

HDMAGAZINE.COM.BR

HEAVYDUTY[®]

M A G A Z I N E

TRANSPORTES ESPECIAIS

Nº 11 - ANO III - R\$ 20,00

UMA PUBLICAÇÃO



Legislação

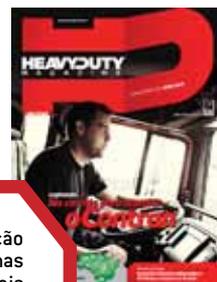
Na corrida para atender

o Contran

Serviços
**Urgência na expansão
da rede de concessionários**



Nomes & Notas
**Leoncini vai para a Mercedes e
Carlbaum assume na Scania**



Divulgação

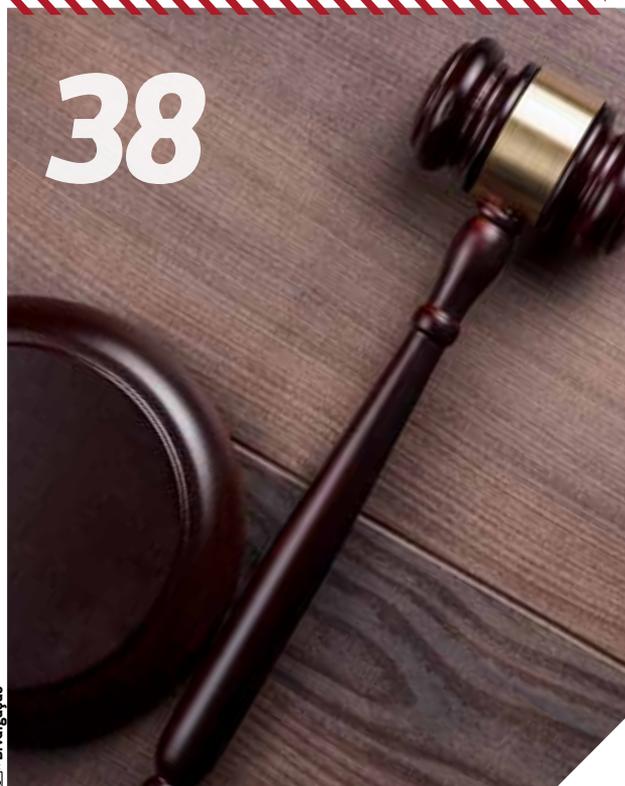
Legislação confusa, falhas estruturais e burocracia dificultam a realização do curso

VEJA NESTA EDIÇÃO

Legislação

Cursos de especialização para motoristas

38



Divulgação

Nomes & Notas

36

Leoncini vai para a Mercedes e Carlbaum assume na Scania

Serviços

44

Ampliação da rede de concessionárias

Balcão

47

Conexpo e Automec: soluções para o transporte pesado e extrapesado



Divulgação



HEAVY DUTY MAGAZINE Transportes Especiais é uma publicação da Facto Editorial especializada em cargas pesadas e extrapesadas.

Editor-Chefe Wilson Bigarelli (MTB 20.183) editor@hdmagazine.com.br

Redação Tébis Oliveira (Editora), Fernanda Mendes (assistente), Ricardo Gonçalves e Haroldo Aguiar

Direção de Arte Ari Maia

Publicidade Vicente Madella (Gerente comercial) · vicente@hdmagazine.com.br,

Luís Carlos Garcia (Magal) · magal@hdmagazine.com.br e

Odair Sudário (gerentes de contas) · odair@hdmagazine.com.br

Tels.: [11] 5589.0340/5589.0283

Rua Paracatu, 309, conjunto 121,
04302-020 - Brasil - São Paulo - SP
(11) 5589 0340

EU EXIJO MAIS DOS MEUS AÇOS DE ALTA RESISTÊNCIA

Não me contento apenas com o produto, eu exijo o pacote completo. Os melhores aços de alta resistência do mundo, encorpados com serviços, desempenho e suporte ao cliente.

- + Melhor da categoria em aços de alta resistência mecânica e ao desgaste
- + Suporte técnico local
- + Precisão e velocidade nas entregas

ruukki
Raex®

AÇOS DE ALTA
RESISTÊNCIA
AO DESGASTE

ruukki
Optim®

AÇOS DE ALTA
RESISTÊNCIA
MECÂNICA

AÇOS DE ALTA RESISTÊNCIA RUUKKI. A NOVA DEFINIÇÃO PARA PREMIUM.

