

HEAVYDUTY[®]

M A G A Z I N E

Nº 13 - ANO III - R\$ 20,00

TRANSPORTES ESPECIAIS



UMA PUBLICAÇÃO

Perfil

Transpes: uma história de superação, arrojo e estratégia



Balção
Semirreboque extensível
para torres eólicas



Suporte
Montadoras investem na
rede e priorizam serviços



Divulgação

Transportadora se firma como uma das maiores do País e investe em elevação de cargas

VEJA NESTA EDIÇÃO

Perfil

Transpes: superando fronteiras



Divulgação

Nomes & Notas



Jerry Johansson, da Scania: gestão premiada de manutenção

17

Implementos

Acima de 65 t, tecnologia de ponta precisa ser importada

26

Suporte

De "mal necessário", serviços ganham prioridade

30

Balcão

Elevador de manutenção para até 70 t de PBT

36



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



PARCERIA

A ADM Team Heavy Weight adquiriu recentemente um semirreboque MegaMAX de 3 eixos Faymonville. Um desafio vencido foi adequar o veículo às leis de diversos países europeus, por conta das operações transfronteiriças da ADM Team – na Bélgica e na França, por exemplo, um caminhão 10x4 pode transportar até 57 t no quinto eixo, enquanto na Alemanha se reduz a 45 t.



MANUTENÇÃO

O diretor de manutenção da Scania na fábrica de São Bernardo do Campo (SP), Jerry Johansson, recebeu o título de “Melhor Gestor de Manutenção da Europa”, conferido pela European Federation of Nacional Maintenance Societies (EFNMS). Em março, ele já havia sido eleito o “Melhor Gestor de Manutenção Sueco”.

FIDELIDADE

A Flecha de Prata Logística adquiriu 40 caminhões Iveco, modelo Stralis Ecoline 6x2 600S44T. Dos 312 caminhões que compõem sua frota, cerca de um terço é de veículos da marca.



SEMI-PESADOS

A MWM está comemorando a marca de 50 mil motores fornecidos à Volvo em 29 anos de parceria com a fabricante de caminhões e ônibus. Seus propulsores de 7.2 litros, Euro V, equipam os caminhões VM, que detêm 12% do mercado de semi-pesados do Brasil.



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

TRANSPES: SUPERANDO FRONTEIRAS



Quase fechada na década de 1980, empresa se firma como uma das maiores transportadoras do País e parte para o setor de elevação de cargas



Divulgação

Com quase 50 anos de história, a Transpes – Transportes Pesados Minas - tem sua matriz de 70 mil m² em Betim (MG) e 20 filiais – a maior em Carajás (PA), com 148 mil m² –, percorre cerca de 30 milhões de km por ano com seus equipamentos e contabiliza perto de 500 clientes, com destaque para a Vale, Petrobras, Vallourec, Usiminas, Fiat e Siemens. Há muito tempo, também, ultrapassou as fronteiras de Minas Gerais e do Brasil, atuando em países do Mercosul, como a Argentina, Chile, Paraguai e Uruguai. Fundada em 1966 pelo espanhol Tarsicio Gonzalez e por sua esposa então, Ruth Castro – ele cuidando

da área comercial e ela da administrativa e financeira -, a empresa começou com dois caminhões e dois motoristas, um deles o próprio Tarsicio, já dedicada ao transporte de cargas pesadas [veja box]. Durante a década de 1970, o portfólio da Transpes consistiu, basicamente, do transporte de máquinas para obras de construção civil no estado para construtoras como a Andrade Gutierrez, Mendes Júnior e Cowan, entre outras.

Nos anos 80, embora mantivesse a mesma atuação e carteira de clientes, a transportadora estagnou economicamente. O período recessivo porque passava o País

Tarsicio com o caminhão Leyland, antes da criação da Transportes Pesados Minas

leveu-a ao endividamento bancário e, com ele, à roda viva dos juros elevados então praticados para conter a inflação descontrolada. “O Brasil demorou muito para acordar naquela época. Precisei mandar 90% dos funcionários embora para resistir. Foi o jeito”, lembra Tarsicio.

RETOMADA

A arrancada para um novo ciclo produtivo veio na década de 1990, com investimentos bastante arriscados para uma empresa de médio porte. Nesse período foram abertas suas principais filiais até hoje - em São Paulo, no Rio de Janeiro e no Espírito Santo - e ampliada a frota



com novos equipamentos, principalmente carretas e caminhões Scania, como os modelos LK 111. O propósito era claro: sair do estado mineiro e tornar-se uma companhia regional atendendo a outros mercados do Sudeste. A iniciativa alavancou uma gama de operações para novas indústrias, como as de Óleo e Gás, Siderurgia e Metalmeccânica. Também na mesma década, entre os anos de 1995 a 1998, Tarsício foi, gradativamente, transferindo atribuições para os filhos Sandro, Tarsia e Alfonso, que já atuavam na empresa há vários anos. Eles assumiram respectivamente as diretorias comercial, administrativa e operacional. Hoje, Tarsia faz parte apenas do Conselho de Administração, enquanto Sandro acumula o cargo de presidente. “Não houve um dia ‘D’. Tudo foi feito da forma mais natural possível”, relembra Alfonso. Em 1998, a Transpes começou a atuar no Mercosul e conquistou a certificação ISO 9002, referente a processos e procedimentos internos, migrando para a ISO 9001 em 2008. O ano seguinte, 1999, foi

▲ **Pátio da empresa** conta com área terceirizada, onde autônomos podem deixar seus cavalos mecânicos e acoplá-los às carretas da Transpes

