodoviário, reforça ainda mais a necessidade de segurança extra na movimentação de mercadorias de alto valor agregado, como joias, metais preciosos, medicamentos e eletroeletrônicos. “Estamos trabalhando em parceria com grandes transportadoras de carga que têm requisitado veículos com maior reforço de segurança para o transporte

dos seus produtos”, esclarece Laba.

Para garantir o transporte de cargas especiais de alto valor agregado, a Transvip adquiriu três caminhões Mercedes-Benz com capacidade para 35 toneladas de carga ou 26 paletes. “O cavalo mecânico é blindado, tem uma guarnição de quatro homens armados, todos com revólveres calibre 38 e duas espingardas pamp calibre 12. É uma célula de segurança com blindagem nível três que a polícia federal permite e o nível de sinistro é zero até o momento”, detalha o gerente da empresa.

SEM ESCOLTA ARMADA – Segundo Laba, essa solução inibe a utilização da escolta armada e também ajuda na redução de custo. Atualmente, o transporte convencional de mercadorias precisa de um seguro para caminhão e outro para a carga, além de uma gerenciadora de risco e escolta armada, que segue em carros de pequeno porte logo atrás do veículo. No transporte especial da Transvip a carreta é rastreada por satélite, possui câmera, visualização remota e homens fortemente armados. “Todos esses aparatos dispensam a necessidade de contratação de escolta e de uma gerenciadora de risco, além do próprio



A Transvip adquiriu três caminhões Mercedes-Benz com capacidade para 35 toneladas de carga ou 26 paletes

seguro da carga, uma vez que a empresa garante o seguro total da carga contratada. Esse serviço custa, em média, metade do valor do transporte de carga convencional e temos permissão de trafegar das seis horas da manhã até as 22 horas, aos sábados, domingos e feriados”, diz Laba.

Em sua frota a Transvip possui atualmente 105 caminhões blindados. “Temos alguns veículos Ford antigos, mas como a legislação de São Paulo não permite a circulação de veículos com mais de 12 anos de uso, estamos substituindo esses caminhões pelos modelos Mercedes-Benz, que melhor se encaixam às nossas necessidades e ainda têm o bom atendimento da empresa”, afirma Laba. Além de produtos eletroeletrônicos, a empresa vai transportar joias, metais e aguarda a licença da Agência de Vigilância Sanitária (Anvisa) para distribuir medicamentos (princípios ativos) e agrotóxicos.

Neste mercado a Transvip é a quarta colocada, atrás da Brinks, da Prossegur e da Protege, oferecendo os seus serviços para a Acer Computadores, Nextel, H.Stern (no transporte de pedras preciosas e metais) e a Celistics distribuidora de aparelhos celulares e smartphone da Vivo.

ESTRUTURA – Além da sua sede que fica na Barra Funda, bairro de São Paulo, a Transvip tem bases instaladas no Rio de Janeiro, em Curitiba e em Belo Horizonte, empregando 2.300 funcionários, sendo que 80% atuam na operação, trabalhando com carros fortes e na vigilância patrimonial em estabelecimentos bancários e shopping centers. “Temos uma vigilância patrimonial muito grande e uma guarnição com quatro

homens em cada carro”, diz Laba.

A cada ano a Transvip estuda a abertura de uma nova filial. “Mas eu só tenho permissão da Polícia Federal de fazer qualquer tipo de operação se tiver uma base instalada em outra localidade do país, por isso, o nosso radar está expandindo.”

O gerente comercial da Transvip afirma que a empresa tem expectativa de crescimento na área portuária na qual há uma carência muito grande dos parceiros. “Lá eles chegam com contêineres, colocam o produto em uma carreta e a carga é roubada. Temos oportunidades também nos aeroportos, que recebem muitas cargas”, afirma.

PREVISÃO – Diferente de outros segmentos, neste em que a Transvip atua

crece em decorrência da crise no país. A média anual tem variado entre 15% e 20%. “Passamos um pouco distante da atual situação. Não nos afeta diretamente essas alterações econômicas, porque quando baixa a economia, cresce a criminalidade e aumenta os assaltos”, compara Laba. “A nossa estimativa é muito otimista e imaginamos que nos próximos seis anos o transporte de cargas especiais seja o nosso carro-chefe”, declara o gerente. “Por isso, estamos investindo com previsão de crescimento.”

O foco principal da Transvip, segundo Laba, são os bancos públicos. “Nós já mapeamos onde ocorrerão as grandes licitações, mas os portos de Vitória, Pernambuco, Paraíba também estão em nossos alvos”, informa.

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

transporte
Todos os modais MODERNO

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

R\$ 250,00

ASSINE JÁ



TM é a mais tradicional publicação do setor de transporte de carga. Editada há 51 anos a revista tem conteúdo específico sobre as melhores formas de transportar, de otimizar equipamentos de transporte, e traz as últimas novidades sobre manutenção, caminhões, custos, peças e equipamentos, implementos, serviços e empresas, além de cases de sucesso recente no setor. Publicação especializada para transportadores, operadores logísticos, compradores de frete (embarcadores), e quem administra frotas em todos os modais de transporte de carga (rodoviário, ferroviário, aéreo, marítimo, fluvial) e de passageiros.

Para mais informações ligue:
11-5096-8104

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

OTM
EDITORA

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

Norma deve ajudar transporte a reduzir acidentes

Empresas analisam benefícios da norma internacional ISO 39001, que no futuro poderá reduzir valor de gasto com seguro

■ WAGNER OLIVEIRA



A introdução da ISO 39001 é mais um passo para as transportadoras rodoviárias reduzirem o número de acidentes nas estradas do Brasil

O TRANSPORTE DE CARGAS ESTÁ A MAIS um passo da segurança. Grandes empresas de transporte e logística, embarcadores, entidades e autoridades do setor já discutem ações que visem aumentar a segurança dos profissionais nas estradas brasileiras.

Além de todo um conjunto de regras que já vêm sendo adotadas nos últimos tempos, o setor agora se depara com a introdução no Brasil da ISO 39001, norma internacional de certificação em gestão de segurança viária. Ainda em fase de tradução para o português, o instrumento é mais um passo para as empresas do transporte rodoviário de cargas reduzir o monstruoso número de acidentes e mortes no trânsito do Brasil, um dos piores do mundo. A norma também pode ajudar as empresas a diminuir o valor do seguro.

Em um debate promovido pela Volvo do Brasil na sede da Associação Nacional do Transporte de Carga e Logística (NTC&L), em São Paulo, lideranças do setor e representantes de várias empresas manifestaram interesse de se ter no Brasil uma norma que oriente o setor a reduzir acidentes, que produzem até 45 mil mortos por ano.

De acordo com dados da Polícia Rodoviária Federal, em 2014, aconteceram 166.223 acidentes em rodovias federais que cortam o país. Deste total, 28.871 envolveram veículos comerciais, resultando em 7.844 feridos e 1.436 mortos.

A introdução da norma faz parte de um conjunto de ações apoiadas pela Volvo para fortalecer no Brasil a visão do Zero Acidentes, adotada recentemente pelo Grupo Volvo, que tem como ideal de futuro zerar os acidentes envolvendo os seus produtos.

“Esta é uma visão ousada, mas sabemos que a soma de ações e a disposição das empresas do setor de se engajar neste desafio de zerar acidentes envolvendo produtos da marca, trará avanços para aumentar a segurança no trânsito”, afirmou Solange Fusco, diretora de comunicação do grupo Volvo América Latina.

O presidente da NTC & Logística, José Hélio Fernandes, disse que as empresas do setor já se empenham na profissionalização, mesmo que sejam em parte prejudicadas pela deficiente infraestrutura viária.

Para Fernandes, a norma, que não é impositiva, chega como mais uma forma de contribuição ao setor. “A segurança é um assunto que não só interessa ao transportador, mas ao conjunto da sociedade. Trata-se de um trabalho de persistência”, declarou.

Flavio Benatti, presidente da Federação



José Hélio Fernandes: a redução dos acidentes rodoviários interessa não só aos transportadores, mas a toda a sociedade

das Empresas de Transporte de Carga do Estado de São Paulo (Fetcesp), afirmou que a redução dos acidentes faz parte da sustentabilidade do negócio.

Benatti disse ainda que está em licitação a compra de cem simuladores de direção para as escolas do Serviço Social do Transporte (Sest) e Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte (Senat), entidades que também preside. "Com isso, buscamos melhorar a gestão das empresas, diminuindo a sinistralidade e contribuindo também com a norma 39001", comentou.

Eduardo Lucena, responsável pelo transporte e logística da Raizen, um dos

maiores embarcadores do Brasil, disse que, após quatro anos de operação, a empresa veio a registrar um acidente fatal em janeiro deste ano. "Por causa disso, perdemos bônus e tivemos que rever toda a nossa operação", afirmou.

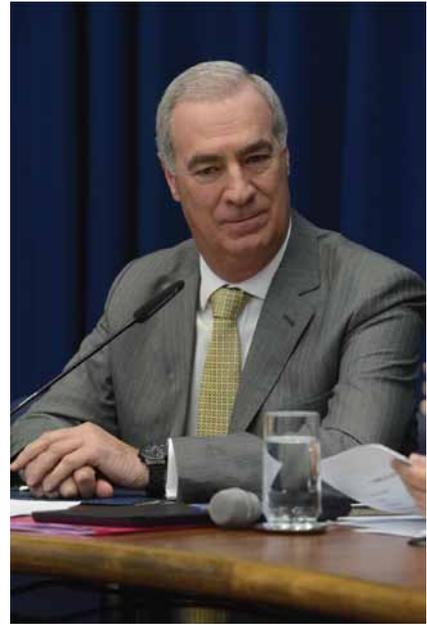
Lucena salientou que a empresa tem como conduta não entrar em negócios que resultem em perdas humanas. "Já deixamos de participar de projetos onde não há sustentabilidade. O grupo tem como norma o respeito à vida", declarou.

Manoel Souza Lima Jr., presidente do Sindicato das Empresas de Transporte de Carga de São Paulo e Região (Setcesp), afirmou que a Lei do Caminhoneiro já foi um avanço ao garantir maior tempo de descanso para motoristas. "A norma, junto com a nova lei, será decisiva para a redução dos acidentes no Brasil", acrescentou.

A norma ISO 39001 estabelece o roteiro para implementação de um sistema de gestão para que empresas e empresários do setor de transporte avancem em práticas de segurança viária.

Como a norma, lançada no exterior em 2012, ainda não foi traduzida no Brasil, um manual distribuído pela Volvo antecipa detalhes dos requisitos exigidos para sua implantação e mapeia ações a serem adotadas.

O objetivo é oferecer aos transportadores e operadores de transporte uma visão do caminho que devem percorrer para a adoção de um sistema próprio e organizado para a gestão da segurança viária.



Manoel Souza Lima Jr.: norma deve ser complementar à Lei do Motorista, um avanço para "humanizar" estradas

A decisão de lançar o Manual da ISO 39001 veio dos seminários regionais promovidos pelo Programa Volvo de Segurança no Trânsito (PVST). "Nosso objetivo, ao lançar o manual, foi ir além da discussão, disponibilizando a essência do conteúdo em um documento de orientação para as empresas interessadas em implementar a norma", disse Anaelse Oliveira, responsável pelo Programa Volvo de Segurança no Trânsito.

Para ela, mais que a certificação, as empresas que adotarem a ISO 39001 terão avanços na gestão viária, se tornarem mais competitivas, além de prestar benefícios inestimáveis para a sociedade.

"Estima-se que dezenas de empresas já tenham sido certificadas no mundo. No Brasil, a receptividade à chegada da ISO está sendo muito boa, o que nos leva a crer que cedo veremos empresas nacionais certificadas. As empresas que já possuem outras ISO (9000, 14001), certamente não encontrarão grandes dificuldades de implementá-la", afirmou Paulo Cesar Gottlieb, da TRS Engenharia, responsável pelo manual.

Acidentes em rodovias federais | 2014



166.223
acidentes

28.871
envolvendo
veículos
comerciais



1.436
mortes



7.844
feridos

Fonte: Polícia Rodoviária Federal

MRS investe em contêineres

A meta da empresa é aumentar em mais de 40% a sua carteira de contêineres neste ano diante da maior demanda proveniente dos operadores logísticos e dos armadores

■ SONIA MORAES



O novo vagão Double Stack Penta articulado comporta o dobro do número de contêineres

A MRS LOGÍSTICA, QUE TEM 75% DO seu faturamento originário do transporte de minério, pretende aumentar em mais de 40% a sua carteira de contêineres neste ano, diante da perspectiva de crescer a procura pela ferrovia como alternativa para as empresas reduzirem os custos logísticos. “O ano difícil, por causa da crise econômica, está abrindo oportunidade para a ferrovia que custa em média 15% menos que o transporte feito por rodovia”, afirma Elisa Figueiredo, gerente comercial da empresa. “Por isso, no seu plano de

crescimento elaborado para 2015 o maior foco da empresa está em contêineres”, declara a gerente.

A operação por contêineres sempre fez parte das atividades da MRS Logística, desde que adquiriu a concessão da sua malha ferroviária em 1996 quando as ferrovias foram privatizadas, mas a participação era pequena. Hoje a MRS Logística transporta por contêineres todo tipo de mercadoria, desde commodities agrícolas até produtos eletroeletrônicos.

No ano passado o volume movimentado

por contêineres totalizou 1,2 milhão de toneladas úteis, 18% superior ao transportado em 2013. A rota da Baixada Santista até o Vale do Paraíba, no interior de São Paulo, apresentou um crescimento de 70% e a Baixada Santista até Campinas (que é o principal trecho de operação) teve um avanço de 50%.

INVESTIMENTO – O que sustentou esse crescimento, segundo Elisa, foi a forma de operar (por meio de parceria) e o investimento feito pela MRS nos últimos quatro

anos que totalizou mais de R\$ 300 milhões.

Somente para a compra de sete locomotivas a empresa destinou R\$ 200 milhões, o que permitiu duplicar a capacidade de atendimento na Baixada Santista com o aumento da frequência nesta malha. “Hoje, temos capacidade ociosa no sistema que suporta um crescimento até 2020”, destaca Elisa. Para o futuro, a capacidade estimada é de 700 mil TEU por ano.

As novas locomotivas que estão iniciando a operação são as mais potentes já construídas no mundo para permitir a transposição da Serra do Mar até a Baixada Santista. Numa extensão de aproximadamente 10 quilômetros, estas máquinas operam em rampas de até 10% de inclinação, transportando cerca de 750 toneladas por viagem. Com as novas composições, o sistema da Serra do Mar teve a sua produção total ampliada de 7 milhões para mais de 20 milhões de toneladas ao ano.

Além de renovar a frota de locomotivas, a MRS investiu também na segregação de rota, no trecho leste, duplicando a linha férrea num trecho de 12 quilômetros entre Manoel Feio, em Itaquaquetuba, e Suzano, na região metropolitana de São Paulo. Com isso, a empresa eliminou o compartilhamento dos seus trens de carga com os de passageiros da Companhia Paulista de Trens Metropolitanos (CPTM). “Além do ganho em segurança e produtividade, o investimento permitiu aprimorar o planejamento logístico para toda a região do Vale do Paraíba”, diz Elisa.

A MRS também duplicou a linha em um trecho de 18 quilômetros entre Perequê, no município de Guarujá, e Santos, ampliando a capacidade de movimento no acesso à margem direita do porto.

Outro investimento foi no desenvolvimento de um novo tipo de vagão, o Double Stack Penta articulado (PRU). É um vagão para carga contêinerizada que comporta o dobro do número de contêineres que são



empilhados dois a dois nas operações da Baixada Santista. “Estes investimentos relevantes feitos nos últimos quatro anos, permitiu aumentar a capacidade de transporte para suprir o crescimento previsto no futuro”, destaca Elisa.

Na área de operação a MRS criou para o serviço de contêineres uma grade fixa para a Baixada Santista, com horário e frequências pré-determinadas. “Isso melhorou muito a qualidade de atendimento ao cliente com maior previsibilidade e regularidade de entrega”, comenta Elisa.

A expectativa de crescer em mais de três vezes a carteira de contêineres, segundo Elisa, deve-se ao maior interesse dos empresários em transportar suas mercadorias por ferrovia. “Este mercado tende a crescer devido ao baixo índice de acidentes e de roubo das cargas e, além disso, o transporte por ferrovia tem menor interferência nas cidades e congestionamentos nos portos e supre as exigências da sustentabilidade, pois emite 68% menos de CO₂ que o rodoviário”, compara a gerente da MRS.

Para dar suporte ao crescimento futuro do segmento de contêineres, a MRS criou novo terminal em Cubatão em parceria com a Contreial, e uma área para o desvio no

Nova locomotiva GE Evolution AC44i, uma das sete adquiridas pela MRS que permitem a transposição do sistema da Serra do Mar

terminal, em parceria com a Empresa Brasileira de Terminais Portuários (Imbraport).

Em parceria com a MTO, uma empresa controlada pela GranEnergia, holding de logística e óleo & gás do grupo GranInvestimentos, está instalando terminais ferroviários na região de Queimados, no Rio de Janeiro, e em Mogi das Cruzes (SP).

Dentro do seu plano de expansão a MRS pretende inaugurar no segundo semestre a rota de Santos até Jundiá, no interior de São Paulo. Neste trecho a empresa instalou um novo terminal para operação de contêineres. “A MRS está crescendo porque tem muito terreno a ganhar”, afirma Elisa.

