

# transporte

Todos os modais MODERNO



Ano 45 - nº 431 - R\$ 15,00

## HÍBRIDOS DÃO O TOM EM HANNOVER

**MERCEDES-BENZ**

**Actros, o caminhão  
do ano 2009**

**VOLKSWAGEN**

**Meta é elevar vendas  
para 100 mil caminhões**

**IVECO**

**Começa a produção  
do Trakker no Brasil**

**VOLVO**

**FM 11 litros reforça  
linha dos pesados**



**Ford comemora  
100 anos  
do Modelo T**

**Transporte Moderno:  
um olhar de 45 anos  
sobre o transporte**

**Eficiência alemã  
facilita o deslocamento  
em Munique**

**TRANSPORTE DE CARGA: AS OPORTUNIDADES DA NOITE**



**Caminhões Volkswagen.  
Sob medida até para a nova  
lei da cidade de São Paulo.**

Imagens meramente ilustrativas.



*Nova lei de restrição  
ao tráfego de caminhões  
em São Paulo*

VUC

Os Volkswagen Delivery 5-140 e 8-150, com configuração VUC – Veículo Urbano de Carga, são apropriados para atender às novas leis de restrições da cidade de São Paulo. Quando a gente diz que tem um caminhão para qualquer necessidade, acredite.

**Volkswagen.**  
Caminhões sob medida.



## O Brasil desde 1963, quando nasceu Transporte Moderno

O País era semi-rural. As cidades estavam em formação e recebiam levas de novos moradores dispostos a mudar o padrão de vida. Era uma época, a década de 1960, de efervescência econômica. O País crescia a uma taxa média de 6% ao ano, a Petrobras havia sido criada alguns anos antes e a indústria automobilística também engatinhava, nascida que foi em 1957. Brasília, no Planalto Central, havia sido inaugurada em 1960, estradas e ruas eram rasgadas para conferir espaço à frota que surgia de caminhões, carros e ônibus. Enfim, o Brasil, que anos antes havia fundado a Companhia Siderúrgica Nacional, entrava no eixo do desenvolvimento. Saíamos de uma economia rural, baseada no café e algumas poucas commodities, para criar as bases industriais.

Nesse período de 45 anos o Brasil passou de 76 milhões de habitantes para 190 milhões, duas vezes mais. Deixou para trás uma produção de 175 mil veículos para chegar a 3,5 milhões, 20 vezes de crescimento. Nos transportes, nessas quatro décadas e meia, o Brasil mudou drasticamente. O País foi integrado por estradas, algumas fundamentais, outras um furo na água, como a Transamazônica e a BR-319, construídas em meio à selva e hoje engolidas pelas matas. Na infra-estrutura ferroviária e portuária o Brasil pouco avançou.

Pode-se dizer, sem errar, que a privatização dos portos, das ferrovias e de parte das estradas, processo ocorrido no final da década de 1990, deu bons frutos. A gestão privada deu eficiência e vigor à operação, mas não pôde resolver a questão de infra-estrutura, dependente de investimentos públicos. De qualquer forma, mesmo assolado por sucessivas crises, o Brasil, de importador de produtos industrializados, passou a exportador. Houve extraordinárias vitórias e colecionamos fragorosos passivos sociais e logísticos, entre eles o inchaço fenomenal que já torna quase inabitáveis as grandes cidades e a extremada violência urbana.

Não há como negar, no entanto, que as vitórias deixaram um saldo positivo para o País. Apesar de alguns reveses aqui e ali, o Brasil construiu ao longo destes 45 anos uma economia entre as maiores do mundo.

Mais positivo de tudo, cremos, é o futuro. Construímos um país industrializado, mas, também, muito rico em áreas agricultáveis capaz, portanto, de suprir seu povo e fornecer o alimento, a energia da vida, para o mundo.

**DESCUBRA  
POR QUE A FORD  
CAMINHÕES  
NÃO PÁRA DE  
CRESCER.**



## DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana  
marcelofontana@otmeditora.com.br

## SECRETÁRIA EXECUTIVA

Maria Penha da Silva  
mariapenha@otmeditora.com.br

## FINANCEIRO

Vidal Rodrigues  
vidal@otmeditora.com.br

## SEMINÁRIOS E CURSOS

Sabrina Baialardi  
sabrina@otmeditora.com.br

## MARKETING

Maira de Castro  
maira@otmeditora.com.br

## REDAÇÃO

### Editor

Eduardo Alberto Chau Ribeiro  
ecribeiro@otmeditora.com.br

### Colaboradores

Sonia Crespo  
soniacrespo@otmeditora.com.br

Raimundo Oliveira

raimundo.oliveira@otmeditora.com.br

Vicente Vilardaga

vicente@otmeditora.com.br

### Projeto Gráfico

Artworks Comunicação  
www.artworks.com.br

## EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Crisculo  
carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto

vito@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin

gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Alessandra Amadei

alessandra@otmeditora.com.br

Alcindo Fontana

fontal@otmeditora.com.br

## CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento  
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

Gilberto A. Paulin  
João Batista A. Silva  
Tel.: (41) 3027-5565  
spala@spalamkt.com.br

Tiragem e distribuição  
10.000 exemplares

Auditado por

**PRICEWATERHOUSECOOPERS** 

Assinatura Anual: R\$ 140,00 (seis edições e quatro Anuários). Pagamento à vista: através de boleto bancário, depósito em conta-corrente, cartão de crédito Visa ou cheque nominal à OTM Editora Ltda. Em estoque 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 (sequencial)

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a:   
www.anatec.org.br

Circula no mês subsequente ao de capa

## SUMÁRIO

### ENTREVISTA: MOACYR SERVILHA DUARTE

A falta de fiscalização da polícia rodoviária nas estradas brasileiras sob concessão ainda é o maior problema enfrentado pelas concessões, diz o presidente da ABCR **8**

### IAA 2008

O Salão de Veículos Comerciais de Hannover, realizado a cada dois anos, mostrou que as montadoras passam a concentrar esforços para produzir veículos híbridos **16**

### FORD

Primeiro carro de passeio do mundo a ser produzido em linha de montagem e conhecido popularmente no Brasil como "bigode", o Ford T completou 100 anos em setembro **20**

### LANÇAMENTO

Com motor de 11 litros e potência de 370 cv, o novo caminhão Volvo FM oferece capacidade de transporte na faixa de 50 toneladas e completa a família de caminhões da Volvo **24**

### PÓS-VENDAS

Basic Service é o novo contrato de manutenção do Programa Mercedes-Benz ServicePlus, criado na medida certa para pequenos frotistas de ônibus e caminhões **28**

### IVECO

Ideal para operações de transporte off-road e fabricado na Europa desde 2004, o caminhão extrapesado Iveco Trakker começa a ser produzido no Brasil a partir de dezembro **30**

### NEGÓCIOS

Tradicional distribuidor e atacadista mineiro que atua em todo o território nacional, o Grupo Martins renova parte da frota com a recente aquisição de mais 725 caminhões Iveco **34**

### MONTADORAS

A comercialização de 260 caminhões pesados Scania para a Construtora Odebrecht representou a maior venda da montadora sueca desde sua chegada ao Brasil **38**

### URBANO

A partir de novembro o novo ônibus articulado Scania K-310 8X2, que tem capacidade para 186 passageiros, estará circulando no sistema de transporte urbano de Curitiba (PR) **39**

### ÔNIBUS

Volkswagen e ZF apresentam ao mercado a linha de chassis Volkbus V-Tronic, com caixa de câmbio automatizada, que garante mais conforto ao motorista **40**

### TRANSPORTE MODERNO 45 ANOS

A revista Transporte Moderno vivenciou, ao longo dos 45 anos da publicação, a transfiguração dos meios de transporte no mundo e, particularmente, no Brasil **42**

### COMERCIAIS LEVES

Com a nova lei que proíbe a circulação de caminhões pesados no centro expandido da cidade de São Paulo, furgões e caminhões leves passam a ser as principais alternativas **52**

### LOGÍSTICA

Associadas aos já conhecidos gargalos logísticos, as novas regras urbanas para o transporte de cargas em São Paulo intensificam as operações noturnas de caminhões **56**

### FERROESTE

A construção de extensões ferroviárias permitirá que a Ferroeste integre a conexão férrea internacional entre o porto de Paranaguá e os portos chilenos da região de Antofagasta, no Chile **66**

### MUNIQUE

A variedade de sistemas de transporte coletivo eficientes na capital da Baviera proporciona à sua população o deslocamento sem estresse pelas regiões urbanas **68**

### INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA

Num moderno complexo de prédios com arrojada arquitetura em Munique concentra-se o comando mundial de operações da BMW **73**

### VOLVO OCEAN RACE

Começa a edição 2008-2009 da mais desafiadora das regatas do mundo, com a disputa de oito equipes, uma delas sob o comando do brasileiro Torben Grael **76**

### PORTOS

Praticamente todos os 28 portos marítimos visitados pela maratona Chevrolet Flexpedition aguardam o anúncio do governo federal de um modelo de desenvolvimento portuário **80**

### CARGAS SUPERPESADAS

Expectativa de que novos investimentos no setor de petróleo, com a descoberta da camada pré-sal, já movimentam as empresas especializadas no segmento **84**

### SEMINÁRIO

Falta de capacitação profissional em motoristas de caminhões e ônibus foi uma das questões mais debatidas durante o 2º Seminário Nacional de Gestão de Frotas **86**

### AUTOMECA

Primeira edição da feira voltada para veículos pesados e comerciais reuniu 437 expositores no Anhembi, em São Paulo, e superou todas as expectativas **88**

### COMPONENTES

Fabricante de componentes automotores, a ZF anuncia investimentos para a construção de uma nova fábrica no País e a ampliação da produção nas unidades existentes **90**

### PNEUS

Perito no assunto e responsável pela assistência técnica de uma rede brasileira de revenda de pneus, Jorge Cousseau dá dicas para evitar o desgaste inadequado dos pneumáticos **92**

### CUSTOS OPERACIONAIS

A revista apresenta uma nova sessão sobre o tema, com abordagem diferenciada, que atualiza conceitos e abre espaço para a discussão das principais questões sobre custos **94**

### EMPRESAS

Em pesquisa realizada pelas revistas Você S/A e Exame, da Editora Abril, a montadora Volvo foi escolhida como a melhor empresa para se trabalhar no Brasil **98**

## SEÇÕES

Editorial - 4 Custos Operacionais - 94 Novas - 96



# A FORD CAMINHÕES CRESCER PORQUE ACREDITA NO BRASIL.

A Ford sempre acreditou no potencial do Brasil. Fomos a primeira montadora a instalar uma fábrica de caminhões por aqui, há 50 anos. Desde então, o país cresceu. E a Ford cresceu junto. Só nos últimos 2 anos, nossas vendas aumentaram mais de 54%.

E mais: em 2009 vamos instituir o 2º turno de trabalho na nossa fábrica.

Serão 400 novos funcionários, produzindo 172 caminhões por dia.



# Muito longe do apagão rodoviário

Presidente da Associação Brasileira de Concessionárias de Rodovias (ABCR) – entidade que reúne 45 concessões que, ao todo, administram e conservam 12,7 mil quilômetros de rodovias, Moacyr Servilha Duarte diz que a maior dificuldade enfrentada pelas associadas ainda é a falta de fiscalização policial nas estradas. Para os próximos anos, e diante o

executivo, serão concedidos mais de 6 mil quilômetros de novas vias em todo o país. Ele enfatiza que o chamado "apagão rodoviário" não acontecerá, pois sempre será possível transportar cargas e pessoas nas atuais estradas brasileiras. Ainda assim, salienta que o desenvolvimento econômico já dá sinais de que o Brasil precisará de novas rodovias.

**Transporte Moderno** – *Administrar rodovias no Brasil pode ser considerado um bom negócio?*

**Moacyr Duarte** – Os resultados obtidos até agora pelo Programa Brasileiro de Concessão de Rodovias mostra que a iniciativa foi positiva para o País, no sentido de criar condições para o desenvolvimento da infra-estrutura rodoviária, bem como da oferta de serviços de qualidade aos usuários. Ao adotar as concessões como instrumento de modernização de sua infra-estrutura, o Brasil segue uma tendência mundial de atrair a iniciativa privada para executar projetos de longa maturação, devido à incapacidade dos governos de dispor de recursos financeiros e de gerenciamento para administrar rodovias complexas.

**TM** – *Quantas concessionárias estão em operação atualmente no País? Quantas delas são associadas à ABCR?*

**Moacyr Duarte** – Quarenta e cinco concessionárias são associadas à ABCR. Trinta e sete delas estão, hoje, em plena operação no País, com as praças de pedágios implantadas. Oito novos empreendimentos estão em fase de implantação. No total, o setor será responsável, em alguns meses, por 6,4% da malha viária brasileira,



**Moacyr Servilha Duarte,**  
*presidente da Associação Brasileira de Concessionárias de Rodovias (ABCR)*

ra, o equivalente a 12,7 mil quilômetros até o final de 2008.

**TM** – *Quantos estados brasileiros têm, hoje, estradas sob administração privada? Quais são estas concessões?*

**Moacyr Duarte** – Oito estados: Bahia, Espírito Santo, Minas Gerais, Paraná, Pernambuco, Rio Grande do Sul, Rio de

Janeiro e São Paulo. No Rio Grande do Sul, o Programa Estadual de Concessão de Rodovias possui 1,7 mil quilômetros de rodovias concedidas. Desses, 944 quilômetros são de rodovias federais. Outros 794 quilômetros de rodovias estaduais também integram o programa. No Paraná, dos 2,1 mil quilômetros de rodovias concedidas, 1,7 mil quilômetros são de rodovias federais, e 395 quilômetros são de rodovias estaduais. Existe ainda um total de 308 de rodovias concedidas dos quais 237 quilômetros são de rodovias de acesso estadual e 70 quilômetros de rodovias de acesso federal. Em São Paulo, 3,5 mil quilômetros de rodovias fazem parte da primeira etapa do Programa de Concessão de Rodovias. Na Bahia, estão sob concessão 217 quilômetros da BA-099. No Espírito Santo, está sob concessão a ES-060, com 67 quilômetros. No Rio de Janeiro, estão sob concessão estadual as RJ-104 e RJ-116, totalizando 140 quilômetros, e a RJ-124, com 60 quilômetros. Em Minas Gerais, a MG-050, com 371 quilômetros de extensão, está sob administração privada, a partir da contratação da primeira Parceria Público-Privada (PPP) do setor de rodovias no País.

**TM** – *Qual foi o lucro global das concessões?*

# A FORD CAMINHÕES CRESCER PORQUE INVESTE NOS SEUS PRODUTOS.

Cada região do Brasil é diferente da outra. É por isso que a Ford tem **mais de 350 configurações diferentes de caminhões** para as mais diversas aplicações, do leve ao pesado, do urbano ao rural, **sempre com o melhor custo-benefício para você**. A linha 2009 vem cheia de inovações, trazendo mais tecnologia, conforto e robustez. Para conhecer todas as vantagens que um caminhão Ford traz para o seu negócio, acesse [www.fordcaminhoes.com.br](http://www.fordcaminhoes.com.br) e confira tudo que a Ford Caminhões oferece.





nárias rodoviárias brasileiras em 2007 e qual é a previsão estimada para este ano?

**Moacyr Duarte** – Nem todas as concessionárias obtiveram lucro em 2007. Os dados que temos disponíveis, apresentados no Relatório Anual 2007 da ABCR, mostram que o setor registrou, no ano passado, um déficit no fluxo de caixa de R\$ 2,2 bilhões. Esse resultado é consequência de uma receita total do negócio de R\$ 6,2 bilhões, comparados com desembolsos totais de R\$ 8,4 bilhões. De modo geral, os contratos de concessão estão na metade dos prazos e os resultados econômicos das concessionárias estão evoluindo dentro do previsto, inclusive quanto ao déficit no fluxo de caixa.

**TM** – De acordo com recente pesquisa realizada pela Confederação Nacional dos Transportes (CNT), as estradas paulistas são as que apresentam as melhores condições de trafegabilidade do País. Por que isso acontece? Não é possível levar essa mesma qualidade às demais estradas brasileiras?

**Moacyr Duarte** – O Estado de São Paulo foi pioneiro na construção de auto-estradas. A primeira, a Via Oeste, hoje Castello Branco, é do início da década de 1960. A Dersa, constituída para operar esta rede de auto-estradas trouxe importantes inovações na administração de rodovias, mas teve seu desempenho prejudicado, a partir de 1980, pela falta de recursos públicos e pela crescente complexidade operacional. Além disso, São Paulo tem uma longa tradição na cobrança de pedágio, que é entendido como instrumento de desenvolvimento e execução de projetos dessa natureza. Isso implica uma qualidade maior das rodovias paulistas. Um aspecto importante, e que não é levado em consideração nos programas federais, é que São Paulo não considera apenas a busca pela menor tarifa de pedágio quando vai licitar suas rodovias. O governo paulista não abre mão do pagamento

de outorga dos licitantes vencedores: assim o Estado obtém recursos para investir em rodovias secundárias, de grande importância regional.

**TM** – Há pouco mais de dez anos, quando começaram as concessões rodoviárias, qual era o índice de acidentes nas estradas concedidas e qual é esse indicador hoje?

“O preço dos pedágios não está nem alto nem baixo, está ajustado aos projetos apresentados tanto pelo governo federal como pelos governos estaduais para a concessão de rodovias”

**Moacyr Duarte** – A ABCR não possui dados anteriores à entrada em operação das concessionárias. No entanto, chamamos a atenção para o fato de que a ocorrência de acidentes e sua redução é, predominantemente, consequência de uma maior ou menor fiscalização por parte das autoridades de trânsito. As concessionárias são disponibilizadoras apenas da infraestrutura. Neste caso defendemos um maior rigor na fiscalização do trânsito. Os últimos dados do setor apontam um aumento de 6,9% no fluxo de veículos entre 2006 e 2007. Neste período, o índice de acidentes para cada dez mil veículos ficou praticamente estável: foi de 0,85 em 2006 e de 0,86 em 2007.

**TM** – Como cidadão, você não acha que, de uma maneira geral, o valor dos pedágios nas estradas estaduais e federais está caro?

**Moacyr Duarte** – A definição das tarifas no caso das concessões federais, tanto da primeira quanto da segunda etapa, obedece ao seguinte processo: o governo realiza estudos de viabilidade, considerando o nível dos serviços a serem oferecidos, investimentos e obras necessárias no projeto, localização das praças de pedágio e a projeção do tráfego. Então, o governo define a tarifa-teto, compatível com o benefício para o usuário pela melhoria das condições da rodovia. O resultado de concorrência define a tarifa efetiva a ser praticada. Já nas concessões estaduais, o governo realizou estudos de viabilidade, considerando o nível dos serviços a serem oferecidos e localização das praças de pedágio. O governo define o valor da tarifa. A concorrência foi decidida pela maior oferta do valor da outorga ao poder concedente: pagamento em dinheiro ou assume a conservação e manutenção de trechos adicionais. Nas licitações recentes no Estado de São Paulo, adotou-se um sistema misto: fixam-se o valor da outorga e a tarifa-teto, sendo vencedor o licitante que oferecer a menor tarifa, como já ocorreu no Rododanel. Em São Paulo, as tarifas quilométricas são as mesmas que eram praticadas antes do Programa de Concessão e reajustadas pelo índice estabelecido na licitação. Portanto, o preço do pedágio não está alto nem baixo, ele está ajustado aos projetos apresentados tanto pelo governo federal como pelos governos estaduais para concessão de rodovias.

