

TRANSPORTES

BorgWarner já eliminou 24% da sua força de trabalho desde 2008

DANIEL FERREIRA-GAZETA MERCANTIL



Adolfo Pimentel Filho, diretor comercial da LSI Logística, e Celso Rodrigues Salgueiro Filho, diretor do Expresso Mirassol: acordo vai resultar em negócio com faturamento de R\$ 500 milhões em 2012

INTEGRAÇÃO

Joint venture une Mirassol e LSI Logística

Empresas juntam expertises e formalizam acordo para suprir carências do mercado

ARIVERSON FELTRIN
GUARULHOS (SP)

São duas empresas nacionais e tradicionais em seus campos de atuação. Uma opera há 60 anos no transporte rodoviário, outra está há mais de 20 anos enfrentando dentro de fábricas nas áreas de manutenção, facilities e logística.

Ambas, há cerca de seis meses, descobriram que haviam nascido uma para outra quando um cliente comum pediu uma operação que, se realizada conjuntamente, seria mais eficiente.

O cliente foi o cupido para o namoro, agora celebrado em casamento: Expresso Mirassol e LSI Logística acabam de formalizar, de papel passado, uma joint venture para operações em que consolidam suas habilidades. A Mi-

rasol aporta o transporte, a chamada logística externa, enquanto a LSI entra com a expertise logística in house.

A joint venture Mirassol-LSI, que estabelece 50% de participação para cada sócio, nasce com uma base conjunta de 60 clientes e 100 operações.

"Juntamos forças para sermos vistos como provedores de soluções logísticas integradas", diz Celso Rodrigues Salgueiro Filho, diretor do Expresso Mirassol. "Estamos atendendo à demanda do próprio mercado que, principalmente diante da crise, quer reduzir custos, operar com menos fornecedores e com mais soluções integradas", afirma Adolfo Pimentel Filho, diretor comercial da LSI Logística.

Juntando as operações, a joint venture já nasce com faturamento anual de R\$ 250 milhões com meta de dobrar a receita em três anos. "Se fizermos as contas veremos que chegar a R\$ 500 milhões em 2012 significa crescer 25% ao ano, nada

de anormal, mas, sim, em linha com o crescimento do mercado de logística no País", diz Pimentel.

Reunidos na última quarta-feira na sede do Expresso Mirassol, em Guarulhos, na beira da agitada Via Dutra, diretores e gerentes das duas companhias ressaltavam vantagens e os planos do acordo operacional.

Por exemplo: o investimento conjunto nos próximos três anos será de R\$ 150 milhões — R\$ 100 milhões em frota e tecnologia, R\$ 50 milhões em centros de distribuição. Um desses investimentos: "Vamos transformar Guarulhos, em boa parte hoje servindo de pátio de carretas, em Centro de Distribuição com 13 mil metros quadrados construídos. Só este investimento, que terá 40 mil posições de paletes, deve demandar R\$ 10 milhões", projeta Celso Salgueiro Filho. O novo negócio deverá empregar 5 mil pessoas dentro de três anos. "Já nascemos fortes e vamos consolidar essas posições, o que cer-

tamente traz confiança para os clientes", assinala Pimentel.

Perfil de cada um

O Expresso Mirassol, que faturou R\$ 80,5 milhões ano passado, projeta passar dos R\$ 100 milhões em 2009. A LSI Logística, com receita de R\$ 120 milhões em 2008, tem como meta R\$ 150 milhões neste exercício. As duas receitas somadas dão os R\$ 250 milhões agregados ao novo negócio das duas organizações.

O Mirassol tem, entre seus ativos, uma frota de 910 equipamentos formados por carretas, cavalos e caminhões trucados (três eixos). Dessa frota 73% é própria, 27% pertence a pequenos empresários chamados de agregados.

A origem do grupo vem com o avô de Celso Salgueiro Filho, em 1939 com o Expresso Mirassol, em Mirassol, cidade do interior paulista. O início foi de jardineiras a gasolina que, durante a Segunda Guerra, com o racionamento dos derivados de petróleo, foram movi-

das a gasôgnio, gás pobre extraído do forno a lenha acoplado à traseira dos veículos. O Expresso Mirassol, dedicado a cargas, nasceu em 1949. O transporte de grãos identificou por muito tempo a empresa, que ao longo do tempo diversificou as operações. "Nos anos 90 tivemos que romper, deixar de ser apenas transportador para agregar a operação logística", diz Celso Salgueiro Filho, de 46 anos, que está no dia a dia da empresa desde 1977 e que portanto viveu as transformações.