RUUKKI
LIVING. WORKING. MOVING.

Divulgação



FROTA COSTEIRA

Com investimentos de R\$ 3 milhões, aplicados na aquisição de 10 cavalos mecânicos Volvo FH 560/460, a Costeira Transportes iniciou um processo de renovação da sua frota. “Estamos iniciando as operações em Sergipe e incorporando novas rotas de distribuição, o que exige novos equipamentos para a execução desse projeto”, afirma o diretor de operações, Francisco Araújo. Além desses veículos, que são movidos a diesel S10, a empresa pretende adquirir 130 novas carretas até o próximo ano.



TRENS CHINESES

Os trens chineses que vão circular na linha 4 do Metrô do Rio de Janeiro só chegam ao país em agosto, mas a Deugro Brasil, responsável por toda a operação, desde a escolha do armador e da transportadora, até o desembarque aduaneiro e a obtenção das licenças necessárias, já trabalha na logística da operação. O transporte dos 90 carros, cada um deles com 42 t de peso e 22 m de comprimento, exigirá cuidados já que eles são dotados de sistemas eletroeletrônicos sujeitos a danos por movimentações bruscas. O impacto sobre o caótico trânsito do Rio de Janeiro também será considerado na definição do traçado e do horário adotado para o transporte da carga. A empresa foi a responsável pelo transporte do equipamento de escavação subterrânea [tatução] usado nas obras do metrô carioca.



LEONCINI VAI PARA A MERCEDES

A Mercedes-Benz anunciou a contratação de Roberto Leoncini, que ocupava a diretoria geral da operação comercial da Scania, como seu novo vice-presidente de vendas e marketing. Leoncini assume o cargo de Joachim Maier, que foi designado para a presidência da Mercedes-Benz Argentina, com a missão de recuperar a liderança de mercado para a empresa. Sob seu comando, a Scania do Brasil conquistou a liderança mundial em vendas de caminhões da marca, com 20 mil unidades comercializadas em 2013.

CARLBAUM ASSUME NA SCANIA

A partir de julho, o atual diretor geral da Scania Ibéria, Mathias Carlbaum, assume a diretoria geral das operações comerciais da montadora no Brasil. Com passagem pela Itália, República Tcheca e Espanha, Carlbaum foi designado para o cargo antes ocupado por Roberto Leoncini devido ao seu conhecimento do mercado local, já que ele é brasileiro e chegou a ocupar a vice-presidência de vendas e marketing da empresa.



Divulgação

MERITOR

A Meritor está comemorando os resultados do Programa Frota Parceira, pelo qual seus técnicos visitam as transportadoras para acompanhar o desempenho dos componentes da marca e as situações que possam envolver sua troca nos caminhões dessas empresas. “Nossa atuação consiste basicamente em dar apoio à manutenção com informações técnicas, já que o atendimento aos frotistas fica por conta dos distribuidores”, afirma Mario Morelli, diretor de aftermarket da Meritor. Sua opinião é que “quando o usuário tem todos os dados sobre desempenho e eficiência na operação, ele acaba optando por usar peça original em vez de ir ao mercado paralelo.” Os eixos e sistemas de transmissão da Meritor estão presentes como itens de série em caminhões Iveco, MAN e Volvo, além dos modelos DAF recém-lançados no mercado.



Divulgação

ENGAVETAMENTO

Segundo levantamento do Sindipeças (Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores), cerca de 44% dos veículos pesados em circulação no país têm uma vida útil em torno de 20 anos, o que compromete a segurança e eficiência das operações de transporte. A entidade clama por maior celeridade na aprovação do Projeto de Renovação de Frotas de Caminhões no Brasil, que tramita no Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

AMBEV COM GÁS

Em parceria com a MAN Latin America, a Ambev começa a adotar uma frota movida 100% a GNV para a distribuição de seus produtos. A partir de maio, a entrega das bebidas da empresa na região central do Rio de Janeiro será realizada por modelos Constellation 24.280 6x2 dotados dessa tecnologia. Eles emitem até 20% menos CO2 em comparação com o mesmo modelo movido a diesel, são mais silenciosos e podem proporcionar um ganho de 10% no custo da operação (R\$/km).