**TM** – Que mudanças positivas apresentam a fiscalização realizada pelas balanças nas estradas concedidas? No total de 13 concessões federais, quantas balanças estão em operação? O que dificulta a operação desses postos de fiscalização?

**Moacyr Duarte** – A ABCR não tem um levantamento efetivo que demonstre, algo



# A FORD CAMINHÕES CRESCER PORQUE ESTÁ CADA VEZ EM MAIS LUGARES.



O Brasil é enorme. E a Ford Caminhões tem um Distribuidor em cada canto do país. Só nos últimos 5 anos,  **aumentamos em 70% a rede dedicada a caminhões.** Hoje são 100 Distribuidores com  **mais de 5.000 funcionários treinados** para atender nossos clientes. Tudo para que você, não importa onde esteja, possa ter um atendimento perfeito para as suas necessidades. Quer que seu negócio cresça junto com o Brasil? Procure um Distribuidor Ford.  **Tem sempre um perto de você, pronto para ajudar.**

JWT.COM.BR

Imagens ilustrativas





do tipo antes e depois, uma avaliação precisa da ação positiva decorrente do controle do excesso de peso. Conforme o Lasstran, em rodovias onde não há controle de peso a duração da capa asfáltica é de menos da metade, quando comparada com rodovias onde esse controle acha-se implantado. Das 13 concessões federais, sete ainda não começaram a operar. Das seis em operação, a concessionária Ponte S/A não tem balança. Nas cinco restantes, existem 13 balanças, considerando as seletivas, de autuação e móveis. A dificuldade maior dos postos de pesagem é que a fiscalização efetiva depende da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) e da Polícia Rodoviária Federal, visto que a atuação da concessionária se limita ao fornecimento e operação técnica do equipamento.

**TM** – *Existe algum tipo de concorrência entre as empresas concessionárias? Qual?*

**Moacyr Duarte** – Não existe concorrência direta entre as concessionárias porque elas são constituídas como Empresas de Propósito Específico, ou seja, se destinam a operar, manter e conservar um trecho ou uma rodovia específica, dentro do que é estabelecido no contrato de concessão. A concorrência ocorre apenas no início do processo, ou seja, na licitação para contratar a concessão.

**TM** – *No caso da concorrência recentemente vencida pela empresa OHL (atendendo à segunda fase de privatizações rodoviárias), que administrará as rodovias federais Régis Bittencourt (BR-116, ligando São Paulo a Curitiba) e a Fernão Dias (entre São Paulo e Belo Horizonte), por 30 anos, a tarifa de pedágio sugerida pela concessão – fator que acabou decidindo a disputa – está bem abaixo da média do valor cobrado pelas demais empresas concessionárias em estradas similares. É possível manter, em boas condições, estradas desse porte*

*com esse pedágio?*

**Moacyr Duarte** – O preço das tarifas de pedágio é definido pelos licitantes, em última análise, mas ele é condicionado pelos projetos apresentados pelo poder concedente nos editais de licitação, uma vez que são eles que vão exigir maior ou menor investimento, maior ou menor gastos com serviços, obras etc. Este é o quadro geral. No caso específico do leilão dos sete lotes federais, realizado em ou-

“O Brasil terá de ampliar sua malha viária para garantir seu desenvolvimento econômico, eliminando os gargalos de sua infra-estrutura, utilizando-se das Parcerias Público-Privadas, como está ocorrendo no mundo todo”

tubro passado, mudanças ocorridas no País, como a estabilidade institucional e macroeconômica, a mudança de modelagem e a desatualização das projeções de tráfego utilizadas nos estudos do governo contribuíram para a redução do valor das tarifas.

**TM** – *O Brasil precisa mais, hoje, de estradas recuperadas ou de novas estradas?*

**Moacyr Duarte** – O Programa Brasileiro de Concessão de Rodovias foi implantado com a meta de recuperar, manter e operar os principais trechos rodoviários do País.

Acredito que esse objetivo está sendo alcançado nos lotes já concedidos. O sucesso do programa indica que o mesmo ocorrerá com os novos lotes que foram recentemente licitados e com os trechos que serão leiloados daqui em diante. Acredito que, concluída esta etapa, o Brasil terá de ampliar sua malha viária para garantir seu desenvolvimento econômico, eliminando os gargalos de sua infra-estrutura, utilizando-se das Parcerias Público-Privadas (PPP), como está ocorrendo no mundo todo. É o que deve ocorrer com o trecho leste do Rodoanel, em São Paulo.

**TM** – *Quais são as últimas inovações tecnológicas que vem sendo introduzidas nas rodovias pelas concessionárias, para facilitar o fluxo e a viagem dos motoristas?*

**Moacyr Duarte** – A atuação das concessionárias também pode ser marcada pela implementação de novas tecnologias para tornar mais eficiente a operação das rodovias, o que garante mais segurança aos usuários e pedestres. As informações do fluxo de tráfego são obtidas por meio de imagens de alta qualidade, gravadas digitalmente e transmitidas em tempo real por câmeras de monitoramento instaladas na malha rodoviária, possibilitando o monitoramento contínuo das rodovias pelos Centros de Controle Operacional (CCO). Porém, não existe propriamente uma última inovação tecnológica implantada, mas sim um processo permanente de atualização de praticamente todos os sistemas e métodos operacionais das concessionárias: como o monitoramento contínuo dos túneis, inspeção das rodovias para prover um rápido atendimento nos casos de panes e acidentes, implantação cada vez maior de câmeras de TV em circuito fechado, instalação de call boxes, disponibilização de um número 0800 e acesso aos centros de controle operacional, instalação de GPS nos veículos operacionais, melhoria de



Mercedes-Benz pronta para  
**BioDiesel** S<sub>10</sub>

MATOSINHELY

Mercedes-Benz, marca do Grupo Daimler.



Mercedes-Benz

## Ver uma estrela sempre foi sinal de céu limpo.

A Mercedes-Benz respeita o meio ambiente porque investe em tecnologias e processos produtivos que contribuem para a preservação do nosso planeta. Além de fabricar motores eficientes de baixo consumo de combustível, a Mercedes está finalizando os testes com Biodiesel B20 e já roda caminhões com Biodiesel B100. Suas fábricas trabalham com processos limpos por meio da reutilização de diversos materiais

e minimização do consumo de energia e água. A empresa também oferece treinamento à Rede de Concessionários e aos frotistas para manutenção de frota e redução da emissão de poluentes. É por essas e muitas outras ações que a Mercedes-Benz se orgulha de pensar sempre no futuro, tomando iniciativas para a preservação do nosso planeta.  
CAC: 0800 970 90 90 • [www.mercedes-benz.com.br](http://www.mercedes-benz.com.br)



nos sistemas de rádio comunicação e a implantação de rádio-via.

**TM** – *Você acredita que a solução para evitar um apagão logístico no Brasil deve contar, impreterivelmente, com a construção de novas linhas ferroviárias para atender percursos de longa distância?*

**Moacyr Duarte** – No setor rodoviário não se pode falar em "apagão rodoviário", como poderia ter ocorrido no setor elétrico. Sempre será possível transportar cargas e pessoas, ainda que não seja nas condições ideais. Sem dúvida, o Brasil precisa ampliar sua infra-estrutura de transportes, como indicam os estudos feitos pelo governo federal (PNLT) e pela Confederação Nacional dos Transportes (Plano de Logística para o Brasil). Cada modal tem a sua vocação, que deve ser buscada. Nesse ponto merece ser lido o trabalho "O Mito do Rodoviarismo", de autoria do Geraldo Viana, diretor da CNT.

**TM** – *Quais são os maiores problemas enfrentados pelos administradores de rodovias, hoje, e de que forma estão sendo resolvidos?*

**Moacyr Duarte** – A falta de fiscalização no uso das rodovias, o que tem provocado muitos acidentes.

**TM** – *Quais são os principais projetos das concessões para os próximos anos?*

**Moacyr Duarte** – No âmbito federal, a segunda fase da segunda etapa está com os estudos adiantados para a concessão de trechos da BR-116-324/BA, numa extensão total de 637 quilômetros. Essa concessão incorpora a duplicação dos 524 quilômetros da BR-116, incluindo o contorno de Feira de Santana. A terceira etapa também está adiantada e prevê a concessão de cerca de 2 mil quilômetros de rodovias, entre elas trechos das BR-040, BR-116 e BR-381, em Minas Gerais. Já a segunda fase desta etapa prevê mais de 1,6 mil quilômetros das BR-101, no Espíri-

to Santo e na Bahia, e BR-470, em Santa Catarina. No Estado de São Paulo, o governo avança na segunda etapa do programa de concessão e deve licitar, neste semestre, mais 1.500 quilômetros de rodovias. São cinco novos trechos que receberão R\$ 9 bilhões em investimentos. As empresas vencedoras do leilão pagarão R\$ 3,5 bilhões em outorga. Os novos trechos são: Corredor Dom Pedro, Corredor Ayrton Senna/Carvalho Pinto, Raposo

---

**“O retorno financeiro dos projetos de concessão não tem como única variável o tempo de concessão, mas também outros fatores como os investimentos previstos e o fluxo de veículos, por exemplo”**

---

Tavares, Marechal Rondon leste e Marechal Rondon oeste. Para a terceira etapa, o governo paulista prepara estudos para conceder novos lotes de rodovias à administração privada. São eles: Rodovia dos Tamoios, Mogi-Bertioga, Trecho da Rio-Santos, SP-95 (entre Jaguariúna a Amparo) e Rodovia Euclides da Cunha/SP-320 (entre Mirassol e divisa com Bahia-Minas Gerais), além do trecho Leste do Rodanel, já mencionado.

**TM** – *Agora que as operadoras já traçaram praticamente a metade do caminho proposto no acordo de concessão, após as*

*melhorias e investimentos realizados nas vias, qual é o parecer destas empresas quanto à obrigatoriedade de devolver as estradas, com todas as melhorias incluídas, findo esse prazo?*

**Moacyr Duarte** – No Brasil, os prazos dos contratos variam de 15 a 30 anos. No exterior, existem contratos de 99 anos. Os investidores realizaram seus planos de negócio com conhecimento das condições apresentadas pelo poder concedente, e a manutenção dessas regras é o fator primordial para a segurança e o desenvolvimento desses projetos, já que são programas de longo prazo. Isso quer dizer que a devolução das rodovias no prazo previsto pelos contratos já estava dentro dos planos e não trará problemas para as concessionárias.

**TM** – *Quanto já foi investido nas rodovias brasileiras durante os primeiros anos de concessão? Qual é a previsão de investimentos a serem realizados nos próximos dez anos?*

**Moacyr Duarte** – Desde o início do Programa Brasileiro de Concessão de Rodovias as concessionárias investiram R\$ 13,3 bilhões. Outros R\$ 12,5 bilhões foram aplicados na operação dessas vias. As novas concessões federais prevêem investimentos da ordem de R\$ 9 bilhões nos sete lotes licitados em 2007. Já a segunda etapa do governo paulista prevê investimentos da ordem de R\$ 8 bilhões. Sem considerar as despesas operacionais.

**TM** – *Sob seu ponto de vista, qual seria o prazo ideal de concessão de uma rodovia do porte da Régis Bittencourt, por exemplo, para que haja um retorno financeiro adequado?*

**Moacyr Duarte** – O retorno financeiro dos projetos de concessão não tem como única variável o tempo de concessão. Os investimentos previstos e o fluxo de veículos, por exemplo, são importantes aspectos a serem analisados.

# O Expresso Jundiaí transporta muito mais do que produtos...



...transporta  
...a satisfação de seus clientes  
...a certeza de que as mercadorias chegarão na hora certa, da maneira certa e no local certo, com o mesmo nível de atendimento em qualquer um dos seis estados atendidos pela empresa: São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Espírito Santo

Expresso Jundiaí  
faz bem feito sempre!  
Mais do que um  
compromisso!  
Uma filosofia  
de trabalho!



ISO 14001:2004  
EMS 513276



**EXPRESSO JUNDIAÍ**

[www.expressojundiai.com.br](http://www.expressojundiai.com.br)

**Faz. Faz bem feito. Sempre.**



*O pesado Mercedes-Benz Actros, da terceira geração, foi eleito pelos especialistas o melhor caminhão do ano*

## Híbridos ganham destaque em Hannover

**Pelos lançamentos e veículos apresentados no 62º Salão Internacional de Veículos Comerciais, realizado em Hannover, Alemanha, a tecnologia híbrida ditará a tendência dos produtos do setor nos próximos anos**

■ EDUARDO CHAU RIBEIRO, DE HANNOVER

NÃO É A PRIMEIRA, TAMPOUCO SERÁ A última vez que o mundo vive crises. Nem por isso o 62º Salão Internacional de Veículos Comerciais (IAA), realizado em Hannover, na Alemanha, teve menos brilho. Prestigiado por 2.084 expositores, um terço a mais que na edição anterior, a mostra reuniu 1.188 empresas estrangeiras de 84 países. Só da China vieram 133 fabricantes.

O prestígio do IAA é notório. Na edição de 2008 um alentado número de 258 veícu-

los fizeram suas estréias mundiais. Entre as novidades destacadas pelas empresas, além da tecnologia de motores híbridos, estão a redução do consumo de combustível dos veículos, do nível de emissões e também a eficiência nos transportes.

Nos quatro estandes da Daimler AG, por exemplo, entre os mais de 80 veículos expostos, os destaques ficaram para sete veículos equipados com motores híbridos, que utilizam simultaneamente diesel e ele-

tricidade abastecida por bateria recarregável. Uma das estrelas, o caminhão Axor BlueTec híbrido, já em 2009 será testado pelos clientes em 2009. Segundo a montadora, é o primeiro modelo para o transporte de médias e longas distâncias equipado com esse tipo de motorização. Outro modelo, o Atego híbrido, com peso bruto total de quase 12 toneladas já está em testes.

Os mais de 80 veículos que represen-



Modelo conceito Iveco Stralis reúne visual agressivo com soluções para aumentar o conforto e a segurança

está na tecnologia diesel BlueTec de grande economia de consumo e compatibilidade ambiental. Em toda a Europa já rodam mais de 200 mil caminhões com essa tecnologia, o que resultou em redução de consumo de 700 milhões de litros de diesel e evitou a emissão de 2 milhões de toneladas de CO<sup>2</sup> no processo, segundo o grupo alemão.

Durante o evento a empresa levou um grupo de jornalistas a um campo de testes para mostrar a eficiência dos novos sistemas de segurança incorporados aos seus caminhões.

A Iveco também apresentou no IAA veículos híbridos, alguns deles já nas ruas, caso do Eurocargo e Furgão Daily, disponíveis na Europa para clientes especiais. A Iveco vai lançar em 2009 novo motor híbrido 1.8 que atende às normas e emissões Euro 6.

No seu estande de projeto criativo, ornado com dois grandes arcos iluminados e uma gigantesca tela de LCD com mais de 100 metros que circunda a área de exposição, a Iveco mais uma vez deu desta-

tam todas as marcas do grupo alemão na Europa, numerosos lançamentos mundiais nas áreas de tecnologia ambiental e de segurança, e uma série de serviços inovadores apresentados pela Daimler reforçam a afirmação da empresa de ser líder entre os fabricantes mundiais em inovação, respeito ao meio ambiente, relação custo-benefício e serviços. Estes atributos podem ser encontrados nas marcas Mercedes-Benz e Setra na Europa e no mundo, Fuso na Ásia e Freightliner e Sterling na América do Norte. No seu estande principal de 11.500 metros qua-

drado, a empresa expôs 53 caminhões, veículos de aplicação especial, vans e ônibus, incluindo o caminhão pesado Actros – a versão deste ano foi eleita o Caminhão do Ano 2009 – o novo ônibus Travego e o veículo de aplicação especial Zetros. Na área de combustíveis alternativos, acompanhando a tendência mundial, mostrou o ônibus Mercedes-Benz Citaro movido a hidrogênio, o Freightliner híbrido, o Sprinter a gás natural, a van híbrida Vito, o Fuso Canter Eco Hybrid, um carro-conceito da Mitsubishi, entre outros. No caso da Mercedes-Benz o foco dos caminhões



O caminhão-basculante híbrido Fuso da Mitsubishi chamou a atenção dos visitantes por seu design estonteante



*Fabricante alemão também mostrou veículos com combustível alternativo*



*Constellation brasileiro no estande da Volkswagen*

que ao seu compromisso com a inovação tecnológica, com produtos voltados à proteção ambiental e a novas soluções tecnológicas e destinados a melhorar a segurança e a produtividade dos clientes. Norteada por esses princípios, a montadora italiana exibiu, além de sua linha tradicionais de caminhões pesados, furgões e vans, diversos veículos baseados em mobilidade sustentável em ambiente urbana: versão Irisbus derivada do Daily híbrido, o leve Daily elétrico, um Eurocargo híbrido e o ônibus-conceito Irisbus Hynosis. Todos esses veículos oferecem grandes vantagens

em termos de eficiência energética e redução de emissões de CO<sup>2</sup> sobre os veículos de motorização tradicional.

Durante o evento em Hannover, Paolo Monferino, presidente mundial da Iveco – a empresa líder no mercado europeu com a venda de mais 10 mil veículos movidos com combustível alternativo –, declarou: “Além dos motores híbridos, a Iveco também está concentrando os esforços nos bicombustíveis, pois queremos ter resultado em curto prazo para melhorar o meio ambiente”.

No IAA, a Volkswagen alemã teve cinco

estréias mundiais, incluindo a prévia da picape que será lançada como a quarta nova família de veículos comerciais no fim de 2009. A picape da classe de uma tonelada é o primeiro do gênero de um grande fabricante europeu e se destina aos mercados da América do Sul, África do sul e Austrália, “devido à sua grande versatilidade”. A produção do veículo começará no segundo semestre de 2009 na fábrica da Volkswagen na Argentina. Com cabine dupla, quatro portas e quatro lugares, o veículo foi projetado como picape Search and Rescue (SAR), ou seja, para atividades de busca e resgate e para ser utilizada principalmente em praias.

Outros lançamentos da fabricante mundial são o Caddy 4Motion, com caixa de câmbio Haldex de nova geração, o Caddy PanAmericana Studie, com ar de off-road, e o Crafter BlueMotion Studie, veículo de 3,5 toneladas a diesel para atender à norma de emissões Euro 5, que entrará em vigor na Europa no segundo semestre de 2009. A Volkswagen Caminhões e Ônibus brasileira mostrou em seu estande o Volksbus e o caminhão pesado Constellation, este destinado a mercados de países em desenvolvimento.

As vendas da Volkswagen Commercial Vehicles estão em crescimento e deverão atingir 343.100 unidades, entre pesados



*Volkswagen picape SAR será produzida na Argentina em 2009*



*Caminhão Mercedes-Benz em manobras para demonstrar a eficiência dos novos equipamentos de segurança*

e leves. O objetivo é chegar a 800 mil veículos comercializados em 2018, segundo Stephan Schaller, CEO do grupo alemão de veículos comerciais. "Novos produtos, novos mercados, nova tecnologia, a mar-

ca Volkswagen continua a registrar crescimento sustentável e lucrativo", afirmou.