Alfonso, Tarsia e Sandro ►

marcado por sua entrada no setor de içamento de cargas. A partir daí, suas investidas se tornariam ainda mais arrojadas. “Os anos 2000 representaram a efetivação da nossa empresa, com a consolidação das atitudes tomadas em meados dos anos 90”, explica Alfonso. Novas filiais espalhadas pelo Brasil começaram a ser implantadas, acompanhadas de

investimentos cada vez maiores. Em 2006, a Transpes se transformou numa empresa de logística, seguindo uma tendência geral das transportadoras de cargas. A decisão se mostraria acertada já em 2007, com a operação histórica realizada para a Mineração Onça Puma (MOP), produtora de níquel da Vale. O transporte de 38 virolas, de São Paulo (SP) a Ourilândia do





Frota de elevação já soma cerca de 150 equipamentos

Norte (PA), foi iniciado em 9 de junho, com seu embarque em linhas de eixo Nicolas.

Com 6,4 m de diâmetro, 13 m de comprimento e peso variando entre 90 e 120 t, as cargas foram as mais altas transportadas no Brasil até então. “Foi um desafio logístico que exigiu a remoção de 12 pórticos, placas e semáforos, o deslocamento de viadutos pré-moldados ou de estrutura metálica, inversões de trânsito e passagens pela contramão em rodovias. Percorremos mais de 3 mil km”, recorda Josimar Andrade, gerente de Logística. As virolas foram desembarcadas quase um ano depois, no dia 17 de maio de 2008.

Hoje, a empresa agrega em seu portfólio serviços de transporte

▶ SURGE O TRANSPORTE PESADO EM MINAS GERAIS

Os primeiros passos da **Transpes** começaram em 21 de abril de 1951, ano em que Tarsício Gonzalez, vindo da Espanha, desembarcou no Brasil, evitando a convocação para a Guerra da Coreia. Foi para o Rio de Janeiro (RJ), onde um tio já residia e arrumou trabalho em feiras livres para carregar e descarregar caminhões de frutas e verduras.

Não demorou a fazer amizade com um caminhoneiro e a se tornar seu ajudante, viajando pelo Brasil. Quando o destino era mais distante, intercalavam no volante. Pouco tempo depois, Tarsício comprou esse mesmo caminhão e, durante cinco anos, transportou cargas que outros motoristas normalmente recusavam por conta da distância. Para economizar dinheiro, dormia no próprio veículo. Em suas andanças pelo Brasil, hesitou entre morar em Fortaleza (CE) ou em Belo Horizonte (MG). O calor escaldante de uma capital seria determinante para a escolha da outra.

Antes dessa decisão, no entanto, por acaso e sorte, foi justamente em Belo Horizonte que Tarsício conheceu o presidente Juscelino Kubitschek, durante a inauguração da primeira laje da Praça Raul Soares. A amizade cresceu após alguns encontros em eventos e na Casa do Baile, bar criado por JK no bairro da Pampulha. Era o ano de 1957 e surgiu a proposta para o caminhoneiro levar quatro tratores para a obra de construção de Brasília (DF). Apesar da falta de uma rota direta que obrigaria pegar a estrada de Uberaba (MG),

subindo até o atual estado do Tocantins (TO) e descendo depois até a futura capital do País, Tarsício topou a empreitada. “Meu caminhão tinha três eixos e era mais potente que o de outros concorrentes”, orgulha-se.

Aconselhado por JK, o veículo da marca inglesa Leyland teve a carroceria cortada, transformando-se em um cavalo mecânico ao qual, posteriormente, foi engatada uma prancha. “Dessa forma, pude levar dois tratores no caminhão e, contando com a ajuda de outras duas pessoas – dois doidos, na verdade – fizemos o serviço em uma única viagem”, lembra Tarsício. Começava, assim, o transporte de cargas mais pesadas em Minas Gerais.

Em 1962, finalmente, Tarsício estabeleceu sua família em Belo Horizonte. Foi quando comprou um segundo caminhão e, após quatro anos e novos transportes de máquinas, muitas delas para Brasília, ele criou, ao lado de sua então esposa Ruth Castro, a Transpes, em 1966.



Viva o Progresso.

Guindastes LTM móveis sobre pneus, da Liebherr.

- Maiores capacidades de carga em todas as classes de potência
- Longas lanças telescópicas com equipamento de trabalho variável
- Elevada mobilidade e curtos períodos de montagem
- Abrangente pacote de equipamentos de conforto e segurança
- Assistência técnica em todo mundo pelo fabricante



Liebherr Brasil Guindastes
e Máquinas Operatrizes Ltda.
Rua Dr. Hans Liebherr, No 1, Vila Bela
12522-635 Guaratinguetá/SP, Brasil
Tel.: +55 12 3128-4242
info.lbr@liebherr.com
www.liebherr.com.br

LIEBHERR

The Group



especial, armazenagem, içamento, DTM (desmontagem, transporte e montagem), remoção industrial, road survey, estudos de viabilidade geométrica e escolha. Sua capacidade de atendimento alcança 400 t de carga e a frota soma 1.150 equipamentos. “Apenas em 2014, adquirimos 10 carretas extensivas para 52 m, da Faymonville, e 44 caminhões Volvo, sendo 20 FH 540 6x4, 10 FH 540 8x4 e 10 FH 460 6x2. O grande destaque foram os 4 modelos FH16 750 8x4, com capacidade para 250 t”, comemora Dervy Gomes, diretor de Marketing. A Transpes é uma das maio-

res clientes Faymonville e Pastre no Brasil. Entre os caminhões, a marca Scania, exclusiva até 2005, hoje divide a carteira com a Volvo. Entre os cerca de 750 veículos há também modelos Mercedes, Iveco, Ford e Volkswagen.