PARTICIPAÇÃO – Além de investir para ampliar a capacidade, a MRS melhorou em 10% a eficiência energética desde 2011. De 2007 a 2014 conseguiu reduzir em 63% a ocorrência de acidentes ferroviários, garantindo para a empresa parâmetros de segurança superior ao das ferrovias americanas.

Controladora de uma malha de 1.643 quilômetros nos estados de Minas Gerais, Rio de Janeiro e São Paulo, que equivalem a aproximadamente 6% da estrutura nacional e nos quais são transportados cerca de um terço de toda a produção nacional, a MRS detém cerca de 20% da frota ferroviária nacional, incluindo mais de 18 mil vagões e quase 800 locomotivas.

Ao longo de 30 anos a MRS Logística já investiu R\$ 87 bilhões em sua malha ferroviária, aumentando em quase quatro vezes o volume total de carga transportada, saltando de 45 milhões de toneladas em 1996 para 164 milhões de toneladas em 2014. No ano passado o seu faturamento totalizou R\$ 3 bilhões e a sua margem de Ebitda foi de 40%. ■

Programa de modernização da frota avança

A previsão do setor é substituir mais de 40 mil vagões e 1.400 locomotivas nos próximos dez anos, segundo a Abifer

■ SONIA MORAES

A ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA Ferroviária (Abifer) espera que o governo aprove no segundo semestre deste ano o Programa de Renovação de Frota do setor ferroviário. Segundo Vicente Abate, presidente da Abifer, a meta é trabalhar para melhorar a malha ferroviária, ajudando a indústria a substituir mais de 40 mil vagões e 1.400 locomotivas nos próximos dez anos.

“Dos 100.010 vagões que compõem a frota atualmente, 40.720 têm mais de dez anos e carregam ferro em vez de mercadorias. Das 3.200 locomotivas, 1.400 têm mais de 40 anos, são ineficientes e obsoletas, além de oferecer condições inadequadas de operação, pois asseguram baixo rendimento operacional, elevado custo de manutenção, alto consumo de combustível e poluem muito”, afirma Abate.

Com o programa de renovação de frota, o objetivo da Abifer é renovar 3.000 vagões e 100 locomotivas por ano. E, com isso, aumentar em 40% a capacidade de transporte e de 15% de eficiência energética, além de reduzir em 38% as emissões de CO₂, manter o índice de nacionalização acima de 60% para as locomotivas e acima de 80% para os vagões. “A fabricação de 3.000 vagões e 100 locomotivas adicionais à demanda regular de mercado irá gerar, nos próximos dez anos, a necessidade de aproximadamente 2.000 vagas em toda a cadeia produtiva do setor”, destaca o presidente da Abifer.

O número de empregados na indústria ferroviária, que em 2002 era de dois mil,

passou a nove mil em 2014 e a meta é chegar a 10 mil pessoas em 2015. As concessionárias, que empregavam 20.215 pessoas em 2002, encerraram 2014 com 55 mil e a previsão é ter 60 mil funcionários em 2015, segundo a Abifer.

A produção de vagões, que em 2005 teve o melhor desempenho com 7.597 unidades, sendo 400 unidades destinadas para a exportação, chegou a 4.703 unidades em 2014 e deverá atingir 4.000 unidades neste ano. A fabricação de trens de passageiros aumentará de 374 unidades em 2014 para 420 unidades em 2015 e a de locomotivas avançará de 80 unidades em 2014 para 90 neste ano.

Com relação à movimentação de carga por ferrovia, o volume saltou de 253,3 milhões de toneladas úteis em 1997 para 545

milhões de toneladas úteis em 2014. Para 2015, a previsão da Abifer é que chegue a 600 milhões de toneladas úteis.

A estimativa do presidente da Abifer é que a substituição de 50% da frota do país por equipamentos mais modernos e eficientes trará nos próximos seis anos uma redução aproximada de 290 milhões de litros de combustível e uma diminuição de 21,2% no consumo de litros de diesel por mil tku (tonelada por quilômetro útil).

Vicente Abate ressalta que o transporte ferroviário emite 38% de CO₂ a menos que o rodoviário por mês. São 88,6% do rodoviário, 6% do aéreo, 4,2% do ferroviário, 0,9% da cabotagem, 0,2% do hidroviário e zero do dutoviário, segundo dados apurados pelo Instituto de Logística e Supply Chain (Ilos).



O setor ferroviário conta com frota atual de 3.200 locomotivas e 100 mil vagões

Outro fato que o presidente da Abifer considera relevante são os investimentos realizados nos últimos anos que reduziram em 82,8% o índice de acidentes nas ferrovias. “Além disso, mais carga indo de trem significa menos acidentes nas estradas e menor ônus para o governo (com saúde, previdência e transportes)”, observa.

Segundo Abate, o modal ferroviário pode ajudar a reduzir os 90 mil acidentes e 40 mil mortes nas rodovias por ano, como aponta as estatísticas do Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes (Dnit).

O dirigente da Abifer lembra que o recurso de R\$ 1,5 bilhão aplicado no período de 2003 a 2013 foi essencial para o setor ferroviário que criou o plano de revitalização das ferrovias. “Havia uma demanda reprimida por parte das concessionárias que tinham sido desestatizadas e começaram uma grande exportação de minérios de ferro e grãos. Então foi necessário investir e aumentar a capacidade produtiva do setor”, diz Abate.

Hoje, com três fabricantes – Amsted Maxion, Randon e Usiminas Mecânica – a capacidade de produção de vagões, que em 2003 era de 3.000 unidades, evoluiu para 12 mil unidades por ano e a expectativa é que suba para 14 mil unidades em 2016, com a inauguração da fábrica de vagões da Randon em Araraquara, no interior de São Paulo.

O segmento de trens de passageiros, que em 2003 tinha capacidade para produzir 300 carros por ano, teve um salto para 1.000 unidades anuais e a estimativa da Abifer é que a capacidade avance para 1.250 unidades anuais com a inauguração da fábrica de veículos leves sobre trilhos (VLT) da Astom, em Taubaté, e da Hyundai, em Araraquara, ambas no interior de São Paulo.

“O mercado de locomotivas, que há 12 anos não tinha produção no Brasil (apenas modelos de baixa potência), tem hoje modelos de alta capacidade de 4.400 hp, com corrente alternada, modernas, eficientes e



A indústria possui hoje produção de locomotivas de alta capacidade de 4.400 hp

mais potentes, fabricadas pela General Electric (GE Transportation) e Progress Rail, da Caterpillar, numa cadência de 250 unidades por ano”, destaca Abate.

Para o período de 2014 a 2016 está programado o investimento entre R\$ 400 milhões a R\$ 600 milhões para a expansão das fábricas e a modernização de todo o parque industrial do setor ferroviário de carga. “Se for aprovado o programa de renovação de frota o setor ferroviário de carga terá um faturamento

adicional de R\$ 900 milhões em razão da perspectiva de acrescentar na produção 1.800 vagões e 60 locomotivas ao longo de dez anos”, afirma o presidente da Abifer. “Isso será bom para a indústria que terá redução de custo; para a concessionária que terá queda no preço do produto e maior produtividade; para o governo que receberá mais impostos e para o usuário que terá uma possível redução do frete e melhor atendimento”. Em 2013 o faturamento do setor atingiu R\$ 4,5 bilhões e em 2014 chegou a R\$ 5,5 bilhões e a meta para 2015 é fechar com R\$ 6 bilhões.

Ao todo quatro entidades negociam com o governo o programa de renovação de frota. A Abifer para o setor ferroviário; a Associação Brasileira de Máquinas e Equipamentos (Abimaq), para o setor de máquinas industriais; a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) para o setor de caminhões, e o Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipecas) para a indústria de componentes. “Definido o programa de ajuste fiscal pelo governo a gente espera que a infraestrutura desenvolva e seja possível integrar todos os modais no país”, afirma o presidente da Abifer.



Vicente Abate: se for aprovado o programa de renovação de frota, haverá a perspectiva de acrescentar na produção 1.800 vagões e 60 locomotivas

Inspeção pré-entrega assegura qualidade dos chassis Mercedes

Cem por cento dos chassis de ônibus da Mercedes-Benz, após a montagem da carroceria, passam por uma inspeção efetuada por funcionários da montadora antes da entrega do veículo completo



O processo de inspeção PDI da Mercedes-Benz é feito em todas as dez encarroçadoras

A MERCEDES-BENZ DEU UM NOVO PASSO para garantir a alta qualidade dos chassis de ônibus da marca em todas as etapas de produção, com um importante trabalho realizado junto aos principais encarroçadores do país. Esta parceria resulta no chamado processo de inspeção PDI (Pre Delivery Inspection ou Inspeção pré-entrega) antes do veículo completo ser liberado para o cliente.

“Nosso PDI é um grande diferencial da marca no mercado brasileiro”, diz Ricardo Silva, diretor geral de Ônibus América Latina da Mercedes-Benz. “Trata-se de uma rigorosa verificação do trabalho de montagem da carroceria no chassi.”

Segundo o executivo, é importante monitorar o que as encarroçadoras estão fazendo e assegurar a qualidade é crucial para a empresa.

Para esse trabalho, a Mercedes-Benz mantém uma equipe de quatro a oito funcionários próprios em todas as dez encarroçadoras brasileiras, cada uma com um coordenador. Anteriormente, a inspeção era feita por representantes de seus concessionários, que não tinham poder de intervir no encarroçamento, se houvesse necessidade. Com a equipe própria, a solicitação de alterações na montagem da carroceria ou troca de componentes danificados fica facilitada.

O executivo destaca outro importante diferencial da marca: “Somos os únicos fabricantes do setor a realizar uma inspeção desse porte em 100% dos chassis de ônibus nos encarroçadores parceiros. Isso nos dá as condições para assegurar a qualidade que é um atributo historicamente associado à empresa”, afirma Ricardo Silva.

O PDI consiste na inspeção visual e funcional dos ônibus equipados com chassis da marca, visando sua conformidade com as exigências do mercado e com os padrões de qualidade da Mercedes-Benz, indicados nos manuais de encarroçamento de cada modelo de chassi e que seguem as diretrizes da Daimler Buses.

A equipe de PDI realiza a verificação final no chassi antes de ir ao cliente. Se houver correções no produto, somente após a aprovação dessas etapas pela equipe, o veículo é selado e liberado para a entrega.

A inspeção, com duração de duas a quatro horas, é realizada nas instalações dos próprios encarroçadores em boxes especialmente montados em espaços para esta finalidade. Os profissionais da Mercedes-Benz ficam baseados nessas empresas e acompanham todo o programa de produção, desde a preparação do chassi para receber a carroceria até o encarroçamento completo. O processo de encarroçamento envolve, por exemplo, instalação das estruturas laterais, frontal, traseira e teto do ônibus, chicotes elétricos, chapas, pintura e acabamento. São verificados também todos os sistemas do veículo, como os de direção, freio, elétrico e pneumático.

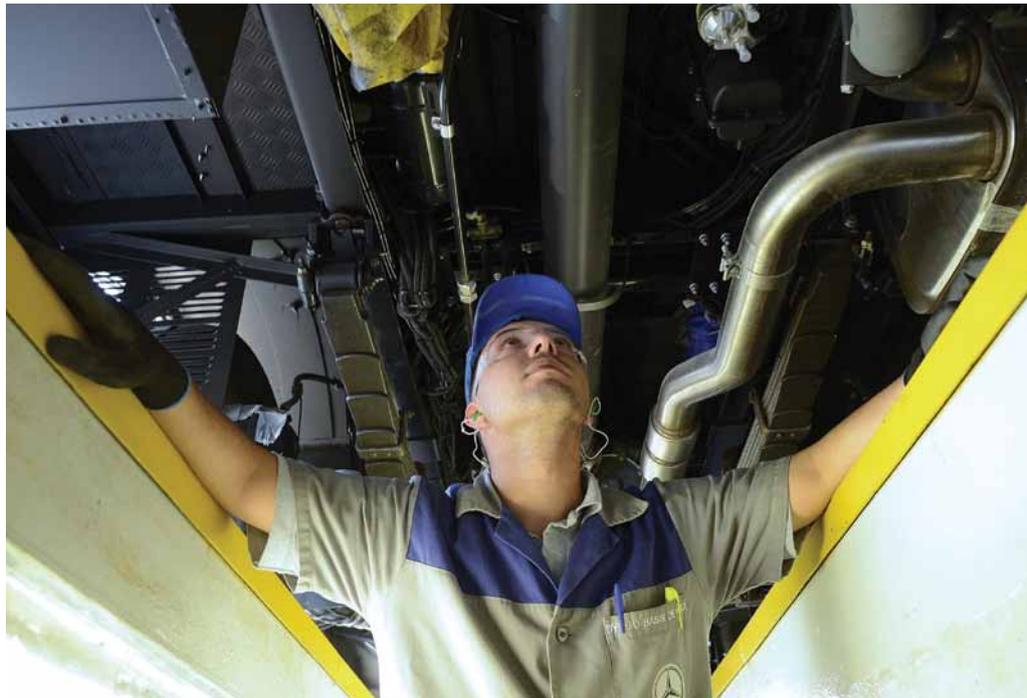
No transporte do chassi desde a

Mercedes-Benz, na sua preparação para o encarroçamento e na produção da carroçaria, alguns elementos de fábrica eventualmente podem ser danificados. Neste caso, a equipe do PDI verifica qual a origem do dano. Se um eventual problema é de responsabilidade da fábrica, a equipe realiza um trabalho em parceria com as áreas de pós-venda ou engenharia visando à garantia do cliente. Se a responsabilidade é da encarroçadora, a Mercedes-Benz envia um relatório detalhado para que sejam tomadas as providências. O objetivo é garantir que o veículo seja entregue ao cliente na mesma condição que saiu de fábrica.

Iniciadas em 2005, as atividades de PDI para ônibus foram realizadas pelos concessionários da marca até junho de 2012, sob responsabilidade da área de qualidade da Mercedes-Benz. A partir de então, o processo passou a ser conduzido com mão de obra própria, também sob gestão desta área, porém com equipes próprias baseadas em localidades como o distrito de Xerém em Duque de Caxias (cidade onde está sediada a encarroçadora Marcopolo Rio), no Rio de Janeiro; Botucatu (Caio e Irizar) e Lorena (Comil), ambas em São Paulo; Cascavel, Paraná (Mascarello); Caxias do Sul (Marcopolo, Volare e Neobus) e Erechim (Comil), no Rio Grande do Sul.

“Nossos concessionários continuam sendo parceiros muito importantes no processo, porque os reparos são executados com sua mão de obra e fornecimento de componentes”, explica Jorge Vassilas, gerente da área de qualidade da Mercedes-Benz do Brasil. “O foco do PDI é a inspeção do veículo, zelando pela qualidade do chassi que sai de fábrica e depois do ônibus que sai do encarroçador e é entregue ao cliente final. Conseqüentemente, contribuimos para a segurança do veículo, dos passageiros, do motorista e do trânsito nas vias.”

Ricardo Silva: “Nosso processo de inspeção pré-entrega é o grande diferencial no mercado brasileiro”



A inspeção da correção do encarroçamento demora de duas a quatro horas

“Além disso, temos obtido também uma melhora significativa na sinergia com os encarroçadores”, diz Vassilas. “Isso se deve ao trabalho de uma equipe extremamente experiente, competente e totalmente comprometida com a qualidade que é um atributo da marca Mercedes-Benz.”



O gerente destaca ainda que a área de engenharia da Mercedes-Benz dá um importante suporte ao desenvolver instruções para os processos de alongamento ou encurtamento dos chassis. Esta é uma referência muito importante para o PDI desde a produção até a liberação do veículo. Os engenheiros da fábrica avaliam a interface entre os chassis e diversas carrocerias das empresas parceiras, trocando informações e desenhos de projetos e fazendo acompanhamento em várias fases do processo, visando sempre garantir que a montagem da carroceria sobre o chassi esteja de acordo com as diretrizes de encarroçamento da Mercedes-Benz, informa a montadora.

AUDITORIAS DE PROCESSOS – O foco da Mercedes-Benz com a qualidade no encarroçador não se limita à produção. Os engenheiros da área de qualidade efetuam auditorias do processo de encarroçamento, abrangendo desde a chegada do chassi na empresa até a saída do veículo para o cliente após o PDI. ■



Em 2015 a OTM Editora realizará a 9ª edição do **Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas**, um evento dinâmico e alinhado com as necessidades do mercado, e que vem buscando a cada edição melhorar o seu nível de discussões e conteúdo, promover a troca de conhecimentos e experiências em um ambiente de integração e network profissional.

As empresas de soluções para gestão de frotas estão avançando no desenvolvimento de ferramentas sob medida para os diferentes segmentos da economia. Isto significa esmiuçar as necessidades de cada gestor, conhecer os detalhes de sua operação, o perfil da frota e até as peculiaridades do cliente final,

para que ele seja atendido da melhor maneira possível. Mesmo com avanços, permanece um dos maiores desafios dos gestores, que é o de saber aproveitar melhor as informações transmitidas por meio da telemetria para otimizar o desempenho da frota. Além de prover a empresa com uma infinidade de dados, é preciso mostrar como usá-los na prática para reduzir gastos e melhorar o serviço. Este é um universo ainda com muito espaço para crescer.

As empresas que associarem suas marcas e serviços ao evento têm uma excelente oportunidade de estreitar relacionamento com o público qualificado e com poder de decisão.

Realização:



Organização:



Apoio editorial:



**05 e 06
outubro**
AMCHAM | SP

FÓRUM DE GESTÃO E EFICIÊNCIA DE FROTAS

ÔNIBUS | CAMINHÕES | VANS | UTILITÁRIOS | AUTOMÓVEIS | MOBILIDADE



Imagens do evento de 2014

Objetivo

Apresentar as melhores práticas, inovações e tendências do mercado de gestão de frotas.

