



Divulgação Irga

Realidade hiperpesada

Empresas de movimentação de cargas superpesadas investem em equipamentos e soluções operacionais a fim de otimizar o transporte e superar os gargalos do segmento, como a falta de infraestrutura em rodovias federais e o excesso de burocracia em trechos administrados por concessionárias

A reação das pessoas ao se depararem com um conjunto de transporte de cargas superpesadas – cavalo-mecânico e linhas de eixo – parado no acostamento ou em alguma área de refúgio nas rodovias é a mesma: espanto. Tudo é superlativo neste tipo de atividade, dos equipamentos utilizados na operação aos itens transportados.

O que muitos não sabem, porém, é que o trabalho nesse segmento começa muito antes da movimentação nas estradas. Do estudo de viabilidade, passando pelo planejamento, até a execução são alguns meses investindo para que

nada saia errado. Apesar de todos reconhecerem que não se trata de um dos setores mais fáceis para se atuar devido à complexidade, o cenário é promissor. Dados do Sindicato Nacional das Empresas de Transporte e Movimentação de Cargas Pesadas e Excepcionais (Sindipesa) dão conta de que, para este ano, o crescimento será de 40% – o que acirra a competição entre os players e estimula a procura por soluções eficazes de transporte.

Para o presidente da Irga – empresa especializada na movimentação desse tipo de carga –, Lupércio Torres Neto, quanto mais complexa a ope-

ração, melhor. Segundo ele, a companhia tem focado suas atividades no transporte rodoviário superdimensionado de cargas com alto valor agregado e na logística internacional de cargas de projeto. “Temos uma sociedade com a agenciadora internacional Fracht para as cargas de projeto. Isso nos possibilita fazer uma logística integrada, tanto na importação quanto na exportação, e oferecer ao cliente um pacote completo”, diz.

O executivo afirma que a logística já representa uma parcela significativa dos resultados da companhia. “Do faturamento da Irga, de

cerca de R\$ 128 milhões em 2009, entre 15% e 20% são provenientes de operações realizadas junto à Fracht”, salienta. Sem revelar números consolidados, o presidente anuncia que a meta para este ano é manter o desempenho, uma vez que os investimentos realizados no primeiro semestre não foram muito grandes, ainda reflexo da crise ocorrida no ano passado.

Neto admite que a empresa já revê seu plano de investimento para 2010 – um tanto conservador –, e revela quais as ações realizadas até agora. Os destaques são os R\$ 4,5 milhões aplicados na aquisição de 12 veículos para renovação da frota e os R\$ 8 milhões investidos em 48 linhas de eixo – que em sua maior configuração chegam a 7,60 metros de largura e capacidade para 200 toneladas – para transportar cargas superpesadas. “Estamos planejando, ainda para este ano, investir mais R\$ 20 milhões em cavalos mecânicos, caminhões superpesados, linhas de eixo e pórticos hidráulicos”, revela.

O setor de transporte e movimentação de cargas pesadas deverá crescer 40% este ano

O executivo também destaca a adoção da tecnologia como diferencial da Irga. As linhas de eixo, por exemplo, vêm com uma tecnologia embarcada que permite saber o peso exato e que tipo de peça pode ser carregada por determinado equipamento. “Adotamos também estudos de rota. Temos um sistema que nos mostra com antecedência a condição da estrada, onde há pontes e quais precisam de reforço. Esta visualização nos traz segurança e

mostramos ao nosso cliente que a operação dele foi planejada”, frisa.

Todas essas iniciativas deixam Neto otimista. Mesmo assim, ele lembra que é fundamental para o setor fechar parcerias com instituições para realizar cursos profissionalizantes, aperfeiçoando a mão de obra. Com relação à operação, o presidente acredita que haverá cada vez mais burocracia, complexidade e fiscalização, devido à privatização das rodovias. Ainda assim, ele prevê que haverá mais empresas no setor, mas sem a entrada de organizações estrangeiras. “É preciso conhecer bem a realidade brasileira para operar neste segmento”, resume.

Operação dificultada

Já o diretor-presidente da Megatranz, Henrique Zuppardo, em contrapartida, crê que, no futuro, o setor de transporte de pesados será para poucas empresas. “Acredito que teremos processos de fusões e aquisições para que as empresas brasileiras possam concorrer com as multinacionais”, diz. Hoje, lembra o executivo, o setor ainda é totalmente nacionalizado, mas com capacidades globais. Para ele, quem opera no Brasil opera em qualquer parte do mundo.