COMPROMETIMENTO

“Alguns pilares constroem a empresa. O atendimento personalizado aos clientes, a tecnologia e estrutura aqui existentes, processos bem definidos e, claro, as pessoas”, afirma Cristiano Rezende, diretor administrativo da Transpes. Ao todo, são 1.100 funcionários, 400 deles só na matriz. Cada um, segundo Gomes,



▲
Cristiano Rezende,
Administração



▲
Dervy Gomes,
Marketing

Renato Gontijo,
Comercial



▼
Márcia Carmo,
RH



recebe 32 benefícios e passa por três horas de treinamento por mês. Os motoristas passam por 30 treinamentos específicos, onde têm seus perfis definidos e aprendem, por exemplo, a lidar com a amarração da carga específica de cada tipo de cliente. Por serem responsáveis pela amarração, a empresa não possui nenhuma motorista mulher. “Temos também um programa semanal chamado ‘Café com Motoristas’, onde procuramos desenvolver suas habilidades e conhecê-los melhor”, conta Márcia Carmo, analista de Recursos Humanos e gestora de Treinamento e Desenvolvimento (T&D).

Um novo programa em implantação contribuirá para isso. A Transpes ligará para a casa de todos os motoristas para descobrir quem é a pessoa mais ouvida por ele, seja um dos filhos, a esposa ou outro familiar. A próxima etapa é contactar essa pessoa para que ela “influencie” o motorista, pedindo que ele seja mais cuidadoso nas estradas ou elogiando seu trabalho, de acordo com a personalidade de cada funcionário.

A segurança operacional, aliás, é outra prioridade da Transpes. Além do sistema Autotrak instalado nos caminhões para o rastreamento de cargas, cada grupo de aproximadamente 25 motoristas é monitorado por um gestor. “Com uma forte política de treinamento e a tecnologia certa, alcançamos o índice de ‘Zero Roubo’ desde 2010”, relata Sérgio Cançado, gerente operacional. Outro destaque é o Programa de Acolhimento, que possui um ca-

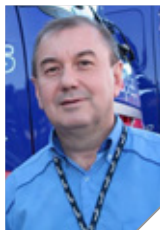


▲
Josimar Andrade,
Logística

Tânia Campos,
RH
▼



Sérgio Cançado,
Operação
▼



Tarsício mostra o amor pelo **Barcelona** com o seu neto, Daniel Gonzalez
▶

ráter bastante solidário. “A empresa apóia incondicionalmente os seus funcionários”, conta Tânia Campos, gerente de Recursos Humanos. Se alguém vai duas vezes ao médico, já recebe uma ligação para ter todo o suporte necessário. Neste ano mesmo, foi a intervenção da empresa que viabilizou a realização de uma cirurgia crítica para a filha de um motorista (veja ao lado).

EXPANSÃO

Para Alfonso, dois novos mercados que já respondem por uma parcela importante do faturamento atual – cerca de 10% cada um – representam o futuro da empresa. “De 2010 a 2013, investimos R\$ 30 milhões em içamento. Esperamos crescer ainda mais ao longo dos próximos anos. Já o setor de armazenagem começou há quatro anos e já temos oito filiais atuando nessa área para atender às necessidades dos clientes. Acredito que ele possa chegar a representar até 30% do nosso faturamento”, detalha o diretor operacional.



▶ INTERVENÇÃO DA EMPRESA VIABILIZA CIRURGIA CRÍTICA

Em janeiro deste ano, Keley de Oliveira, carreteiro de 38 anos, foi pego de surpresa. Negativamente. Sua filha de 12 anos, Kethelyn Mendes, descobriu uma escoliose, um desvio da coluna vertebral de 50°. “Não adiantava usar colete, ela precisava ser operada”, emociona-se Oliveira. O Plano de Saúde não cobria a cirurgia e o carreteiro estava desesperado. Mais ainda porque já fora informado pelo médico da menina que, passados mais meses sem a intervenção, o quadro seria irreversível. “Pensei em vender minha casa e morar de aluguel para pagar os R\$ 100 mil da operação”, lembra. Foi aí que a Transpes entrou em cena. Quando a equipe de Recursos Humanos da empresa soube do problema, rapidamente se mobilizou e ganhou a causa. O Plano de Saúde cobriria a cirurgia, que acabou sendo agendada para o dia 10 de março passado. A operação durou quase 10 horas e exigiu a colocação de 20 parafusos e de duas hastes na coluna vertebral da criança. Foi tão bem sucedida que, hoje, Kethelyn segue firme nas aulas de natação e já foi até liberada para andar a cavalo. Mesmo a contragosto do pai. “Sinto pela Transpes uma gratidão eterna. Não existe preço que pague o que eles fizeram pela minha família”, conclui Oliveira.

“*Sinto pela Transpes uma **gratidão eterna**. Não existe preço que pague o que eles fizeram pela minha família*”
Keley de Oliveira



No setor de içamento, a empresa planeja ser, em breve, um dos grandes players brasileiros. “Temos uma frota de cerca de 150 equipamentos nessa área, com guindastes para até 300 t, munks variando entre 42 e 47 t, além de pórticos hidráulicos de 400 t, máquinas de remoção, stackers e empilhadeiras, entre outros”, diz Renato Gontijo, executivo comercial de içamento.