O presidente da Volkswagen Caminhões e Ônibus, Roberto Cortes, disse que a tecnologia híbrida, que equipa hoje os veículos na Europa, não deverá chegar ao Brasil tão cedo. "No Brasil a tecnologia para os caminhões é o biodiesel, como para os carros existe o sistema flex fuel", destacou Cortes.

Apesar da crise financeira que atinge os Estados Unidos, os principais dirigentes das montadoras de caminhões mantêm uma posição positiva em relação ao futuro do mercado automotivo brasileiro. "É difícil saber como a turbulência financeira do mercado americano afetará os países Brics (Brasil, Rússia, Índia e China), mas estou convencido de que o Brasil está numa situação ma-

crofinanceira melhor do que no passado", disse Hubertus Troska, responsável pela divisão mundial de caminhões Mercedes-Benz, em Hannover. Também para o presidente da Volkswagen Caminhões, Roberto Cortes, a crise financeira não afetará o mercado brasileiro de veículos comerciais.

Segundo Paolo Monferino, presidente mundial da Iveco, a América Latina continua sendo um dos melhores mercados do mundo em veículos comerciais, principalmente o Brasil, onde a empresa está aumentando sua participação nas vendas de caminhões. "Em 2009 vamos ter uma redução de 10% no mercado europeu, mas compensaremos essa baixa com o crescimento dos negócios na América Latina, sobretudo no Brasil", destacou Monferino.

Como Daimler e Iveco, outras montadoras de veículos comerciais utilizaram, com é de praxe, o IAA como arena de demonstração de desenvolvimentos em seus centros de criação e engenharia e para mostrar as mais recentes tendências em utilização de veículos comerciais na Europa. Seja na fase de projeto ou de produtos já liberados e maturados para entrar em operação, os expositores demonstraram no IAA sintonia com as demandas do meio ambiente sem abandonar as necessidades prementes e presentes de terem veículos comprometidos com a eficiência. ■



*Mercedes-Benz Citaro a célula de combustível*



*Ônibus-conceito híbrido Irisbus Hynovis*



## O centenário do bigode

Há cem anos a Ford iniciava a produção em série de um dos carros de maior sucesso mundial, o Ford Modelo T, que no Brasil ficou popularmente conhecido como Ford Bigode

■ SÔNIA CRESPO

O CARRO DE PASSEIO MAIS VERSÁTIL DE todos os tempos e o primeiro a ser produzido em série no mundo completou 100 anos no último mês de setembro. O Ford Modelo T entrou para a história como o primeiro veículo acessível às camadas financeiramente menos favorecidas da sociedade. Antes do surgimento do automóvel, cerca de 90% da população jamais havia viajado a mais de 30 quilômetros de distância e experimentado uma liberdade de movimento sem precedentes. No dia 27 de setembro de 1908, há praticamente um século, a Ford americana apresentava ao mundo o lendário veículo, considerado o carro onde o fundador da montadora, Henry Ford, pôde introduzir suas idéias revolucionárias em sistemas de produção em

série. A concepção do criador focava um modelo popular, com mecânica simples, acabando para sempre com o conceito de luxo atribuído aos carros. Inicialmente foi projetado e construído em Detroit, EUA, em um pequeno galpão conhecido como Fábrica Piquette. Os primeiros protótipos circularam no início de 1908, mas a primeira unidade para venda ficou pronta apenas em 27 de setembro daquele ano. Com o efeito de vendas do veículo, Ford construiria uma nova fábrica em Highland Park, em 1914, para implantar a primeira de linha de montagem móvel do mundo, processo que revolucionaria a fabricação mundial de automóveis e evoluiria até os dias de hoje. A ousadia do empreendimento incluía o processamento das matérias pri-

mas para a montagem dos carros, como o aço utilizado na carrocerias e a borracha para os pneus, por exemplo. No início da década de 1920 mais da metade dos carros fabricados nos Estados Unidos eram modelos T.

Na época, Henry Ford já enxergava a importância do automóvel no desenvolvimento de países essencialmente agrícolas e de grande extensão territorial, como o Brasil. A primeira filial brasileira da Ford – e primeira montadora internacional de automóveis a se instalar fisicamente no país – foi aberta em 1919, com capital inicial de US\$ 25 mil, em um prédio de dois pavimentos localizado na Rua Florêncio de Abreu, no centro de São Paulo (SP). Com apenas 12 funcionários, o fa-

*Caminhão Ford TT,  
que tinha a mesma  
motorização  
do modelo Ford T*

bricante deu início à produção do modelo T e dos caminhões Ford TT – que tinham a mesma motorização do carro Ford T – com as peças que chegavam da fábrica dos EUA, em CKD. No primeiro ano de operações da filial brasileira foram vendidos 2.447 automóveis e o sucesso do carro ficou evidente com o salto de vendas registrado no ano seguinte: 4 mil unidades.

Curiosamente o carro despertava o carinho de seus proprietários e ganhou, ao longo dos anos, diversos apelidos carinhosos. Um dos mais populares no Brasil foi o de "Ford Bigode" – pela configuração do sistema de câmbio de marchas, que lembrava um bigode. O veículo tinha algumas características mecânicas pioneiras, como o cabeçote removível, por exemplo. O carro era impulsionado por um motor de quatro cilindros em linha, com 22 cv, que permitiam chegar à uma velocidade de aproximadamente 70 quilômetros por hora. A transmissão se compunha de duas marchas

à frente e uma à ré. O freio era por cintas e atuava no eixo de transmissão. Aço vanádio dava corpo à carroceria do veículo e que lhe proporcionava, de acordo com dados da montadora, boa resistência e durabilidade. A estrutura do chassi era integralmente de madeira. O tanque tinha capacidade para 38 litros. Curiosamente o consumo chegava a sete quilômetros por litro – o que muitos carros de maior potência fazem atualmente. O modelo T chegou a ser produzido com diferentes tipos de carrocerias, incluindo roadsters, speedsters, cupês, sedãs e picapes. A versão T Runabout, com cabine para apenas duas pessoas, foi lançado em 1925 – apenas dois anos

antes do encerramento da produção mundial do automóvel.

Apesar de robusto, o veículo era simples de operar e enfrentava com facilidade as estradas ruins da época. Ao ser lançado, seu preço chegou a cerca de US\$ 800, valor que caiu para US\$ 260 depois de 16 anos de produção. A versão básica do Ford T saía de fábrica com poucos acessórios. Para reduzir custos, muitos modelos não tinham nem mesmo porta para o motorista. Ainda assim, a fabricação do Ford T fez surgir em seu entorno uma forte indústria de componentes, como os medidores de gasolina que substituíam a régua de madeira utilizada pelos motoristas para verificar a quantidade de combustível do tanque. Cerca de 15 milhões de Modelos T foram produzidos entre 1908 e 1927, mudando não apenas a indústria e o cenário das cidades, como também o modo de vida de milhões de pessoas em diversos países.



*Pirmeira linha  
de montagem  
móvel do mundo  
revolucionária  
a fabricação  
mundial de  
automóveis*

## HISTÓRICO DA FORD BRASIL

**1919** – 24 de abril – A Ford é a primeira indústria automobilística a se instalar no Brasil, num depósito de dois andares na rua Florêncio de Abreu, no Centro de São Paulo, onde teve início a produção do célebre Modelo T (o "Ford B-gode"), primeiro carro mundial; no primeiro ano de operações da filial brasileira, foram vendidos 2.447 automóveis.

**1920** – As instalações da Ford Brasil são transferidas para a Praça da República; são vendidos 4.030 automóveis pela filial brasileira.

**1921** – Inauguração da nova sede própria da Ford Brasil, a primeira fábrica de veículos do País, instalada no bairro do Bom Retiro, em São Paulo.

**1923** – Lançamento do primeiro caminhão montado no Brasil, derivado do Modelo T; a capacidade diária de produção era de 40 veículos.

**1924** – A Ford participa da 1ª Exposição do Automóvel, em São Paulo.

**1925** – Inauguração de escritório e linha de produção em Recife; o volume de vendas do Modelo T atinge 24.250 unidades, o recorde da filial brasileira até a década de 60, quando foi introduzido o Ford Corcel.

**1926** – Inauguração da linha de montagem em Porto Alegre.

**1927** – Inaugurada uma nova linha de montagem no Rio de Janeiro.

**1928** – Lançamento do Modelo A (substitui o Modelo T).

**1932** – Lançamento do Ford V8.

**1941** – Lançamento do Ford movido a gasogênio.

**1953** – 17 de abril – Inauguração da fábrica do Ipiranga, em São Paulo, com a presença do presidente Juscelino Kubitschek. Montando automóveis americanos e europeus, caminhões, tratores e chassis de ônibus, foi a mais moderna instalação industrial da época.

**1955** – As primeiras cabines de picapes e caminhões feitas com aço de Volta Redonda marcam o programa de nacionalização da produção da Ford no Brasil; é encerrada a montagem de automóveis importados pela Ford brasileira.

**1957** – 26 de agosto – o primeiro veículo Ford brasileiro, o caminhão F-600 V8 a gasolina, é produzido na fábrica do Ipiranga com 40% de conteúdo nacional. Até então, os veículos eram montados no País com peças importadas dos EUA; outubro – é produzida a F-100, a primeira picape nacional.

**1958** – A nova fábrica de motores V8, de 4,5 litros e 161 hp, é inaugurada no complexo industrial do

Ipiranga pelo presidente Juscelino Kubitschek.

**1953** – Apresentado o primeiro caminhão médio brasileiro, o F-350, com motor V8 e 2.670 kg de capacidade de carga.

**1961** – Lançamento do F-600 com motor a diesel.

**1967** – Lançamento do primeiro automóvel Ford produzido no Brasil, o Galaxie 500; aquisição da Willys Overland do Brasil em São Bernardo do Campo.

**1968** – Lançamento do Ford Corcel.

**1959** – Lançamento do LTD, versão mais luxuosa do Galaxie, o primeiro automóvel nacional com transmissão automática.

**1973** – O primeiro Ford Maverick brasileiro sai da linha de montagem.

**1975** – Lançamento dos modelos F-40C e F-400C (diesel), que substituíram a F-350.

**1977** – A linha de caminhões é ampliada com o lançamento dos modelos F-7000, FT-700C e FT-8500, o primeiro cavalo-mecânico da Ford;

**1978** – Inauguração do Campo de Provas de Tatuí, no interior paulista.

**1979** – Lançamento do primeiro veículo movido exclusivamente a álcool (Corcel II); lançamento da picape F-1000 a Diesel.

**1980** – Lançamento do modelo F-11000.

**1981** – Lançamento do Del Rey.

**1982** – Lançamento da Pampa, primeira picape brasileira derivada de automóvel.

**1983** – Lançamento do Escort como modelo 1984, o primeiro carro mundial fabricado no Brasil e o primeiro da Ford brasileira a ter motor transversal.

**1985** – Lançamento do caminhão pesado Cargo, primeiro caminhão mundial da Ford; lançamento da picape F-1000 a álcool.

**1986** – Criação da Autolatina, joint-venture com a Volkswagen do Brasil.

**1991** – Lançamento dos caminhões C-1522, C-2422 6x4 e o cavalo-mecânico C-353.

**1993** – Lançamento dos novos F-4000 F-12000 e F-14000; início da importação do Explorer.

**1994** – Ford Caminhões atinge a marca de um milhão de veículos comerciais vendidos no País.

**1995** – Início dos investimentos de US\$ 2,6 bilhões, que incluem a construção da nova fábrica de caminhões (São Bernardo do Campo); da nova unidade de motores (Taubaté), e do Complexo Industrial Ford Nordeste, a modernização do Campo de Provas de Tatuí, a importação da picape Ranger (EUA); lançamento do cavalo-mecânico Cargo C-4030 e semipesado C-2425.

**1996** – Dissolução da Autolatina; inauguração

da nova Fábrica de Motores e Transmissões em Taubaté.

**1997** – Lançamento da picape Courier (derivada do Fiesta); lançamento do Cargo Mixer 6x4 (versão especial feita para construção civil), do C-814 e C-430.

**1998** – Primeira indústria automobilística do mundo a certificar as suas 136 fábricas pela norma ISO 14001; lançamento da Ranger Cabine Dupla; lançamento da nova linha F, com a picape F-250 e os caminhões F-350 e F-16000.

**1999** – Lançamento do novo motor Zetec Rocam no Fiesta, Ka e Courier modelo 2000.

**2001** – Inauguração do Complexo Industrial Ford Nordeste, em Camaçari, BA; inauguração da nova Fábrica de Caminhões em São Bernardo do Campo, SP (investimento de US\$ 200 milhões); lançamento do estradeiro C-1630.

**2002** – Lançamento do cavalo-mecânico C-4031.

**2003** – Lançamento do utilitário esportivo compacto EcoSport; lançamento do caminhão C-4331 MaxTon, dos caminhões MaxTruck e da F-250 Cabine Dupla.

**2004** – Lançamento da F-350 Cabine Dupla e da Nova Ranger; lançamento da Explorer.

**2005** – Lançamento da Ranger Eletrônica e da 1ª fase da Linha Cargo Eletrônica (C-815e, C-1317e, C-1517e e C-1717); lançamento da Linha Cargo (C-2831, C-5031 e C-4331S).

**2006** – Lançamento da 2ª fase da Linha Cargo Eletrônica (médio C-1722e, trucados C-2422, C-2422e e C-2428e MaxTruck, cavalo-mecânico C-4432e e MaxTon e os de tração 6x4 C-2622e, C-2628e, C-2632e, C-2932e e C-5032e); lançamento da F-250 4x4 com motorização eletrônica; lançamento da Ranger GNV.

**2007** – Investimentos de R\$ 2,2 bilhões no Brasil de 2007 a 2011, incluindo R\$ 300 milhões para a Ford Caminhões; aquisição da Troller; lançamento do Mod Center de Caminhões; lançamento do leve C-712 e do cavalo-mecânico C-4532e; lançamento da versão Ranger Sport e da Linha Ranger 2008.

**2008** – Investimentos de R\$ 600 milhões no Complexo Industrial de Taubaté para dobrar a capacidade e produzir a nova família de motores Sigma e R\$ 36 milhões para implantação do 2º turno na fábrica de Caminhões (Junho/08); lançamento da linha Cargo 2009 e F-4000 4x4; 11 de Setembro – comemoração dos 200.000 veículos comerciais pesados produzidos pela fábrica de caminhões em São Bernardo do Campo; 15 de Setembro – Ford atinge a marca de 2 milhões de motores Zetec Rocam produzidos na fábrica de Taubaté.



## Inteligência logística nos trilhos do futuro.

A ALL nasceu forte, passou a atuar em novos eixos e se expandiu. Hoje temos 21 mil quilômetros de malha ferroviária e um continente de soluções logísticas. Gestão inteligente de operações intermodais é a nossa ferramenta para a sua empresa também fazer história.

[www.all-logistica.com](http://www.all-logistica.com)  
0800 7012255



**AMÉRICA LATINA LOGÍSTICA**  
A gerir te nunca pára.

# Volvo amplia linha de caminhões pesados

**Veículo voltado para o transporte de cargas em torno de 50 toneladas completa a linha de caminhões da montadora, que oferece produtos adequados a todos os segmentos**

A VOLVO INOVA COM O LANÇAMENTO DO FM 11 litros no mercado brasileiro. É um caminhão que completa a família de caminhões pesados para atender a todas as necessidades do mercado, segundo a empresa. O novo veículo é oferecido com motor de 11 litros e potência de 370 cv, para transporte de cargas na faixa de 50 toneladas de pbt (peso bruto total combinado). Produzido na fábrica da Volvo em Curitiba, no Paraná, o novo FM chega com configurações de eixos 4x2 e 6x2, ideal para operações que necessitem de um caminhão rodoviário com grande produtividade, conforme a montadora.

O veículo pode ser utilizado para transportar produtos dos mais diversos setores, como componentes industriais, autopeças e combustíveis. "É um caminhão para quem precisa de produtividade e uma relação custo-benefício adequada para operações rodoviárias com implementos como tanque, baú e sider", observa Bernardo Fedalto Jr., gerente da linha F de caminhões da marca e responsável pelas vendas do novo FM 11 litros.

De acordo com Sérgio Gomes, gerente de Planejamento Estratégico da Volvo no Brasil, com o Volvo FM 11 litros a linha de caminhões ficou completa, pronta para atender a qualquer necessidade de transporte. "Agora, a Volvo possui caminhões para todas as faixas de potências, aplica-

ções e nichos de mercado", afirma.

A linha de produtos da Volvo ficou assim dividida com o novo lançamento: Volvo VM com motor de 7 litros e 310 cv, para a faixa de 40 toneladas de pbt; FM com motor de 11 litros e 370 cv, para a faixa de



**FM 11 litros preenche uma lacuna nas faixas de potência**

50 toneladas de pbt; e FH com motor de 13 litros e potências de 400 cv, 440 cv, 480 cv, e 520 cv, para a faixa de 60 toneladas de pbt e acima.

Para Sérgio Gomes, o lançamento do FM 11 litros mostra uma evolução da carga transportada no Brasil, que a partir da aprovação da resolução 184, em 2005, permitiu a introdução de caminhões de até 53 tone-

ladas com semi-reboque de três eixos.

Segundo a montadora, o veículo é ideal para rodovias asfaltadas, topografia mista e quilometragem mensal em torno de 12 mil quilômetros e para transportadores que necessitem de um caminhão rodoviário com alta produtividade e capacidade de carga. Os veículos que se situam nos segmentos imediatamente abaixo e imediatamente acima da categoria do Volvo FM 11 litros são respectivamente as linhas VM 310 cv e FH 400 cv. "As linhas de caminhões da Volvo se complementam atualmente", destaca Roberto Gribosi, engenheiro de vendas da Volvo do Brasil.

Como as composições de veículos, adequadas a cada mercado, estão orientadas pela potência e pelo grau de exigência da aplicação, a Volvo acredita que a oferta do novo modelo com motor que preenche o espaço entre seus veículos com motor de 7 litros e 13 litros, o FM11 será muito importante para ampliar a participação de mercado da montadora.

**POTÊNCIA E TECNOLOGIA** – O motor tem a mesma tecnologia da linha de motores 13 litros. Com cabeçote único, como seu congênere de 13 litros, o motor do FM 11 litros é de fácil manutenção e acessibilidade no caso da necessidade de reparos, informa a Volvo. "O motor de 11 litros reúne os mesmos benefícios dos motores de 13



**O novo FM chega com configurações 4x2 e 6x2 e é indicado para transporte rodoviário que exige grande produtividade**

litros", completa Bernardo Fedalto Jr., gerente de caminhões da linha F.

O veículo também possui o VEB (Volvo Engine Brake) e o freio motor Volvo. No Volvo FM 11 litros, o VEB desenvolve uma potência de 390 cv. Cento e quarenta quilos mais leve que o D13A (o motor de 13 litros que equipa os caminhões da linha F), o motor 11 litros do Volvo FM tem seis cilindros em linha e quatro válvulas por cilindro, e uma unidade injetora que funciona a 2.000 bar de pressão de injeção.

"É um motor moderno, avançado, potente e leve, mas ao mesmo tempo muito econômico e de fácil manutenção, em virtude da grande comunalidade de suas pe-

ças com seu correspondente da família 13 litros", afirma Sérgio Gomes.