EM MARCHA

Por tornar a operação mais eficiente e econômica, a caixa de câmbio automatizada se consolidou quase como um item de série nos caminhões extrapesados. Agora, o sistema avança para o segmento de semipesados, que representa cerca de 30% do mercado, com aproximadamente 50 mil unidades vendidas em 2013. MAN, Mercedes-Benz e Volvo já se renderam às vantagens oferecidas pelo câmbio automatizado ao adotá-lo também em suas respectivas linhas de semipesados.



INDUSTRIE COMETTO
BUILDING FOR THE HEAVIEST DUTIES



**REPRESENTANTE
AUTORIZADO:**

AGR PASSINI C G M E LTDA
Tel. (16) 3514-2011 Cel. (16) 98111-1514

WWW.AGRPASSINI.COM.BR

DESCOMPASSO LEGAL

Legislação confusa, falhas estruturais e burocracia dificultam a realização do curso de Transporte de Cargas Indivisíveis exigido pelo Contran



Maria Cristina, do Denatran:
Prorrogação foi autorizada para não interromper operações

Em 22 de março, a Acisar – Associação Comercial, Industrial, de Serviços e Agropecuária de Arvorezinha – anunciava a abertura de turmas para o curso de Transporte de Cargas Indivisíveis para motoristas locais e da região. Faltava um mês para o fim do prazo de 180 dias concedido pelo Contran (Conselho Nacional de Trânsito), através da Resolução nº 455/2013, para o cumprimento da exigência legal.

A demora da pequena cidade gaúcha em iniciar o treinamento foi a regra na maioria dos municípios e estados brasileiros. O curso foi tornado obrigatório pelo Contran em 2008, através da Resolução nº 285, que o incluiu na Resolução nº 168/2004. Sua homologação e o credenciamento de empresas para ministrá-lo é competência do órgão de trânsito (Detran) de cada estado e do Distrito Federal (DF). Quase 5 anos depois, nem homologação nem credenciamento ha-

viam sido realizados em todo o Brasil. A confusão acerca da obrigatoriedade do curso começou em 2010, com a Resolução nº 354, do Contran, tratando dos requisitos de segurança para o transporte de blocos e chapas de rochas ornamentais. “Talvez por essa razão, o setor demorou a entender que a medida se aplicava ao transporte de qualquer carga indivisível e excedente e não apenas ao de pedras ornamentais”, explica João Batista Pinheiro Dominici, vice-presidente executivo do Sindipesa (Sindicato Nacional das Empresas de Transporte e Movimentação de Cargas Pesadas e Excepcionais). Aliás, não só as transportadoras. Segundo ele, a própria Polícia Rodoviária Federal (PRF) só passou a exigir a certificação em setembro de 2013. Outra novidade descoberta somente após consulta do Sindipesa ao Denatran (Departamento Nacional de Trânsito),



é que a determinação se estende aos operadores de guindastes rodoviários, por locomoverem o equipamento entre uma e outra obra.

Para Maria Cristina Alcântara Andrade Hoffmann, coordenadora geral de Qualificação do Fator Humano no Trânsito do Denatran, a prorrogação, a pedido de entidades sindicais, foi autorizada para que todos os condutores se adequassem à legislação, de forma a não interromper as operações com cargas indivisíveis, o que causaria um grande transtorno no País. “Temos um grande número de acidentes nas rodovias e o motorista deve ser capacitado a exercer sua função. Se a empresa não capacita, deve ser penalizada”, justifica a coordenadora. Segundo ela, pode haver reavaliação em casos específicos como o de estados que não conseguiram viabilizar o curso.

Contra o tempo

No final de março passado, o Sest/Senat (Serviço Social do Transporte e Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte), vinculados à Confederação Nacional do Transporte (CNT), que passaram a disponibilizar o curso em nível nacional, possuíam apenas 50