Conteúdo

Sistemas para gestão de frotas / Telemetria/ Processos/ Cases de sucesso/ Inovações em processos/ Meios de pagamento / Pneus / Sustentabilidade

Palestrantes

Profissionais e executivos de empresas compradoras ou vendedoras de produtos e serviços para frotas e logística.

Público de interesse:

Gestores e executivos que participam da cadeia de valor de frotas e logística. Encarregados, gerentes, diretores e profissionais com interesse profissional na área.

Cadeia de valor:

Compra, documentação, políticas de uso, impostos, seguros, manutenção, combustíveis, pneus, venda/desativação

Áreas de uma empresa, envolvidas na cadeia de valor de frotas:

Financeiro/ Controladoria/ Fiscal/ Compras/ Jurídico/ RH/ Operações/ Vendas/ Marketing



Dono da Azul compra a TAP



O consórcio Agrupamento Gateway, liderado por David Neeleman (foto), proprietário e CEO da Azul Linhas Aéreas, venceu o processo de privatização da companhia aérea portuguesa TAP e passará a deter 61% do capital social da empresa. Na formação do consórcio, Neeleman se associou ao empresário português



Humberto Pedrosa, do grupo de transporte rodoviário Barraqueiro, para atender à exigência do governo de Portugal.

Pelo acordo, o consórcio terá que pagar 10 milhões de euros pela empresa e fará um aporte de recursos de 338 milhões de euros diretamente na TAP, além de assumir

dívidas da companhia aérea, que estariam em um valor estimado em mais de 1 bilhão de euros.

O grupo vencedor da concorrência deve adquirir 53 novos aviões para expansão da frota que hoje é composta por 77 aeronaves.

Em nota oficial, a Azul informou: “A companhia acredita que essa aquisição será uma oportunidade muito boa para o Brasil, uma vez que Portugal é a principal entrada dos brasileiros para a Europa e vice-versa, com aproximadamente 1,8 milhão de pessoas por mês que viajam por esta rota, sendo a maioria a lazer. E a TAP é líder nesse mercado e fundamental para atender a essa demanda.”

Além de David Neeleman, estava na disputa pela privatização da TAP o consórcio Sagef, liderado por Germán Efromovich, proprietário da companhia aérea Avianca.

DMA utiliza caminhões Iveco na distribuição

A DMA Distribuidora, uma das maiores empresas de varejo de Minas Gerais, adquiriu 19 caminhões Iveco – 14 unidades do Daily 55C17 e cinco unidades do Tector 240E28. Com baixo custo operacional no transporte urbano e rodoviário de cargas, os veículos atenderão às marcas Epa, Plus e Mart Plus do grupo.

Para Roberto Gosende, diretor de marketing do Grupo DMA, a versatilidade e robustez fizeram a diferença na escolha dos caminhões. “Optamos pelos modelos da Iveco, pois sabemos que são veículos que oferecem agilidade e não deixam nossos motoristas na mão”, afirma Gosende.

Para Osmar Hirashiki, diretor de vendas corporativas da Iveco, a parceria com o Grupo DMA ressalta o trabalho que vem sendo feito para expandir a participação da marca no mercado de veículos comerciais. “Quando fechamos acordos com grandes empresas, temos a confirmação de que a união entre a qualidade dos produtos e o bom atendimento ao cliente coloca nossos modelos entre os tops do mercado.”

A linha Daily, que começa na categoria de 3,5 até 7 toneladas, é um veículo indicado para circular nos grandes centros urbanos para atividades do varejo. Já o Tector tem capacidade para operações desde entregas comerciais menores até o transporte de grãos.

Agrale desenvolve miniônibus elétrico em parceria com Itaipu



A Agrale, fabricante brasileira de chassis para micro-ônibus, desenvolveu um miniônibus elétrico em parceria com a Itaipu Binacional. Com carroceria Mascarello montada no chassi MA 8.7, este veículo passará a integrar a frota do projeto-piloto Curitiba Ecolétrico e será uti-

lizado pela Guarda Municipal e pela Secretaria de Turismo.

O chassi de ônibus elétrico da Agrale possui sistema de propulsão Siemens com dois motores elétricos de 67 kW, caixa somadora (caixa de engrenagens que une a força dos dois motores em uma única saída para o eixo cardã), dois inversores de frequência para gerenciar os motores elétricos e cinco baterias 100% recicláveis e com alta

densidade energética (capacidade total de 105 kWh). Isso garante autonomia de até 150 quilômetros, com tempo para carregamento de oito horas.

Entre as inovações deste veículo está o sistema de reaproveitamento de energia em frenagem. Possui ainda motocompressor (compressor de ar movido por motor elétrico) para alimentar o sistema de freios pneumáticos. Toda a integração do sistema elétrico (direção, freios e propulsão) é controlada por intermédio de uma EVCU (Electronic Vehicle Control Unit).



Volvo CE lança versão atualizada de caminhões articulados

A Volvo Construction Equipment apresentou na M&T Expo 2015 a versão atualizada dos caminhões articulados da série F. A linha é formada pelos modelos A25F (de 24 toneladas de capacidade de carga), A30F, A35F e A40F (de 39 toneladas de capacidade de carga), além das versões A35FS e A40FS. “É mais um avanço nos caminhões articulados, uma linha de produtos criada e sempre liderada pela Volvo”, declara Afrânio Chueire, presidente da Volvo Construction Equipment Latin America.

Entre as várias modificações feitas na linha de articulados destaca-se o novo visual mais arrojado e atual. O desenho do capô ficou mais moderno, e o posicionamento do tanque de combustível e do escapamento foi alterado. Na nova versão, o tanque hidráulico está situado atrás da cabine e mais protegido

contra impactos. A cabine também recebe menos calor, garantindo mais conforto ao operador, porque o escapamento está agora mais longe. “O caminhão articulado Volvo continua sendo a melhor opção”, afirma Boris Sanchez, gerente de suporte a vendas e aplicações da Volvo CE Latin America.

Os caminhões articulados também mantiveram as importantes funções que garantem elevada produtividade. É o caso do automatismo de abaixamento da caçamba e também o ajuste do ângulo de basculamento. Com o sistema Contronic, os operadores podem ajustar o ângulo máximo de basculamento. Assim, podem limitar a altura total com a caçamba levantada, o que aumenta a segurança em operações sob linhas elétricas, em túneis ou outros serviços subterrâneos.

Peruana Movil Tours adquire 30 chassis de ônibus Mercedes-Benz

A peruana Movil Tours, adquiriu 30 chassis de ônibus Mercedes-Benz modelo O 500 RSD rodoviários para prestação de serviços interurbanos, especialmente nas aplicações executivo, premium e VIP.

Produzidos na fábrica da Mercedes-Benz em São Bernardo do Campo (SP), os chassis, que estão sendo encarroçados pela Irizar e Marcopolo, foram comercializados pelo representante peruano Divemotor, com suporte da Daimler Latina. Os veículos estão equipados com caixa de câmbio automatizada GO 240 de 8 marchas, freios a disco, ASR, EBS, ESP, eixo tração direcional e preparação para telemetria.

“Trabalhamos com a Mercedes-Benz há muitos anos no Peru e confiamos na qualidade e segurança dos seus produtos. Nossa previsão é começar a operar com esses novos modelos no início do segundo semestre”, afirma Roberto Matos, gerente geral da Movil Tours.



Segundo Cláudio Siedmann (foto), gerente sênior de ônibus da Daimler Latina, o cliente está negociando um contrato de manutenção com a Divemotor para que especialistas da marca assumam a gestão da oficina. “A Divemotor já disponibiliza um estoque de peças na garagem da Movil Tours, além de um funcionário e um assessor para assegurar um atendimento diferenciado ao cliente”, relata.

Com 27 anos de atividades, a Movil Tours mantém em sua frota 160 ônibus, sendo mais de 60% de modelos Mercedes-Benz. A empresa teve um crescimento expressivo nos últimos anos e adquiriu seus primeiros aviões, passando a prestar serviço de táxi aéreo.

A Mercedes-Benz é líder no mercado peruano de ônibus, com mais de 25% de participação registrada em 2014, segundo o gerente da Daimler Latina. “O Peru é hoje um dos principais mercados de exportação de chassis de ônibus fabricados pela Mercedes-Benz do Brasil. Entre 2010 e 2014, comercializamos em média cerca de 700 unidades por ano para clientes locais”, diz Siedmann.



No ar ou no mar



A aeropublicidade destaca-se por atingir o público-alvo em momentos de lazer, quando a mensagem é assimilada com maior facilidade

■ ANDREIA RODRIGUES

PRAIAS LOTADAS, PÚBLICO-ALVO EM MOMENTOS de descontração — essa é a receita de sucesso para os investimentos realizados na publicidade aérea no Brasil. Todo veranista já viu, comentou e, principalmente, lembrou de um produto ou serviço divulgado por faixas sendo rebocadas pelos tradicionais ‘aviõezinhos’.

A realização desses voos, entretanto, não é tão simples assim. Regulamentada pela Agência Nacional de Aviação Civil (Anac), por meio da Portaria nº 190/GC-5, de 20 de março de 2001, a atividade aérea que tem por finalidade fazer propaganda comercial segue rigorosas normas estabelecidas pela Superintendência de Regulação Econômica e Acompanhamento de Mercado (SRE). As empresas do setor precisam estar registradas na categoria Serviço Aéreo Especializado Público (SAE). Seguindo requisitos



Milton Weissmann, da Visual no Ar: “Atualmente, somos responsáveis por 90% da publicidade aérea no país”

técnicos referentes à homologação das aeronaves e dos equipamentos, o serviço está sujeito à fiscalização, conforme preveem os artigos nº 192 a 200 do Código Brasileiro de Aeronáutica.

As possibilidades da aeropublicidade, como também é conhecida, são muitas e utilizadas de maneira cada vez mais crescente para complementar estratégias de marketing. Além do reboque de faixas, há a inscrição com fumaça, a fixação de adesivos ou pinturas em aeronaves, somados a fotos e filmagens de locais previamente escolhidos, com o objetivo de incrementar a propaganda e o turismo.

Atualizada em janeiro de 2015, a lista no site da Anac conta com o registro de 41 empresas operantes de serviço aéreo especializado em aeropublicidade. Que exercem efetivamente o trabalho, no entanto, é um número bem menor. “A maioria das empresas listadas opta por serviços de táxi aéreo, menos sazonal. Atualmente, somos responsáveis por 90% da publicidade aérea no país”, afirma Milton Weissmann, proprietário da Visual no Ar, presente no setor há 31 anos.

O motivo? “Tradicionalmente, o serviço atinge maior destaque durante os meses de novembro a fevereiro, feriados e período de férias, e uma empresa precisa se manter durante todo o ano”, explica. E apesar de rentável, as atividades desse mercado possuem elevados custos de operação: “Além das aeronaves, que precisam estar em perfeito estado de conservação e com todas

as homologações da Anac em dia, há toda uma retaguarda para a exibição nos ares. São as costureiras das faixas, os pintores, os pilotos treinados e uma equipe de mecânicos, que no caso da Visual no Ar são locados permanentemente em nossa oficina exclusiva”, completa Weissmann.

Para manter essa posição, Weissmann esclarece: “Há dez anos, reinventamos a dinâmica do setor. Com uma gestão profissionalizada e enxuta, investimos em uma operação que minimiza os riscos”, afirma. Para isso, a Visual no Ar intensifica as atividades na alta temporada e, na baixa, trabalha com a revisão completa de suas aeronaves. A frota da empresa é composta por onze aviões, modelos Cessna 170 e 172, Citabria e Paulistinha AP1.8, todos da década de 60. “Nossa oficina é exclusiva e homologada pela ANAC, investimos pesado na conservação das aeronaves, com a troca preventiva dos equipamentos, observando sua durabilidade/horas de voo”, informa.

Outro fator relevante é o treinamento dos pilotos para esse tipo de voo. “As aeronaves para esse trabalho voam com a menor velocidade possível, entre 80 km a 90 km por hora, a 500 pés (150 metros) da água, rebocando faixas que variam de 1,5 a 4 metros de altura e de 12 a 26 metros de comprimento. Essas especificidades, por exemplo, exigem características dos pilotos diversas dos voos comerciais ou computadorizados”, salienta Weissmann.

Focada nos estados de São Paulo e Rio de Janeiro, a Visual no Ar faz a cobertura

dos mercados do litoral sul paulista (Itanhaém, Mongaguá, Praia Grande, São Vicente, Santos e Guarujá), litoral central (Bertioga, Riviera de S. Lourenço e São Sebastião até Maresias), e litoral norte (Caraguatatuba e Ubatuba). No Rio, cobre a capital (Recreio, Barra, Leblon, Ipanema, Copacabana e Leme) e a região dos Lagos (Saquarema, Araruama, Cabo Frio e Búzios). “Operamos em São Paulo, principalmente a partir do aeroporto de Itanhaém, que possui uma boa infraestrutura, mas também utilizamos os aeroportos de Ubatuba, Parati e Angra dos Reis. A Base Aérea de Santos, que fica no Guarujá, é utilizada apenas em casos de risco, como fortes tempestades repentinas”, complementa Weissmann. “Nossas aeronaves têm, em média, uma autonomia de 4,5 horas de voo. Trabalhamos, por margem de segurança, com voos de até 3,5 horas”, relata.

A contratação dos serviços pode ser feita diretamente ou por meio de agências de publicidade. A negociação varia de acordo com o número de horas de voo, dias ou pacotes especiais. “Seguimos uma programação, com horários e períodos variados. Caso chova, os voos são reprogramados”, finaliza.

RETORNO IMEDIATO – Outra empresa do setor, a carioca Fly Propaganda Aérea, tem três aviões que chegam a fazer, no



Outro recurso da publicidade aérea é o envelopamento, utilizado mais em helicópteros

verão, até cinco horas-voo, aos sábados e domingos. O preço para atrair a atenção dos milhares de banhistas que frequentam as praias da cidade é, em média, de R\$ 1.200 por hora de voo.

“O retorno obtido com a publicidade aérea é efetiva: se anunciamos um show, o espetáculo lota. Se veiculamos, por exemplo, a promoção de uma churrascaria, a procura é quase que instantânea”, comemora Anthony Gnoatto Medina, diretor da empresa. Uma dica é em relação às exposições: “Se o cliente vai anunciar um produto para crianças, o ideal é que a aeronave passe bem cedo na praia. Se a propaganda é de uma peça de teatro, seu público-alvo é formado por pessoas que costumam sair à noite e que, portanto, vão à praia mais tarde”, completa.

De acordo com o executivo, a Fly foi uma das primeiras empresas a importar dos Estados Unidos a técnica de trabalho adotada pelas demais do setor. Nela, o avião decola e, poucos minutos depois, “pesca” o anúncio com um gancho preso à cauda. “É a única maneira de a faixa chegar aos céus intacta. Se o avião decolasse com o anúncio, o pano despedaçaria ainda no chão”, explica Medina.

“Nossos preparativos para o voo de um avião de publicidade começa uma hora antes da decolagem. A faixa, que, em média, tem 20 metros de comprimento e dois de altura, é cuidadosamente dobrada para não rasgar quando puxada. O equipamento usado para pegá-la é colocado na cauda pouco antes de a aeronave ser conduzida para a pista”, afirma. Esse procedimento

Anthony Medina, da Fly Propaganda: a empresa foi uma das primeiras a adotar a técnica de “pesca” o anúncio

normalmente é realizado em um terreno ao lado da pista do Aeroporto de Jacarepaguá. As praias da zona sul do Rio costumam ser as mais procuradas pelos anunciantes.

“Todos olham para cima quando escutam o barulho de uma aeronave – talvez por isso que o banner aéreo tenha sido inventado. A mensagem será vista e, o mais importante, lembrada”, completa Medina. “Geralmente, o tempo de exposição frontal diretamente ao público é de 17 segundos, mas como as pessoas acompanham as mensagens, este tempo se alonga. Caso o piloto venha a voar em círculos no mesmo lugar, esta exposição é ainda maior e mais eficiente.”

ENVELOPAMENTO – Outro recurso da publicidade aérea é o envelopamento de aeronaves, utilizado mais frequentemente em helicópteros. De acordo com Jorge Bitar, proprietário da Helimarte Táxi Aéreo, o serviço tem uma boa remuneração. “Essas ações são mais utilizadas em eventos, como Fórmula 1 ou Ilha de Caras, de maneira institucional”, explica. Ao optar pela locação do serviço de táxi aéreo por um final de semana ou um mês, o cliente pode também personalizar a aeronave. “Utilizamos uma adesivagem especial, que segue as normas da Anac. Não é uma ação com retorno imediato, mas institucionalmente, o impacto é muito relevante”, salienta.

De acordo com o executivo, as regras impostas pela agência são muito rigorosas. “Nos Estados Unidos, por exemplo, temos muito mais recursos, como a utilização de buzinas ou mensagens sonoras, além de mais liberdade para a personalização dos helicópteros”, afirma. Fundada em São Paulo em 1999, a Helimarte possui uma frota de nove helicópteros e duas aeronaves. ■

Oportunidades em período de crise

Operadores logísticos investem na inovação e criatividade para atrair novos clientes e manter o ritmo de trabalho em meio a um cenário econômico turbulento

■ SONIA MORAES



A Gefco investiu na expansão das atividades em diversos estados, incluindo o Rio

AS OPERADORAS LOGÍSTICAS GEFCO, LIBRA, PANALPINA E SCHENKER ESTÃO CONSEGUINDO MANter o ritmo de crescimento em meio à crise com o serviço dedicado, utilizando suas expertises para ampliar as atividades no setor de transporte e conquistar novos clientes.