O novo caminhão FM 11 litros possui ainda a caixa eletrônica de mudanças automáticas I-Shift, que proporciona baixo consumo de combustível e mais conforto para o motorista. A I-Shift é uma caixa com troca de marchas assistidas eletronicamente, equipada com ABS.

Por sua concepção tecnológica, a I-Shift preserva todo o trem-de-força, controla a tração do veículo, garante menor perda interna de potência e proporciona uma condução precisa do veículo em 100% do tempo. "É maior produtividade para o transportador e maior conforto para o motorista, além de possibilitar mais economia de combustível", diz Sérgio Gomes.

"A suspensão 6x2 tandem traz uma série de benefícios", diz Roberto Gribosi, engenheiro de vendas da Volvo. A solução Volvo proporciona maior capacidade de carga, que é conseguida graças à utilização de molas de alta resistência. "E ainda garante elevada vida útil dos componentes, mesmo nas situações mais adversas", diz o engenheiro.

O veículo com suspensão 6x2 tandem tem uma função chamada boggy press: um botão no painel do caminhão comanda uma elevação pneumática do terceiro eixo. Este serviço auxilia consideravelmente a condução do caminhão em situações difíceis e melhora a tração, informa a fabricante.

O transportador ainda pode, opcionalmente, solicitar pára-lamas integrais, uma exclusividade para caminhões com suspensão a mola, recomendados para o transporte de combustíveis. Estes pára-lamas cobrem os pneus traseiros e protegem melhor em casos de pedras que eventualmente podem ser arremessadas em outros veículos ou atrás da cabine.

Uma série de ações tomadas pelo pós-venda da Volvo resultou num aumento do intervalo para a primeira parada do cami-



Motor Volvo de 11 litros tem 370 cv

**ESTABILIDADE** – A suspensão 6x2 tandem possui uma série de itens opcionais, tornando-a flexível e adaptável para uma ampla gama de aplicações, como molas parabólicas ou semi-elípticas. A solução com molas parabólicas aumenta o conforto do veículo e é mais indicada para aplicações rodoviárias com carga controlada, enquanto a opção com molas semi-elípticas é dirigida para as demais aplicações.

## Volvo Argentina tem nova sede



A Volvo Trucks & Buses Argentina está funcionando em uma nova sede desde novembro de 2007. As instalações ficam na rodovia Panamericana, na região de Gran Bourg, entre Buenos Aires e seu aeroporto internacional. Encontram-se ao lado das sedes de várias outras grandes fabricantes de veículos.

A nova sede, construída em uma área de 21 mil metros quadrado que exigiu investimentos de US\$ 6 milhões, engloba o escritório administrativo e comercial (revenda), depósito de 10 mil de peças, oficina de assistência técnica, centro de treinamento, salão de eventos e restaurante.

"A localização estratégica fortalece a presença comercial e a imagem da marca e melhora a atenção aos clientes com o aumento da capacidade de atendimento", afirma Carlos Pacheco, presidente da Volvo Argentina.

As vendas da Volvo no mercado argentino foram de 269 caminhões em 2005, 402 em 2006, 620 em 2007 e para 2008 as projeções são de 820 unidades.

não nas tradicionais trocas dos óleos da caixa de câmbio e do eixo traseiro. "Em alguns casos, dependendo da aplicação, do tipo de carga transportada, da distância percorrida, entre outros fatores, essa troca inicial pode acontecer apenas aos 400 mil quilômetros", declara Luís Pimenta, gerente de pós-venda da Volvo para a América Latina.

Segundo Pimenta, mudanças nos processos de montagem dos componentes da caixa de câmbio e no eixo traseiro, juntamente com a introdução do óleo sintético, vão possibilitar a extensão da primeira troca de óleo destes componentes para até 400 mil quilômetros.

Até agora, havia a necessidade de uma troca de todos os óleos logo aos 10 mil quilômetros, simultaneamente com a primeira troca de óleo de motor. Agora, a troca do óleo do motor passa a ocorrer aos 30 mil quilômetros. Estas alterações poderão significar até 14% de ganhos no custo de manutenção preventiva, e conseqüentemente maior disponibilidade do veículo pela redução do número de paradas, acrescenta a montadora.



**Fedalto: o novo FM é adequado para operações rodoviárias com complementos**

"A rede Volvo já está oferecendo para os novos caminhões os tradicionais programas de manutenção Azul, Prata e Ouro, refletindo esta redução", diz André Trombini, coordenador de gestão de produto da área de pós-venda da Volvo do Brasil.

**SEGURANÇA** – No Volvo FM 11 litros o VEB 390cv (Volvo Engine Brake), o freio motor da marca, contribui decisivamente para aumentar a segurança no transporte, não importa a aplicação a que o caminhão se destina.

"Freios potentes, eficientes e confiáveis

são pré-condições para uma direção mais segura", afirma Álvaro Menoncin, gerente de engenharia de vendas da Volvo do Brasil. O freio motor é um dispositivo formado por um mecanismo acoplado ao comando de válvulas do motor. O efeito de frenagem do VEB é gerado no motor, por meio de dispositivos de controle de gases de exaustão.

O Volvo FM 11 litros pode vir equipado com o sistema de freios EBS (Electronic Brake System). Esse sistema de freios tem comando eletrônico, totalmente integrado à eletrônica do veículo, e atua na pressão de ar para minimizar o tempo de reação do sistema e maximizar o desempenho da frenagem.

Além disso, o EBS proporciona uma série de outros benefícios: o controle de tração; auxílio de arranque em subidas – no qual o sistema de freios fica travado por alguns segundos para que o caminhão se mantenha parado enquanto o motorista tira o pé do pedal do freio e começa a acelerar o veículo; e regula a pressão de frenagem entre os eixos e as rodas, aumentando também a estabilidade do caminhão.

A Volvo informa que no Brasil os caminhões da marca têm sido pioneiros em vários pontos de segurança: lançados em 1998, os modelos Volvo FH produzidos em Curitiba foram os primeiros a oferecer airbags. Antes mesmo de iniciar a produção do FH no Brasil, a Volvo já oferecia veículos com airbags, quando iniciou a importação do FH sueco, em 1994.

A Volvo foi, ainda, a primeira montadora a oferecer, em 1996, no Brasil um caminhão com freio ABS e, em 2003, um veículo com um sistema anti-intrusão (FUPS). Esta proteção evita que, na eventualidade de uma colisão frontal, os automóveis se projetem sob a parte inferior dianteira do caminhão. "Este sistema é baseado numa viga de aço ligado às longarinas do quadro. O dispositivo garante que todo o esforço da colisão seja transmitido diretamente para estas partes do chassi", diz Sérgio Gomes.



Mercedes-Benz

## Você tem necessidades. Nós, soluções.

Dar mais foco ao negócio, melhorar a disponibilidade da frota ou ampliar a sua atuação no mercado? Não importa o motivo. Deixe a manutenção da frota com quem entende melhor do assunto.

O programa de manutenção Mercedes-Benz assegura a performance do veículo, prevendo custos compatíveis à sua atividade operacional.

Com o Mercedes ServicePlus nós cuidamos da sua frota e você tem mais tempo para o seu negócio.

- Contrato direto com a Mercedes-Benz.
- Cobertura nacional: mais de 200 pontos de atendimento.
- Custo por quilômetro efetivamente rodado.
- Profissionais treinados e aplicação de Peças Genuínas.
- Qualidade e garantia Mercedes-Benz.
- Canal de atendimento exclusivo.



Informe-se no seu concessionário Mercedes-Benz ou ligue 3800 970 90 90



No interesse do desenvolvimento tecnológico e comercial, a Mercedes-Benz do Brasil reserva-se o direito de alterar as características e a cobertura dos serviços sem prévio aviso.

Reprodução total ou parcial proibida sem prévia autorização da Mercedes-Benz do Brasil. [www.mercedes-benz.com.br](http://www.mercedes-benz.com.br)

# Serviço para pequenos frotistas

**Pequenos frotistas e profissionais autônomos agora contam com a nova modalidade de contrato de manutenção Basic Service, lançado pela Mercedes-Benz**

■ SONIA CRESPO

A Mercedes-Benz está ampliando sua oferta de contratos de manutenção do Programa Mercedes ServicePlus, que já incluía o tradicional pacote de serviços Full Service, criado em 2006 pela montadora para grandes frotistas. A nova versão, mais compacta, denominada Basic Service, vem na medida certa para atender pequenas empresas de transporte, com até quatro ônibus ou caminhões na frota. Com um custo fixo mensal, o novo serviço inclui todas as peças utilizadas nas revisões completas do veículo, além da mão-de-obra, lubrificantes, filtros de ar e de óleo e lubrificação do chassi. O período dos contratos poderá variar entre um e três anos.

De acordo com o diretor de Pós-Venda da Mercedes-Benz, Ari Carvalho, o servi-

ço atende uma demanda atual de pequenas empresas e de autônomos, preocupados com o bom desempenho de seus veículos. "A partir da década de 80, o cliente teve uma mudança comportamental em relação à manutenção do veículo, que anteriormente era feita por ele mesmo. O objetivo da manutenção deixou de ser isolada e passou a ser avaliada dentro de um contexto de logística", explica. Ele diz ainda que hoje em dia, na hora da compra de um veículo, os clientes avaliam as características do veículo (tecnológicas, de design), mas também consideram os programas de manutenção que são oferecidos pelo fabricante. "O comprador não quer ter surpresas; quer que alguém acompanhe periodicamente o andamento das

revisões e a manutenção do veículo", diz, lembrando que 48% dos contratos fechados pela Mercedes em 2007 foram também condição para a aquisição do veículo.

O Basic Service é um pacote de serviços de manutenção preventiva que representa 35% do custo total do pacote Full Service. Para o novo serviço a Mercedes aceita frotas sem limite de idade. O grande apelo do lançamento, segundo Carvalho, é fazer a manutenção preventiva para alcançar o melhor desempenho nas viagens. "O veículo será menos poluidor e mais adequado às exigências do mercado", comenta. O Basic Service abrange todas as revisões básicas e completas do veículo, incluindo óleos e filtros do motor e do câmbio, óleo do diferencial, filtro do

## O sucesso dos remanufaturados

A Mercedes-Benz vem registrando aumento nas vendas dos produtos da linha Renov, que se dedica à remanufatura de motores mecânicos e eletrônicos e de vários modelos de câmbios para caminhões e ônibus. "De 458 motores Renov comercializados durante o ano de 2004 saltamos hoje para uma média mensal de 400 unidades", diz Ari Carvalho, destacando que a ótima relação custo/benefício proporcionada aos clientes contribui para a maior rentabilidade dos seus negócios de transporte. Ele adianta que o preço de um motor remanufaturado é



de aproximadamente 55% do custo de um equipamento novo. No entanto, pela qualidade do serviço, é 30% mais caro que o da retífica. Os clientes também vêm demonstrando interesse pela linha de câmbios remanufaturados, que foi

lançada em 2006 e é formada hoje por 12 modelos para caminhões e ônibus. Entre janeiro e julho deste ano foram comercializados mais de 500 unidades.

Realizada com a aplicação de 100% de peças genuínas, a remanufatura Renov assegura a qualidade do produto da marca e também aumenta o seu valor de revenda. Outra vantagem para o cliente é que o equipamento usado serve como parte do pagamento da peça remanufaturada, que possui garantia de 12 meses e pode ser solicitada em qualquer revenda Mercedes-Benz do País.

secador de ar e lubrificação do chassi, além de outros itens. A previsão da montadora é de ter o dobro de contratos no Basic Service em relação ao Full. "Hoje 50% do mercado é composto de empresas grandes e os outros 50% é de pequenas empresas". diz. Outra vantagem do Basic Service é que os clientes ganharão mais tempo para concentrar-se apenas em suas atividades de transporte, alcançando melhores resultados e maior rentabilidade em seus negócios, ao deixar as revisões dos seus veículos por conta das equipes especializadas dos concessionários. Para cada veículo haverá um custo fixo mensal específico, tendo como base a quilometragem percorrida, tipo de aplicação e região de operação, entre outras referências. Além disso, ao realizar as manutenções preventivas, o cliente assegura melhor desempenho e maior disponibilidade do seu

## Mercedes ServicePlus

Programas de Manutenção

caminhão ou ônibus para o trabalho e o veículo ganha maior vida útil, o que resulta em melhor valor de revenda e maior liquidez na hora da troca.

**PÓS-VENDAS EM ALTA** – A Mercedes-Benz vem registrando aumento de demanda por seus contratos de manutenção, bem como uma elevada taxa de renovação de contratos em vigor. Em 2006, os contratos de pós-vendas da montadora atendiam 45 veículos. Hoje são perto de 52 clientes, cujas frotas somam 3 mil veículos. "Estamos focados em mais de 15 segmentos",

contabiliza Carvalho. A empresa de transporte rodoviário de passageiros Reunidas, por exemplo, iniciou há algum tempo um contrato de manutenção Full Service com 20 ônibus. Hoje mantém 100 ônibus no contrato. Da mesma forma, a Empresa de Fretamento e Turismo Piccolotur, que contratou o serviço para 47 ônibus, atualmente mantém 80 carros aos cuidados do Programa Mercedes ServicePlus. Conforme a montadora, os setores atendidos são distribuição de bebidas (24%), agroindústria (16%), químico (11%), fretamento e transporte de passageiros (11%), atacadista (9%), medicamentos (8%) e outros (21%).

Os contratos do Programa Mercedes ServicePlus têm abrangência nacional assegurada pela montadora que, por meio de sua rede de concessionários, se responsabiliza pela manutenção, reparos ou socorro nos veículos do cliente, 24 horas por dia.

## As melhores soluções em transportes estão aqui !

### Sider:

- > Peças Originais
- > Lona Anti-Vandalismo
- > Teto Retrátil
- > Portas "Roll-up"
- > Easy Slider (entrega urbana)



### Comunicação Visual:

- > Adesivação
- > Pintura de Lona
- > Flash Graphics (lona sobre o baú)



### Frigoríficos:

- > Sider Frigorífico
- > Divisórias Térmicas (separação de carga)
- > Revestimento isotérmico de Vans e Baús



# Um fora-de-estrada imbatível

**Com a robustez necessária para enfrentar o trabalho fora-de-estrada, em terrenos íngremes, o caminhão extrapesado Iveco Trakker começará a ser produzido no Brasil em dezembro**

■ SONIA CRESPO

UM CAMINHÃO GENUINAMENTE fora-de-estrada promete não dar moleza às operações de transporte em usinas canaveiras, áreas de reflorestamento e de mineração. O Iveco Trakker, caminhão extrapesado que já conquistou uma legião de clientes em mais de 100 países desde 2004 – quando passou a ser fabricado na Europa – começa a ser produzido no Brasil a partir de dezembro deste ano com o bom índice de nacionalização de 70%. Com o Trakker, a montadora pretende abocanhar entre 15% e 20% desse segmento de mercado, produzindo até 3.500 unidades/ano a partir de 2010. Para 2009, a perspectiva é de fabricar entre 500 e 600 unidades/ano.

Robusto e polivalente, o Iveco Trakker é adequado para operar tanto na estrada quanto fora dela e atende essencialmente a setores primários da economia brasileira, como a atividade canaveira, que tem crescimento médio de 9% ao ano, e as áreas reflorestadas no País que vêm crescendo cerca de 5% ao ano. "Com



*Com o Trakker a Iveco que abocanhará até 20% do segmento de extrapesados*

essa demarcação, o segmento de caminhões fora-de-estrada no Brasil cresce cerca de 35% ao ano", anuncia Luciano Cafure, gerente da Plataforma de Pesados. O executivo lembra que, a exemplo do Stralis, o Trakker é um produto consagrado nos seg-

mentos de mineração e construção pesada em várias regiões do mundo. Nos últimos quatro anos o caminhão totalizou mais de 50 mil unidades vendidas", comenta, salientando que aqui no Brasil foram realizados vários testes com o veículo durante os dois últimos anos, como o transporte de madeira que a Transportadora Binotto faz para a DuraTex, operação em que foram superadas as metas de consumo de combustível do cliente. "Nos testes de campo foram gastos dez meses de desenvolvimento, totalizando 9 mil horas de trabalho de engenharia, para a customização do Trakker à realidade brasileira", acrescenta.

O Iveco Trakker será produzido em três versões, todas com cabine curta: duas plataformas,

com distância entre-eixos de 3.500 e 4.500 milímetros, com motorização de 380 cv e 420 cv, e um trator com entre-eixos de 3.500 milímetros e motorização de 420 cv. O peso bruto total destes veículos é de 41 toneladas, com capacidade máxima de tra-

*O Trakker atende setores como madeireiro/florestal, canavieiro e mineração e tem entre seus destaques a manobrabilidade*



ção de 132 toneladas, podendo chegar a 176 toneladas em aplicações especiais (cargas indivisíveis com autorização prévia da fábrica). O caminhão vem com motor Cursor 13, de eficiência já comprovada pelo Stralis. A transmissão é ZF 16S 2280 TO com servo shift, que compõe um conjunto motriz de perfeito equilíbrio entre performance e consumo. Um dos destaques do caminhão são os freios S-Cam, que proporcionam ao veículo durabilidade com um baixo custo de manutenção. O extrapesado fora-de-estrada da Iveco traz design renovado, com amplo pára-brisa que proporciona maior visibilidade ao condutor. Outro destaque da cabine é o novo retrovisor com espelho de manobra, que expande a manobrabilidade do veículo. O interior do veículo prioriza a praticidade de manutenção e limpeza em ambientes predominantemente fora-de-estrada.

"Enquanto o mercado de caminhões no Brasil cresceu 30% de janeiro a setembro de 2008, a Iveco cresceu mais de 130% no mesmo período", detalha Alcides Cavalcanti, diretor comercial Brasil da Iveco. Cavalcanti diz que o segmento de veículos pesados fora-de-estrada, onde o Trakker está inserido, pode ser dividido em quatro segmentos: madeireiro/florestal, que representa, no País, de 5% a 10%; os segmentos de construção pesada e minera-

ção, que representam de 30% a 40%; e o segmento canavieiro, que alcança de 50% a 60% deste mercado. "Para os segmentos de mineração e construção pesada, o Iveco Trakker está disponível na versão plataforma 6x4 e na versão cavalo mecânico 6x4, para operação com semi-reboque basculante. Já para os segmentos madeireiro/florestal e canavieiro, o novo Trakker está disponível na versão cavalo mecânico 6x4 para tracionar composições do tipo rodotrem, e na versão plataforma 6x4 para composições do tipo treminhão", explica. Alcides salienta que, por ser produzido no Brasil, o novo Trakker pode ser financiado através do Finame. Além do preço promocional de lançamento entre R\$ 469 mil e R\$ 494 mil, a montadora oferece ainda uma garantia diferenciada durante dois anos – total nos primeiros 12 meses e para o trem-de-força no segundo ano, para os veículos comercializados até 31 de março de 2009.