unidades com turmas abertas. Elas estavam distribuídas entre os estados de São Paulo (14 unidades), Minas Gerais (4), Espírito Santo (3), Rio Grande do Sul (11), Paraná (5), Santa Catarina (1) Goiás (2), Mato Grosso do Sul (2), Bahia (3), Ceará (1), Maranhão (1), Piauí (1) e Pará (1). Pernambuco, Tocantins, Rio Grande do Norte e Rio de Janeiro estavam concluindo a parceria com a entidade. O Detran de Alagoas e o do Amazonas não responderam nossa pesquisa. Para Dominici, além da demora na disponibilização do curso, exigências burocráticas complicaram sua realização. Entre elas, a dificuldade de reunir a documentação exigida, a duração de 50 h mobilizando o motorista por cinco dias, no mínimo, a determinação de fazer o curso no estado de origem da CNH (Carteira Nacional de Habilitação), o número mínimo de 15 e máximo de 25 alunos por turma e a proibição de faltas e reposição de aulas. A única contestação de Hoffmann é quanto ao deslocamento para o estado de registro da CNH, já que a realização do curso à distância é permitida pelo artigo 33, parágrafo 7º, da Resolução nº 168/2004. A modalidade não está disponível no curso oferecido pelo Sest/Senat. “Contamos com caminhões com tecnologia embarcada para as aulas práticas, salas de aula especializadas e instrutores qualificados”, explica Wesley Passaglia, diretor-executivo do Sest/Senat. Entre 2013 e março de 2014, 4.571 alunos concluíram o curso através da entidade.

Outra possibilidade prevista na Resolução nº 168/2004 e bem mais viável e rápida de ser implementada, observa Dominici, é a aceitação de cursos especializados que o moto-



João Batista, do Sindipesa:

Não estava claro que a medida se aplicava a qualquer carga indivisível



Correa, da Pacheco:

Fizemos um planejamento e iremos cumprir o prazo legal



Wesley Passaglia, do Sest/Senat:

Temos caminhões, salas de aula e instrutores para o curso



Everton Schiavon, da Makro: É oportuno e será incluído no programa introdutório de treinamento de novos motoristas



Sérgio Lopes Cançado, da Transpés: É uma ferramenta de grande potencial para melhoria de desempenho



Henrique Zuppardo, da Megatranz: Falta nível técnico e operacional no conteúdo do curso

rista tenha efetuado, como o MOPP (Movimentação de Produtos Perigosos), o que reduziria a duração do novo curso para 15 h. A adoção da regra já foi solicitada ao Detran-SP (São Paulo) pelo Sindipesa.

A entidade também requereu ao Denatran, em 8 de abril passado, a extensão do prazo de realização do curso por mais 180 dias. O pedido foi justificado com a demora na homologação das entidades de ensino e falta de instrutores capacitados, como ocorreu no Rio de Janeiro, a necessidade de ajustes no conteúdo do curso e os custos elevados do afastamento dos motoristas.

Discordâncias

Mesmo entre transportadoras que reconhecem a utilidade do curso, há necessidade de ajustes. Everton Schiavon, coordenador de transportes da Makro Transportes, diz que o curso é oportuno e será incluído no programa introdutório de treinamento de novos motoristas da empresa. Entre os contratados, apenas 40% haviam realizado o curso até o início de março passado, devido ao atraso na formalização da parceria Detran-CE e Sest/Senat ou porque seus estados de origem não possuíam instituições credenciadas pelo Detran local. Encontravam-se nessa segunda condição, cerca de 30% dos motoristas da Makro, a maioria natural

do Rio Grande do Norte (RN). Além do prejuízo causado por esse deslocamento, Schiavon critica a duração do curso, para ele excessiva.

Newani Cirolini Correa, gerente de logística da Pacheco Logística, do grupo Darcy Pacheco, também concorda com a necessidade da qualificação, iniciada na empresa em outubro de 2013 em unidades do Sest/Senat no próprio estado – Porto Alegre e Rio Grande (RS). Cerca de 60% dos motoristas estavam formados até meados de março. “Não há como formar uma turma com todos ao mesmo tempo. Mas nos planejamos e iremos cumprir o prazo legal”, assegura. Considerando a carga horária adequada, Correa avalia que o tópico sobre cargas indivisíveis deve ser ampliado para incluir, além de bitrens e o transporte de madeira, também o transporte de máquinas e equipamentos que requerem Autorização Especial de Trânsito (AET). “O curso é uma ferramenta de grande potencial para a melhoria do desempenho de nossos motoristas nas estradas”, diz o gestor de frota da Transpes (Transportes Pesados Minas), Sérgio Lopes Cançado. Em final de março, a empresa tinha 217 motoristas treinados. O restante aguardava a homologação do curso pelo Detran de Pernambuco, Alagoas e Bahia e ou turmas disponíveis, no caso de São Paulo. “Por essas razões, um pequeno percentual de nossos motoristas não



conseguirá se formar dentro do prazo legal”, admite o gestor.