Em 2013, a empresa deu início às operações para a hidrelétrica de Belo Monte, com alguns transportes pontuais. Até aqui, foram transformadores de 180 t, fornos

rotativos e locomotivas. Até 2016, a Transpes realizará cerca de 4.000 viagens para esse contrato. A logística da operação vai depender de alguns fatores, como o tipo de carga e o equipamento empregado. “Podemos ir por rodovias, enfrentando condições péssimas, em especial no trecho de Marabá (PA) a Altamira (PA). Ou podemos usar a balsa em Belém, onde uma parceira possui um terminal. Ali, embarcamos em torno de uma balsa por semana para Belo Monte. Após três ou quatro dias, as cargas são descarregadas no píer de onde seguem para a hidrelétrica”, relata Alfonso.

Transporte intermodal para a UHE Belo Monte (PA) totalizará 4.000 viagens até 2016

A companhia faz o transporte tanto para o sítio de Pimental, onde ficam a barragem, o vertedouro principal e a casa de força complementar da usina, quanto para o de Belo Monte, onde ficam a casa de força principal e o vertedouro complementar. No futuro, levará turbinas de 350 t, com uma provável logística via balsa, por Belém. Aí devem entrar os veículos Volvo FH 750. Acoplado dois modelos da marca, a capacidade bruta total de carga chega a 500 t. Outra meta da Transpes é conquistar a certificação ISO 14000 em 2015. ●

▶ O “AVÔ” DA TRANSPES



“A Transpes hoje é uma potência porque é muito humana”

Sinésio Lima é o motorista mais antigo da Transpes, com 36 anos de casa. “Na época em que pedi emprego ao sr. Tarsício, havia apenas quatro motoristas”, recorda. Lima já dirigiu todo tipo de caminhão, mas tem saudade de um Scania 420. “Foi o mais potente que já dirigi”. Ao longo da carreira, transportou cargas por estradas de terra bastante ruins, passou por pontes instáveis e já precisou dormir no veículo atolado. Mas nunca se envolveu em acidentes graves. Deixou de dirigir em 2012 e sen-

te falta do contato com os clientes e amigos. “Custei a ficar em casa”, conta. Na Transpes, todos o chamam de “avô”, apelido carinhoso dado pelo tempo de casa, exceto Alfonso Gonzalez: “Eu o chamo de ‘véio’ mesmo. Aprendi demais com ele”. O motorista mais antigo da casa encerra a entrevista com o que acredita ser a fórmula do sucesso da companhia. “A Transpes hoje é uma potência porque é muito humana. Isso a diferencia das outras empresas onde trabalhei”, assegura.

NOVO GUINDASTE TODO TERRENO

ATF 100G-4



Capacidade: 100 tons

4 eixos



High Quality We Are Proud Of

Lifting your dreams

'Segurança' 'Qualidade' 'Eficiência'

TADANO BRASIL Equipamentos de Elevação LTDA.
Rua Anthero Correa de Godoy Filho, 183 - 2º Andar
Jardim Alvorada - Jandira - SP - CEP: 06612-275
Tel.: +55 (11) 4772-0222 Fax: +55 (11) 4772-0227
<http://www.tadano.com>

Treinamentos
Atendimento ao Cliente
Peças de Reposição (Estoque em Cajamar/SP)
customersupport.tbl@tadano.com

Vendas
sales.tbl@tadano.com

EURO DEPENDÊNCIA



Por falta de fornecedores locais, tecnologia necessária ao transporte pesado acima de 65 t só é encontrada em equipamentos importados

Diferentemente de outros segmentos do transporte, as empresas especializadas em cargas extrapesadas e indivisíveis convivem com a difícil situação de ter que operar quase exclusivamente com implementos importados, diante da inexistência de carretas e linhas de eixo de tecnologia nacional para aplicações desse porte. De tão acostumadas a esse tipo de restrição, já se habituaram às dificuldades e desenvolveram mecanismos internos para lidar com os custos de operação e manutenção de uma frota composta predominantemente por equipamentos adquiridos no mercado externo.

Aços especiais e sistema de direção dão maior desempenho aos importados



“Devido à baixa demanda do mercado, a indústria brasileira atende nossas necessidades somente até a faixa de 65 t de carga, com carretas de no máximo quatro eixos”, afirma Gladir Dassoler, sócio fundador da Transportes Pesados Itajaí (Transpi). Ele destaca o esforço de alguns fabricantes no desenvolvimento de modelos específicos, como os indicados para transporte de pás eólicas, mas ressalta que quando o assunto são as linhas de eixo ou pranchas mais sofisticadas, com suspensão hidráulica, não há para onde correr. É necessário importar.

“Esse mercado requer confiabilidade, pois qualquer falha pode comprometer a entrega da carga e todo o projeto do cliente. Por esse motivo, para transportar um transformador de R\$ 7 milhões, temos que mobilizar uma viga de R\$ 2 milhões”, diz Dassoler. Apesar desses equipamentos não terem similar nacional, o que reduz sua tarifa de importação, os efeitos sobre o custo operacional são inegáveis. “O investimento é feito 100% em moeda forte”, completa Luiz Natal Laurenti, diretor de operações da Transdata.