O lançamento do Trakker acontece em um momento de grandes expectativas para a Iveco no Brasil: a montadora encerrou o ano de 2006 com 3,9% do mercado brasi-



leiro de caminhões, saltou para 4,9% de share em 2007 e hoje, de acordo com o presidente da Iveco Latin America, Marco Mazzu, esse percentual já chega a 8% no acumulado do ano e ao redor de 9% nas vendas computadas nos últimos dois meses. "Nossa meta é chegar aos 10% de market share até 2009, antecipando, em um ano, o objetivo que havíamos inicialmente previsto para 2010", acrescenta. O executivo adianta que é cedo para avaliar o impacto que a crise econômica internacional poderá causar no Brasil e garante que a Iveco manterá os planos previstos para o País, como a expansão da produção com a inauguração de uma nova fábrica de caminhões pesados em janeiro do próximo ano, dentro do Complexo Industrial Integrado da Iveco, em Sete Lagoas, Minas Gerais.

# Quem transporta possibilidade



Ainda bem que chegou Ambiental 3.1.1. Três serviços, um interlocutor.



Três serviços,  
um interlocutor,  
uma solução.

A partir de agora, três serviços que antes eram contratados e gerenciados isoladamente – seguros, gestão de sinistros e atendimento a emergências – estão reunidos em um só processo estruturado.

Se até hoje sua empresa tinha que negociar diferentes contratos e coordenar as ações de diversas empresas, Ambiental 3.1.1 traz um único interlocutor, simplificando sua operação e proporcionando agilidade no atendimento. Ambiental 3.1.1 é um seguro de cargas com cobertura e assistência ambiental integradas, por isso é uma solução completa. Bom para o meio ambiente e bom para a empresa, pois simplifica sua operação, proporcionando maior economia.

Saiba mais acessando [www.ambiental311.com.br](http://www.ambiental311.com.br) ou solicite uma apresentação.

Para saber mais ligue (11) 3889-1-311

carrega responsabilidade.



uma solução.

Parte do prêmio do seguro será revertida pela Mapfre em benefício do INSTITUTO CUIDANDO DO FUTURO



# Iveco e Grupo Martins fecham megacontrato

**Atacadista mineira dá um passo importante na renovação da frota, adquirindo 725 caminhões da Iveco, que já é responsável pela manutenção dos veículos e pelo treinamento dos motoristas**

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

A IVECO REALIZOU A SUA MAIOR VENDA NO mercado brasileiro: uma negociação que envolveu 725 caminhões para o Sistema Integrado Martins, um tradicional distribuidor e atacadista que atua em todo o território nacional desde 1954. A montadora já havia fornecido 183 caminhões ao grupo no ano passado. O megacontrato também é um marco para a Martins, já que representa a sua maior aquisição em único lote, desde a sua fundação.

A Iveco também é responsável pela manutenção de toda a frota da empresa e oferece treinamento e cursos de capacitação aos motoristas, que são 750 condutores para distribuição e 105 para transferência de carga. "Fizemos um detalhado estudo das condições da empresa para oferecer um pacote de manutenção e



*Com a nova aquisição, a Martins terá uma frota de 908 caminhões Iveco*

capacitação de acordo com as necessidades da Martins. Esta parceria, que come-

çou em 2007, é fundamental para nós, pois o grupo é uma referência no mercado bra-

## Construindo uma marca inovadora

**Felipe Massa é a estrela da campanha da Iveco que pretende afirmar seu compromisso com o mercado brasileiro e destacar a parceria com a escuderia Ferrari**

A Iveco busca diminuir a falta de conhecimento dos consumidores sobre a marca, ressaltando o seu compromisso com o mercado brasileiro e suas necessidades. Para isto, optou por uma campanha publicitária mais longa e focada na parceria com a escuderia Ferrari, com a participação do piloto brasileiro Felipe

Massa. A campanha começou em outubro de 2007— aproveitando o Grande Prêmio Brasil de Fórmula 1 e a Fenatran 2007 — e deve terminar até dezembro deste ano.

A campanha, realizada pela agência Domínio Público, foi dividida em duas fases. A primeira, que foi chamada "Juntos na mesma paixão", durou sete meses e

buscou dar visibilidade ao fato da empresa ser patrocinadora oficial da Ferrari. Logo após esta etapa, Felipe Massa entrou em cena. "A Iveco faz todo o serviço de transportes para a Ferrari. E a escuderia exige excelência de todos que trabalham com ela. Então, a mensagem que queremos passar é: se a Ferrari usa e aprova os pro-

sileiro e possui cobertura geográfica nacional na distribuição de mercadorias", resume Alcides Cavalcanti, diretor de Vendas e Marketing da Iveco Brasil.

O Sistema Integrado Martins possui 1.170 veículos próprios (1.010 caminhões e 160 carretas), dos quais 908 serão da Iveco até fevereiro de 2009, quando estará concluída entrega dos produtos recém-adquiridos. O lote atual é composto por 305 caminhões leves e semileves Iveco Daily – nos modelos 45 S14, 55 C16 e 70 C16; 405 semipesados EuroCargo, modelos 170 E22 e 230 E24; e 15 pesados, sendo dez Iveco Cavallino 450 E32 e cinco Strallis 490 S38T. A empresa possui ainda cerca de 200 veículos terceirizados. Em 2007, a Martins já havia comprado 63 caminhões pesados Iveco Strallis e 88 semipesados EuroCargo.

**REDUÇÃO DE CUSTOS** – A otimização de gastos foi um dos motivos que levou a Martins a renovar grande parte de sua frota com produtos Iveco. "É um contrato muito importante. O pacote inclui a manutenção e a capacitação dos motoristas e de instrutores para os motoristas. Com este trabalho, conseguimos um retorno muito bom na economia de combustível e redução de gastos com manutenção", afirma Alcides Cavalcanti.



Marco Mazzu (à esq.), presidente da Iveco, e Alair Martins, presidente do Grupo Martins, na entrega do primeiro lote de caminhões

Segundo Avenor Teixeira, diretor de Supply Chain da Martins, nos caminhões semileves da Iveco, por exemplo, o nível médio de consumo chega 8 km/litro. Teixeira acredita que o sistema de manutenção e o treinamento contribuem para redução dos custos operacionais e uma gestão mais eficiente da frota. "O contrato de manutenção que temos com a Iveco é extremamente competitivo em termos de custo por quilômetro rodado e disponibilidade de frota, o que nos garante uma ótima relação custo/benefício", diz.

A capacitação também contribui para os resultados obtidos. Cada caminhão do grupo roda, em média, 42 milhões de quilômetros por ano. "O programa de treinamento estendido aos nossos motoristas pelos profissionais *top driver* Iveco são um diferencial da marca. Desta forma, temos a garantia de alcançarmos juntos os melhores patamares de economia de combustível", disse Teixeira.

**BOM MOMENTO** – A parceria com o Grupo Martins é uma das estratégias para

duto Iveco, vale a pena conhecer melhor a marca", afirma Ivan Leal, diretor de Planejamento da Domínio Público.

O piloto brasileiro veio para atestar o compromisso da Iveco com o mercado nacional, projetando a imagem de uma empresa que trabalha em equipe, um verdadeiro "time". "Uma figura pública como o Massa ajuda a criar rapidamente um



#### FICHA TÉCNICA

**TÍTULO DA CAMPANHA:** IVECO / FELIPE MASSA

**AGÊNCIA:** DOMÍNIO PÚBLICO COMUNICAÇÃO

**EQUIPE RESPONSÁVEL:** PAULO SILVA, RAFAEL CORREIA E MAURILO ANDREAS

**NÚMERO DE PESSOAS ENVOLVIDAS:** 15

**DURAÇÃO:** CERCA DE 1 ANO

**TEMPO DE EXECUÇÃO:** NÃO DIVULGADO

**MÍDIAS DE VEICULAÇÃO:** REVISTAS SEGMENTADAS E DE INTERESSE GERAL, JORNAIS, INTERNET

**FORMATO:** ANÚNCIOS, SITES, BANNERS

**INVESTIMENTO:** NÃO DIVULGADO

consolidar cada vez mais a marca Iveco no mercado brasileiro. A montadora hoje já está em quarto lugar no ranking brasileiro dos fabricantes de caminhão. Alcides Cavalcanti, da Iveco, acredita que a montadora continuará a aproveitar o momento favorável que o mercado atravessa. "Realizamos um trabalho importante com o Grupo Martins, que está em fase de renovação de 90% da frota e escolheu a Iveco para esta parceria. Estamos em contato com várias empresas importantes e devemos ter outras vendas significativas e contratos deste tipo", afirma.

De janeiro a agosto, a montadora acumulou um crescimento de 131% em relação a 2007, com 7.206 unidades vendidas (no segmento de caminhões pesados, acima de 3,5 toneladas de peso bruto total). Os comerciais leves (entre 2,8 e 3,5 toneladas) tiveram um crescimento de 124%, no mesmo período.

O crescimento da Iveco (123,7%) está

acima do registrado pelo setor de caminhões em geral, que chegou a 35,5% no acumulado de janeiro a setembro de 2008 (em comparação ao ano anterior).

De acordo com a Anfavea, o mercado deve continuar aquecido nos próximos meses. Apesar das turbulências na economia, a entidade manteve previsão de que a indústria de veículos do Brasil vai ter um aumento de 24,2% nas vendas internas em 2008 sobre 2007, com 3,06 milhões de unidades comercializadas. Não houve revisão também nas estimativas de produção, que deve ser 15% maior ante 2007, alcançando 3,42 milhões de veículos.

**O GRUPO MARTINS** – O Sistema Integrado Martins tem sede em Uberlândia (MG) e conta com 5.483 funcionários e 260 mil clientes espalhados pelo País. Em 2007, o faturamento foi de R\$ 4 bilhões. Com três Centrais de Armazenagem (336 mil m<sup>2</sup> de área e 113 mil m<sup>2</sup> destinados à

armazenagem) – em Uberlândia (MG), João Pessoa (PB) e Manaus (AM) – e 39 Centros de Distribuição Avançada, a Martins Comércio e Serviços de Distribuição oferece mais de 16 mil itens aos seus clientes, que são basicamente pequenos e médios varejistas. O Sistema Integrado Martins é composto ainda pelo Tribanco, que foi criado em março de 1990 e oferece aos clientes um cartão de crédito próprio, além da Rede Smart e a Farma Service.

O grupo criou, em 1988, a Universidade Martins de Varejo (UMV), em Uberlândia, com o objetivo de profissionalizar os proprietários, os gerentes e os funcionários das lojas. A UMV oferece cursos nas áreas específicas de Modernização da Loja, Treinamento e Capacitação, Conhecimento e Informação e Tecnologia e Gestão. A instituição ainda oferece aulas por DVD/VHS e via internet. Até hoje, mais de 220 mil pessoas fizeram algum tipo de treinamento oferecido pela UMV.

canal de comunicação, já que a mensagem circula por todos os públicos", observa Leal.

A montadora adotou um conceito de "comunicação 360°", em que as ações publicitárias não visam apenas aos possíveis consumidores. "É uma estratégia bem maior. Buscamos atingir também o público interno, ou seja, funcionários, vendedores, concessionárias. A comunicação é um dos pilares principais na construção da marca e resolvemos adotar uma nova forma de fazer isto", acredita Heloísa Silva, gerente de Marketing da Iveco.

A campanha é veiculada em revistas especializadas e de interesse geral, jornais e internet – a Ferrari não permite a divulgação pela televisão. "Queremos alcançar os formadores de opinião, como empresários e especialistas no setor, além dos mercados de relevância comercial", explica Heloísa Silva. A proposta é investir em formatos diferentes, como

capas falsas (para revistas), anúncios maiores, etc.

**PESQUISAS E NOVIDADES** – A internet é outra ferramenta de marketing que recebe atenção especial. Todos os produtos novos contam com um hotsite (pequeno site destinado a ações pontuais de comunicação e marketing) no apoio da divulgação. "Utilizamos várias ações online, como banners, canais, sites e links. Realizamos ainda pesquisas para usar melhor a internet, já que é fundamental entender a sua relação com o mercado. Seja qual for o veículo, não queremos apenas fazer o que os outros fazem. A Iveco quer inovar e fazer diferença na comunicação", afirma Leal.

Além da campanha institucional estrelada por Massa, a Iveco mantém várias ações voltadas para produtos específicos ou eventos. Em junho, houve a inauguração do Centro de Desenvolvimento de Produtos Iveco, no Complexo Industrial Integrado de

Sete Lagoas, em Minas Gerais, que contou com uma forte campanha de marketing. No caso de novos modelos, a estratégia é semelhante. "A publicidade de produtos específicos atende à demanda. Por exemplo, no lançamento de um modelo é feita a divulgação. Há uma série de ações vinculadas ao calendário comercial e industrial. O volume da publicidade também reforça o compromisso da Iveco com o mercado brasileiro", acrescenta Heloísa Silva.

A atual situação do mercado de caminhões é considerada uma grande oportunidade para dar visibilidade à marca e melhorar o conhecimento do público em geral sobre a atuação da Iveco no Brasil. "O momento é favorável. A Iveco está crescendo mais que o mercado em geral e precisamos aproveitar para construir uma marca inovadora, que será o futuro do segmento de transportes", ressalta a gerente de Marketing da Iveco.

# NOVO TERMINAL DE CARGAS TAM CARGO. NOSSA MAIOR E MAIS COMPLETA INSTALAÇÃO NO BRASIL.

Av. Torquato Tapajós, 4.500 - Manaus - AM.



0300 115 9599\*.  
[www.tamcargo.com.br](http://www.tamcargo.com.br)

\*Ligação tarifada: R\$ 0,66 por minuto para ligação de telefone fixo, R\$ 0,10 por minuto para ligação de celular e custo de ligação local.

**TAM**  
CARGO

# Scania vende 260 caminhões para Odebrecht

**A comercialização dos veículos para a construtora representa a maior venda da montadora sueca desde sua chegada ao Brasil**

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

EM UMA NEGOCIAÇÃO QUE ENVOLVEU R\$ 125 milhões, a Scania vendeu 260 caminhões pesados nos modelos P 420 8x4 e P 420 6x4 para a construtora Odebrecht, realizando sua maior venda para um só cliente em 51 anos de atuação no Brasil. Os veículos serão utilizados nas obras do Rodoanel, em São Paulo; na hidrelétrica do rio Madeira, em Rondônia; e na Ferrovia Norte-Sul, entre outras.

As duas empresas mantêm uma parceria que se intensificou nos últimos três anos. Em 2007, a construtora adquiriu 120 caminhões da Scania. Os modelos comprados pela Odebrecht são voltados para os setores de construção civil e construção de ferrovias. "Oferecemos um modelo adequado para cada segmento, com diversos opcionais. Por isso, podemos atender às necessidades de nossos clientes", disse Vitor Carvalho, gerente de Vendas a Frotistas.

Uma parte do lote, 100 unidades, é equipada com a caixa de câmbio automatizada Scania Opticruise, que permite a troca de marchas sem interferência dos motoristas. "Isso permite menor consumo de combustível, melhor performance, e menos desgaste dos equipamentos como caixa de câmbio, freios, etc. O motorista só precisa dar a partida e trocar as marchas nas manobras", explica Carvalho.

Os caminhões possuem sistema de gerenciamento de frota, que

proporciona informações sobre os veículos em tempo real. O software foi desenvolvido a partir de um programa customizado de acordo com as necessidades da Odebrecht e com sugestões da montadora.

A entrega dos veículos, que começou em fevereiro deste ano, foi programada para terminar em dezembro de 2008. Em média, são entregues de 26 a 30 caminhões por mês. "É um comportamento recente entre os transportadores brasileiros. A venda começou no final de 2007, quando nos reunimos e fizemos o planejamento das entregas. É uma tendência positiva em tempos de mercado aquecido, que traz benefícios para quem fornece e para quem compra", acredita Carvalho.

**OTIMISMO** — Para o gerente de Vendas a Frotistas da Scania, 2008 foi um ano de vendas aquecidas para quase todos os segmentos da economia brasileira, situação que deve se repetir em 2009. "O setor de construção civil apresentou uma reação importante ao longo do ano. As obras de infra-estrutura deram um fôlego novo às construtoras. Destaco ainda a mineração e o agronegócio, que devem continuar a crescer nos próximos meses".

A Scania comercializou 5.486 caminhões pesados de janeiro a setembro de 2008, o que representa um crescimento de 19,2%, em relação ao mesmo período do ano anterior.

*Entrega do lote de 260 caminhões pesados Scania termina em dezembro deste ano*





## O super articulado

**O novo ônibus urbano articulado Scania K-310 8x2/2 entra em circulação no sistema de Curitiba em novembro**

■ SÔNIA CRESPO

O MAIOR ÔNIBUS ARTICULADO BRASILEIRO entrará em circulação no sistema de transporte coletivo de Curitiba (PR) em novembro, quando for inaugurada a Linha Verde – uma extensão do conhecido sistema de canaletas para transporte urbano da capital paranaense. Ideal para operar nesses corredores, o K-310 8x2/2 da Scania chega no mercado com um grande diferencial: a capacidade para 186 passageiros – volume 11% superior ao do tradicional modelo articulado K-310 6x2 produzido pela montadora, que acomoda até 168 passageiros. O lançamento é resultado de um projeto desenvolvido a pedido da gestora do transporte coletivo da capital paranaense, a Urbanização de Curitiba (URBS), que solicitou aos grandes fabricantes nacionais a criação de um veículo que tivesse a mesma estrutura do articulado, mas que transportasse um número superior de passageiros. "O chassi articulado tradicional está concebido para veículos que configuram até 18 m de comprimento, com a carroceria. O nosso 8x2 traz um padrão de chassi que permite ao veículo chegar

aos 20,3 m quando encarroçado", explica o gerente de Negócios de Vendas de Ônibus da Scania, Eduardo Monteiro. Com as modificações, o custo do K-310 8x2 será 15% superior em relação ao preço do modelo articulado padrão.

A concepção do novo ônibus tomou como base o articulado 6x2 fabricado pela montadora, adianta o executivo. Como o novo K-310 8x2 transportará um peso maior, a equipe de engenharia da Scania optou por acrescentar um eixo adicional ao rodado traseiro, para que fossem mantidas as condições de carga e de frenagem e, ao mesmo tempo, fossem preservadas as condições de segurança que um veículo dessa natureza requer. Outras modificações técnicas adotadas para facilitar a dirigibilidade do ônibus são um radiador adicional na caixa de câmbio e a incorporação de mais um par de freios. A versão 8x2 traz o motor DC9 21 de 310 hp de potência, com injeção direta e equipado com turbo e intercooler, de configuração traseira, que é mais adequada ao padrão do veículo, pois permite uma melhor ma-

nutenção e proporciona maior isolamento acústico e ventilação, comenta Monteiro. Com o novo ônibus, a Scania consolida sua marca no sistema de transporte da capital paranaense, para a qual fornece ônibus urbanos há cerca de três anos.

Serão seis os articulados 8x2 que estrearão no novo corredor. Curitiba é considerada uma cidade modelo em soluções para o transporte urbano, com pistas exclusivas para a circulação de ônibus e plataformas de embarque especiais. A Linha Verde poderá comportar um tráfego de 100 mil veículos por dia e sua primeira etapa, que terá 9,4 km de extensão, cortará dez bairros da capital. A expansão do sistema ampliará em 25% a extensão das canaletas dos ônibus expressos, de 72 para 90 km.

O chassi 8x2 articulado da Scania mede 16,7 m. Depois de encarroçado, o ônibus poderá chegar a 20,3 m de comprimento. As primeiras seis unidades do modelo serão encarroçadas pela Marcopolo. A capacidade de carga máxima do veículo é de 34.500 kg, sendo 7.500 kg no eixo dianteiro, 9.500 kg no eixo de apoio intermediário e 17.000 kg nos eixos traseiros. Apenas para comparação, na versão de chassi 6x2 articulado, o peso máximo admissível é de 25.000 kg.