Uma das áreas fortes na operação do Mirassol é a logística a cadeia automotiva, com várias operações, entre elas retroportuárias. "Operamos nos principais portos do País e temos estrutura de movimentação e armazenagem para contêineres na Baixada Santista", cita o empresário

Já a LSI Logística é do Grupo Manserv, criado em 1985 e com sede em São Caetano do Sul, no ABC paulista. O conglomerado, que atua também em manutenção industrial e facilities (manu-

tenção predial), faturou ano passado de R\$ 480 milhões e prevê pular para R\$ 600 milhões em 2009. A LSI Logística (25% da receita) que se unirá no acordo operacional a Mirassol tem 45 operações de logística in house.

O nascimento do Grupo Manserv, assim com o ocorreu com o Mirassol, foi muito modesto. Resumia-se a um escritório de 30 metros quadrados e a dois contratos, um com a Petroquímica União, outro com a Refinaria de Capuava. Presidido pelo empresário Murilo Sampaio, o grupo tem hoje uma forte estrutura. Sua matriz, em São Caetano, com prédio de 3 mil metros quadrados, comanda uma operação de 100 clientes espalhados por 300 unidades de trabalho que ocupam 11 mil empregados. O grupo tem escritórios regionais no interior paulista, Paraná, Bahia e Goiás.

A LSI Logística foi criada em 2000 para atender a crescente demanda por essas atividades em grandes empresas e indústrias.

RESULTADOS

Perda leva BorgWarner a demitir mais 1,5 mil

BLOOMBERG NEWS
SOUTHFIELD, MICHIGAN (EUA)

A BorgWarner, maior fabricante mundial de peças de transmissão automáticas, aumentou o número de demissões em mais 1,5 mil e registrou um prejuízo líquido no quarto trimestre de US\$ 81,4 milhões diante da queda econômica global.

O déficit líquido é de US\$ 0,70 por ação em comparação com um lucro líquido no mesmo período do ano anterior de US\$ 71,2 milhões ou US\$ 0,60.

Excluindo custos extraordinários, BorgWarner disse ontem que chegou a um ponto de equilíbrio, não correspondendo à média da estimativa de 11 analistas pesquisados, de um prejuízo de US\$ 0,10.

Com as demissões adicionais houve uma redução de 4,4 mil cargos na folha de pagamento desde meados de 2008 ou 24% da força de trabalho, diante da queda na produção automotiva na América do Norte e Europa. A fornecedora, com sede em Auburn Hills, Michigan, disse em 11 de de-

zembro que demitira 2,9 mil funcionários.

"Tomamos medidas agressivas de controle de despesas para equilibrar a dramática desaceleração global", disse o principal executivo Tim Manganello em um comunicado.

Vendas em queda

As vendas recuaram 32% para US\$ 931,5 milhões. Os encargos extraordinários incluíram um gasto de reestruturação de US\$ 0,56 por ação, informou a BorgWarner. Para 2009, a fornecedora anunciou que espera "ganhos positivos e fluxo de caixa também positivo" sob a hipótese de que 9,3 milhões de veículos serão fabricados na América do Norte e 16,6 milhões de carros produzidos na Europa.

As medidas de redução de despesas, como diminuir os gastos de capital, continuarão, disse a BorgWarner, que divulgou um aumento de 25% nos gastos de capital no ano passado para US\$ 369,7 milhões. BorgWarner estabeleceu uma semana de trabalho de quatro dias nas fábricas europeias.

O VENTO QUE INFLAMA A BRASA DO SEU CHURRASCARIA

Av. Itaipaviana, 1337 - Vila Pardo - SP
Estabelecimento de culinária especializada.
Sede de montagem de feijão com manduvas
Serviço de festa em qualquer
Tel. (11) 3045-4305
www.ventoharagando.com.br

VALEO TEM NOVO PRESIDENTE NO BRASIL O brasileiro Manoel Alencar é o novo presidente da Valeo do Brasil, fabricante de autopeças. Ele substituiu o francês Alain Keruzoré, que ficará no Brasil atuando como consultor.