Gladir Dassoler,
da
Transpi:
mercado
requer
confiabilidade

MODERNIZAÇÃO

Além disso, o executivo destaca que, nesses casos, a aquisição do equipamento costuma ser acompanhada por investimentos em um pacote de peças sobressalentes, como pneus, reparos hidráulicos e placas eletrônicas, para evitar que ele fique indisponível por problemas de manutenção. Afinal, a importação de um componente pode consumir mais de um mês, comprometendo algum contrato da transportadora. Uma alternativa a esse custo é nacionalizar os componentes, com o desenvolvimento de fornecedores locais. Emerson Fanton Ramos, diretor operacional da Irga, diz que a transportadora adota a importação para o suprimento de peças estratégicas, como placas eletrônicas, por exemplo. “Muitos desses componentes são utilizados nas reformas e modernizações dos equipamentos”, diz ele. Como a empresa figura entre as mais tradicionais do mercado, parte de sua frota conta com idade média na faixa de 20 anos ou mais, mas o executivo ressalta que todos esses equipamentos passaram por atualização tecnológica. Considerando o parque como um todo (veja quadro abaixo), ele diz que a média de idade dos equipamentos da empresa é bem mais baixa.

Segundo Ramos, esses implementos atingem uma vida útil superior a 15 anos, com uma taxa de ocupação de 80%. Nos últimos tempos, entretanto, predomina uma tendên-



[Our Brazil local sales and service partners

For SCHEUERLE, KAMAG and NICOLAS:

RIMAC – Movimentando Soluções
Alto da Boa Vista - São Paulo
Tel.: ++55 11 5546 0500
rimac@rimac.com.br

www.scheuerle.com
www.nicolas.fr
www.kamag.com



cia de as transportadoras operarem com frotas mais novas, na faixa de até 10 anos de vida útil. “Alguns contratantes já fazem esse tipo de exigência”, diz Laurenti, da Transdata. A empresa opera com duas vigas, 316 linhas de eixo e 60 pranchas para serviços especiais, entre outros. “Procuramos padronizar a frota, pois as tecnologias adotadas pelos fabricantes são incompatíveis, o que impede, por exemplo, a combinação de módulos de linhas de eixos de diferentes marcas.”

CARRETAS CHINESAS

Em um mercado no qual predomina a tecnologia europeia, cuja maioria dos implementos importados vêm da Alemanha, Bélgica, França, Holanda ou Itália, o fato



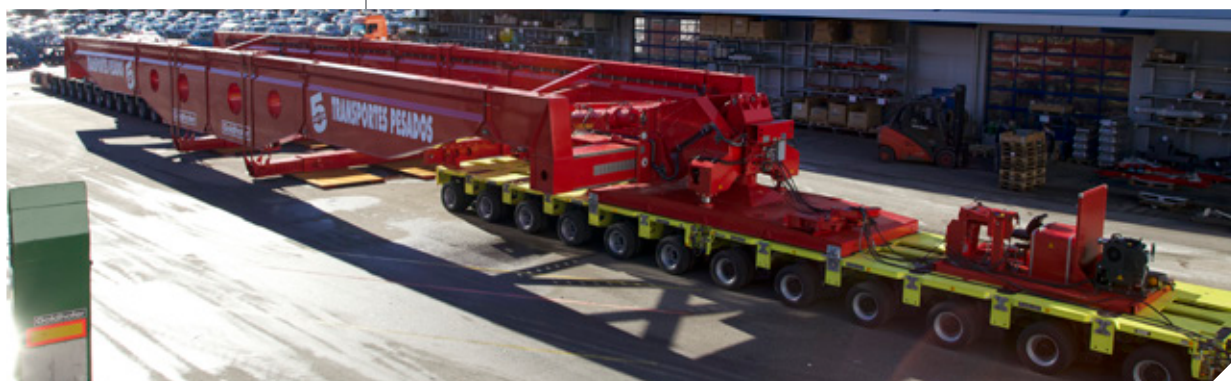
▲ **Laurenti, da Transdata:** tecnologias incompatíveis obrigam a padronizar frota

▼ **Viga Goldhofer:** 130 t de peso bruto, com fator de carga de cinco para um, ou 650 t

novo é o advento de modelos chineses. Eles chegaram ao País recentemente e, até o momento, poucas empresas do segmento de transporte extrapesado aderiram à novidade. No entanto, considerando o desempenho dos fabricantes chineses em outras linhas de equipamentos, é possível prever uma rápida expansão dessas novas marcas no mercado. Apesar de serem comercializadas

a um preço 30% menor que seus concorrentes europeus, as linhas de eixo chinesas ainda encontram resistência por parte da maioria das transportadoras brasileiras. A justificativa dos profissionais do setor é que, diante da necessária confiabilidade nos equipamentos em operações desse porte, há de se aguardar mais tempo para se atestar seu desempenho em campo. O uso de aços especiais também contribui para tornar as carretas e vigas européias mais esbeltas, o que resulta em maior capacidade de carga.

Comparando uma carreta europeia de cinco eixos (distância entre-eixos de 1,5 m) com sua similar nacional, Emerson Fanton Ramos, da Irga, calcula um ganho de carga



VENTOS DE RENOVAÇÃO

Diante dos investimentos em geração eólica no Brasil, o transporte de equipamentos para esse tipo de empreendimento está movimentando a carteira das empresas especializadas em cargas de projeto e, por consequência,

sua demanda por implementos especiais. O transporte de segmentos de torres e das nacelles vem sendo suprido por modelos convencionais, oferecidos pela indústria nacional, mas no caso das pás, cujos projetos mais re-

centes adotam modelos cada vez maiores, a solução passa pelo uso de pranchas extensíveis específicas para essa aplicação. Atentos a essa demanda, fabricantes brasileiros já desenvolveram implementos para o transporte de pás eólicas. Devido às características dimensionais das peças, entretanto, muitas transportadoras ainda priorizam os modelos de origem européia, cujos sistemas de direção e sus-

penção permitem, respectivamente, melhor dirigibilidade e distribuição da carga. Esse é o caso da Transpi, que recentemente adquiriu duas pranchas extensíveis da Faynmoville de até 45 m. Na frota da Irga, o destaque fica para as carretas que atingem até 52 m de comprimento, quando totalmente abertas, possibilitando o transporte das maiores pás eólicas utilizadas atualmente nos projetos em implantação no País.