Executivos de outras duas empresas tem opinião bem mais crítica.

Para Henrique Zuppardo, CEO da Megatrax Transportes, o curso não possui nível técnico e operacional adequado para assegurar um treinamento digno aos condutores que operam com cargas indivisíveis. “Em nenhum momento, nossa empresa, que tem motoristas altamente qualificados, treinados e com experiência de 25 a 30 anos nesse tipo de transporte, foi consultada sobre as necessidades que poderiam ser incluídas ao conteúdo do treinamento”, justifica.

Já Ricardo Teixeira, diretor regional SP [São Paulo] da Saraiva Equipamentos,

questiona o curso pelo conteúdo, capacitação dos instrutores e deficiências estruturais. “Vários estados só tiveram escolas credenciadas no final de 2013 e alguns nem homologaram o curso. Até meados de março, a empresa havia montado uma turma com 20 motoristas e tinha outras duas programadas na sequência. Dos 80 condutores que não fizeram o curso, cerca de 30% tem a CNH emitida em outros estados. Teixeira defende, ainda, o aproveitamento de cursos como os de MOPP e Direção Defensiva para reduzir a carga horária do novo treinamento e a prorrogação do prazo. “Se isso não ocorrer, nosso segmento entrará em colapso levando à demissão de muitos profissionais”, prevê o executivo. ●



Ricardo Teixeira, da Saraiva: Poderiam aproveitar os cursos pré-existent para reduzir a carga horária



Goldhofer

SISTEMAS PARA CARGAS PESADAS DA GOLDHOFER

SOLUÇÃO PARA TAREFAS DE TRANSPORTE EXTREMAS

Os nossos sistemas modulares para cargas pesadas podem ser adaptados individualmente aos seus requisitos. Por isso, solução na Goldhofer não significa apenas produtos extremamente resistentes da mais elevada qualidade padrão, mas também a elaboração de soluções de logística e de transporte inteligentes e de elevada funcionalidade, assim como uma vasta engenharia relacionada com o projecto e After Sales Programm. A Goldhofer está presente quando é necessário.

Para as melhores soluções, investimos durante gerações no desenvolvimento de novas tecnologias e no aperfeiçoamento da nossa assistência ao cliente. Uma questão é clara: A rentabilidade é uma questão de estabilidade de valores, de longevidade e de segurança. E é isso que defendemos.

Invista no seu futuro. Goldhofer – A original.

WWW.GOLDHOFER.DE



Sérgio Zimmer Faleiro,
da Pacheco (em pé) e
Francisco Ferreira de
Sales, da Makro

AVALIAÇÃO GERAL DE MOTORISTAS É POSITIVA

Há 17 anos na Transpés, o motorista Vicente Antônio Pereira fez o curso de Transporte de Cargas Indivisíveis na Treinar, sediada em Betim e credenciada pelo Detran-MG. Morador da capital Belo Horizonte, sua maior dificuldade foi superar a distância de 40 km em meio ao tráfego pesado, para chegar até as 7h15 na outra cidade e registrar sua presença em tempo no sistema biométrico da escola. Para ele, o curso foi ótimo por esclarecer muitas dúvidas sobre o transporte de cargas especiais e ensinar os procedimentos corretos em caso de acidentes, como sinalização do trânsito e até dar entrevistas sobre a ocorrência. “Tudo foi proveitoso, pois abri meu entendimento sobre as responsabilidades e direitos dos motoristas”, conclui. Francisco Ferreira de Sales, da Makro Transportes, realizou seu curso no Sest/Senat de Fortaleza

(CE), durante dez dias e gostou da experiência: “É sempre interessante trocar informações com colegas de profissão. O curso permite renovar a nossa visão e entender mais sobre o mercado e suas demandas”, justifica. Os temas que mais o interessaram foram os procedimentos de amarração de carga e a escolha do equipamento adequado conforme o produto a ser transportado. “O curso é completo. Explica os direitos dos motoristas e o passo a passo de cada situação operacional, como sinalização, batedores, carga e acidentes, entre outras”, garante. Sérgio Zimmer Faleiro, motorista instrutor com 30 anos de profissão, há um ano na Pacheco Logística, fez o curso pelo Sest/Senat de Porto Alegre (RS), no final de outubro de 2013. Avaliando positivamente o programa, ele sugere que a abordagem do tema de cargas indivisíveis seja ampliada para incluir a movimentação de máquinas e equipamen-

tos de grandes dimensões e o percurso por vias urbanas, com muitas interferências.