A francesa Gefco tem se aproximado cada vez mais da indústria com o serviço de customização, utilizando os seus centros de armazenamento para colocar vários itens nos veículos, como suspensão e rodas especiais, teto solar, CDs e rádio, garantindo um acabamento específico a cada modelo. “Estamos indo além do nosso serviço, com um trabalho linear entre a indústria e a logística”, declara Alex Feijolo, diretor comercial e de marketing da Gefco

Logística do Brasil.

No Brasil, a Gefco faz o acabamento do automóvel para o Grupo PSA, mas tem essa atividade disponível para todo o mercado. “O serviço de nacionalização dos carros que chegam da Argentina e da Europa é uma operação para todo o território brasileiro”, diz Feijolo. “São várias adequações, como a instalação do extintor de incêndio que só é exigido no Brasil, tradução do manual de instrução para o português, colocação de adesivos e marcação do chassi no vidro. Esse trabalho fora do ramo logístico foi o que fez a Gefco crescer em 2014.”

O avanço da Gefco no ano passado se deu em grande parte no setor automotivo no qual a empresa já tem a expertise.

“Mas ganhamos negócios em outros segmentos também, como o metalmeccânico e o de bens duráveis”, afirma o diretor.

Por conta das exigências dos clientes, a Gefco tem investido muito na área de sistemas, trabalhando com simuladores e roteirizadores. “A atividade da empresa não é somente fazer a operação logística do transporte no território nacional e internacional. É preciso ajudar o cliente a elaborar um desenho do seu sistema logístico, tentando fazer melhores rotas, mudar a frequência e colocar a engenharia dentro da logística do cliente”, esclarece Feijolo. “A nossa engenharia utiliza todas as ferramentas, desenha os processos e faz o seu controle.”

O diretor da Gefco comenta que depois da estagnação registrada em 2014, quando o mercado, além de não se recuperar se estabilizou em um nível muito baixo, a empresa esperava que este ano fosse mais difícil. “Mas o momento de crise está abrindo oportunidades para a empresa, pois muitos clientes estão nos procurando para desenvolver novos projetos, reduzir custos e rever os seus processos e os fluxos logísticos”, conta Feijolo e acrescenta que em período de alta e baixa do mercado aumentam as perspectivas de negócios. “O mais desafiador é quando está estável.”

PREVISÃO – A expectativa da Gefco é crescer cerca de 20% este ano e quase repetir o bom desempenho do ano passado, quando avançou cerca de 25% com a oferta de novos projetos, capacidade de

engenharia, de trazer redução de custos e de risco para os clientes pela qualidade dos serviços.

“No Brasil a Gefco está indo bem, conseguimos crescer bastante no ano passado e foi fundamentalmente com a conquista de novos clientes que querem reduzir custos logísticos e buscam empresas que tenham capacidade para poder auxiliar nesse processo”, declara Feijolo.

Para garantir o elevado nível de serviço aos seus clientes, a Gefco já investiu cerca de R\$ 1 milhão, sendo 60% em novas contratações, realização de cursos de aperfeiçoamento e melhorias em tecnologia da informação (TI). Os 40% restantes foram destinados para a expansão das atividades nos estados do Rio de Janeiro, Espírito Santo, Minas Gerais e Rio Grande do Sul, com a contratação de executivos comerciais dedicados e novas estruturas.

Feijolo esclarece que a Gefco tem um plano mundial bastante estruturado, definido claramente desde a venda das ações pelo grupo PSA Peugeot Citroën, e tem como ambição dobrar de tamanho até 2020, saltando de um faturamento de 4 bilhões de euros em 2013 para 8 bilhões de euros em cinco anos. “Isso tem um desdobramento em cada país, mas a ideia é que mantenhamos os negócios, os produtos, as divisões, o transporte rodoviário, a armazenagem, o transporte internacional e a distribuição de veículos”, afirma o diretor da Gefco.

ATIVIDADES – Historicamente o grupo PSA sempre foi o maior cliente da Gefco no mundo. Agora não é mais assim, nem aqui no Brasil. Hoje a operadora logística tem presença em mais de 130 países e está abrindo operação em 37 deles com filiais próprias. “Uma das estratégias é aumentar a ocupação geográfica. Mundialmente a empresa está indo em direção à Ásia, onde tem forte participação”, detalha Feijolo.

No Brasil a Gefco segue para o Nordeste, mais especificamente para a Bahia, onde abriu uma filial recentemente, e agora



Panalpina passou a realizar serviço direto da Ásia para o Brasil com destino a Viracopos

caminha em direção ao sul em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul, onde vai inaugurar uma plataforma logística com início das operações prevista para o começo de 2016. “A ideia é oferecer lá todos os serviços baseados nas nossas plataformas de atividades”, diz Feijolo. “São serviços de veículos acabados, de pátio e de industrialização.”

Em Guaíba, onde está instalando o seu armazém ao lado da fábrica da Toyota, a Gefco vai oferecer o serviço de customização. “Temos know how, pessoas e pátio”, frisa o diretor.

Para a sua operação logística, a Gefco trabalha com mais de 200 transportadores e 450 profissionais, sendo 50 pessoas dedicadas à área de engenharia e vendas.

PANALPINA – Na Panalpina o destaque neste ano é o serviço direto da Ásia para o Brasil com destino ao aeroporto de Viracopos, em Campinas (SP), nas quintas-feiras e sábados. “São duas aeronaves Boeing 747-400 com capacidade para 110 toneladas de carga de propriedade da Atlas e vai fazer a conexão do 747-800 que a Panalpina já tem em operação na Ásia, no aeroporto de Hansville, no Alabama, Estados Unidos”, explica Gustavo Paschoa, diretor de vendas e marketing da Panalpina. “A vantagem deste serviço exclusivo é o embarque total da carga, com maior controle em uma área central dos EUA para fazer a consolidação,

fugindo um pouco de Miami e usando esse aeroporto de Hansville como um hub.”

Com o voo direto da Ásia para o Brasil o trânsito aéreo de Hong Kong, dependendo da rota, dura 40 horas, segundo Paschoa. “É uma redução de menos da metade do tempo, o que gera uma economia gigantesca para muitas companhias”, afirma o diretor da Panalpina.

A Panalpina decidiu trabalhar com voos exclusivos para suprir as necessidades dos clientes de ter um trânsito reduzido e garantia total de embarque de mercadorias e de importação. “Hoje trabalhamos com as companhias aéreas e a prioridade são os passageiros, as malas, depois é a carga. Então a possibilidade de deixar um produto para trás é muito grande. E quando a carga chega parcial gera um custo enorme para o operador porque tem multa com a armazenagem nos portos, nos portos secos e ainda não há disponibilidade da mercadoria para a produção e para vender”, diz Paschoa.

A Panalpina também oferece como solução usando nesse voo o controle de temperatura para as cargas. “Temos toda a estrutura montada, um processo estabelecido para ter contêineres refrigerados dentro dos nossos aviões e no das companhias aéreas em um sistema controlado pela empresa de maneira a dar total segurança para que essa carga chegue intacta no Brasil, sem variação de temperatura e



A Libra inaugurou um terminal retroportuário multimodal no porto de Santos

com o tratamento correto nos aeroportos”, esclarece o diretor da Panalpina.

Outra novidade da Panalpina no frete internacional marítimo são as cargas de contêineres que têm a ficha de conteúdo de importação (FCI) e as cargas fracionadas (LCL) consolidadas, além do serviço de desembarço aduaneiro que a empresa investiu nos últimos anos. “Essa atividade era terceirizada e a empresa internalizou em 2013”, informa Paschoa.

Para dar suporte aos seus clientes, a Panalpina mantém armazéns próprios de 10 a 25 mil m² em Cajamar (SP) e Manaus (AM). Outros armazéns que operam para os clientes estão em Hortolândia, Sorocaba e em São José dos Campos, cidades do interior de São Paulo. “Faço toda a operação dentro de quatro paredes e a distribuição física do transporte rodoviário no Brasil”, diz Paschoa.

Assim como a Gefco, a Panalpina também trabalha sem ativos. “Temos um programa que agrega três mil caminhões, mas toda a inteligência do sistema é da Panalpina”, esclarece Paschoa.

Além do segmento automotivo e de tecnologia, a Panalpina está dando ênfase no setor de consumo, varejo e no health care que são as áreas que pretende crescer neste ano. “O mercado brasileiro tem demanda e está bastante maduro para estes segmentos. No ramo farmacêutico, que está

bastante desenvolvido e tem relevância mundial para os fabricantes, temos uma participação significativa e queremos aumentar bastante este ano”, afirma Paschoa.

PREVISÃO – Em 2014 a Panalpina cresceu 15% sobre o ano anterior e em 2015, apesar dos desafios, pretende avançar dois dígitos. “Este ano não foi uma surpresa e conseguimos equilibrar os negócios reduzindo as atividades em alguns setores, principalmente o automotivo que vinha com tendência de redução na produção, e aumentando em outros, como o agrícola que vem em uma tendência de alta”, diz Paschoa. “Há uma variação muito grande de situação e é específica para cada segmento, mas de uma maneira geral a empresa tem conseguido manter essa flexibilidade.”

No setor automotivo a Panalpina presta serviço para as montadoras de caminhões, abastecendo as linhas de produção e as redes de concessionárias. Também abastece o setor de autopeças, distribuindo componentes dos fornecedores diretos e indiretos. “Atendemos toda a cadeia automotiva, desde grandes montadoras, fabricantes de pneus até pequenas empresas”, esclarece Paschoa.

Das operações de exportação da Panalpina, a maior demanda é dos países da América Latina e um pouco do continente

europeu. “Os Estados Unidos estão em um momento de ascensão e, essa taxa de câmbio tem favorecido os embarques do Brasil para o mercado americano, principalmente de produtos manufaturados”.

Nas suas operações logísticas a maior dificuldade, segundo Paschoa, é a falta de infraestrutura. “A gente ainda é muito dependente do transporte rodoviário e sofre de melhores práticas. Diferente de muitos países que usam a multimodalidade, na hidrovia e ferrovia”, informa.

LIBRA – Com forte atuação na operação porto e porta dentro do território nacional, o principal foco do Grupo Libra é a solução integrada de comércio exterior e a operação multimodal. “A gente olha muito o custo total logístico e oferece o que melhor atende às necessidades dos nossos clientes, sempre buscando inovação para fazer uma venda consultiva e agregar valor ao negócio de comércio exterior como um todo dentro do Brasil”, afirma Daniel Brugiioni, diretor geral da Libra Logística.

Com o objetivo de garantir a excelência no atendimento e nos serviços, o Grupo Libra inaugurou no final de dezembro um terminal retroportuário multimodal em Cubatão e um armazém em Campinas, no interior de São Paulo.

O terminal de Cubatão, que fica equidistante às duas margens do porto de Santos com acesso rodoviário e ferroviário, tem 70 mil m² dedicados à operação de exportação, importação e logística integrada com capacidade para armazenar até 1.560 TEU (equivalente a um contêiner de 20 pés) no pátio e 15 mil toneladas no armazém. “Esse foi o nosso grande foco na Baixada Santista para dar apoio na logística integrada. Nesta operação eu pego a carga do cliente, faço a estufagem do contêiner e entrego no porto de Santos”, diz Brugiioni.

Em Campinas, com o novo armazém sustentável de 10 mil m², a Libra ampliou a área climatizada para 2.500 m² o que permite acomodar cerca de 140 posições de palete.

Além de mais espaço, o novo layout possibilita absorver um volume maior de carga e atendimento com maior rapidez.

No porto de Santos a Libra planeja investir R\$ 800 milhões até 2018, após a renovação do contrato de concessão. A empresa pretende ampliar o cais e a retro área, além de reestruturar todo o fluxo de carga por meio de realocação das linhas férreas, construção de ramais internos, de viaduto e reposicionamento dos portos de entrada e saída. Segundo Brugioni, haverá um reaproveitamento de 300 metros de cais que resultará em ganhos ainda mais significativos de produtividade e eficiência nas operações com a interligação dos terminais T33 e T355.

O projeto prevê também a ampliação do berço, que atingirá a marca de 1.312 metros, o maior do porto, o que permitirá receber navios de grande porte como os da classe Super Post Panamax, de 400 metros. Como parte do investimento a empresa adquiriu recentemente o 36 Terminal Tractor, equipamentos que possuem capacidade de tração de até 80 toneladas e que são especialmente desenhados para operações portuárias.

No território brasileiro a Libra atende os segmentos petroquímico, eletroeletrônico, químico, farmacêutico, de bens de consumo e tem operação de logística integrada de commodities.

Em 2014 todo o Grupo Libra cresceu 10% e a Libra Logística vem mantendo um crescimento exponencial grande desde 2010, saltando de um faturamento de R\$ 50 milhões para R\$ 300 milhões em 2014. Para 2015, a estimativa é manter o mesmo volume de negócio do ano passado. "Dentro de um cenário econômico pessimista e turbulento, se ficar igual já é um ganho para a empresa", afirma o diretor da Libra Logística.

Neste ano a Libra direcionará os investimentos para o Rio de Janeiro. "Fizemos um grande investimento no porto do Rio de Janeiro, com a ampliação do terminal

marítimo e agora vamos investir em infraestrutura logística para replicar o modelo que a gente tem no porto de Santos", esclarece Brugioni.

No Rio de Janeiro a Libra faz a gestão do aeroporto de Cabo Frio, considerado um centro de referência na operação de transporte offshore, com serviços de cargas, passageiros e helicópteros.

SCHENKER – A Schenker tem concentrado seus investimentos em novas soluções para manter o ritmo de atividades em um período de retração. "Neste ramo de negócio é preciso se reinventar todos os dias. Com a diminuição do volume por causa do arrefecimento da economia, tem aumentado a competitividade, por isso, a empresa investiu em ferramentas de TI (tecnologia da informação)", afirma Rodrigo Ferreira, gerente nacional de vendas. "Os treinamentos internos e os treinamentos técnicos são ações que fazem muita diferença".

O gerente esclarece que o fato de trabalhar com uma carteira de clientes bem diversificada e consolidada a Schenker não tem sentido um impacto forte da crise econômica do país. "Este ano tem sido desafiador, tivemos uma redução orgânica do negócio, mas conseguimos fechar novos contratos", diz Ferreira.

Além do setor automotivo, que é o mais representativo para a empresa no Brasil, com o transporte de veículos na importação e o abastecimento da linha de produção com componentes, a Schenker também tem grande presença no setor fashion (de moda de alto luxo), no varejo, no farmacêutico e no industrial, com o transporte de máquinas e equipamentos. "São empresas muito consolidadas no mercado brasileiro e o câmbio não nos afetou de forma direta porque em nosso negócio os volumes são estáveis ao longo do ano", afirma o gerente.

Em suas atividades a Schenker trabalha com a intermodalidade, oferecendo aos seus clientes toda a infraestrutura

logística. "Trabalhamos por meio de parceria, gerenciando os armazéns e toda a operação de carga", declara Ferreira.

Na América Latina, no qual o Brasil representa 40% de suas operações, a Schenker tem forte presença na região sul e sudeste, com destaque para os estados de São Paulo e Rio de Janeiro. "Os desafios são as sinergias de informação, pois a briga pelo preço é muito parecida entre as empresas. A diferença são as soluções personalizadas mais próxima do cliente", afirma Ferreira.

No Brasil, onde está presente desde 1973, mantendo dez escritórios e 600 funcionários, a Schenker tem crescido dois dígitos, segundo Ferreira, e a meta para 2015 é manter o mesmo índice de crescimento.

DESAFIO – Entre as várias atividades no Brasil, a mais desafiadora, segundo o gerente, foi o transporte de 54 tramos produzidos pela Alstom Power Wind para o complexo Eólico Riachão na cidade de Ceará Mirim, no Rio Grande do Norte, em setembro do ano passado. Nesta operação a empresa usou a rodovia e a cabotagem entre os portos de Rio Grande e Natal.

Por se tratar de cargas superdimensionadas, cerca de 30 metros de comprimento e mais de 80 toneladas, a Schenker desenvolveu um complexo plano de transporte envolvendo autorizações para suas rodovias, escolta policial e credenciada. Além de todo o plano de embarque marítimo para a cabotagem. "Carga de projeto é o maior desafio, porque são operações com horário determinado", comenta Ferreira.

A empresa também foi escolhida para ser o provedor logístico no transporte do casco (molde) do iate de luxo Azimut 80, de 25 metros e mais de 22 mil quilos, da Itália para o Brasil. A carga, pertencente ao Grupo Azimut-Beneti, o mais importante construtor de embarcações a motor de luxo do mundo, demorou cerca de 40 dias para chegar ao seu destino no porto de Itajaí, em Santa Catarina. 

Prossegue análise para regulamentar preços da praticagem no Brasil

Comissão nacional já realizou três consultas públicas, mas ainda não tem prazo para concluir trabalhos

■ ANDREIA RODRIGUES



Lancha do serviço de praticagem, que funciona 24 horas por dia durante os 365 dias do ano

A COMISSÃO NACIONAL DE ASSUNTOS de Praticagem (Cnap), criada em dezembro de 2012, segue com o grande desafio de estabelecer uma metodologia para a definição dos preços cobrados pelos práticos. Presente na Lei de Segurança da Navegação, a praticagem é um serviço estratégico para o setor portuário, essencial e obrigatório. Desde 1960, o Brasil adotou o sistema de autorregulação, também usado em outros países, pelo qual seus custos são definidos por livre negociação e os profissionais que conduzem os navios na entrada e saída dos portos brasileiros são independentes, ou seja, não são empregados do armador, nem funcionários públicos.