útil de 4 t. Apesar de parecer pouco, ele ressalta que essa diferença impacta favoravelmente no custo do transporte. “Além disso, muitas vezes esses modelos com melhor fator de carga ajudam a viabilizar a operação, principalmente na travessia de pontes e estruturas que estão no limite do dimensionamento da carga”, completa Gladir Dassoler, da Transpi.

No início deste ano, a transportadora adquiriu uma viga da Goldhofer com 130 t de peso bruto, cujo fator de carga é de cinco para um. Isto significa que o implemento, indicado para o transporte de turbinas, transformadores e equipamentos para obras de óleo e gás, pode levar cargas de até 650 t. “Para atingir essa mesma capacidade, um equipamento fabricado no Brasil teria 250 t de peso próprio, o que certamente inviabilizaria sua operação.” Lançado em 2012, esse modelo conta com apenas duas unidades em operação no mundo, das quais uma é a da Transpi. Além dessa viga, a transportadora conta ainda com 94 linhas de eixos e aproximadamente 60 carretas especiais, entre outros implementos dedicados a transportes pesados e extrapesados. ●

Emerson Ramos, da Irga:
nacionalização de peças estratégicas

FACCHINI

GUINDASTES 4 A 23 TONELADAS

Modelos 17, 20, 23 em aço DOMEX
p| redução de peso do equipamento.
Opcional operação c| controle remoto.

VENDAS

17 3836.9683



ISO 9001

www.facchini.com.br

DE MAL NECESSÁRIO, A INDISPENSÁVEL

Indústria de caminhões investe na rede e na oferta de serviços para conquistar os frotistas



Houve uma época em que a assistência ao cliente em peças e serviços era praticamente um “mal necessário” para a indústria de caminhões, então preocupada apenas em vender sua produção. Entretanto, em tempos de competição acirrada, o pós-vendas deixou de ser um ônus para se transformar em elemento de fidelização à marca. “Como não oferecíamos esse produto, alguns frotistas deixavam de adquirir nossos veículos devido à falta de suporte por parte da fábrica”, diz Silvio Fedede, gerente de Pós-Vendas e Desenvolvimento de Rede da Ford Caminhões, que lançou os contratos de manutenção no mercado brasileiro em 2012, um ano antes de ingressar no segmento de extrapesados.

Fábio Souza, da Scania: foco nas oficinas in company



José Mauro Góes Martim, Mercedes-Benz: objetivo é dobrar a oferta de serviços em dois anos

Com a queda nas vendas de caminhões, a área de peças e serviços também ajuda a movimentar os negócios na rede de concessionárias. Em condições ideais, alguns fabricantes avaliavam que ela deveria pelo menos cobrir os custos fixos da loja, embora poucos afirmem atingir tal desempenho em suas respectivas redes no Brasil. “É óbvio que essa área também é um componente do negócio, mas a consideramos algo mais importante, pois trata-se de um elemento estratégico para a marca”, afirma Fábio Souza, diretor de serviços da Scania Brasil.

José Mauro Góes Martim, gerente sênior de Pós-Venda da Mercedes-Benz, destaca que a oferta de contratos de manutenção aos frotistas é recente no mercado brasileiro de caminhões, motivo pelo qual ainda se encontra em fase de consolidação. “Há seis anos, apenas 6% das nossas vendas contemplavam alguma modalidade de serviço e hoje já chegamos a 25%, com a meta de dobrar esse índice nos próximos dois anos”, diz ele. Além da Mercedes-Benz, a Scania e Volvo, que também figuram como pioneiras nessa área, apresentam desempenho e metas semelhantes (veja quadro na pg. 32).

Cargo 2042: suporte é fundamental nos extrapesados



REESTRUTURAÇÃO

Todos os profissionais do setor ressaltam que, como o contrato é firmado diretamente com a fábrica, o frotista fica isento de burocracias para atendimento em qualquer ponto do país. Basta procurar a concessionária mais próxima, apresentar o número do contrato e ele será prontamente atendido. O contrato funciona como um “plano de saúde”, no qual o frotista paga por quilômetro rodado e pode estabelecer diferentes níveis de cobertura, desde as simples manutenções preventivas até as corretivas e suporte em peças de reposição. Para isto, todas as marcas têm promovido uma profunda reestruturação em suas respectivas redes. A MAN, por exemplo, precisou ca-



Sérgio Beraldo, da MAN:
rede preparada para atender à nova linha



pacitar todas as concessionárias para atendimento à linha TGX com novo ferramental, treinamento de mecânicos e adequação dos boxes em suas oficinas. Dos 160 pontos de atendimento da sua rede, 110 já estão capacitados a realizar esses serviços nos novos extrapesados da marca, além do atendimento aos caminhões Volkswagen.

Os demais, segundo Sérgio Beraldo, gerente de Operação de Rede e Pós-Venda da empresa, passarão a integrar este grupo até o fim deste ano. “É algo bom para a marca e para o usuário, pois veículos cobertos por esses contratos atingem maior índice de disponibilidade”, diz Beraldo. Ele resalta que mesmo quando a demanda é ape-



✓ Carga útil de 70.5 toneladas

✓ Alcance max. vertical de 66m

✓ Finame para até 10 anos



Há 39 anos criando, desenvolvendo e produzindo soluções para o mercado nacional e internacional!

www.imap.com.br

Guindaste a Cabo IMK-70.5





nas por preventivas, o suporte da concessionária permite que o frotista elimine custos com estoque e mão de obra, focando apenas no seu negócio.