Zuppardo é crítico quanto ao cenário atual. Há onze anos no mercado com a marca Megatranz, o executivo conta que os problemas identificados no passado perduram até hoje. “Naquela época, era o início da entrada das concessionárias de rodovias. O problema só se agravou, como a falta interlocução entre os transportadores e as concessionárias”, ressalta. Ainda segundo o diretor-presidente, falta aos administradores das rodovias conhecerem o que é de fato a atividade de transporte de cargas especiais. “Nossa sugestão é que eles tenham



Irga: sociedade com agenciadora internacional para cargas de projeto

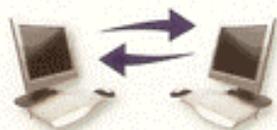
Log

SERVICE LTDA

ISO 9001:2008

Telefax: 55 12 3621 6081

e-mail: logservice@bighost.com.br



DFP Propaganda

Programação e Contr. da Produção

- Desenvolvimento de Sistemas
- Programação de Produção
- Acompanhamento de Programação



Projetos

- Desenvolvimento
- Implantação
- Suporte Operacional
- Embalagens



Administração de Inventário

- Controle de Inventário
- Gerenciamento de Depósitos
- Sistemas de Abastecimento
- Centro de Consolidação



Produção

- Pré-montagens de Conjuntos
- Sequenciamento de Peças e Conjuntos
- Abastecimento no Ponto de Uso



Assistência Técnica

- Acompanhamento do Produto no Cliente
- Interface Fornecedor-Cliente
- Testes, Avaliações e Certificação



Locação

- Equipamentos para Movimentação (Elétricos e GLP: Empilhadeiras/Rebocadores/Tratores/Paleteiras)

LOG Service LTDA

Av. J. K. de Oliveira, 350
Gávea Business Center - Sala 128/130
1º Andar - Centro
CEP: 12010-600 Taubaté - SP
São Paulo BRASIL

profissionais capacitados para discutir os assuntos do setor", reforça.

Para o diretor-presidente, o que ocorre hoje no mercado é devido à falta de conhecimento. "Nós tivemos uma negativa de transporte porque o profissional da concessionária escreveu que havia riscos rodoviários, sem especificá-los." Segundo ele, não houve análise do projeto. Para minimizar os problemas e evitar negativas, Zupardo conta que a Megatranz investe nos colaboradores e em equipamentos customizados com tecnologia embarcada. "Temos uma relação direta com os fabricantes de implementos para que possamos desenvolver equipamentos específicos", frisa.

O executivo não revela o faturamento, mas aposta num crescimento de 40% para este ano, com o transporte rodoviário e o agenciamento de carga, juntos, respondendo por 30% do desempenho.

Mercado externo

O diretor da Primax Transportes Pesados e Remoções Técnicas, Antonio Luiz Leite, a exemplo de Neto, da Irga, tem números mais discretos quanto ao desempenho da companhia em 2010. Para ele, a perspectiva é alavancar os negócios em 22,5%, graças à movimentação de geradores, transformadores e redes de transmissão, além da locação de guindastes e equipamentos para obras civis, como pontes, viadutos, prédios e estradas.

Leite faz outra aposta e também vincula o crescimento à expansão dos negócios internacionais da empresa. Este ano, revela, a Primax ampliou suas ações externas com o início dos trabalhos no Peru, Bolívia e Paraguai. A internacionalização não para. A meta, revela, é já no próximo mês de setembro chegar à Colômbia, Venezuela e México, país



Megatranz: Investimento nos colaboradores e em equipamentos customizados

em que a empresa atuará em parceria com a empresa de navegação Grupo TBS. Anteriormente, a Primax operava apenas na Argentina, Chile e Uruguai.

De acordo com o executivo, os negócios internacionais são o segundo maior mercado da Primax, que tem 28 escritórios de representação espalhados pela América do Sul. "Trata-se de uma decisão estratégica, a de priorizar negócios em outros países, estendendo a eles a mesma tecnologia e qualidade já presente no mercado em que atuam nossos clientes aqui no Brasil", diz.

Os números para o mercado externo são otimistas. A expectativa é que a atividade internacional cresça 20% em 2010. Hoje, as iniciativas

*O trabalho no
segmento de
superpesados
começa muito antes
da movimentação
nas estradas*

fora do Brasil respondem por 18% dos negócios da Primax. "O alto nível de profissionalização do pessoal que forma nossa estrutura, a familiaridade e a responsabilidade na gestão de processos, o constante

aprimoramento e desenvolvimento de novos parceiros no exterior e o respaldo operacional com constante investimento em equipamentos dão condições à Primax de atuar de forma competitiva e segura em qualquer lugar", assegura.

Os investimentos para suportar tanto as operações nacionais quanto as internacionais já estão sendo realizados. O diretor conta que, dos R\$ 12 milhões previstos para este ano, R\$ 6 milhões já foram aplicados na aquisição de 11 cavalos-mecânicos, seis carretas carrega-tudo e dois guindastes com capacidade para 70 toneladas. Os R\$ 6 milhões restantes serão destinados à compra de mais três guindastes, dois para 130 toneladas e um para 220 toneladas.