A polêmica sobre os atuais valores cobrados, no entanto, é grande e não há consenso entre nenhuma das partes envolvidas. Os armadores afirmam que os preços nas 22 zonas de praticagem do Brasil são muito acima dos verificados nos principais portos do mundo. Já o Conselho Nacional

de Praticagem (Conapra), que representa os trabalhadores do setor, diz que o custo é compatível com o mercado internacional.

De acordo com o Secretário de Políticas Portuárias, Fábio Lavor, o objetivo do decreto nº 7.860/2012 é justamente o de elaborar propostas para a regulação de preços e a abrangência das zonas, além de estabelecer medidas de aperfeiçoamento relativas ao serviço de praticagem. "As expectativas para a conclusão dos trabalhos estão de acordo com sua proposta inicial, levando-se em conta o fato de que se está lidando com um segmento onde a falta de regulação econômica tem provocado muitas disputas comerciais", revela.

"Pelo grande número de atores envolvidos no

Gustavo Martins, do Conapra: preço da praticagem representa 0,2% do custo do exportador

processo e pela expressiva quantidade de manifestações recebidas nas consultas públicas ainda não há prazo para a conclusão dos estudos", indica o secretário. "Inclusive, a comissão tem sido impactada por diversas ações judiciais e administrativas, o que implica um aumento complementar de tempo e trabalho dos seus membros", salienta Lavor.

O presidente do Conselho Nacional de Praticagem (Conapra), Gustavo Martins, rebate todos os questionamentos sobre os valores da praticagem no Brasil com veemência: "Antes de qualquer coisa, cabe lembrar que o preço do serviço de praticagem está embutido no frete marítimo e não é pago separadamente pelo dono da carga. Ele representa, em muitos casos, menos de 0,2% do custo total do exportador", afirma.

Segundo Martins, no seminário Port Finance International Brazil 2015, realizado em março no Rio de Janeiro, foi divulgado que o frete para o exportador brasileiro chega a custar US\$ 94,00 por tonelada, enquanto que para o exportador americano o frete é da ordem de US\$ 26,00.

"Desse total, apenas US\$ 0,50 corresponde ao custo com serviços de praticagem aqui no Brasil", reforça.

Pautado nesses números, o Conapra afirma ter razões técnicas objetivas para garantir que os preços dos serviços não afetam a competitividade das empresas. "O que impacta a concorrência nacional é a





Fábio Lavor, secretário de Políticas Portuárias: o objetivo é regular preços e estabelecer critérios

infraestrutura deficiente e os gargalos logísticos de toda ordem, sobretudo os ligados à logística terrestre, e que correspondem aos US\$ 68,00 pagos a mais pelo exportador brasileiro”, afirma.

No Brasil existem 22 Zonas de Praticagem (ZPs) e 40 sociedades que dão sustentação à atividade. Essas sociedades são responsáveis por prover todo o equipamento necessário à realização do serviço, de maneira ininterrupta, como lanchas, equipamentos de comunicação e navegação, contratação e treinamento das tripulações para operar essas lanchas (homologadas pela Autoridade Marítima), disponibilidade permanente de equipes de manutenção e operadores bilíngues nas estações de praticagem, além do pessoal que trabalha nas empresas.

De acordo com Martins, o serviço de praticagem no Brasil é altamente especializado. “Disponível 24 horas por dia, 365 dias por ano, com equipamentos de última geração e profissionais altamente qualificados. Como é um serviço privado, não possui qualquer recurso ou subsídio do governo”, acrescenta.

“A infraestrutura portuária brasileira

Claudio Rodrigues pede prudência na reavaliação dos preços cobrados pelos praticos

não recebe os investimentos adequados há muito tempo, elevando em muito a complexidade e os riscos envolvidos nas manobras de praticagem realizadas em nossos portos. Além disso, o preço cobrado pelo serviço é negociado diretamente pela sociedade de praticagem local com o tomador do serviço, podendo ser o armador ou seu preposto – o agente marítimo de navegação”, exemplifica Martins. “Dentro desse contexto, fica claro que o preço cobrado tem valor compatível às aspirações das partes envolvidas, representando justa remuneração do serviço”, salienta.

Em relação aos trabalhos da CNAP, Martins concorda que sempre existe espaço para melhorar qualquer serviço, inclusive o de praticagem. “Nós queremos que a discussão sobre regulação seja feita de forma compartilhada e racional para benefício de todos os atores desse cenário. Mas não é isso que estamos observando. Ao contrário, há inadequada intervenção governamental em assuntos de pessoas jurídicas de direito privado como é o caso das sociedades de praticagem”, contesta.

O presidente do Conapra afirma que, segundo a Lei de Segurança do Tráfego Aquaviário (Lesta), compete à Autoridade Marítima fixar os preços dos serviços entre armadores e o serviço de praticagem quando não houver acordo entre as partes. “Mas esta atuação é a exceção, e não a regra. A Autoridade Marítima também tem a prerrogativa de buscar assessoramento para aperfeiçoamento do serviço.



Neste sentido, a criação de uma Comissão Nacional para Assuntos de Praticagem, de forma a dar maior transparência e maior embasamento técnico às decisões voltadas para o serviço de Praticagem, certamente contribuirá para a melhoria do serviço.”

Para isso, o Conapra tem encaminhado sugestões, críticas e comentários às consultas públicas efetuadas pela CNAP, dentro do que acredita ser o fundamento legal da atividade, ou seja, a livre negociação. “Infelizmente, a CNAP se detém na fixação de preços máximos para os serviços de praticagem, o que não é condizente”, critica Martins. O Conapra acredita que o tabelamento de preços privados não é a solução para qualquer tipo de atividade, inclusive para o serviço de Praticagem. “Queremos que o debate sobre regulação se dê, realmente, de forma objetiva, sem preconceitos remuneratórios. Afinal, um serviço de praticagem de elevada qualidade e eficiência é parte da solução dos problemas logísticos nacionais, contribuindo para o nosso crescimento econômico”, finaliza.

PRECAUÇÃO NO PORTO DE SANTOS

– Claudio Paulino Costa Rodrigues, presidente da Praticagem do Estado de São Paulo, responsável pela operação nos portos de Santos e São Sebastião, indica prudência frente ao trabalho que vem sendo realizado pela CNAP. “Se a ideia dos armadores prevalecer junto ao governo federal, o que podemos esperar é uma queda do padrão de excelência, com o consequente aumento do risco à vida das pessoas, do meio ambiente e do patrimônio público e privado”, comenta.

O alerta é pautado nos números da associação: “Realizamos 15 mil manobras anuais (uma média diária de 35). Para dar suporte a essa operação, que funciona 24 horas por dia durante os 365 dias do ano, mantemos um estaleiro, 110 funcionários e 15 embarcações”, explica Rodrigues. “Além disso, investimos em programas de qualificação e tecnologia”, destaca.

Aliança Navegação expande atuação na cabotagem

Para atender os crescentes fluxos logísticos no território brasileiro e no Mercosul, a empresa começou em abril a escalar o porto de Vila do Conde, no Pará, ampliando as operações na região norte

■ SONIA MORAES



A ALIANÇA NAVEGAÇÃO E LOGÍSTICA, subsidiária da Hamburg Süd, uma das maiores empresas de navegação do mundo pertencente ao Grupo Oetker, aposta no crescimento do serviço de cabotagem no território brasileiro, como alternativa para a redução de custos logísticos das empresas. “Na crise estamos sentindo que os clientes, que antes preferiam o modal rodoviário, estão buscando economias com o transporte por cabotagem, que conseguiu trazer a confiabilidade de frequência dentro do planejamento dos clientes”, afirma Julian Thomas, diretor superintendente da Aliança Navegação e Logística.

Em 2014, em meio a um período de incertezas econômicas, a Aliança Navegação e Logística ganhou 290 novos clientes na cabotagem para operações de cargas contêinerizadas.

Com vistas ao crescimento na cabotagem, a empresa concluiu no ano passado a renovação da sua frota (atualmente composta de

13 embarcações) com a compra de seis novos navios – quatro com capacidade para 3.800 TEUs e dois para 4.800 TEU –, o que demandou o investimento de R\$ 700 milhões.

Com o objetivo de aumentar ainda mais a atuação da empresa no transporte de cabotagem de carga de projeto, também no ano



passado, a Aliança afretou um navio tipo multipropósito para carregar equipamentos com grandes dimensões em volume, como transformadores, reatores e turbinas. No meado de Aliança Energia, o navio tem capacidade para transportar aproximadamente 19 mil toneladas de carga e é equipado com três guindastes que, juntos, podem içar peças de até 800 toneladas.

REGIÃO NORTE – Para suprir os crescentes fluxos logísticos da cabotagem no território brasileiro e no Mercosul, a Aliança começou em abril a escalar o porto de Vila do Conde, no Pará. A reformulação do serviço faz parte do planejamento estratégico para a expansão da cabotagem na região norte. “Este é o quinto serviço da cabotagem que vai ligar o porto de Rosário, na Argentina, e o porto de Punta Pereira, no Uruguai (um porto privado para álcool), aos portos de Santos (SP) e de Itapoá (SC). Essas são duas novas frentes que estamos atuando e vamos começar com dois serviços a cada duas semanas e com potencial para ser semanal se tiver demanda”, afirma Thomas.

O objetivo de escalar na Vila do Conde, segundo Thomas, é porque o Pará passa por expansão de consumo e há um grande potencial para o transporte costeiro. Além disso, o Estado do Pará possui importantes portos como Belém e Santarém. “Lá tem

Julian Thomas: a crise é favorável à cabotagem como alternativa para reduzir custos

todo tipo de produto e como Belém importa muito alimentos do sul, podemos estender essa operação do sul para o norte com uma escala a cada semana”, destaca o executivo. Segundo Thomas, a região norte ainda é muito carente de infraestrutura para operações de contêineres.

O porto de Vila do Conde está incluído no serviço denominado anel 1, que conta com quatro navios com capacidade para 3.800 contêineres cada e dois navios de 4.800 contêineres, considerados os maiores em operação na cabotagem brasileira. Essa é a rota da Aliança que oferece maior capilaridade de atendimento, desde o Rio Grande (RS) até Manaus (AM).

Entre as principais cargas transportadas em Vila do Conde, a participação maior será dos segmentos de alimentação, bebidas, higiene e limpeza, materiais de consumo e siderúrgicos, segundo Thomas. A meta da Aliança é atingir uma movimentação anual de 20 a 25 mil TEU em 2016.

Em Vila do Conde a Aliança vai operar com a Santos Brasil, que já é parceira estratégica nos portos de Imbituba (SC) e Santos (SP). A partir deste porto a empresa pretende servir o Estado do Amapá com o transporte fluvial de balsas.

“Estamos muito animados com a cabotagem em si e as operações da cabotagem de contêineres têm crescido com o mercado a um passo interessante. Em 2014 o salto foi de 30% em volume e nós também crescemos nesta ordem com o investimento que fizemos na frota no ano passado”, declara Thomas. A cabotagem é competitiva na distância de mais de 1.000 quilômetros a um raio de mais de 120 quilômetros do porto. A aposta da Aliança, segundo Thomas, é atrair os pequenos e médios empresários.

OPERAÇÃO TERRESTRE – Após finalizar o investimento em novos navios, a Aliança passou a direcionar o seu foco para a infraestrutura operacional terrestre inaugurando em dezembro de 2013 a Aliança Transporte Multimodal (ATM), primeiro terminal logístico

AVANÇA A MOVIMENTAÇÃO DE CONTÊINERES NOS PORTOS BRASILEIROS

A movimentação de contêineres nos portos brasileiros no longo curso e na cabotagem manteve o ritmo de crescimento em 2014, mas num índice menor que o registrado desde 2011. Segundo o Centro Nacional de Navegação Transatlântica (Centronave), no ano passado passaram pelos terminais portuários 9,4 milhões de TEU (medida padrão para contêiner de 20 pés), um avanço de 2,8% em relação a 2013 (9,2 milhões de TEU).

De 2011 para 2012, o avanço foi de 8,4%, passando de 7,9 milhões para 8,6 milhões de TEU, e de 2012 para 2013 o salto foi de 7%.

O movimento de contêineres cheios para exportações no ano passado cresceu 4,8% em relação ao ano anterior, superando a variação das importações, que foi de 0,4%.

A participação das importações no movimento de contêineres cheios, contudo, apesar da variação menor no ano passado, continua maior do que a das exportações: 52,5% ante 47,5%.

De toda a movimentação de contêineres realizada no ano passado no país, a maior concentração, segundo o Centronave, foi no Sudeste com 48,7% e o Sul com 33,1%.

A participação dos portos do Sudeste apresenta tendência de queda devido ao crescimento dos portos da região sul – Paranaguá, Rio Grande, Itapoá, Itajaí, Navegantes, Imbituba e São Francisco do Sul –,

que teve um avanço de 30,8% em 2011 e de 33,1% em 2014. Os portos do Norte – Manaus (especialmente, com 15% de crescimento no ano), Belém, Vila do Conde e Santarém – também aumentaram a sua fatia na movimentação, passando de 6,7% em 2011 para 7,4% em 2014.

Os portos do Nordeste tiveram sua participação no período levemente reduzida de 11,8% para 10,7%.

Segundo o Centronave, o porto de Santos continua sendo o maior em movimentação de contêineres, bem à frente dos demais, com quase 3,7 milhões de TEU transportados em 2014 no longo curso e na cabotagem, ou 40% do total brasileiro. Paranaguá vem em segundo (760 mil TEU), seguido de Navegantes (693 mil TEU).

Na cabotagem o granel líquido foi a principal carga movimentada em 2014, com o total de 115,9 milhões de toneladas, um avanço de 4,4% sobre os 111 milhões de toneladas transportadas em 2013, segundo dados apurados pela Agência Nacional de Transporte Aquaviário (Antaq).

Entre os armadores, a Hamburg Süd/ Aliança lidera o movimento de contêineres, com 21% de participação, seguido de MSC (19,3%), Maersk (13,8%), CSAV (11,9%) e CMA CGM (8,3%).

Para 2015, o Centronave trabalha com a expectativa de um crescimento em torno de 1% no volume total de TEU movimentado nos portos brasileiros.

retroportuário para dar apoio ao terminal marítimo de Itapoá, em Santa Catarina.

Com a intenção de ampliar as operações na região norte, a empresa abriu uma filial em Manaus para suprir os serviços de carga fracionada (LCL) via cabotagem. Agora a empresa vai concentrar ainda mais na logística terrestre, ampliando sua infraestrutura para o recebimento, a armazenagem,

paletização, consolidação, desconsolidação e a entrega de cargas.

Nestes dois terminais a Aliança investiu R\$ 43 milhões – R\$ 40 milhões em Itapoá e R\$ 3 milhões em Manaus. As duas unidades têm 84 mil m² de área construída – 70 mil em Itapoá, com oito mil TEU de capacidade operacional, e 14 mil em Manaus, que tem 1.000 TEU de capacidade.

A operação da ATM em conjunto com a cabotagem da Aliança – com saídas semanais do porto de Itapoá para o porto de Manaus e vice-versa – agregará valor à logística já existente na região, servindo como ponto de distribuição e coleta do serviço de carga fracionada. As cargas de pequeno e médio volume serão coletadas ou entregues na porta do cliente, a um custo competitivo, com garantia da integridade da mercadoria, frequência de embarques e confiabilidade operacional. “A expectativa é que o serviço de carga fracionada da ATM movimente em torno de três mil toneladas até o final do ano e aumente em 30% o faturamento da empresa”, afirma José Roberto Salgado, diretor executivo de operações marítimas, logística e transporte intermodal.

Em Manaus a Aliança opera com uma frota própria composta de 15 cavalos mecânicos com 40 carretas e em Itapoá trabalha com transportadores terceirizados. “No ano passado fizemos mais de 100 mil transportes terrestres, utilizando mais de 90 provedores terrestres”, diz o diretor executivo. “Expandindo as fronteiras através do serviço terrestre a gente quer tornar a cabotagem mais competitiva”, completa Thomas.

MERCADO – Em sua análise sobre a situação econômica do Brasil Thomas diz não estar surpreso com o cenário atual, porque esta situação já estava sendo sinalizada pelo mercado. “Agora a indústria cair 9% em relação ao ano passado é um número muito violento, mas acho que ninguém se surpreendeu porque era um comportamento que se percebia que não estava indo bem.”

Thomas prevê que na atual cotação o câmbio vai ajudar o Brasil em médio prazo a se tornar mais competitivo. “Mas não esperamos grandes mudanças neste ano porque vai levar bastante tempo para sentir o efeito do câmbio, sobretudo nos produtos semiindustrializados e industrializados, que morreram nos últimos 15 anos, com drástica redução”. A expectativa do diretor superintendente da Aliança Navegação é que as

exportações cresçam entre 3% e 5% e as importações sejam zeradas. “Mas tudo vai depender de como andará o país na segunda metade do ano”, diz Thomas.

Sobre a expectativa da empresa para a licitação de dragagem e os investimentos nos portos, o diretor executivo afirma que é triste neste processo saber o impacto que isso tem no crescimento e no desenvolvimento da empresa. “A indústria e o agronegócio estão crescendo. Os provedores de serviço querem crescer e têm a intenção de trazer novos navios, mas a empresa não consegue fechar essa conta porque não tem infraestrutura para suportar esse avanço”, relata José Roberto Salgado.