Reinaldo Serafim, gerente de Pós-Venda Comercial da Volvo no Brasil, destaca que a ampliação da rede também está condicionada ao crescimento da frota de veículos da marca. “Por esse motivo, muitas vezes as ações se concentram na ampliação desses pontos ou no seu deslocamento para uma localização melhor, em função do crescimento urbano.” Das 91 concessionárias da marca, ele avalia que 10% já passaram por esse processo e cinco são inauguradas anualmente, entre ampliações e novas unidades. Dona da maior rede de concessionárias, com 200 lojas, a Mercedes-Benz também está reestruturando essa área com o mesmo propósito.






Reinaldo Serafim, da Volvo: valorização na revenda

CONTRATOS CUSTOMIZADOS

Serafim afirma ainda que veículos cobertos por contratos de manutenção atingem maior valor de revenda. “Nessa área, contamos também com o programa Viking para a recompra de caminhões Volvo nas novas aquisições e que, em 16 anos de existência, já comercia-

lizou mais de 10 mil veículos usados.” Para Fábio Souza, da Scania, os contratos de pós-vendas tendem a adotar cada vez mais itens de personalização, adaptando-se às exigências operacionais dos frotistas. “Oferecemos cinco modalidades, mas também podemos incorporar serviços específicos,

A ESTRUTURA DE ATENDIMENTO DE CADA MARCA

FABRICANTE	PONTOS DE ATENDIMENTO ⁽¹⁾	VENDAS COM MANUTENÇÃO ⁽²⁾
 FORD CAMINHÕES	140	9%
 INTERNATIONAL	44	NÃO INFORMADO
 MAN	110 ⁽³⁾	15%
 MERCEDES-BENZ	200	25%
 SCANIA	115	30%
 VOLVO	91	20%

[1] Quantidade de concessionárias da rede;
 [2] Percentual das vendas de caminhões com contratos de manutenção;
 [3] Apenas os homologados a atender os caminhões extrapesados TGX 28440 e 29440 (Rede completa: 160).
 Fontes: Fabricantes





O avanço dos contratos de manutenção

no mercado de caminhões também está intimamente ligado à evolução tecnológica dos veículos, que melhorou seu desempenho e passou a permitir o monitoramento remoto da operação. “Se antes era necessário refazer o câmbio a cada 500 mil quilômetros, agora, com as caixas eletrônicas, é possível rodar 800 mil quilômetros ou mais sem a necessidade de abrir este componente”, pondera Reinaldo Serafim, gerente de Pós-Venda Comercial da Volvo do Brasil. Nessa categoria se incluem ainda o uso dos lubrificantes sintéticos e dos motores eletrônicos, que registram todos os parâmetros durante a operação do veículo. Esse recurso, aliás, permite que o caminhão seja monitorado remotamente (no caso de algumas marcas) ou que um técnico extraia os dados operacionais ao plugar um laptop ao motor (o mais usual). Com isso, os mecânicos conseguem identificar a origem do problema, programando a troca da peça danificada, e até mesmo apontar se ele foi ocasionado pela falha de um componente ou por imperícia na condução do veículo.

Segundo Serafim, os programas de manutenção são desenvolvidos a partir de um plano traçado juntamente com o frotista, com base na quilometragem rodada, no consumo estimado de combustível e na carga transportada, entre outros itens que caracterizam sua operação. “Com base nessas informações, estabelecemos um programa de suporte em peças e serviços, pelo prazo de 48 ou 542 meses, no qual ele define se arcará com prestações fixas ou crescentes ao longo desse período.”

Para José Mauro Góes Martin, gerente sênior de Pós-Venda da Mercedes-Benz, a formatação do plano deve contemplar as peculiaridades de cada frotista, já que uma operação de distribuição é totalmente diferente do transporte de contêineres ou de cargas superpesadas indivisíveis. “Nesse caso, além do basic service, do full service e da manutenção estendida, podemos oferecer soluções customizadas, como a cobertura apenas do trem de força, a oferta de um veículo reserva ou uma estrutura de custo no qual as peças sejam pagas apenas de acordo com a demanda”, ele conclui.

COMBIMAX

A REVOLUCAO no Mercado de trailers!

- **modulos extensíveis**
- **modulos com recesso**
- **One-Neck-Technology tecnologia de um so pescoco**



FAYMONVILLE DISTRIBUTION AG Duarrefstrooss 8 | L-9990 WEISWAMPACH
Fernando **BOSCARDIN** | (041) 9684-9456 | Fernando.Boscardin@faymonville.com

www.faymonville.com



como combos, de acordo com cada necessidade”, ele completa. Como exemplo, Souza cita o programa Scania Mais, no qual o frotista arca apenas com o custo fixo dos serviços e as peças são pagas sob demanda. “No segmento de cargas extrapesadas indivisíveis, o mais importante não é a disponibilidade e sim a confiabilidade, ou seja, o veículo não pode falhar no momento em que for solicitado.” Por esse motivo, nesses casos o que conta é o atendimento 24 horas, a cobertura para reparos do trem de força e a disponibilidade de veículo reserva, entre outros diferenciais. A rede da Scania opera atualmente com 115 pontos de atendimento, mas deverá chegar a 145 até o fim do próximo ano. Para isto, ela está recebendo investimentos de R\$ 130 milhões, entre 2013 e 2015, além de outros R\$ 140 milhões a serem aportados no biênio 2016/2017. “O conceito de rede também precisa ser revisto com a adoção dos pontos de atendimento *in company*, pois qualquer frotista com 50 veículos, que rodem uma média de 15 mil km/mês, pode dispor de uma estrutura interna fornecida pela fábrica e seu concessionário”, conclui o executivo. ●