A Scania também vem se beneficiando do crescimento das vendas domésticas de veículos para o segmento urbano nos últimos 12 meses. A montadora encerrou o ano de 2007 com a comercialização de 50 chassis dos ônibus K-230 4x2, K-270 (15 m) e K-310 6x2. "Estamos em processo de crescimento nas vendas e, para este ano, planejamos comercializar até 160 chassis, incluindo as unidades do articulado 8x2", prevê Monteiro, apostando ainda no incremento de exportações do novo articulado para importantes sistemas de corredores de transporte urbano da América Latina, como o Transmilênio, em Bogotá, Colômbia, entre outros. Para Monteiro, os melhores mercados no Brasil ainda são cidades que dispõem de sistemas de corredores exclusivos. ■



VOLKSWAGEN



# Volkswagen lança ônibus com novo câmbio

**Com nova caixa de câmbio automatizada, montadora entende que achou a solução para melhorar o conforto dos motoristas sem aumentar o custo operacional para os frotistas**

É BEM ANTIGA A DISCUSSÃO SOBRE QUAL É a melhor caixa de câmbio para equipar ônibus urbano. É melhor a manual? Ou é a automática?

A preferência do frotista, seja por questão de preço ou desconhecimento sobre a automática, acaba recaindo na transmissão mecânica.

A Volkswagen decidiu, junto com a ZF, oferecer uma caixa, digamos, intermediária: a caixa automatizada. Funciona como se fosse automática. Para o motorista, não tem pedal de embreagem, nem alavanca de mudança. Para o frotista, garante a montadora, "as operações de manutenção são as mesmas de uma caixa de câmbio mecânica".

A Volkswagen passou a oferecer para grandes centros urbanos a linha de chassis de ônibus Volksbus V-Tronic, com a

nova caixa de câmbio ZF. A montadora garante que é a primeira a oferecer de fábrica veículos equipados com caixa de câmbio automatizada.

O ônibus com caixa V-Tronic é uma resposta de conforto para atender a especificidades da demanda do sistema coletivo.

A Volkswagen cita o caso da maior cidade do Brasil, São Paulo, onde a velocidade média dos veículos caiu de 25 km por hora em 1998 para 17 km por hora atualmente. Tal situação tem como origem principal uma expansão de frota de carros (três vezes maior que a população) não acompanhada por obras de infra-estrutura.

A menor velocidade dos veículos resultou em pelo menos dois fatos negativos que comprometeram o sistema de transporte por ônibus: aumento de custo operacional e que-

da no volume de passageiros.

Além dos custos, o estresse do motorista foi agravado. Isso para uma profissão já reconhecida como uma das mais estressantes. O motorista em uma jornada troca de marchas até 3 mil vezes. Isso reduz produtividade e causa doenças. "Em 35% desses profissionais as trocas constantes de marchas causam bursite, tendinite ou foco de dores na região dos ombros, especialmente o direito", informa a Volkswagen, valendo-se de estudos sobre o caso.

Em ambiente de perda de receita é difícil a recepção de soluções mesmo que elas tragam aumento de produtividade e redução de custos. A caixa automática clássica estaria enquadrada como uma dessas soluções sugeridas aos frotistas de ônibus ur-

banos e não adotadas. Embora possa reduzir alguns custos operacionais e o estresse do motorista, a caixa automática clássica tem o inconveniente do maior custo inicial em relação à caixa manual.

A Volkswagen diz que encontrou a solução ao aliar as características positivas de cada uma das tecnologias de câmbio disponíveis no mercado. Então, em parceria com a ZF Transmissões, desenvolveu os modelos Volksbus VW 17.230 EOD V-Tronic e VW 17.260 EOT V-Tronic com caixa de câmbio mecânica convencional (sistema com engrenagens) e embreagem convencional "de baixo custo de reposição, mas sem alavanca de mudança de marchas e sem o pedal de embreagem", garante a montadora. "O consumo de combustível é próximo do modelo com câmbio manual, e o motorista dirige com segurança, sem tirar as mãos do volante".

A Volkswagen informa que o "o sistema controla as mudanças de marcha de acordo com a condição de peso do veículo, inclinação do piso, posição do pedal do acelerador e acionamento da embreagem – tudo eletronicamente". Tais atributos, ainda de acordo com a montadora, "maximiza a vida útil

dos elementos internos da caixa de câmbio e da embreagem, e quando o freio de serviço é acionado, o sistema passa a reduzir as marchas, auxiliando no processo de frenagem e economizando as lonas de freio". Ainda segundo a Volkswagen, o sistema também controla o "uso abusivo da embreagem e sua durabilidade, 'educando' o motorista na sua utilização".

Para a Volkswagen outra vantagem do câmbio V-Tronic é a simplicidade de manutenções e reparos. "Consertos das partes mecânicas são os mesmos de uma caixa de mudanças mecânica convencional".

A montadora não fornece números, mas indica que o sistema V-Tronic, pelo conjunto de atributos, traz "economia nos gastos com óleo diesel e peças de reposição".

**TESTE NO BRASIL** – A Volkswagen levou os ônibus com tecnologia V-Tronic para várias cidades do País. Uma frota com dez ônibus Volksbus V-Tronic enfrentou desde o calor extremado de Recife até o agudo frio de Curitiba. Os veículos também foram submetidos aos severos congestionamentos de São Paulo e ao relevo exigente de Belo Horizonte.



*Troca de marchas eletronicamente gerenciadas permite padronização na forma de dirigir*

A Volkswagen Caminhões e Ônibus, no mercado de ônibus desde 1993, diz que o resultado final foi materializado no lançamento oficial dos chassis VW 17.230 EOD V-Tronic e VW 17.260 EOT V-Tronic.

Os novos ônibus produzidos na moderna fábrica de Resende, que para atender às demandas dos mercados de caminhões e ônibus está aumentando sua capacidade, com um terceiro turno de produção que permitirá atingir a marca diária de 300 veículos montados no início de 2009, de acordo com a montadora.

## Menos estresse para o motorista

A melhor tecnologia para o passageiro e tripulação nem sempre é a mais conveniente para o bolso do frotista. Vai daí que o avanço tecnológico nem sempre anda de ônibus.

O caso da caixa automática é clássica. Por dispensar a troca de marchas, é indicada para reduzir o estresse do motorista, que, como se sabe, com caixa manual, chega a trocar 3 mil vezes de marcha por jornada.

O dilema do frotista é que a planilha não remunera o custo maior já que a caixa automática encarece o chassi, provoca maior consumo de diesel e sua manutenção exige utilização dos postos de serviços. Diante disso, o frotista tende a

não adotar a caixa automática, mesmo sabendo que ela trará conforto ao motorista e passageiros.

A caixa manual – que entra e sai ano é utilizada pela esmagadora maioria das frotas urbanas – acaba sendo a preferida. E por quê? "Sua configuração é simples, de amplo domínio dos mecânicos que trabalham com veículos comerciais. E seu consumo de combustível é menor que os modelos equipados com câmbio automático", interpreta a Volkswagen. "A caixa manual tem inconvenientes: traz maior custo operacional com embreagem e freio e agrava a condição de trabalho do motorista pela troca excessiva de marchas".

A Volkswagen, com o lançamento do V-

Tronic, diz ter encontrado a solução para a um só tempo aliviar os custos dos frotistas e o estresse dos motoristas. A montadora destaca que nos veículos V-Tronic há mudança de comportamento dos motoristas. "Com trocas de marchas eletronicamente gerenciadas, há padronização na forma de dirigir dos diferentes condutores, tornando irrelevante o fato de um motorista ser mais experiente ou dirigir de forma mais 'leve'". Outra constatação destacada pela montadora – com o V-Tronic é "menor a probabilidade de acidentes, pois o motorista só pode dirigir de forma não agressiva, seja pela redução da fadiga ou pela forma como as mudanças de marchas são gerenciadas".

# Uma trilha de sucesso



Nestes 45 anos em que Transporte Moderno é editada o mundo se transfigurou. E o Brasil, em especial, mudou muito. Saímos de uma vida semi-rural para uma civilização perigosamente urbana. Nos transportes, Transporte Moderno, como pioneira no tratamento editorial de tais temas, acompanhou todos os passos da evolução. Vimos a ascensão da infra-estrutura nos anos 1960 e 1970, acompanhamos a deterioração das rodovias, ferrovias e portos nos anos 1980, cobrimos a privatização da infra-estrutura e serviços nos anos 1990 e, neste século 21, torcemos para que o País encontre seu caminho e coloque o transporte a serviço da eficiência e do progresso

O MODO COMO SÃO TRANSPORTADAS coisas e pessoas sempre foi um assunto de interesse geral, seja pelos veículos empregados para esses serviços ou pelas técnicas desenvolvidas para aprimorar a atividade. Percebendo isso, a Editora Abril selecionou cuidadosamente o tema para transformá-lo na primeira publicação "técnico-especializada", a revista Transporte Moderno, que começou a circular há exatos 45 anos, em agosto de 1963. De lá

para cá, o setor vivenciou mudanças bastante significativas e a revista, cumprindo seu papel, manteve o leitor informado passo a passo dessas transformações. Isso fez com que a publicação se transformasse em referência em transportes e veículo de maior credibilidade do setor. A Transporte Moderno sempre procurou dar espaço para os principais lançamentos de produtos e serviços dirigidos aos segmentos de carga rodoviária, aérea, marítima,

ferroviária e fluvial, mostrando com detalhes as operações mais significativas em cada um desses setores e realizando entrevistas exclusivas com autoridades políticas e especialistas em transportes, além de apresentar cases e soluções logísticas para a movimentação de cargas das mais variadas especificações. A ampla abordagem destes assuntos é a marca registrada da revista e o que a mantém hoje no topo das publicações do segmento.

O ano 1963, em que surgiu a Transporte Moderno, registrou acontecimentos marcantes nas áreas econômica, política e cultural em todo o mundo. Novas empresas surgiam assim como economias mundiais emergiam no sistema global dos negócios e os serviços de "transporte" adquiriam cada vez mais importância no universo operacional. Alguns fatos mundiais marcaram definitivamente o ano em que a revista começou a circular no Brasil, como o primeiro voo do Boeing 727. Em 1963, o mundo se estorceia com o assassinato do carismático presidente americano John F. Kennedy em Dallas, Texas. Os jovens cantavam a música "She Loves You", dos Beatles e Elvis Presley estava no auge da sua fase cinematográfica. O desenho animado da pantera cor-de-rosa emplacava como um dos personagens principais do clássico filme com Peter Sellers. Também em 1963 começava o esperado julgamento de 22 homens que comandaram os horrores no campo de concentração de Auschwitz, na Polônia, durante a segunda Guerra Mundial. Enquanto isso, no Brasil, o período também registrou episódios marcantes. O presidente João Goulart passava a governar em regime presidencialista, devido aos resultados do plebiscito que deixaram para trás o sistema parlamentarista da primeira fase de seu governo. Em 1963 o público infantil conhecia a personagem Mônica, criada pelo cartunista Maurício de Souza para a revista em quadrinhos, enquanto a TV Tupi realizava a primeira transmissão de imagem

*Caminhões FNM e Chevrolet Brasil, pioneiros de uma nascente indústria brasileira que se tornaria uma das maiores do mundo*



em cores, em NTSC. Ieda Maria Vargas era eleita Miss Universo e "2-5499", a primeira telenovela a ser exibida diariamente, estreava na TV Excelsior, apresentava Tarcísio Meira e Glória Menezes nos papéis principais. E a seleção brasileira de futebol, de Vavá e Garrincha, ainda comemorava a vitória da copa do mundo de 1962, realizada no Chile. A partir de 1963, doze planos econômicos federais – cinco deles criados no governo militar – mudariam, por diversas vezes, os caminhos da economia nacional e

do transporte de cargas e de passageiros, até os dias de hoje.

**ESTRADA DE PERCALÇOS** – A primeira edição de Transporte Moderno circulou em agosto de 1963, em preto e branco. O destaque do exemplar Nº 1 da revista ficou por conta de uma matéria sobre o transporte aéreo de cargas e uma reportagem especial sobre trens que transportavam caminhões de carga perfilados em seus vagões. Na edição de Nº 2, de setembro de 1963, a revista inicia sua série de guias de produtos, com uma matéria técnica que apresenta as montadoras que fabricavam caminhões no País: naquela época, a FNM já mantinha em circulação mais de 20 mil unidades de seu modelo D-11.000 – também conhecido nas estradas pelo apelido de "joão bobo", pela capacidade de transportar tudo que lhe punham na carroceria. Já a Ford Motor do Brasil, outra fabricante nacional, produzia o Super Ford, nos tipos F-100 (para cargas pequenas), o F-350 e os F-600 e F-600 Diesel (para cargas médias), comercializados em mais de 20 tipos de chassis. A General Motors do Brasil fabricava no País os caminhões Chevrolet 6.503 e 3.104. A International Harvester Máquinas tinha

capacidade instalada para produzir até 6 mil unidades anuais do caminhão NV-184, que era "tido e havido" como um veículo de muita categoria. A Mercedes-Benz, por sua vez, já mostrava pioneirismo desde seus primórdios no Brasil: foi a primeira fabricante do motor a diesel e produzia, de acordo com a matéria publicada pela Transporte Moderno de setembro de 1963, os caminhões LP 321 (mé-

**FNM É RESISTENTE E NÃO REJEITA CARGA PERFEITO DESEMPENHO OFERECE O CHEVROLET**

| Modelo       | Motor       | Capacidade | Velocidade |
|--------------|-------------|------------|------------|
| Modelo 11000 | 6 cilindros | 11.000 kg  | 100 km/h   |
| Modelo 12000 | 6 cilindros | 12.000 kg  | 100 km/h   |
| Modelo 13000 | 6 cilindros | 13.000 kg  | 100 km/h   |
| Modelo 14000 | 6 cilindros | 14.000 kg  | 100 km/h   |
| Modelo 15000 | 6 cilindros | 15.000 kg  | 100 km/h   |
| Modelo 16000 | 6 cilindros | 16.000 kg  | 100 km/h   |
| Modelo 17000 | 6 cilindros | 17.000 kg  | 100 km/h   |
| Modelo 18000 | 6 cilindros | 18.000 kg  | 100 km/h   |
| Modelo 19000 | 6 cilindros | 19.000 kg  | 100 km/h   |
| Modelo 20000 | 6 cilindros | 20.000 kg  | 100 km/h   |



te aéreo courier – transporte expresso de pequenos volumes e de amostras em geral.

**NOS TRILHOS DA HISTÓRIA** – Um caminho de altos e baixos define a trajetória do transporte ferroviário de cargas e de passageiros durante os 45 anos em que a revista cobriu as notícias do setor. Particularmente o transporte ferroviário de cargas foi o segmento que passou por mudanças mais significativas, depois da privatização das malhas, que teve início entre 1996-1997. "Até então a ferrovia brasileira nunca havia sido lucrativa", comenta o consultor ferroviário Theodoro Gevert, que durante muitos anos prestou serviços para empresas que atendiam a Rede Ferroviária Federal S/A - RFFSA. "Mas isso tem uma explicação", comenta. Ele diz que as ferrovias surgiram aos borbotões durante o mandato de Dom Pedro II: "Empresas privadas eram incentivadas a construir novas linhas de ferro, incentivadas pelo pagamento de lucros de 7% ao ano, em ouro, feito pelo próprio governo. O que aconteceu foi que o governo conseguiu o que queria: muitas ferrovias, mas cheias de curvas acentuadas e rampas pesadas para cortar custos", lembra. Ele salienta que o uso dessas malhas se manteve estável até 1940, quando o governo federal iniciou a construção maciça de rodovias. "Foi aí que se descobriu que os caminhos rodoviários entre as cidades eram bem mais curtos que as distâncias ferroviárias. Com excesso de curvas e velocidade reduzida, não havia como competir com os ágeis ônibus nas estradas, principalmente em percursos de longa distância", comenta. A Rodovia começava, aí, sua hegemonia como modal, tanto para passageiros como para a carga.

Quando a revista Transporte Moderno começou a circular, o trem urbano e metropolitano de passageiros ainda eram mei-



**Oswaldo Dias de Castro: pioneirismo no transporte rodoviário de carga e na direção de entidades**

os de transporte bastante utilizados em diversas cidades do País. Gevert recorda que a década de 1970 chegou a ser um período áureo para o modal ferroviário. No período que corresponde ao milagre econômico, Gevert lembra que o segmento recebeu inúmeros investimentos, como reforma de variantes nas vias e a aquisição de novos ativos, principalmente locomotivas. "Foi um período em que se realizaram muitos empréstimos externos. Grande volume desses empréstimos se destinavam à instalação no Brasil de fabricantes internacionais de equipamentos ferroviários, como a GE, por exemplo. Para a implementação das fábricas era necessário a aquisição de equipamentos que vinham de fora, e os valores dessas compras eram pagos em dólares", explica, lembrando que essas operações contribuíram consideravelmente para o aumento da dívida externa brasileira. A GE fabricou por aqui, na década de 1970, locomotivas U20-C, consideradas muito boas à época. Ainda nesse período, uma série de reformas

começou a ser feita nas linhas mais antigas, como a linha São Paulo-Rio de Janeiro, que ganhou nova configuração de trilhos. Mas no início da década de 1980, quando a dívida externa adquiriu proporções incontroláveis e o governo Sarney se viu obrigado a pedir a moratória, as inversões no segmento ferroviário acabaram. "Aí começou a derrocada. Sem dinheiro para as reformas necessárias o negócio foi ficando cada vez mais feio", recorda Gevert. "As linhas ferroviárias de passageiros de longa distância começaram a sofrer a concorrência rodoviária na década de 1960, as de carga sofreram principalmente a partir dos anos 1980 com a falta de investimentos.

Theodoro observa que as ferrovias brasileiras passaram por um longo período de deterioração entre 1980 e 1995. Mesmo reformada, a linha entre Rio e São Paulo parou de operar com passageiros em meados da década de 1980. "De 1963 para os dias de hoje, estas vias praticamente sumiram", revela. Hoje apresentam operações relativamente significativas os trechos entre São Luís (MA) e Parauapebas (PA), com 850 quilômetros, e entre Vitória (ES) e Governador Valadares (MG), de 664 quilômetros. O transporte ferroviário de passageiros ficou concentrado no Rio e em São Paulo, com algumas operações pontuais pelo Brasil. Com o tempo, até mesmo as linhas urbanas de grande movimento, como o trem de subúrbio do Rio de Janeiro, que em 1985 chegou a transportar 1,2 milhão de passageiros por dia, em 1997 – doze anos depois – registrou a vertiginosa queda no movimento para 150 mil passageiros/dia, mesmo com o aumento da população carioca. Esta linha só voltou a funcionar com produtividade a partir de sua concessão, em 1998, para a SuperVia. Hoje a linha movimenta até 550 mil passagerei-

ros/dia", comenta. O consultor ferroviário destaca que para recuperar o volume de passageiros perdido os investimentos teriam de ser muito altos. "Infelizmente a tarifa cobrada não cobre o serviço que a empresa presta", adverte, esclarecendo que para triplicar o número de passageiros seria necessário basicamente triplicar a frota de trens, e a aquisição das composições está a cargo do governo estadual, e não da concessão. No Estado de São Paulo a situação não fugiu muito à regra: entre 1960 e 1970, a operadora da época mantinha em operação trens de nove carros na linha que ligava Barueri ao centro da capital paulista, utilizando trilhos em bitola estreita (1 metro). "Era um serviço deficiente, com trens demorados. Hoje o sistema melhorou com bitola larga e novos trens", compara. O mesmo ocorreu com a linha que passa na Marginal Pinheiros, que liga a zona oeste à zona sul da cidade. "Aqui o maior problema era a existência de uma única ligação, por onde passavam os trens nos dois sentidos. É claro que a demora de cada trem era imensa. Hoje esta linha foi duplicada e os intervalos entre os trens é de seis ou sete minutos", comenta.