Segundo o diretor executivo, existe navio, mas não há acesso, nem porto, nem armazém ou estrada. “Então a gente vê uma desaceleração, uma falta de planejamento nessas iniciativas de desenvolvimento da infraestrutura”, diz.

Salgado considera que o problema da dragagem compromete as operações diárias ao longo da costa. “O grande fator que a empresa tem com os navios são os canais de acesso. A empresa sempre procurou se ajustar diante das dificuldades, mas agora estamos chegando ao limite físico dos portos. Estamos falando de navios de 366 metros de comprimento com 51 de boca que vão chegar entre 2017 e 2018, mas não há condições de acesso nos portos. E não estamos vendo muito desenvolvimento neste processo de dragagem.”

Segundo o diretor executivo, para comportar os grandes navios que estão chegando, será preciso mudar o modelo logístico de atender esses portos, pois com os navios de dimensão maior não será viável. “Nesse sentido o norte da América do Sul no Brasil vai ter papel estratégico fundamental em ter um porto que possibilitasse a atracação de navios vindo da América do Norte e da Ásia. O Brasil tem o porto de Suape (PE),



José Roberto Salgado:
a atual infraestrutura
não suporta a demanda

Pecém (CE), Itaqui (MA) que precisam de investimentos para receber grandes navios e grande quantidade de carga”, afirma Salgado.

MERCADO MUNDIAL – Sobre o cenário internacional, Thomas comentou que, além do Brasil a América Latina como um todo tem crescido pouco nos últimos anos, afetando as exportações e importações do Brasil. “Nos últimos três anos pode-se falar de um mercado relativamente modesto o que levou o Grupo Hamburg Süd a investir em outras áreas para garantir o crescimento.”

O diretor superintendente da Aliança esclarece que tradicionalmente a empresa tem focado nos tráfegos do hemisfério sul ao norte e evitado o leste e o oeste da Ásia, a Europa e os Estados Unidos, que são os maiores volumes. “Visando o crescimento este ano fechamos um acordo com outro armador que também atua no Brasil, a United Arab Shipping Company, para expandir para estes tráfegos por meio de uma cooperação e, com isso, o Grupo Hamburg Süd deve crescer na ordem de 20% em volume este ano. Isso reduz um pouco a nossa dependência da América Latina (que compreende o Brasil, a Argentina, o Uruguai, a Costa Leste e o México) que até agora representava 70% do nosso negócio”, detalha Thomas.

Ele esclarece que a mudança acontece em detrimento da baixa do mercado brasileiro. “Vamos manter os serviços aqui, mas como a empresa depende de escala e o crescimento aqui não é promissor mudamos a estratégia e estamos crescendo em outros mercados”. Outra ação do Grupo Hamburg Süd foi a compra da divisão de contêineres da Companhia Chilena de Navegação Interoceânica (CCNI) que é muito forte na costa oeste.

VEM AÍ A 21ª EDIÇÃO DO MAIS CONCEITUADO EVENTO DE LOGÍSTICA E SUPPLY CHAIN DO BRASIL

XXI Fórum Internacional Supply Chain Expo. Logística 2015

22 a 24. Setembro. 2015

Hotel Royal Tulip - Rio de Janeiro



Atualização em apenas 3 dias

Reflexão e discussão sobre cenário e melhores práticas em nível global, abrangendo diversos setores

Networking de alto nível

Público formado essencialmente de CEO's, Presidentes, Diretores e Gerentes.

SAIBA MAIS:

forum.ilos.com.br/2015

(21) 3439-7508

foruns@ilos.com.br

Perfil do público 2014



Avaliação geral de 2014

Patrocínio:



Realização:



Especialistas em logística e supply chain

Apoio:



Log-In: aposta na cabotagem

A companhia tem apresentado crescimento de 19% em volumes de navegação nos últimos sete anos e espera manter o ritmo em 2015, quando passará a atuar também na carga fracionada

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI



A empresa movimentou 272,1 mil TEU em 2014, um aumento de 12,3% em relação a 2013

A Log-In registrou recorde histórico de movimentação de contêineres no último trimestre do ano passado, atingindo 77,8 mil TEU, quantidade superior 28,1% em relação ao mesmo período de 2013. Na cabotagem, a companhia transportou 44,1 mil TEU no último trimestre de 2014, um crescimento de 42,4% em comparação ao mesmo período do ano anterior. No acumulado do ano, a empresa movimentou 272,1 mil TEU em 2014, um incremento de 12,3% em relação a 2013. Com tantos resultados positivos, a empresa busca ampliar sua atuação nesse modal, atraindo novos clientes de diferentes portes, e passando a atuar com carga fracionada.

Outro destaque da Log-In é o Terminal

de Vila Velha, que atingiu 59,3 mil TEU na movimentação de contêineres, representando um crescimento de 1,4% em relação ao ano anterior, uma queda de 6,6% na movimentação de contêineres cheios e aumento de 20% na movimentação de contêineres vazios e de 2,4% em 2014, ante 2013. No mesmo período, os contêineres de importações diminuíram 2% enquanto as exportações se elevaram em 6,9%, devido à desvalorização do real frente ao dólar.

Nos últimos sete anos, os volumes da navegação da Log-In cresceram, em média, 19% ao ano e, para 2015, a perspectiva da empresa se desenvolver em um nível bastante superior às taxas da economia

brasileira. “As expectativas são muito boas. Tudo está caminhando bem, a companhia está com tudo equalizado, com os compromissos em dia. Nosso horizonte é bastante promissor e devemos manter o ritmo de crescimento dos últimos anos”, explica Márcio Arany, diretor comercial da Log-In.

CABOTAGEM – A companhia defende a cabotagem como alternativa logística estratégica para a competitividade das empresas, apresentando entre as principais vantagens do modal a redução de perdas por roubos ou avarias, redução de custos, segurança e sustentabilidade nas operações. “É fundamental incentivar a mudança de cultura empresarial para que valorize a intermodalidade e não concentre os transportes em um único modal, o rodoviário. As complicações recorrentes nas estradas do país, greves de caminhoneiros, aumento no valor dos combustíveis etc. afetam toda a cadeia produtiva, atrasando e encarecendo as entregas”, diz Arany.

O diretor ressalta que o transporte por caminhões pode ser bem utilizado em viagens curtas, mas para as longas distâncias, com percurso superior a 1,5 mil quilômetros, o modal mais competitivo é a cabotagem, que também emite, em média, três vezes menos poluentes na atmosfera que o rodoviário. “É claro que existem outros fatores que devem ser levados em conta na hora de optar pela cabotagem, como a distância entre o porto e o recebedor. Mas, quando se analisa os custos logísticos, a cabotagem é bastante vantajosa”, afirma. É possível transportar todo o tipo de

cargas, como frutas, alimentos, eletroeletrônicos, produtos químicos e cosméticos.

A Log-In tem hoje, em sua carteira, clientes que enxergaram a cabotagem como a melhor opção para atingir suas metas sustentáveis. A empresa cita como exemplo a Natura, que adotou o modal em 2014 para reduzir em 33% a emissão de CO₂ até 2020. Um dos maiores entraves à cabotagem é preço do óleo bunker (combustível para navios) que não recebe os incentivos fiscais governamentais que são dados ao óleo diesel, usado no transporte rodoviário. “A cabotagem não recebe nenhum incentivo em relação aos impostos sobre o bunker, o que precisa ser mudado para estimular a sua utilização”, afirma Arany.

A cabotagem ainda tem grande margem de crescimento no Brasil, representando, atualmente, apenas 9,6% na matriz de transporte nacional. A Log-In quer ampliar cada vez mais o espaço nesse mercado, buscando, inclusive, atrair os pequenos compradores. Arany diz que as empresas maiores, que possuem um planejamento logístico mais avançado e buscam redução de custo, são as que estão optando pelo transporte entre portos. “Estamos trabalhando para atrair também os clientes de menor porte, apostando que quando aderem ao modal, confirmam todas as vantagens que apresentamos e ainda encontram competitividade econômica no final da cadeia de transporte”, acrescentou Arany.

A empresa vem investindo na renovação da frota, na qualificação da prestação de serviços e no relacionamento com o cliente através do Portal do Cliente, serviço que proporciona aos clientes rastrear todo o trajeto de suas cargas, da coleta à entrega. O portal é o primeiro passo para que a Log-In comece a transportar cargas fracionadas, que é uma das metas da companhia para 2015. “Hoje trabalhamos geralmente com carga cheia e temos algumas operações específicas de cargas fracionadas, para alguns clientes que têm essa



A Log-In utiliza oito navios porta-contêineres em sua frota, somando capacidade nominal de 19,5 mil TEU

demanda. Neste ano, queremos ampliar nossa atuação no segmento de cargas fracionadas”, explica Arany.

Arany destaca que a tecnologia da cabotagem tem avançado muito nos últimos anos, assim como a qualidade dos portos brasileiros. “É inegável que, desde o ano 2000, a estrutura portuária evoluiu bastante no Brasil. Contamos hoje com portos de alta qualidade, com boa infraestrutura terrestre. É claro que há problemas que devem ser resolvidos, como em qualquer porto do mundo, mas eles não afetam o nosso trabalho. Sempre é possível melhorar, é claro, mas os portos brasileiros não devem nada aos existentes lá fora”, afirma.

RENOVAÇÃO – Atualmente, a Log-In utiliza oito navios porta-contêineres em sua frota, somando capacidade nominal de 19,5 mil TEU. Do total, quatro embarcações pertencem à empresa: Log-In Jacarandá, Log-In Jatobá, Log-In Pantanal e Log-In Amazônia. Outros quatro navios são afretados (Angol, Aldebaran, Frizia e RR Europa). A companhia atua também com um graneleiro próprio, o Log-In 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. Ainda dentro deste mesmo contrato, a Log-In afreta mais dois navios graneleiros, por viagem. Também há o navio afretado para carga geral, o BBC Scandinávia.

A empresa vem investindo cerca de R\$ 1 bilhão na construção de cinco navios porta-contêineres e dois graneleiros. Do total desta encomenda de sete embarcações feita ao Estaleiro EISA, na Ilha do Governador, no Rio de Janeiro, três navios já foram entregues e um já foi lançado ao mar. Os três porta-contêineres restantes serão entregues até 2017. A Log-In mantém escritórios regionais nos principais portos do país e é a única com filial em Vila do Conde, no Estado do Pará, conta também com terminais retroportuários e transportadoras rodoviárias, parceiros que contribuem para atender às necessidades logísticas do mercado.

A Log-In quer também renovar completamente seus contêineres e, para isso, comprou cerca de 700 novas unidades para cabotagem no mercado. As novas aquisições foram padronizadas nas cores verde e branco, características da marca. “Os contêineres são a maneira mais segura que existe para o transporte de cargas. Além da redução dos custos logísticos, já que podem ser transferidos rapidamente para diferentes modais de transporte, eles evitam acidentes e prejuízos comuns ao manuseio direto dos produtos”, explica Arany.

A Log-In opera com diferentes tipos de contêineres para atender aos diversos segmentos de atuação dos clientes. São utilizados modelos Dry Box de 20 e 40 pés, indicado para cargas secas; Reefer de 40 pés Reefer High Cube (RH), ideal para refrigerados, mas de baixo peso; Flat Rack 40 pés, criado para cargas que não se adaptam a um contêiner fechado; e High Cube 40 pés, contêiner com maior altura em relação aos utilizados para carga seca.

Suape em ritmo acelerado

Acordo com porto de Miami vem reforçar a troca de mercadorias com o exterior, direcionada à abertura do Canal do Panamá ampliado; cerca de 45 empresas estão se instalando no complexo industrial

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI



A MOVIMENTAÇÃO DE CARGAS E PASSAGEIROS entre o Brasil e os Estados Unidos deve crescer nos próximos anos. Em abril, foi assinado um protocolo de intenções entre os portos de Suape, Recife, ambos em Pernambuco, e Miami, com objetivo de estabelecer uma relação de negócios entre as três unidades. O acordo deve dar ainda mais fôlego ao Complexo Industrial Portuário de Suape. Considerado o mais importante porto do Norte-Nordeste brasileiro e o terceiro melhor porto público do país, conta com 160 linhas de navegação, com parceiros em todos os continentes. Seu complexo industrial abriga 105 empresas em operação e outras 45 em instalação.

O porto de Miami, situado no estado da Flórida, possui localização estratégica e é considerado a porta de entrada de cargas das Américas e se apresenta no 11º lugar em movimentação nos Estados Unidos,

além de a própria Miami despontar como a capital mundial dos cruzeiros. Em 2013, quase 8 milhões de toneladas e 901 mil TEU foram movimentados no porto estadunidense e cerca de 5 milhões de passageiros passaram pelo local. “Firmaremos esta parceria porque estamos atentos às novas demandas que surgirão no setor portuário com a conclusão da ampliação do Canal do Panamá (prevista para 2016)”, informa o secretário de Desenvolvimento Econômico de Pernambuco e presidente do Complexo Industrial Portuário de Suape, Thiago Norões.

Norões destaca que o estado de Pernambuco está para o Canal do Panamá no Brasil, assim como o da Flórida nos EUA. “Sabemos que nossos portos estão próximos dos Estados Unidos em relação a outros terminais do país e que temos a melhor capacidade de transporte de cargas e

de passageiros do Nordeste. Isso nos credencia para explorar nossas vocações nesse compromisso com o porto de Miami. Em Suape, podemos receber mais cargas de fora e ampliar a atividade de cabotagem, consolidando-o como um hub port (concentrador e distribuidor de cargas) para as regiões Norte e Nordeste. No porto do Recife podemos atuar na movimentação de passageiros e de cargas específicas, como açúcar, por exemplo”, afirma.

Com a parceria internacional, as administrações dos portos pretendem fazer uma pesquisa de marketing geral, centrada no aumento da movimentação de cargas e de passageiros, e trocar informações sobre o desenvolvimento de infraestrutura portuária planejada, a indústria de cargas existente em cada porto e as estatísticas históricas. Isso será possível com a formação de grupos técnicos de trabalho para troca de visitas. “Com base nesses dados que iremos obter, faremos as projeções de crescimento, mas, de antemão, já enxergamos, após ou durante este trabalho, a implantação de dois projetos envolvendo Suape e Miami”, diz o vice-presidente de Suape, Bernardo D’Almeida.

A primeira iniciativa pretendida com o acordo é o reforço das políticas de preparação para as micro e pequenas empresas para exportação, em especial os arranjos produtivos locais (APL), entre eles, dos setores têxtil e gesso, para os quais a Agência de Desenvolvimento Econômico de Pernambuco já possui projetos. Atualmente, a cadeia têxtil de Pernambuco engloba mais de 15 mil empresas em

Caruaru, Toritama e Santa Cruz do Capibaribe, no Agreste do Estado, que respondem por 100 mil empregos e 12% da produção de toda a indústria pernambucana, fabricando 900 milhões de peças por ano. A região do Sertão do Araripe é responsável por mais de 90% de produção nacional de gesso, abrigando uma série de micro e pequenas empresas que empregam cerca de 70 mil pessoas. “O estado da Flórida conta com a maior comunidade de brasileiros nos Estados Unidos, além de ter grande população latina. Portanto, configura-se como porta de entrada natural para os produtos brasileiros e pernambucanos”, diz Norões.

O segundo projeto para Suape-Miami deve focar a consolidação de cargas para exportação voltada aos pequenos produtores do estado, para o qual Suape buscará ter saídas semanais e quinzenais, alinhando com armadores, agentes de cargas e terminais e articulando com os exportadores. “O porto de Miami é importante para praticar tarifas competitivas de desconsolidação e distribuição dos produtos na região, com alta concentração de hispânicos”, destaca D’Almeida. Já no porto do Recife, o intuito é buscar novos cruzeiros. Inaugurado em agosto de 2013, o Terminal de Passageiros recebeu cerca de 50 mil turistas na temporada de 2014-2015 e, para a temporada 2014-2015, estão previstos 30 mil passageiros.

No ano passado, os Estados Unidos foram responsáveis por 12,1% das exportações brasileiras. Os principais itens adquiridos pelos EUA foram manufaturados, semimanufaturados e básicos. Entre os países fornecedores do Brasil, por sua vez, os EUA ficaram com 15,4% do volume total importado, tendo como itens matérias-primas e intermediários, combustíveis e lubrificantes, bens de consumo e bens de capital. Nesse contexto, o Porto de Suape exportou 120,3 mil toneladas para os EUA em mercadorias como combustíveis, óleos minerais e produtos siderúrgicos e

Movimentação portuária em 2014

(movimentação de carga e contêineres)

Carga (t)	15.236.301
Variação (%)	19,30
Volume por contêiner (TEU)	418.043
Variação (%)	5,66

importou 2 milhões de toneladas daquele país em itens como trigo, produtos químicos e orgânicos e maquinário em geral. O porto do Recife exportou 99,4 mil toneladas de açúcar e importou 173,2 mil toneladas de diversos produtos, tais como trigo, peças de projeto e barrilha. Ao todo, Pernambuco exportou para o mundo US\$ 943 milhões em 2014 e importou US\$ 7,3 bilhões.

POTENCIAL — Fundado há 36 anos, o complexo industrial portuário de Suape abriga um dos portos públicos mais eficientes do país, com registro de movimentação de cargas recorde em 2014 de mais de 15,2 milhões de toneladas, uma alta de 18,30% em comparação com 2013, quando alcançou o volume de 12,8 milhões de toneladas. Suape possui localização estratégica no Nordeste, tendo em vista que 90% do PIB da região se encontram em um raio de 800 quilômetros do porto.