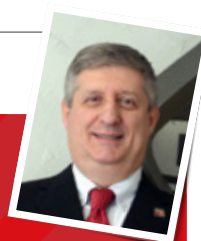
A APOSTA DA FORD PARA VENCER NOS EXTRA PESADOS



“Esse mercado é novo para nós, mas confiamos no nosso produto e, com uma boa assistência ao cliente, vamos conquistar uma posição de destaque também no segmento de extrapesados.” Com essa afirmação, o gerente de Pós-Vendas e Desenvolvimento de Rede da Ford Caminhões, Sílvio Fedele, destaca a importância da área de peças e serviços para a consolidação no mercado dos recém-lançados Cargo 2042 e 2842.

Fedele diz que os contratos de manutenção têm um peso ainda maior nesse segmento, no qual os caminhões não podem parar. “Assim como na área de caminhões vocacionais, como os destinados a construção civil, distribuição de bebidas e coleta de lixo, o suporte em peças e serviços é fundamental para os frotistas de extrapesados.” Por esse motivo, as concessionárias da marca foram equipadas com novos ferramentais e preparadas para receber em suas oficinas um veículo com maior conteúdo eletrônico, dotado de transmissão automatizada e outros itens de sofisticação.

INTERNATIONAL QUER EXPANDIR A REDE



Ainda em fase de consolidação no mercado brasileiro, a International Caminhões também aposta na oferta de peças e serviços como forma de cativar e fidelizar os frotistas. **“O cliente valoriza isto, motivo pelo qual buscamos estar próximos deles e dos concessionários com um bom atendimento”**, diz Carlos Budahazi, diretor de Pós-Vendas da empresa.

A rede da International é composta por 44 pontos de atendimento, entre concessionárias e postos de serviços autorizados. “Em termos de atendimento, ambos trabalham de forma idêntica e a diferença está somente no aspecto comercial, pois enquanto os postos de serviços são focados exclusivamente no pós-vendas, as concessionárias também atuam na venda dos caminhões.”

Budahazi diz que a rede deverá ser ampliada, para melhorar sua capilaridade em todo o País, mas evita cravar números. “Nossas metas para a rede não são medidas em pontos, mas sim em índices de atendimento ao cliente, que envolvem fatores como tempo do veículo na oficina, disponibilidade de peças para pronto atendimento e outros.” Em sua fábrica de Jaguariúna (SP), a International produz o extrapesado 9800i, mas o foco está mais direcionado para o segmento de semi-pesados, com a linha Durastar.





XCMG para o seu sucesso

Atendimento e Suporte aos Clientes:

0800-7708866



BR 250



GR 180



XZ 280



XS 122PD

**Amplo estoque de peças
e assistência técnica
em todo Brasil**

XCMG Brasil Comércio e Serviços Ltda.
Avenida Ladslau Kardos, 700 - Bairro dos Fontes
Guarulhos-SP - CEP. 07250-125 - Tel.: 0055 11 2413-0500

www.xcmgbrasil.com.br

NOVA GERAÇÃO DE SPMT

Indicado para operações de transporte extrapesado, especialmente embarcações e instalações *offshore*, o transportador modular autopropelido (SPMT) modelo PST/ES-E, da alemã Goldhofer, ganhou uma nova versão, com largura de 2,43 m. Segundo o fabricante, a geração 2.0 do equipamento conta com um sistema de ajuste hidráulico de largura que aumenta em até 25% sua estabilidade lateral. Além disso, seu acionamento – por PPU's (*PowerPack Units*) de 150, 207, 360 ou 390 kW – proporciona uma melhora de 100% na velocidade de deslocamento do conjunto, com um aumento de 27,5% na força de tração em comparação aos modelos tradicionais.



PLATAFORMA COMPACTA

A holandesa Tower-Bridge desenvolveu um semirreboque extensível para o transporte de torres eólicas que, em vez de levar a carga sobre sua plataforma, passa pelo interior dos segmentos guiada por um robô. Após essa operação, que demora cinco minutos, a carga é fixada por quadros hidráulicos em cada uma das extremidades. Além de eliminar o uso de guindastes no manuseio da carga, o sistema permite transportar um segmento de torre de 42,9 t. em uma plataforma de três eixos, um conjunto bem mais compacto que as extensas linhas de eixo usadas para a mesma aplicação.

ELEVADOR PARA OFICINAS

O uso de colunas para elevação de veículos pesados ainda é incipiente nas oficinas brasileiras, onde o acesso dos mecânicos aos pontos de manutenção geralmente é feito por meio de valetas. O encarecimento da mão de obra, entretanto, tende a popularizar essa solução, que aumenta a produtividade nas oficinas em até 25%. Esta é a opinião da holandesa Stertil-Koni, que há três anos produz elevadores de colunas fixas e móveis no Brasil para o mercado de pesados.

Cada coluna suporta 17,5 t, o que significa que quatro delas elevam um caminhão de até 70 t de peso bruto (PBT), independentemente do número de eixos. **“Oferecemos todo o suporte ao projeto, para uma instalação adequada à necessidade de cada oficina”, diz Rogério Moro, executivo da empresa.** O elevador também pode ser montado em plataforma e, nos modelos de colunas móveis, permite sua montagem no pátio, com a desmontagem ao fim do expediente.