"Salvador, por exemplo, dispõe de 14 quilômetros de linha de subúrbio, que opera em linha de bitola estreita utilizando alguns antigos carros da CPTM reformados. Em Recife, a linha de subúrbio virou Metrô. Em capitais como João Pessoa, Natal, Maceió e Fortaleza as linhas urbanas de trem são curtas. No caso particular de Fortaleza, a linha sul de trem urbano está sendo transformada em metrô e a linha oeste se converterá em linha de VLT (veículo leve sobre trilhos)", comenta, lembrando que o primeiro VLT urbano brasileiro, com extensão de cerca de 13 quilômetros, provavelmente surgirá na cidade



*Custos operacionais: uma preocupação constante da publicação para atender ao leitor*

de Crato, no Ceará, até 2009.

Já o transporte ferroviário de cargas não apenas recuperou a velha forma como melhorou significativamente sua performance nos últimos dez anos. "As concessões vieram para melhor. A MRS Logística, por exemplo, que opera em linha de bitola larga, triplicou o volume de cargas transportadas pela malha desde que iniciou as operações", destaca Gevert. "O maior problema enfrentado pelas concessões atualmente é o não cumprimento do contrato de concessão por parte do governo, que teria de construir diversas variantes para remover ferrovias de áreas urbanas. Isso criará obstáculos para o crescimento nas operações dessas empresas", adverte.

**MARÍTIMO EVOLUIU, MAS É POUCO** – O transporte marítimo e a construção naval tiveram destaque nas páginas de Transporte Moderno. Nestes 45 anos de vida, a publicação acompanhou, por exemplo, as várias fases da construção naval brasileira.

A época áurea se deu quando o País ocupou o segundo lugar no ranking mundial da construção naval. Depois da bonança veio a tempestade, fase em que a Sunamam, pela má gestão da verba do Fundo da Marinha Mercante (FMM) levou à falência a construção naval.

Transporte Moderno inúmeras vezes denunciou o mau uso do dinheiro público e atribuía as mazelas à 'Sunamãe', como ficou conhecida a superintendência que não raramente fazia caridade com o bolso alheio. O resultado foi a quebra generalizada do setor, um trauma que só agora começa a ser cicatrizado.

A fase atual é de buscar novos caminhos para a construção naval, política perseguida desde o primeiro mandato do governo Lula. A

Transpetro, a transportadora marítima da Petrobras, já materializa encomendas gigantescas de petroleiros e, com isso, comanda importante tentativa de ressurreição da atividade.

Richard Shües tem larga vivência nos assuntos de logística ligada à navegação. Ele trabalhou na Schenker, foi diretor da Volkswagen Transport, braço de suporte à logística da Volkswagen e, atualmente, dirige, a partir da Alemanha, as operações do armador CSAV para a região da Europa. Para Schües, brasileiro de família alemã, há espaço para o Brasil se firmar no espaço da construção naval e na navegação marítima.

Os primeiros passos foram dados, mas, verdadeiramente, ainda são incipientes. Além de vontade política, é preciso reforçar a cabotagem. O Brasil tem poucos armadores de cabotagem. Na medida em que o País cresce é preciso fomentar o transporte por mar.

Segundo Schües, a crescente demanda por transporte de cabotagem encontra um

forte obstáculo: as restrições impostas ao armador brasileiro. “Ele é obrigado a ter navios feitos no País e ser competitivo mesmo diante de regras trabalhistas, por exemplo, que dificultam uma operação saudável”. Ainda segundo Schües, a falta de competitividade dos armadores nacionais pode vir a forçar o Brasil a abrir a cabotagem a companhias de navegação estrangeiras.

“O armador brasileiro já perdeu competitividade em nível internacional. E o mesmo poderia acontecer com a cabotagem se o governo não trouxer novas propostas para a construção de navios para a cabotagem. Não se trata de subsídios, como no tempo da Sunamam, mas com regras que possibilitem investimentos”, diz.

Um grande desafio que se impõe, ainda de acordo com Schües, é a presença de

navios cada vez maiores — acima de 5.000 TEUs (medida equivalente a contêiner de 20 pés). “Como estes grandes navios de contêineres encontram muitas dificuldades para operar na costa da América do Sul, a tendência é que façam escalas em apenas dois terminais brasileiros. Isso vai fazer com que navios menores, de até 2.500 TEUs, sejam empregados para a cabotagem, não somente em nossa costa, mas entre o Brasil, Uruguai e Argentina, até porque o porto de Buenos Aires também sofre de grandes restrições quanto a calado”.

Na avaliação de Schües, que à frente da CSAV na Europa e acompanha cotidianamente a evolução e a tendência do transporte marítimo, a situação dos terminais portuários no Brasil “já melhorou muito nos últimos anos a partir do investimento da iniciativa privada”, diz, para dar uma

opinião. “O Brasil está mais eficiente em terminais, mas precisa eliminar os entraves burocráticos em todas esferas de governos e melhorar a logística em torno dos portos. De nada adianta ter navios e terminais capacitados se os acessos por mar e por terra (para caminhões e ferrovias) agem como obstáculos à produtividade”

Richard Schües põe o dedo numa ferida exposta. “Menciono principalmente o caso de Santos, onde se não for feita dragagem tanto para aprofundar quanto para alargar o canal, todo o investimento em produtividade nos terminais será em vão”, diz para arrematar. “Os obstáculos fazem com que navios sejam forçados a esperar na barra, aumentando os custos dos fretes e por consequência o custo Brasil. Não podemos esquecer que hoje navios com capacidade para 5.500 TEUs saem do porto de Santos abaixo de sua capacidade de

An aerial photograph of a coastal city, likely Santos, Brazil, showing a large harbor with a massive container ship docked. The city is built on a hillside overlooking the water. The sky is hazy with some clouds. The text is overlaid on the bottom right of the image.

Existe uma rede que abrange  
o mercado mundial?

carga devido à baixa profundidade do canal. Isto é jogar dinheiro fora”, diz.

O País que teve um dos inventores do avião só foi incrementar a aviação quatro décadas depois de Santos Dumont ter realizado o vôo com o 14 Bis em Paris.

Com efeito, o Brasil, depois da Segunda Guerra Mundial, recebeu centenas e centenas de aviões que transportaram tropas durante o conflito.

As aeronaves eram os DC-3 Douglas e os C-45 Curtiss, extremamente flexíveis e que, por isso mesmo, passaram a cortar o Brasil pelos céus, única forma de ligar um país na época muito precário em infra-estrutura de transporte.

“Eram aviões que decolavam ou pousavam até em pastos”, diz Horácio Neves, especialista em histórias da aviação brasileira. Foi uma glória para o Brasil. Ainda que em regime precário, centenas de cidades passaram a contar com aeroportos

“Neste momento surge o primeiro movimento de organização. Dezenas de pequenas empresas regionais foram se agrupando e, da união de alguns delas, surgiu a Real Aerovias”, destaca Neves que acompanha atentamente a história nos últimos 50 anos.

A Real Aerovias passou a representar uma efetiva competição para o grupo mais forte, formado por quatro companhias, Varig, Vasp, Cruzeiro e Panair.

A época dos aviões a hélice estava ficando para trás. Era preciso incorporar à frota os aviões a jato até porque havia a competição das empresas estrangeiras que dispunham de aeronaves com tal tecnologia.

“Foi assim, nesse ambiente, que o Brasil, nos anos 1960, entrou na era dos jatos”, lembra Horácio Neves, que destaca um detalhe. “Só o Rio dispunha de aeroporto preparado para receber jatos. Tanto assim que o primeiro pouso de um jato comercial em São Paulo teve de ser realizado num aeroporto militar”.



O Brasil de ontem e de hoje: cargas superpesadas, um sinal de vitalidade da infra-estrutura

Se o Estado de São Paulo pretendia ser a capital econômica do País era fundamental, pois, que fosse dotado de aeroporto capaz de receber jatos. Nasceu, assim, Viracopos, na cidade de Campinas.

Horácio Neves lembra que nessa altura o homem forte da Varig, Ruben Berta, teve uma grande sacada: trouxe para a frota da empresa gaúcha aviões Boeing 707 e os colocou na linha Rio–Nova York–Buenos Aires com turbinas Rolls-Royce, de longa autonomia. “Foi uma jogada de mestre, pois as companhias internacionais que voavam para o Brasil utilizavam turbinas Pratt & Whitney, de menor autonomia”

A Varig, com essa decisão, ganhou musculatura e, simultaneamente, segundo Neves, foi ajudada pelo então recém-eleito presidente Jânio Quadros. “Jânio foi o grande impulsionador da Varig ao permitir que ela 'engolissem' a Real”.

Há, na história da aviação brasileira, muitos lances de escândalos. “Permitir que a Varig engolissem a Real foi um golpe”, sustenta Neves, que acrescenta. “Jânio e Leonel Brizola ajudaram a Varig,

tanto assim que ambos foram re-compensados com passagens vitalícias de primeira classe enquanto estiveram vivos”.

Em uma etapa seguinte, com o golpe dos militares, em 1964, a Varig ganhou mais poderes. “A Panair, então uma empresa bem estruturada, acabou sendo destruída por não ter em seu comando um homem influente como Ruben Berta”, dispara Neves, para acrescentar: “Tanto se fez nos bastidores que a Panair foi declarada insolvente mesmo tendo um ativo muito superior ao passivo”. O especialista sentencia: “A Panair caiu em desgraça por ter apoiado Jânio, considerado inimigo dos militares que haviam tomado o poder”.

**SADIA COM AVIÃO** – Nessa altura a Varig tinha um poder incomensurável. “Era a senhora dos céus, dominava o mundo”. E seu poder foi ampliado com outra cartada, a compra da Cruzeiro do Sul, importante companhia aérea brasileira.

Nesse meio tempo, lembra Neves, surgiu na aviação brasileira um “rapaz audacioso” chamado Omar Fontana. A empresa fundada por seu pai, a Sadia, precisava avançar pelo País e, para isso, era fundamental que ampliasse o transporte aéreo das cargas perecíveis.

Omar Fontana foi mandado para São Paulo para estruturar o transporte aéreo da empresa. Amante da música e também dos aviões, Fontana, além da carga, enveredou-se pelo mundo dos passageiros. A Sadia trocou o DC-3 eficiente, mas velho de guerra, por moderno Dart Herald. Mais tarde, já com o nome da empresa transformado para Transbrasil, Omar Fontana não deixou por menos: “Em 1981 adquiriu Boeing 767 de grande capacidade e passou a competir com a Vasp e a toda poderosa Varig”, lembra Neves.

**A ERA ROLIM** – Pela dimensão e relevância da atividade, a trajetória da aviação atrai fatos políticos.

O especialista Horácio Neves lembra que o governo de São Paulo criou a Vasp regional e, tempos depois, cedeu 16 aviões da frota para o comandante Rolim Amaro, piloto de táxi aéreo. “O Rolim nunca pagou um centavo sequer pelos aviões Bandeirante”, lembra o especialista.

Depois desse negócio, Rolim teve outra oportunidade. Como a Fokker, empresa holandesa, queria furar o cerco da Airbus e Boeing entrar na América Latina ajudou Rolim a equipar a frota.

A empresa de Rolim, nascida como companhia de caráter regional, deu grandes saltos e hoje é a maior operadora aérea instalada no Brasil.

É sempre atual o pensamento do milionário americano Nelson Rockefeller para

quem companhia aérea é um bom negócio para empreendedor amantes de riscos.

Com efeito, crises no setor aéreo são constantes. De décadas para cá, o drama recorrente tem sido o preço do petróleo, insumo que de 10% dos custos passou a representar metade.

Afora a dor de cabeça com o querosene, as companhias passaram a enfrentar o risco dos atentados terroristas, o mais emblemático deles ocorrido a 11 de setembro nos Estados Unidos e que provocou anos seguidos de traumas e crises no setor aéreo.

Quando os efeitos de 11 de setembro puderam ser aliviados, eis que, de novo, surge a alta descontrolada do preço do petróleo para atanzar a vida das companhias.

Na gangorra de cotações, quando o petróleo passou a recuar de preço, surge a crise financeira global que passamos a viver a par-

tir da bancarrota do subprime.

Há esperanças, é claro. Até por conta das dimensões do Brasil e do fato de grande parcela da população nunca ter viajado de avião. A esperança foi encampada por empresários emblemáticos. Um deles foi Nenê Constantino, ex-caminhoneiro, dono de múltiplas empresas de ônibus e que desde 2001 comanda o grupo que criou a Gol Linhas Aéreas, também controladora da Varig.

Outra figura centrada em conquistar o espaço aéreo brasileiro é David Neeleman, brasileiro criado nos Estados Unidos onde fundou a JetBlue, companhia de baixo custo e baixas tarifas.

A experiência da JetBlue, que revolucionou o ato de viajar de avião nos Estados Unidos, passa a ser materializada no Brasil a partir de dezembro quando a Azul Linhas Aéreas, empresa de Neeleman, começa a voar nos céus brasileiros.

**DB SCHENKER**



**Yes.**

**Transporte marítimo, aéreo e rodoviário: tudo em uma única fonte.**

A DB Schenker entrega suas mercadorias em qualquer lugar do mundo. Oferecemos uma linha completa de soluções logísticas bem como inúmeros serviços adicionais: desde a logística internacional até o desembaraço aduaneiro e seguro internacional. Com esta ampla gama de serviços, há muitos anos a DB Schenker é a parceira de confiança dos mais variados setores como, por exemplo, indústria automobilística, farmacêutica e de bens de consumo. [www.dbschenker.com/yes](http://www.dbschenker.com/yes)

# Lider

Qualidade testada e aprovada por você  
e pela Ford do Brasil



Precisa dizer mais alguma coisa?



**GRUPO LIDER**

Desenvolvemos soluções integradas em logística

Lider. Compromisso e qualidade a

- Logística
- Transporte de Cargas
- Ser
- Locação de Equipamentos
- Loca

Av. Monteiro de Castro, 660 - Barra - Muriaé/ MG

Trechos da entrevista realizada pela Ford do Brasil com o sr. Glauco Braz - Diretor Comercial da Lider

**Ford:** O que representa para Lider a parceria com a Ford?

**Glauco:** Em um mercado cada dia mais competitivo e exigente, ter uma empresa da magnitude da Ford como parceiro é sem dúvida alguma uma grande conquista. Ciente da importância desta parceria, buscamos dentro de um ambiente de melhoria contínua, aprimorar a cada dia o nível de serviços logísticos prestados a esta conceituada empresa. Buscando soluções customizadas e atendendo rigorosamente aos prazos de coleta e entrega com pontualidade e segurança, acreditamos na consolidação e expansão desta parceria por muitos anos.



Da esquerda para a direita: Renzo Braz (Diretor Adm. Fin.), José Carlos (Gerente Geral Operacional), Flávio Amaral (Gestor do Contrato Ford) e Glauco Braz (Diretor Comercial).

**Ford:** Qual a importância deste prêmio para a empresa?

**Glauco:** O prêmio vem confirmar a proposta Lider de buscar sempre a excelência no atendimento, objetivando a plena satisfação dos clientes, no caso específico a Ford. Para os nossos colaboradores este reconhecimento significa um prêmio pelo trabalho de equipe, alicerçado nos compromissos com os valores, metas e objetivos da Lider. Em termos de mercado, este prêmio significa que possuímos vantagens competitivas sustentáveis que nos credenciam a atuar de forma permanente em um nicho

**Ford:** Como você avalia o futuro desta parceria?

**Glauco:** Temos a certeza de que em um futuro breve estaremos atuando junto a Ford em outros projetos logísticos, pois a filosofia do fundador do Grupo Lider, meu avô José Braz, nos tem demonstrado que mantendo uma postura responsável, comprometida com os valores éticos tanto na vida pessoal quanto empresarial, traduz sempre em parcerias verdadeiras e consistentes. Esta diretriz tem sido responsável pelo grande sucesso do Grupo Lider nas últimas décadas e certamente não será diferente com nosso cliente Ford.

...ca e customizadas para cada nível de serviço.

...qualquer tempo, a qualquer hora.

...viços Dedicados • Movimentação Interna  
...ção de Veículos • Serviço Florestal

...G - (32) 3729-3304 - www.rodoviariolider.com.br



# Restrição impulsiona mercado dos leves

**Lei que proíbe circulação de caminhões pesados durante o dia no chamado centro expandido de São Paulo leva os transportadores a utilizar mais furgões e caminhões leves no abastecimento da cidade**

▣ MÁRCIA PINNA RASPANTI

A RESTRIÇÃO AO TRÁFEGO DE CAMINHÕES no chamado centro expandido de São Paulo deu um novo impulso às vendas de veículos leves, como minicaminhões, caminhonetes, vans e furgões. Com as dificuldades de mobilidade nas principais regiões metropolitanas do País, os fabricantes apostam nestes modelos como uma das saídas mais viáveis para entrega de mercadorias nos grandes centros. As montadoras registraram um crescimento na demanda por estes produtos e muitas estudam a introdução de novos modelos para atender às necessidades do mercado. As importadoras também já entraram na briga pelos clientes em potencial, trazendo opções de outros países, principalmente asiáticos.

"Na Mercedes-Benz, houve um forte aquecimento nas vendas de comerciais leves e caminhonetes nos dois primeiros meses após as medidas entrarem em vigor. Agora, parece que houve uma estabilização. Os modelos Sprinter e Accelo 915C foram os que mais vendemos neste segmento. O aumento destes modelos foi de 60% e de 40%, respectivamente", informou Gilson Mansur, diretor de Vendas da montadora.

Da forma como vem da fábrica, o Accelo 915C não atende às exigências do VUC (Veículos Urbanos de Carga), mas na implementação o comprador encurta o chassi para adequar-se às exigências; já o Accelo 715C é



*Sprinter: modelo da Mercedes entre os mais procurados, ao lado do leve Accelo*

produzido dentro das medidas exigidas pela legislação. Os VUCs podem ter, no máximo, 6,3 metros de comprimento.

A Mercedes estuda trazer mais dois novos modelos que atenderiam a este nicho de mercado. "Podemos acelerar estes projetos, mas ainda estamos analisando. Para 2009, preferimos aguardar a evolução dos acontecimentos, mas o segmento deve continuar a crescer". O resultado das eleições para a prefeitura de São Paulo também é

um fator importante, na avaliação de Mansur. "Sabemos que as coisas mudam rapidamente na política e pode haver alteração nas regras. Estamos esperando para ver o que vai acontecer", disse. Cerca de 30% dos negócios da montadora estão em São Paulo.