Ao todo, o porto dispõe de 607,2 mil metros quadrados de área alfandegada, que conta com a oferta do Terminal de Contêineres (Tecon Suape), o maior terminal alfandegado do complexo, com 370 mil metros quadrados. Além dos terminais da Localfrio, com 90 mil metros quadrados; da Wilson Sons Logística, 79 mil metros quadrados; do Porto Seco JSL, com 58,2 mil metros quadrados; e do Fedex/Rapidão Cometa, com 10 mil metros quadrados. Suape dispõe ainda de um pátio público de veículos com uma área de quatro hectares. Atualmente, o terminal recebe uma média mensal de dois mil veículos importados da GM e da Volkswagen.

Além disso, o Complexo Industrial de Suape conta com um conglomerado de

150 empresas de capital nacional e internacional, cujos investimentos privados ultrapassam R\$ 50 bilhões. Os empreendimentos atuam em dez polos de negócios, são eles: granéis líquidos e gases, logístico, naval e offshore, refino de petróleo, petroquímico, materiais de construção, bebidas e alimentos, energia eólica, automotivo, siderúrgico e metalmeccânico. Juntas, as empresas situadas no complexo geram 25 mil empregos.

Em vigor desde 2011, o Plano Diretor 2030 de Suape, que ocupa uma área de 13,5 mil hectares nos municípios de Cabo de Santo Agostinho e Ipojuca, divide o complexo em zonas Industrial Portuária, Industrial, Central de Serviços, de Preservação Cultural e de Preservação Ecológica, sendo que esta última abrange 59% de todo o território. Algumas das empresas instaladas no local se destacam. O Estaleiro Atlântico Sul, com capacidade para produzir navios e plataformas de qualquer porte, funciona desde 2011 e já entregou quatro navios do tipo Suezmax, a plataforma P-62 e o casco da plataforma P-55 à Petrobras. O investimento no empreendimento chega a R\$ 4,1 bilhões. Além dele, outro estaleiro já está em operação: o Vard Promar. Em funcionamento desde 2013, o Vard Promar emprega mil trabalhadores, sendo 95% pernambucanos. Sua carteira de encomendas contempla oito navios gaseiros para a Transpetro, subsidiária da Petrobras, sendo que dois deles já foram lançados ao mar: o Barbosa Lima Sobrinho, construído em Suape, e o Oscar Niemeyer, produzido no Rio de Janeiro.

No Polo Petroquímico de Suape, já foram investidos mais de US\$ 4 bilhões. A PQS com suas unidades de produção de PET e PTA, que já estão em operação, e POY (fios de poliéster), em construção, vai impulsionar o Polo Têxtil do Nordeste. A chegada da Companhia Siderúrgica Suape (CSS) e a atração de outras indústrias do segmento consolidam um polo siderúrgico e metalmeccânico no Complexo de Suape. 🇧🇷

Santos Brasil: mais produtividade e eficiência

Companhia investe em ferramentas tecnológicas para melhorar as operações dos seus terminais portuários; novo aplicativo permite ações em trânsito

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI



A empresa estabeleceu um novo recorde de produtividade por operação no Tecon Santos

A SANTOS BRASIL CONTA COM A TECNOLOGIA para trazer mais agilidade para as operações no terminal de contêineres no porto de Santos, o maior da América do Sul. A companhia investiu R\$ 2 bilhões em tecnologia, novos equipamentos e recursos humanos, desde que assumiu o controle do Tecon Santos, em 1997. O resultado é que a produtividade do terminal passou de onze movimentos por hora (MPH) para cerca de 109, em média, ao mês. Em março, a Santos Brasil registrou 221,55 MPH durante descarga do navio Cosco China, da Cosco Line, estabelecendo um novo recorde de produtividade por operação no porto de Santos.

Recentemente, a Santos Brasil desenvolveu um aplicativo inédito e gratuito voltado para os clientes do Tecon Santos e dos dois Centros Logísticos e Industriais

Aduaneiros, localizados em Santos e Guarujá. Por meio do novo canal de relacionamento, os usuários podem solicitar serviços e consultar informações referentes à movimentação de cargas, via smartphones e tablets, em tempo real, aumentando a eficiência e agilidade de procedimentos realizados anteriormente via website ou email. “A solução começou a ser desenvolvida em 2013, pela equipe da própria companhia, com o objetivo de facilitar a interação com os clientes, que podem gerenciar toda a operação”, informa Wagner Toffoli, diretor comercial de operações logísticas da Santos Brasil.

Com o novo aplicativo, serviços como averbação e posicionamento de contêineres para vistorias diversas podem ser demandados por importadores e exportadores ou por seus representantes legais (despachantes). Também é possível realizar

consultas sobre os contêineres armazenados nas unidades contempladas, tais como peso, datas de embarque e desembarque e status atual. Armadores podem fazer a consulta dos bookings e acompanhar a lista de atracação de navios no Tecon Santos, que também está acessível a todos os públicos de relacionamento da empresa logo na página inicial do aplicativo. “É possível, por exemplo, solicitar a posição da vistoria de um contêiner e saber exatamente quando essa foi realizada”, diz Toffoli.

As transportadoras, prestadoras de serviços para os clientes dos terminais, também podem acessar a nova ferramenta e consultar o check list de todas as declarações de importação das cargas nacionalizadas nos terminais direcionadas a cada uma delas, bem consultar os agendamentos dos contêineres liberados para carregamento. A empresa já disponibiliza o Portal do Cliente, em seu website, mas agora é possível acessar as informações em trânsito, de um dispositivo móvel e ainda solicitar diferentes serviços.

A previsão é que 10% das operações sistêmicas hoje feitas pelos clientes da Santos Brasil migrem para o aplicativo, em um prazo de um ano. “O aplicativo traz uma grande vantagem, sobretudo para despachantes que precisam de mobilidade e passam muito tempo fora do escritório. Além de poder realizar as solicitações via aplicativo, eles também têm a opção de receber notificações sobre a conclusão de serviços em tempo real. O cliente pode solicitar uma averbação e ser informado da sua conclusão no minuto em que ela ocorrer”,

explica Ricardo Abbruzzini Filho, diretor de Tecnologia da Informação da Santos Brasil. As principais notícias sobre a companhia também estão acessíveis para todos que baixarem o aplicativo. “Continuaremos com o processo de desenvolvimento e, em breve, teremos novas funções agregadas à ferramenta. Já estamos trabalhando na próxima versão, que incluirá outras unidades da Santos Brasil”, informa Toffoli.

AUTOMAÇÃO – A tecnologia, entretanto, já está presente nas operações da Santos Brasil há um bom tempo, com soluções desenvolvidas internamente pela equipe da empresa. A companhia foi uma das primeiras do setor a trabalhar com agendamento eletrônico de caminhões. O sistema, implementado há cerca de dez anos, foi criado para facilitar os processos, a fim de escalar a chegada da carga e evitar congestionamentos na entrada do terminal. A partir de 2013, o recebimento de cargas com hora marcada passou a ser obrigatório em todos os demais terminais da Baixada Santista.

Em 2014, a companhia lançou um sistema de controle de acesso voltado ao modal ferroviário. Ambas as inovações são conectadas a sistemas que permitem a pesagem de contêineres diretamente nos RTGs (Guindastes Móveis sobre Pneus), possibilitando redução de tempo nas operações. Todos os equipamentos da Santos Brasil contam também com uma solução que reconhece com precisão onde está localizado cada contêiner nas ruas e quadras do terminal. A empresa também foi pioneira na instalação do sistema de biometria para caminhoneiros que acessam diariamente o Tecon Santos. Os leitores atuais são semelhantes aos utilizados por algumas instituições bancárias.

Os portões de entrada do Tecon Santos, por onde passam cerca de dois mil caminhões por dia, foram totalmente automatizados no segundo semestre de 2014. O projeto agiliza a entrada do veículo no terminal e aumenta a segurança. As cancelas

são liberadas automaticamente quando os caminhões passam pelos portões operacionais. Isso é possível devido à implantação de câmeras que reconhecem a placa do veículo e de leitores OCS (Optical Character Recognition), que fazem a leitura dos dados de cada contêiner. Com o cruzamento das informações do caminhão, do contêiner e do condutor do veículo, é feita a liberação de entrada. O motorista recebe um ticket no qual é indicada a posição do terminal onde a carga deverá ser embarcada ou descarregada. A automação permitiu uma redução de até 81% no tempo utilizado para o acesso de caminhões ao interior do terminal.

Este projeto foi aprimorado em novembro de 2014 com a integração do aplicativo WhatsApp, que passou a ser usado como ferramenta para envio do agendamento eletrônico aos caminhoneiros que acessam o Tecon Santos. O sistema funciona da seguinte maneira: a transportadora opta por receber o agendamento eletrônico do caminhão e da carga em formato digital, por meio de um QR Code. O código é enviado automaticamente ao smartphone do condutor, possibilita a redução de custos com impressões em papel e evita o extravio do documento. O acesso é liberado quando o motorista aproxima o dispositivo ao leitor digital em um dos dez portões de entrada. “Estamos também desenvolvendo um sistema de automação para os gates de saída, que deve estar em operação no próximo ano”, explica Abbruzzini.

GRANDES EMBARCAÇÕES – Há cerca de seis anos, a Santos Brasil vem preparando o Tecon Santos para atender às maiores embarcações do mundo, navios que começam a chegar a Santos em resultado da dragagem do canal para aumento da profundidade. Os primeiros superguindastes de cais, com capacidade para movimentar até quatro contêineres de 20 pés simultaneamente, chegaram em 2009. O processo demandou pelo menos oito meses de

treinamento da equipe e mais seis meses de operação monitorada. Atualmente, a empresa está finalizando a implantação de câmeras OCR (Optical Character Recognition) nos superguindastes, para viabilizar a leitura automática dos dados dos contêineres. Com esse novo sistema, a conferência dos contêineres será totalmente automatizada, aumentando também a segurança dos dados e da operação.

Para dar mais agilidade às operações de pátio, a empresa utiliza um sistema de gerenciamento que define as melhores rotas dentro do terminal para as carretas que fazem o transporte dos contêineres entre o cais e o pátio. O sistema ainda auxilia no planejamento do pátio do terminal, definindo o melhor posicionamento do contêiner em função da data de embarque, do navio que será embarcado e do destino, traçando um trajeto inteligente para que tempo e espaço sejam utilizados na sua máxima eficiência.

A unidade logística da Santos Brasil também tem recebido investimentos em inovações, a fim de aprimorar as soluções completas oferecidas pela companhia, do porto à porta. No início de 2015, finalizou seu novo sistema de monitoramento de caminhões, que aumenta a produtividade das frotas própria e agregada, além de oferecer mais segurança para motoristas e cargas. Com a novidade, a empresa atualiza automaticamente os dados referentes ao status das viagens de veículos carregados e descarregados, garantindo informações atualizadas para cliente e motorista sobre a localização da carga e o tempo médio para chegar ao destino. Isso permite um maior planejamento de transportes, evitando tempo ocioso entre as demandas.

A Santos Brasil tem desenvolvido diversas plataformas virtuais na web. Uma delas é o Portal Financeiro. Lançada no início do segundo semestre de 2014, e disponível no site da companhia, a ferramenta concede segurança e mobilidade no acesso de clientes a notas fiscais e boletos. 

Espírito Santo abrigará o Porto Central

Estimativa da TPK Logística e do porto de Roterdã é que o complexo portuário privado comece a ser construído no final de 2016 em uma área de 18 milhões de metros quadrados

■ SONIA MORAES



O PORTO CENTRAL, CUJO PROJETO COMEÇOU a ser desenhado em 2012, ainda aguarda a licença ambiental e de projetos de engenharia, para ser instalado na cidade de Presidente Kennedy, no sul do Estado do Espírito Santo, pelo grupo capixaba TPK Logística, holding cujo maior acionista é a Polimix (que, além de concreto, produz cimento, etanol e outros produtos), em parceria com Roterdã, da Holanda, o maior complexo portuário e industrial da Europa.

Segundo o engenheiro Alberto de Barros, analista de projetos, o início da construção do Porto Central está previsto para o final de 2016 em uma área total de 18 milhões de metros quadrados, com aproximadamente três quilômetros de praia e seis quilômetros para dentro. Terá de 10 a 25 metros de profundidade em um canal de 300 metros capaz de receber um dos maiores navios e permitir a entrada e saída dessas grandes embarcações simultaneamente, sem interrupções.

“O porto terá mais de 30 terminais, mais de 10 mil metros quadrados de cais, com capacidade nominal de 200 milhões de toneladas, e 1.800 navios previstos para o tráfego”, diz Barros. “O conceito deste

projeto é de um porto privado, multiuso, de classe mundial, que pode receber navios de grande profundidade e possa ser adaptado de acordo com o interesse dos clientes, criando sinergias entre a atividade portuária e industrial com maior entendimento entre diferentes empresas do mesmo segmento e reduzindo custos na

logística”, detalha o engenheiro.

O segmento de negócio que o Porto Central pretende atender é o de óleo e gás, offshore (apoio à produção de petróleo), contêineres e carga geral, fertilizantes, produtos agrícolas em geral, como café, soja e milho, produtos a granel sólido de origem mineral, minério de cobre, carvão, além de reservar áreas para a instalação de indústrias e um polo naval.

O modelo de negócio no porto Central é o mesmo adotado pelo Porto de Sohar, que fica em Omã, no Oriente Médio, e de Roterdã, na Holanda. “Nós desenvolvemos a infraestrutura portuária para que os empresários tenham uma operação segura, estável e com qualidade e arrendamos



a área para os interessados montar a sua própria estrutura, com seus equipamentos, seus armazéns e sua mão de obra, para que possam fazer as suas próprias operações”, explica Barros.

Segundo o engenheiro, o investimento neste porto depende da quantidade de clientes que terá na primeira fase e pode variar de R\$ 2,5 a R\$ 4 bilhões, dependendo da profundidade que atingir no primeiro momento. “Será feito pelos próprios acionistas, a TPK Logística e Roterdã, que irão buscar recursos no Banco Nacional de Desenvolvimento Social (BNDES) e nos bancos Internacionais que fomentam investimentos em infraestrutura”, esclarece.

CONDIÇÕES FAVORÁVEIS – A escolha da cidade de Presidente Kennedy, Espírito Santo, segundo Barros, deve-se à

localização com condição ambiental favorável e uma área de fácil construção com terrenos planos, arenosos e de fácil dragagem, sem população próxima que pudesse atrapalhar a criação do porto. “Havia uma disposição do governo capixaba de construir um porto e Roterdã vinha estudando o Brasil como um dos alvos para a construção dessa rede internacional de portos; então, junto com o grupo TPK, viram que a cidade do Espírito Santo reunia as condições necessárias para se investir nesse porto”, diz Barros.

A expectativa para este empreendimento, segundo o engenheiro, é bastante positiva. “Apesar da turbulência econômica pela qual passa o Brasil atualmente, os investidores acreditam que o país vai continuar precisando de infraestrutura portuária para atingir os resultados esperados

em médio e longo prazo”, afirma o analista de projetos do Porto Central. “O país vai continuar exportando grãos, minério de ferro e importando mercadorias chinesas, mantendo sempre esse comércio internacional”.

Devido à carência de infraestrutura no país e a boa localização do Porto Central, a expectativa de transporte de cargas na região é muito positiva, segundo Barros. “Além disso, é um local importante para atrair as indústrias. A indústria térmica, por exemplo, precisa importar os insumos (carvão e gás) para gerar energia e o Porto Central poderá recepcionar esses produtos”, observa.

Outro fator que o engenheiro considera importante é a chegada da ferrovia EF 118, que liga o Rio de Janeiro a Vitória, prevista para 2019 e 2020.



Acervo Digital OTM - acesse

A história dos últimos 50 anos do transporte no Brasil.

1963

www.acervodigitalotm.com.br

2015



Portos portugueses querem intensificar negócios com o Brasil

Lisboa e Leixões têm como meta ampliar o potencial de negócios com operadores e embarcadores brasileiros

■ WAGNER OLIVEIRA



Lisboa é um dos portos mais tradicionais da Europa e opera 24 horas por dia durante o ano

AS RELAÇÕES COMERCIAIS ENTRE O BRASIL e Portugal ainda têm muito a evoluir. Em razão da ligação histórica entre os dois países, as exportações e importações podem alcançar um patamar muito maior do que o registrado nos últimos anos.

Para aproveitar esse potencial do comércio internacional e sua posição estratégica na Europa, os portos de Lisboa e Leixões (este localizado na região do Porto, “capital” do norte de Portugal) prospectam negócios no Brasil com operadores de transporte e logística, embarcadores e agentes portuários.

“Leixões é hoje um dos terminais portuários mais importantes da Península Ibérica, sendo uma importante via de ligação entre a América do Norte, Europa, África e Ásia”, disse Luis Marinho Dias, diretor do porto português. “Queremos intensificar

negócios com a América do Sul por meio dos portos e agentes do transporte brasileiros.”

Representando 25% do comércio internacional português e movimentando cerca de 14 milhões de toneladas de mercadorias por ano, Leixões é um dos portos mais competitivos de Portugal. O terminal recebe cerca de 3 mil navios por ano e movimenta diversos produtos, entre eles, produtos siderúrgicos, têxteis, granitos, vinhos, madeira e automóveis.