O motorista Dymas Arruda, da Saraiva Equipamentos, realizou o curso no Sest/Senat de Recife (PE). Exceto pela carga horária, que achou insuficiente para o volume de informações, diz que seu treinamento foi ótimo, com um instrutor atencioso e bastante focado nos temas abordados. Mesmo participando de cursos rotineiros de reciclagem e de Saúde e Segurança no Trabalho na Saraiva, o carreteiro gostou do aprendizado e garante que acrescentou novos conhecimentos sobre a profissão que exerce há muitos anos.



Dymas Arruda,
da Saraiva
Equipamentos
e, ao lado,
Vicente Antonio
Pereira, da
Transpés



SANY

O MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO DO BRASIL

Com forte estrutura de pós-vendas, a Sany apresenta a melhor solução em guindastes. A estrutura fabril em São José dos Campos/SP e a ampla rede de distribuição garantem um rápido atendimento em qualquer parte do território brasileiro. Venha conferir.

SAC 0800 660 3131

Atendimento de segunda a sexta das 08h às 17h

GUINDASTES RODOVIÁRIOS



STC300B

Capacidade de 30t

STC600

Capacidade de 60t

STC800

Capacidade de 80t

STC1000

Capacidade de 100t

STC1300

Capacidade de 130t

GUINDASTES AT



SAC1800

Capacidade de 180t

SAC2200

Capacidade de 220t

SAC3500

Capacidade de 350t

GUINDASTES RT



SRC350

Capacidade de 35t

SRC550H

Capacidade de 55t

SRC750

Capacidade de 75t



SANY



MLX
máquinas



Distribuidor exclusivo
MG, ES, RJ e Sul

☎ 55 11 4302-2172

www.mlxmaquinas.com.br

Comercial: comercial@mlxmaquinas.com.br - **Peças:** pecas@mlxmaquinas.com.br - **Pós Vendas:** posvendas@mlxmaquinas.com.br

PROCURA-SE UM CONCESSIONÁRIO



Desafio comum:
encontrar parceiros
capazes para
representá-las
Brasil adentro

Em um país com vocação rodoviária e dimensões continentais, como o Brasil, o suporte oferecido pelas montadoras em termos de manutenção e de peças de reposição é fundamental para a fidelização dos frotistas em relação à marca. Fabricantes com operações consolidadas no mercado, como a Iveco, MAN, Mercedes-Benz, Scania e Volvo, perceberam que o sucesso do negócio não depende apenas do produto ou das condições comerciais oferecidas, mas também da capilaridade da rede de concessionárias e da sua sintonia com a filosofia da fábrica no atendimento aos clientes.

Todas já contam com redes de abrangência nacional e com mais de 100 pontos de atendimento, cujas operações são tocadas por grupos empresariais com décadas de experiência nesse tipo de negócio. Esse capital, acumulado ao longo de anos, pode representar um diferencial significativo das marcas já existentes no mercado em relação às que estão chegando agora, como a DAF, International, Foton Aumark e Metro-Shacman.

Para estender sua bandeira até as mais longínquas regiões do país, as montadoras entrantes levarão algum tempo identificando parceiros locais com capacidade técnica, fôlego econômico e,

acima de tudo, com disposição para participar dessa empreitada. Como os tradicionais grupos desse setor já estão comprometidos com as bandeiras consolidadas no mercado, a escolha acaba recaindo sobre empresas oriundas de outros ramos de atividade, como concessionárias de máquinas agrícolas ou de automóveis, locadoras de veículos, revendas multimarcas, transportadoras e até mesmo postos de combustível.

No caso da anglo-holandesa DAF, a nomeação da concessionária está condicionada a sua capacidade de oferecer produtos e serviços com o mesmo padrão de qualidade que a marca disponibiliza no mercado europeu. Segundo Michael Kuester, diretor comercial da montadora, ela já analisou 180 empresas e, até o momento, habilitou 16 para operar com sua bandeira. “A estruturação dessa rede está movimentando investimentos de R\$ 1,5 bilhão em infraestrutura, ferramentas, peças, capital de giro e mão de obra qualificada.”