A BRASILMAXI TEM 49 MIL m² DE ARMAZÉNS GERAIS. UMA PROVA DO TAMANHO DO NOSSO COMPROMISSO COM VOCÊ.

Além da estrutura conquistada nos mais de 21 anos de atuação, a Brasilmaxi conta com uma equipe especializada, atenta às prioridades dos clientes. Aproveite os diferenciais que vão contribuir com mais segurança, agilidade e economia para sua empresa.

Conte com a Brasilmaxi:

- Porta Pallets de última geração;
- Empilhadeiras de alta tecnologia;
- Pátio para estada dos caminhões potencializando a segurança da carga;
- WMS - Sistema de administração do Armazém;
- Estrutura CFTV (Circuito Fechado de TV).

E mais:

- Tecon (Terminal de Contêiner);
- Transporte;
- Operações Logísticas em Geral.

24353 18382 2



MAXIMIZE SUA
OPERAÇÃO LOGÍSTICA

**BRASIL
MAXI**
LOGÍSTICA

SP 11 2889-6100 | RJ 21 2199-8200 | Vitória 27 3326-9972 | Itapevi 11 4142-3436 | www.brasilmaxi.com.br



Os negócios internacionais são o segundo maior mercado da Primax

Em busca de melhorias

Segundo o vice-presidente executivo do Sindipesa, João Batista Dominici, a entidade trabalha permanentemente para auxiliar as empresas do setor e intermediar o relacionamento junto aos órgãos públicos e empresas operadoras de infraestrutura. "O transporte de carga pesada depende de uma autorização especial de trânsito, do atendimento a uma série de requisitos e do pagamento de taxas específicas. Isso nos obriga a ter uma atuação diferenciada com relação às demais modalidades de transporte de carga", diz.

Para Dominici, o grande problema é a falta de infraestrutura, com rodovias federais deterioradas e falta de investimento em ampliações. "Houve melhoria apenas nas rodovias concessionadas, mas isso trouxe custos, burocracia e dificuldade para viabilizar o transporte de cargas superpesadas", reconhece.

O executivo enumera as taxas cobradas para cargas acima de 45 toneladas: taxa de expedição de autorização especial de trânsito (AET), tarifa de uso da via, remoção de cancelas e barreiras em praças de pedágio, elevação/remoção de pórticos, tarifa de remoção/elevação de rede elétrica e telefonia, pedágios, vale-pedágio, estudo de viabilidade, acompanhamento da concessionária e escolta. Ele lembra que as taxas estão relacionadas à distância de transporte e exemplifica um gasto operacional. "Utilizando 60 quilômetros de uma rodovia federal paga-se cerca de R\$ 2 mil, enquanto numa estrada concessionada no estado de São Paulo o valor é de R\$ 14 mil", define.

A burocracia é outro empecilho. De acordo com Dominici, o tempo de planejamento de uma operação depende da complexidade da operação de transporte. Isso porque, assim que há a definição do trans-

porte, é preciso contatar todos os agentes que estarão envolvidos. "Para cargas muito grandes, é recomendável iniciar o planejamento com seis meses de antecedência e solicitar as autorizações aos órgãos dois meses antes", recomenda.

Mas já há no Sindicato um movimento a fim de minimizar esse tempo e otimizar as operações. "Temos feito um trabalho no sentido de melhorar a legislação e atualizá-la, para reduzir ao máximo as exigências e estabelecer procedimentos", informa Dominici. Alguns resultados estão em prática. "Anteriormente, as empresas tinham que apresentar um estudo de viabilidade do transporte, mas as concessionárias não tinham prazo para analisá-lo. Hoje, esse prazo é de cinco dias", comemora. Para ele, essas medidas ajudam o segmento a trabalhar com prazos e dimensionar as operações.

As ações em busca da melhoria são constantes. De acordo com o vice-presidente executivo do Sindipesa, agora o trabalho é pela adoção de sistemas que melhorem a gestão. "É um absurdo que o estado de São Paulo não tenha o processo de concessão de AET informatizado, via internet", lamenta. De acordo com Dominici, o Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes (Denit), a pedido do Sindipesa, é o único órgão que faz o processamento das autorizações via internet. A meta, agora, é expandir este modelo para os demais agentes envolvidos na atividade, como o Departamento de Estradas de Rodagem (DER) e a Companhia de Engenharia de Tráfego (CET). ●

Fábio Penteadó

Irgo: (11) 3942-8100

Megatrans: (11) 3759-7777

Primax: (11) 3611-8660

Sindipesa: (11) 3887-3852