O porto de Leixões está localizado a quatro quilômetros da foz do rio Douro, em Matosinhos, próximo da cidade do Porto. “Com cinco quilômetros de cais, 55 hectares de extensão, Leixões dispõe de boas acessibilidades marítimas, rodoviárias e ferroviárias, além de modernos equipamentos e sistemas informatizados de

gestão de navios”, afirmou Dias.

Tiago Fernandes, gerente da divisão de contêineres do porto de Lisboa, disse que o terminal da capital de Portugal é um dos mais modernos do mundo. Além de sua importância histórica mesmo antes de época dos Descobrimentos, o terminal sempre foi uma referência não só na Europa, como em todo o mundo.

O porto de Lisboa está situado no encontro do rio Tejo com o Oceano Atlântico – centro de consumo e principal região econômica de Portugal e parte da Espanha, nas regiões da Extremadura, Andaluzia e Madri.

“Atualmente, somos um importante plataforma da logística multimodal em razão do papel estratégico nas cadeias logísticas do comércio internacional, oferecendo uma rede de ligações com os principais portos do mundo”, afirmou Fernandes. Os maiores e principais armadores têm operações no porto de Lisboa. Entre eles, estão Maersk, MSC, CMA-CGM, Hapag Lloyd e Hamburg Süd.

Na sua vertente fluvio-marítima, o porto de Lisboa possui uma área de 32 mil hectares. Com 18 terminais portuários, tem atividades multifuncionais para dar suporte a diversas cadeias produtivas.

O porto de Lisboa opera 24 horas por dia, 365 dias por ano, e oferece as melhores condições de navegação e aos mais diversos tipos e dimensões de navios. Uma de suas maiores características é a liderança na exportação e importação das indústrias agronegócio de toda a península Ibérica.

Os graneis oriundos do agronegócio têm um valor estratégico. Atualmente, servem uma grande diversidade de mercados desde a Europa Ocidental, América do Norte, América do Sul, região do Mar Negro (Ucrânia, Bulgária e Romênia) e África do Sul.

O porto de Lisboa tem três terminais especializados – Contentores (Contêineres) de Alcântara, Santa Apolônia e Multipurpose de Lisboa. Juntos, têm capacidade para 1 milhão de TEU. Também possui ligações diretas com a rede ferroviária portuguesa e ligação direta a várias regiões espanholas, possibilitando a cobertura “transit-time” competitiva com outras regiões da Europa. De acordo com Fernandes, o porto de Lisboa tem terminais multifuncionais que recebem todo o tipo de carga – fracionada, containerizada, graneis sólidos e líquidos.

Carlos Moura, diretor da Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (Aicep), órgão do governo português, disse que o Brasil ficou na 11ª colocação entre países que mais exportaram bens para Portugal em 2014. Também foi a mesma posição que Portugal ficou em exportações para o Brasil no ano passado.

“Está claro que pode haver um crescimento do comércio exterior entre os dois



O porto de Leixões, no norte de Portugal, representa 25% do comércio internacional do país

países”, afirmou Moura. “Os dois países estão fazendo esforços nesse sentido. Um dos objetivos é rever a taxa de importação e exportação, o que melhora a relação comercial entre empreendedores dos dois países.”

A balança comercial ainda é deficitária para Portugal quando se trata de bens de capital. No ano passado, as exportações para o Brasil somaram 639 milhões de euros – queda de 13,5% em relação a 2013.

Já as importações foram de 864 milhões de euros.

As principais exportações de produtos portugueses para o Brasil são azeite, componentes de veículos, frutas, vinhos, peixes congelados e secos e aparelhos elétricos. Os principais produtos brasileiros enviados para Portugal são combustíveis, grãos, frutas e componentes aeronáuticos. São Paulo é o principal estado exportador, seguido por Rio, Santa Catarina, Pernambuco, Bahia e Paraná.

Já em serviços, Portugal tem superávit com o Brasil. Em 2014, foi mais de 1 bilhão de euros em exportações e 403 milhões de euros em importações. Os principais serviços estão relacionados a áreas de transporte, viagens e turismo, telecomunicações, informática, bens e serviços e construção.

Segundo Moura, os negócios entre Portugal e o Brasil têm potencial de crescimento nos setores automobilístico, aeronáutico, florestal e metalúrgico. Ainda estão no alvo negócios relacionados a energias renováveis, engenharia e arquitetura e turismo.



Administradores de Leixões, Helena Gomes e Luís Dias vêem potencial de negócio no Brasil

Grupo Wilson Sons, sem medo da crise

Grupo investe em infraestrutura, equipamentos e tecnologia para trazer mais eficiência e rapidez nas operações de seus terminais portuários; o setor de rebocadores é um dos destaques

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI



Em 2014 o grupo investiu cerca de R\$ 20 milhões em infraestrutura e equipamentos

O GRUPO WILSON SONS ATUA EM DIVERSOS segmentos, como terminais portuários, rebocagem, logística, agenciamento marítimo, offshore e estaleiros. Com investimentos significativos, a companhia tem conseguido resultados positivos nas mais diversas áreas, mesmo em um cenário de retração da economia. Em 2014, o grupo investiu aproximadamente R\$ 20 milhões em infraestrutura e equipamentos no Tecon Rio Grande, que facilitaram a logística interna do terminal. Estão incluídos nesses aportes, a automação completa dos portões de entrada e saída do terminal e a implantação do sistema de vistoria não

invasiva de cargas, que permite a identificação sem a necessidade da abertura dos contêineres.

O Tecon Rio Grande, administrado pelo grupo, é um dos maiores terminais de contêineres da América Latina e movimentou 687,1 mil TEU em 2014, o que representa um crescimento de 6,1% em relação ao ano anterior. Para chegar a esse resultado positivo, houve incremento no transbordo de 89%, com 42 mil movimentos adicionais em comparação com o ano anterior, especialmente de frutas vindas da Patagônia na Argentina. A cabotagem também apresentou aumento de 3,7%, ante 2013,

com destaque para produtos como móveis, vinhos, conservas e leite em pó.

Para 2015, a maior novidade é contêinerização de novas cargas, principalmente agrícolas. O Tecon Rio Grande vem fazendo esforços comerciais e de inteligência de mercado para se projetar como uma opção atraente no país para o embarque de cargas agrícolas em contêineres, consolidando-se como uma alternativa aos portos de Santos e de Paranaguá. Para isso, o grupo tem implementado soluções que reforçam a busca de alternativas logísticas acessíveis para os clientes e para a economia do Rio Grande do Sul. Só neste ano, o terminal já movimentou três mil toneladas de trigo para ração para o Vietnã, cuja operação foi concluída em abril.

Em fevereiro, o terminal também desenvolveu um projeto-piloto inédito para exportação de farelo de soja, produto que passou a ser embarcado regularmente para a Alemanha. Até o final do primeiro semestre, o Tecon Rio Grande também deve movimentar 7,7 mil toneladas de soja, totalizando 275 contêineres, com destino a Xangai, na China. A parceria com a empresa Gomes e Marques possibilitou que o terminal começasse a exportação para países europeus, com produtos como soja, farelo de soja e de trigo. A estufagem de grãos e a exportação por contêineres trazem como vantagem o acesso a mercados que trabalham com volumes menores, além da redução de custo com despesas extras, facilidade de distribuição e melhor

aproveitamento dos grãos, que não sofrem com as alterações climáticas.

Além das cargas agrícolas, o terminal administrado pela Wilson Sons também está apostando no mercado de importação de fertilizantes por contêineres, sendo que 75% do mercado brasileiro é formado por produtos provenientes de outros países. Ao ser containerizado, o fertilizante chega ensacado ao terminal, pronto para ser comercializado e utilizado pelos produtores rurais. O projeto-piloto desta operação deve ter início ainda em 2015. “Em Rio Grande, oferecemos ótima infraestrutura, segurança e boas condições para diferentes setores da economia, pois trabalhamos com cargas agrícolas, alimentícias e de outros setores industriais. Apesar da retração da economia em 2014, conseguimos manter um volume estável nas movimentações do terminal”, afirma Paulo Bertinetti, diretor presidente do Tecon.

Já a operação privada do Tecon Salvador pelo Grupo Wilson Sons completou no último dia 14 de março quinze anos, período no qual foram investidos mais de R\$ 300 milhões que elevaram a capacidade de movimentação de 49 mil TEU para os atuais 530 mil TEU. O ciclo mais recente de investimentos foi na expansão do terminal, que ocorreu no fim de 2012 e início de 2013, quando este passou a contar com novos equipamentos e dois berços. Entre as obras de infraestrutura e compra desses equipamentos, a companhia investiu cerca de R\$ 200 milhões.

A partir de sua localização privilegiada, o Tecon Salvador vem ampliando a movimentação de cargas soltas (breakbulk), também conhecidas como de projeto, especialmente as voltadas para a geração de energia eólica na Bahia, estado que mais concentra esse tipo de empreendimento no país. Até março, o terminal recebeu 32,4 mil metros cúbicos (cinco mil toneladas) em equipamentos, o que representa mais de 80% de todo o volume destinado

ao porto de Salvador nos primeiros meses do ano. Já em relação à movimentação do terminal no mesmo período de 2014, o crescimento foi de 100%.

Outra novidade nesse ano é a aquisição de uma máquina para realizar o carregamento do contêiner com grãos de soja, capaz de operar 75 toneladas do produto por hora. Dessa forma, o terminal torna-se o primeiro do Nordeste a dispor deste serviço. A aquisição faz parte do plano de diversificação do setor de armazém geral do porto de Salvador, que visa atrair novas cargas e aumentar o volume de grãos atualmente movimentado.

Ainda em 2015, o terminal lançou o Portal do Cliente, sua nova plataforma digital para melhor integração dos clientes com os serviços oferecidos pelo terminal. Assim, o Tecon Salvador é o primeiro da região norte-nordeste a introduzir um canal online com foco na celeridade e transparência dos procedimentos.

ESTAÇÃO ADUANEIRA DE SUAPE –

Desde janeiro, a Wilson Sons Logística oferece serviços de entreposto aduaneiro no recinto alfandegário que a empresa mantém no Complexo Industrial Portuário de Suape, em Pernambuco. O espaço de 2,1 mil metros quadrados, fora da área do porto organizado, amplia o portfólio da Estação Aduaneira de Interior (EADI) operada pela companhia desde setembro. Como entreposto, o espaço passa a oferecer a possibilidade de depósito de mercadorias em local alfandegado, com suspensão de pagamento de tributos sob controle fiscal, conferindo mais celeridade tanto nas operações de importação, quanto nas de exportação do estado.

O gerente da plataforma Nordeste da Wilson Sons, Alielton Villas Boas, destacou o investimento como uma estratégia da empresa para fortalecer a plataforma de atendimento da região, uma vez que a empresa apenas possui outro entreposto

aduanheiro em São Paulo. Segundo Villas Boas, apesar do pouco tempo de operação, o EADI de Suape tem conseguido boa aderência no mercado local, consumindo até o momento R\$ 8 milhões dos R\$ 11 milhões previstos nos aportes totais do projeto.

A Estação Aduaneira de Suape recebeu máquinas, acessórios e moldes para fabricação de pás eólicas das empresas Tecsis Tecnologia e Sistemas Avançados e Aeris Energy. É a primeira vez que o local recebe cargas eólicas no regime especial de entreposto aduaneiro. Os equipamentos eólicos chegaram ao porto seco em fevereiro e ainda não há previsão para a retirada do recinto. Sob esse mesmo regime aduaneiro, a EADI Suape já recebeu módulos fotovoltaicos; peças e acessórios eletrônicos; pneus e bobinas de aço. “O entreposto aduaneiro é um regime oferecido ainda por poucos players no mercado. Esperamos atender a demanda da região de Suape e incentivar a atração de novos importadores e exportadores”, afirma Villas Boas.

Com o novo serviço, Suape ganha seu segundo entreposto aduaneiro. O primeiro é operado pela Júlio Simões Logística (JSL), em uma estrutura de 150 mil metros quadrados. O complexo ainda possui mais três terminais alfandegados, operados respectivamente, pela Fedex, pela Suata/Local Web e pelo Tecon Suape, sendo esse o maior com 370 mil metros quadrados.

Com 76 embarcações, a Wilson Sons Rebocadores atende 17 portos na costa brasileira e aguarda para esse ano a entrega de quatro novas embarcações, que fazem parte de um grupo de 12 com investimento total de US\$ 140,7 milhões. “Esses novos rebocadores vão ampliar ainda mais nossa capacidade de servir aos portos brasileiros. Dois deles têm tração estática (bollard pull) de 80 toneladas, uma capacidade bastante superior à média do mercado”, explica o diretor operacional da companhia, Sérgio Guedes. 

Produção de caminhões recua para o patamar de 1999

Anfavea projeta mercado interno de 77 mil caminhões e 20 mil ônibus neste ano e estima que a recuperação só acontecerá no próximo ano

■ WAGNER OLIVEIRA



A PRODUÇÃO DE CAMINHÕES RECUOU ao patamar de 16 anos atrás. De acordo com dados divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), foram fabricados entre janeiro e maio 36.346 veículos pesados – mesmo nível de produção registrado em 1999.

“É um dos piores desempenhos da indústria”, afirmou o presidente da Anfavea, Luiz Moan. “Vários dos nossos associados estão com a produção paralisada, tentando ajustar os estoques à atual demanda.”

Em relação ao mesmo período de 2014, a produção de caminhões acumula queda de 46,4%. Entre janeiro e maio do ano passado, as fábricas produziram 53.813 unidades – o que já era uma base ruim em relação ao acumulado dos cinco primeiros meses de 2013, quando a indústria havia produzido 59.665.

A produção de ônibus apresenta redução de 27,6% no acumulado de 2015 ante o mesmo período do ano passado. Foram fabricados 12.066 ônibus entre janeiro e maio, quando no mesmo período do ano passado a produção foi de 16.664.

Diante desse cenário, a Anfavea projeta um mercado interno de 77 mil caminhões este ano – queda de cerca de 45% em relação às 135 mil unidades comercializadas no ano passado. Para ônibus, a entidade prevê vendas de 20 mil veículos, uma redução de 28% frente às 32,8 mil unidades comercializadas em 2014.

O presidente da Anfavea credita à falta de confiança do consumidor e dos investidores o baixo desempenho da indústria automobilística. Também contribuiu para o quadro negativo o aumento de juros, a seletividade dos bancos na concessão de crédito e a não-conclusão do ajuste fiscal por parte do governo federal.

Luiz Carlos Moraes, diretor de comunicação da Mercedes-Benz e representante de veículos comerciais da Anfavea, afirmou que não vê perspectivas de melhora para os próximos meses. “Já não temos esperança de uma reversão no próximo semestre”, disse. “Pode ser que o Plano de Infraestrutura e Logística que o governo federal vai anunciar possa dar resultados a médio prazo.”

Em consequência do baixo desempenho, 25 mil funcionários das linhas de montagens de várias montadoras estão em férias coletivas ou lay-off. Só entre os fabricantes de caminhões e ônibus, 7 mil estão paralisados.

Os pátios das montadoras e concessionárias de veículos em geral têm estoques que duram 50 dias – no atual ritmo do

mercado. O ideal é que o estoque fique abaixo dos 30 dias.

De acordo com o presidente da Anfavea, as montadoras ainda estão com excesso de pessoal. “Nosso quadro de funcionários é suficiente para atender um mercado que existia em 2010 e 2011 (quando foram comercializados 3,5 milhões de unidades). Mas hoje nosso nível de produção está no nível de 2006. Portanto, temos mais mão de obra que o necessário”, disse. Segundo Moan, as empresas relutam em demitir funcionários. “É uma mão de obra altamente especializada, na qual as montadoras fizeram investimentos”, disse.

MAIO – Em maio, a venda de caminhões apresentou um pequeno aumento frente a abril. Foram emplacados 6.016 caminhões ante a 5.790 no mês anterior – crescimento de 3,9%. O segmento mais afetado da indústria de caminhões é o de extrapesado, com queda superior a 70%.

No acumulado de janeiro a maio, a queda de vendas atingiu quase todas as montadoras associadas da Anfavea, com exceção da DAF, que está no início de produção no Brasil, e da Caoa Hyundai, que só atua no segmento de leves.

Nos cinco primeiros meses do ano a Volvo registrou declínio de 56%; Scania, 65%; Mercedes-Benz, 42%; MAN, 39,4%; Iveco, 46%; International, 92%; Ford, 15%; Agrale, 22,9%; a Shacman, 94%; enquanto a DAF apresentou alta de 167% (passou de 55 caminhões em 2014 para 147 nos cinco primeiros meses deste ano); e a Caoa, 796% de expansão. ■

Bosch Diesel Center

Seu especialista em sistemas eletrônicos diesel.



Oferecemos a melhor solução para reparo dos sistemas diesel, em especial, os modernos sistemas eletrônicos Common Rail. Só uma oficina Bosch Diesel Center oferece:

- Equipamentos de última geração;
- Garantia dos sistemas eletrônicos diesel;
- Profissionais treinados e preparados pela Bosch;
- Única rede de reparação de injetores Common Rail.



BOSCH

Diesel Center

www.boschdieselcenter.com.br

Faça revisões em seu veículo regularmente.



Todos juntos fazem um trânsito melhor.

C/PAC



Volvo. Conectividade que gera resultados.

I-shift Dynafleet, My Truck, Care Track, Volvo Bus Telematics. Em qualquer tipo de operação, os veículos Volvo trazem as mais avançadas tecnologias de conectividade. São ferramentas que aumentam o controle da frota para mais produtividade, segurança e lucratividade.

 www.facebook.com/volvobr
www.volvo.com.br

VOLVO