A meta é que esses parceiros respondam pela abertura de 60 pontos de atendimento nos próximos quatro anos. Para isso, a montadora instalou um centro de treinamento, o DAF Academy, para a formação dos profissionais que trabalharão em sua fábrica e nas concessionárias da marca. Apesar



Concessionários: encontro da Foton estabelece bases para a rede

de muitas dessas empresas já conhecerem o negócio, vale ressaltar que são oriundas de outros segmentos, como os grupos Barigui (concessionária de automóveis do Sul do país) e Borgato (distribuição de máquinas agrícolas no interior paulista).

A norte-americana International, por sua vez, já estruturou uma rede composta por 18 concessionárias e 23 pontos autorizados da MWM, que fornecem peças e serviços de manutenção para os motores utilizados nos caminhões da marca. Entre esses concessionários está o produtor rural Osmar de Mello, que também é proprietário de uma transportadora de grãos no Mato Grosso e está investindo R\$ 8 milhões na implantação de três pontos de atendimento, em Cuiabá, Sorriso e Rondonópolis.

Investidores locais

Outro empresário regional que debutou no setor é o alagoano Teotonio Vilela Neto, herdeiro de uma família com longa participação na história política de seu estado, que tem investimentos nos setores de comunicação, imobiliário e processamento de coco, entre outros. Em sociedade com os empresários Luiz Carlos Pereira e Marcelo Andrade, do ramo de locação de automóveis, ele está investindo R\$ 3 milhões na implantação da concessionária da chinesa Foton nos estados de Alagoas, Sergipe e Pernambuco.

Segundo Orlando Merluzzi, vice-presidente do conselho administrativo da Foton Aumark, a montadora chinesa só habilita concessionários com experiência na área de veículos ou de máquinas de construção. Seguindo essa filosofia, ela

já conta com 24 pontos de atendimento espalhados pelo Brasil. Sua meta é expandir a rede para 60 pontos de atendimento em todo o país em médio prazo. A Metro-Shacman, outra montadora chinesa em fase de estruturação das operações no país, também está à procura de parceiros para representar sua bandeira. A primeira loja foi aberta há um ano, com investimentos da própria fábrica, e nesse período contabilizou a venda de cerca de 50 caminhões. O local escolhido para lançar a rede de concessionárias foi o município de Sorriso (MT), um movimentado pólo de produção e transporte de grãos. A empresa vislumbra a instalação dos pontos de atendimento da sua bandeira ao longo dos principais corredores rodoviários do país. Seguindo essa linha, a parceria com empresários do setor de abastecimento de combustível evoluiu naturalmente. Nos estados de Minas Gerais e Espírito Santo, por exemplo, a representação da marca foi entregue à rede de Postos Faisão, que está investindo R\$ 2 milhões para equipar seis unidades com oficinas mecânicas, peças de reposição e profissionais treinados para a manutenção dos caminhões. O objetivo da Metro-Shacman é encerrar este ano com 20 concessionárias em São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná, Santa Catarina, Ceará, Mato Grosso e Pará. ●

EXPANSÃO CONTÍNUA

A capilaridade da rede de concessionárias e a qualidade do atendimento oferecido aos clientes não são uma preocupação exclusiva das novas montadoras. Até as marcas com operações consolidadas no mercado procuram avançar continuamente nessa área, como forma de melhorar sua competitividade. A Scania, por exemplo, planeja ampliar a rede de 112 pontos de atendimento, em 2013, para 124 lojas, até o fim deste ano, e 133 ao final de 2015.

Segundo o diretor de vendas Eronildo Santos, esse projeto soma investimentos de R\$ 130 milhões, estendendo a área de abrangência para oferta de serviços de pós-venda. "Além de ser o maior mercado de caminhões do mundo para a Scania, o Brasil também é nosso maior mercado de peças", ele completa.

Bernardo Fedalto, diretor comercial de vendas e marketing de caminhões da Volvo, destaca que a quantidade de pontos de atendimento deve ser compatível também com o tamanho da frota de veículos da marca em circulação no mercado e com sua idade média. Até o fim deste ano, a montadora planeja ampliar sua rede de 90 para 100 pontos de atendimento em todo o país.