*Fiat Cargo Doblo*



Quanto à concorrência dos produtos importados — chineses e coreanos, que surgem com preços bastante competitivos — Mansur aposta



*Gilson Mansur: euforia no início, depois estabilidade*

na tradição e na qualidade da marca Mercedes-Benz. "Se o dólar continuar a subir, o preço destes produtos não será tão atrativo como agora. E oferecemos uma série de serviços pós-vendas, como manutenção e assistência técnica, que fazem a diferença na hora de o consumidor adquirir seu veículo. Para o consumidor brasileiro, o veículo é um patrimônio e ele quer algo durável com valor de revenda", explica Mansur.

A Ford também estuda a possibilidade de trazer a Transit, nas versões furgão e van, para o mercado brasileiro. O modelo pode ser importado ou produzido aqui. A Transit, atualmente comercializada na Europa, já foi testada por alguns frotistas brasileiros.

**TENDÊNCIA DE CRESCIMENTO** —As vendas de caminhões leves da Volkswagen cresceram 25%, em relação a 2007, acompanhando a tendência do mercado. "A procura destes veículos na configuração VUC foi elevada devido às restrições de circulação, mas as transportadoras ainda estudam a melhor opção de custo/benefício/logística para a tomada de decisão de troca de frotas ou grandes alterações no seu mix de caminhões. Por enquanto, as compras estão mais concentradas naquelas empresas que têm necessidade imediata de entregar produtos no novo centro expandido de São Paulo", disse Ricardo Alouche, diretor de Vendas e Marketing



*Volkswagen Delivery com rodado simples: agilidade nas cidades*

da Volkswagen Caminhões e Ônibus.

Os VUCs estão proibidos de rodar na zona de restrição nos horários de pico e estão sujeitos ao rodízio de placas pares e ímpares. De acordo com Alouche, os modelos mais procurados para circular na configuração VUC são os Delivery VW 5.140 e o VW 8.150. "O VW 8.150 foi o caminhão mais vendido em 2007 e continua sendo o mais vendido do segmento em 2008", ressaltou.

Para os próximos meses, Alouche acredita que as vendas dos VUCs devem continuar a crescer. "Empresas e transportadoras estão enxergando nos VW Delivery uma das melhores opções para atuação na zona de restrição, já que transportam cargas mais densas e pesadas do que vans e outros veículos mais leves". A Volkswagen não atua no segmento de vans e caminhonetes, mas também estuda a possibilidade de investir nesta fatia de mercado.

O diretor de Vendas e Marketing da Iveco, Alcides Cavalcanti, afirmou que os modelos semileves (de 3,5 to-

neladas a 6 toneladas já apresentam queda nas vendas. "O segmento está crescendo abaixo do mercado, já que os veículos chamados VUCs estão sujeitos a várias restrições de circulação. Diferentemente dos modelos comerciais mais leves, que devem continuar com grande demanda".

**PRODUÇÃO DOBRADA** —A Iveco apresentou um crescimento de 87% nas caminhonetes da Linha Daily 35 S14, nos modelos chassis-cabine e furgão. De janeiro a agosto de 2007, foram comercializadas 552 unidades; no mesmo período deste ano, foram 1.033. A caminhonete Daily tem capacidade de carga de até 3,5 toneladas.

Para atender à demanda, a fábrica da Iveco ampliou de 15% para 35% a participação destes modelos na produção total. "É um produto robusto, que apresenta uma significativa economia de combustível. Além disto, oferecemos assistência técnica adequada e todo um serviço de pós-ven-



*Ricardo Alouche: vendas do VUC vão crescer*



Acelo 915C, da Mercedes, permite encurtamento do chassi para atender às exigências

das", afirmou Alcides Cavalcanti, diretor de Vendas e Marketing da Iveco.

Na Fiat, a situação é semelhante, já que as vendas de comerciais leves aumentaram significativamente. De acordo com a montadora, o Fiat Ducato teve cinco mil unidades produzidas em 2007, para o mercado interno e exportação. Este ano, a capacidade da fábrica duplicou. Desde julho, as vendas do Doblò Cargo aumentaram 50%; as do Ducato, 9%; e o Fiorino, 15%. A Strada continua com mais de 50% do mercado de picapes pequenas.

Segundo Francelino Schiling, diretor de Vendas Diretas e Veículos Comerciais Leves da Fiat, o aquecimento do segmento, que se intensificou nos últimos três anos, não pode ser atribuído somente às restrições de circulação de caminhões no centro expandido de São Paulo. "A idéia, independentemente de a lei obrigar que isso aconteça, é que o veículo pesado pare na entrada da cidade. Este abastece diversos comerciais leves

### Importadoras já exploram nicho

Animadas pelos ótimos resultados de vendas dos veículos leves de carga, as importadoras começaram a trazer novas opções para o consumidor brasileiro. A CN Auto iniciou, em setembro, a importação dos modelos Towner e Topic da China — os nomes são os mesmos daqueles veículos que circularam no País nos anos 90, quando vinham da Coreia pela Asia Motors do Brasil. "Apenas os nomes são iguais. Os veículos atuais são muito superiores, possuem tecnologia mais avançada e são adaptados à realidade brasileira atual. Aquelas modelos fizeram muito sucesso anteriormente e optamos por usar os mesmos nomes", informou Higino Leonel da Silva, diretor comercial da CN Auto.

O primeiro lote que foi comprado da China tem 1,1 mil unidades e, entre os meses de novembro e dezembro, devem chegar mais

Furgão Towner, da China



1,9 mil vans e furgões. "A receptividade é muito boa, já vendemos 300 veículos. A importação foi feita após uma pesquisa detalhada do mercado e um processo de adaptação às condições locais. Foram dois anos de trabalho para o projeto ser homologado", disse Silva. O prazo de importação de produtos da China gira em torno de 50 a 60 dias.

Entre as qualidades das novas Towner e Topic, o diretor da CN Auto destacou o baixo custo, versatilidade, rapidez e a facilidade

de reposição de peças e manutenção — item geralmente considerado o ponto fraco dos importados. "A manutenção destes veículos é 80% mais barata que a oferecida pelos concorrentes. Estamos investindo em credibilidade e fidelização do consumidor. Estamos implantando uma rede de concessionárias e oficinas credenciadas, opção mais econômica e simples de oferecer um bom serviço de pós-vendas". Atualmente, são dez concessionárias e 12 oficinas credenciadas. Para 2009, a meta é chegar a 30 concessionárias e 17 postos credenciados.

A Effa Motors também acaba de entrar no mercado brasileiro com pequenos utilitários urbanos Hafei, que vieram — neste primeiro momento — do Uruguai, mas passarão a ser importados da China. Foram comercializados até setembro 97 unida-



**Fiat Ducato: 9% a mais de comercialização desde julho deste ano**

que fazem a distribuição de carga em diferentes pontos de diferentes centros urbanos. Assim, o cliente libera o caminhão para que este siga para outro destino, além de ganhar em mobilidade, agilidade de entrega, economia de combustível e de manutenção".

A previsão de Schiling para os próximos

meses é de que o crescimento das vendas de comerciais leves fique em torno de 15%, mesmo porque a tendência é que os grandes centros adotem medidas semelhantes às de São Paulo.

**OPORTUNIDADE** — Na Renault, o segmento de comerciais leves também atravessa



**Francelino Schiling: idéia é que o veículo pesado pare na entrada da cidade**

uma fase positiva. "Desde junho, estamos vendendo mais. Agora, se foram as medidas de restrição aos caminhões que impulsionaram este movimento, ainda é difícil dizer. Já que há um aquecimento geral no mercado em 2008", disse Mário Boragina, gerente de Vendas a Empresas da Renault do Brasil. O executivo acredita que nova lei é uma ótima oportunidade para que a montadora intensifique as vendas destes produtos, destacando porque eles seriam as melhores opções de mercado.

Os modelos Master Furgão tiveram um crescimento de 20% nas vendas deste ano, ante 2007. No ano passado, eram comercializadas em média 308 unidades do furgão por mês; em 2008, são 370 mensalmente. O Kangoo Express apresentou um aumento de 70% nas vendas, em relação a 2007; passando de 63 unidades por mês no ano passado, para a média mensal de 107, em 2008.

O presidente do Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipeças), Paulo Butori, não arrisca previsões sobre o mercado para o ano que vem. "Precisamos aguardar que leitura o mercado internacional sobre esta crise. O setor de comerciais leves está muito aquecido e deverá passar por uma redução menor nas vendas. Mas, deve haver algum tipo de impacto", afirmou.

des do segmento de caminhonetes: 12 furgões de carga, 33 picapes e 52 vans. A expectativa da importadora é trazer 200 veículos deste tipo por mês.

A Kia Motors já investe no segmento

de comerciais leves há mais tempo, com o utilitário Bongo. De janeiro a setembro deste ano, em relação a igual período de 2007, a Kia quadruplicou a venda do Bongo. São 3.538 unidades, no atacado, ante 912 unidades do ano passado.

O Kia Bongo tem capacidade de carga de 1.530 kg e suas características técnicas atendem às necessidades de pequenas entregas. Hoje, a Kia Motors conta com rede autorizada de 90 concessionárias e estoque de peças originais de R\$ 65 milhões.



**Utilitário Hafei montado no Uruguai**

veículo como o Bongo. Por isso, a estratégia de melhorar cada vez mais o pronto atendimento", afirmou José Luiz Gandini, presidente da Kia Motors.

Para o próximo ano, as perspectivas da Kia também são otimistas. "Não temos as projeções de números ainda para 2009. Mas, diante da forte demanda por utilitários de pequeno porte, a Kia Motors do Brasil sente-se confortável em afirmar que a tendência de crescimento de vendas do Bongo é irrevogável", completou Gandini.

"Para veículos de trabalho nada melhor que a política de pós-venda (assistência técnica e peças originais de reposição). É o que o frotista e o pequeno comerciante esperam de um

# As oportunidades da noite

**Pressionados por novas regras urbanas e gargalos logísticos, embarcadores e transportadores de carga refazem suas rotinas e suas contas e começam a usar melhor as 24 horas do dia**

■ VICENTE VILARDAGA E MÁRCIO BRUNO (fotos)

OS TERMINAIS PRIVADOS DO PORTO DE Santos fervem durante a noite. O terminal de contêineres (Tecon), administrado pela Santos Brasil e abastecido principalmente por caminhões, funciona madrugada adentro como se fosse de dia. Pouca diferença faz a escuridão do céu. As filas de caminhões estão ali às 2 horas da manhã e se estendem por mais de um quilômetro. O trânsito é frenético e circulam centenas de trabalhadores. A iluminação é forte; e o nível de ruído, alto. As máquinas articuladas se movem como dinossauros e avançam a toda velocidade entre as pilhas de contêineres.

No Terminal de Grãos do Garujá (TGG), o trabalho é igualmente intenso, mesmo neste final de safra. Há sempre um vagão de soja, farelo de soja ou milho sendo descarregado na moega, local de recebimento dos grãos. Composições de 72 vagões se acomodam na perra ferroviária do terminal. A carga é encaminhada por esteiras subterrâneas até o armazém e depois ao navio da vez. Diferentemente do Tecon, não há agitação e tudo é muito silencioso durante a noite, mas o trabalho é ininterrupto, com pelo menos uma linha, com capacidade para 1,5 mil toneladas por hora, operando normalmente.

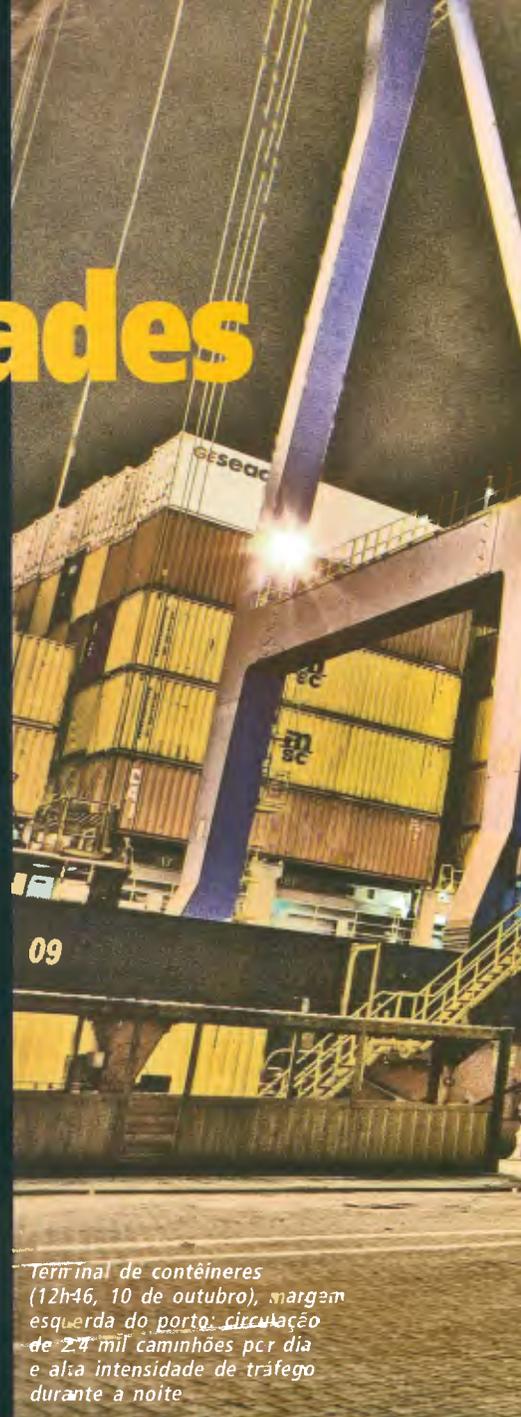
Também funcionam sem parar os pátios reguladores em torno do Porto de Santos,

como o Ecopátio, de Cubatão. "Quase a metade do nosso movimento diário de até 800 caminhões se concentra entre 20 horas e 6 da manhã", afirma Jefferson Satyro Filho, coordenador de infra-estrutura do Ecopátio. Nessas áreas, os caminhões de grãos ou de açúcar aguardam o momento de descarregar em algum dos terminais especializados.

Durante a noite, o transporte de carga domina a rodovia Piaçaguera, estrada que atende a margem esquerda do porto e avenida Santos Dumont, que dá acesso a vários terminais da margem esquerda. Por causa da passagem de nível da linha ferroviária, congestionamentos ali são comuns, inclusive às 3 da manhã, por causa de trens cruzados na pista.

Enquanto a maioria das pessoas dorme e o comércio fecha suas portas, as engrenagens do transporte noturno que unem a região metropolitana de São Paulo com a Baixada Santista giram sem trégua e aceleradas pelo desenvolvimento econômico. Assim como São Paulo, o Porto de Santos não pára e indica o ritmo do comércio exterior brasileiro.

Na avenida dos Bandeirantes, um dos caminhos preferenciais que levam ao porto, o tráfego de veículos pesados se intensificou no início da noite desde que a Prefeitura implantou, em maio, o sistema de



*Terminal de contêineres (12h46, 10 de outubro), margem esquerda do porto: circulação de 24 mil caminhões por dia e alta intensidade de tráfego durante a noite*

rodízio para os caminhões. Entre 17 horas e 20 horas os caminhões estão impedidos de cruzar a cidade em determinados trechos. Também crescem as restrições para a distribuição de carga para o varejo. A Secretaria Municipal de Transportes tem tomado uma série de medidas que visam a proibição total do trânsito de caminhões na cidade de São Paulo ao longo do dia.

Mantido o cronograma da Prefeitura, as restrições devem aumentar em novembro, quando os caminhões só poderão rodar entre 21 horas e 5 horas pela cidade. A meta inicial das autoridades de transporte é retirar de circulação na chamada Zona



de Máxima Restrição de Circulação (ZMRC), agora ampliada de 25 quilômetros quadrados para 100 quilômetros quadrados, 100 mil veículos de carga de médio e grande porte

O rodízio de caminhões em São Paulo limita a circulação de veículos pesados pelo final da placa nas vias que delimitam o centro expandido e já estabeleceu uma nova dinâmica para o transporte de cargas dentro da cidade e para várias regiões, inclusive para Santos.

As rotinas de tráfego na cidade de São Paulo passam por um período de transformação. E para muitas empresas que ope-

ram com transporte de carga na região também de muita perturbação. 'O governo precisa criar alternativas para resolver os problemas do tráfego urbano e as empresas precisam se adaptar', afirma Manoel Reis, coordenador do Centro de Excelência em Logística e Cadeias Produtivas (Celog), da Fundação Getúlio Vargas (FGV). "Mudanças acontecem e são necessárias e quem for mais criativo e inovador vai procurar uma solução de negócio que lhe traga benefício".

A engenharia de tráfego tem sido impiedosa com os caminhões. No centro expandido de São Paulo já existem restri-

ções para realizar procedimentos de carga e descarga das 5 horas da manhã às 21 horas. Mesmo os Veículos Urbanos de Carga (VUCs), caminhões adaptados às condições urbanas, com até 6,3 metros de comprimento, foram incluídos em um sistema especial de rodízio que libera o tráfego nos dias ímpares do mês entre às 10 horas e às 16 horas para os veículos com placas com finais ímpares e faz o mesmo nos dias pares para as placas pares.

Diariamente passam pelas marginais Pinheiros e Tietê, pela avenida dos Bandeirantes e por outras vias que delimitam a ZMRC cerca de 210 mil caminhões. Com a



Fila de caminhões na entrada do Terminal de Contêineres (01h12, 10 de outubro)

implantação do rodízio, que segue a mesma ordem das placas dos carros de passeio e, neste momento, vigora entre as 7 e as 10 da manhã e entre as 17 e as 20 horas, até 42 mil caminhões pode estar aliviando as ruas diariamente nos horários de pico. Isso implica mudanças de rotina e reprogramações da parte dos transportadores.

Por enquanto, a demora na conclusão do trecho sul do Rodoanel Metropolitano pressiona inadequadamente as marginais Pinheiros e Tietê e a própria Bandeirantes, que ainda precisam suportar um movimento intenso de milhares de veículos pesados de carga. A saída, até o final de 2009, quando o novo trecho do Rodoanel estará concluído e liberará a cidade de milhares de caminhões, é deslocar parte desse movimento para o período noturno e tirar os caminhões das ruas no horário comercial e principalmente dos horários de pico. Mas podem existir vantagens logísticas reais em intensificar algumas operações depois das 20 horas, mesmo com o anel metropolitano.

A noite se apresenta hoje como um espaço e um tempo de oportunidades para o ganho de eficiência no transporte de carga em algumas rotas importantes do País.

É quando se pode falar algumas deficiências de infraestrutura, expostas pelo crescimento vertiginoso da frota circulante que já leva a filas de congestionamentos de até 200 quilômetros em São Paulo e complica o trânsito em outras capitais e até em cidades médias.

"Responsabilizar os transportadores pelos problemas de trânsito é muito mais fácil do que admitir que muito pouco foi feito pelo poder público, já que fazem linhas de metrô, boates de parada, centros de distribuição e terminais de carga para caminhões", afirma Urubatan Helou, diretor-presidente da Braspress Transportes Urgentes. "Devemos também considerar o fato de que as vias públicas continuam estagnadas em 15 mil quilômetros e o número de veículos aumenta em 46 mil novos carros todos os meses na capital paulista, totalizando uma frota de mais de 6 milhões".

Não bastasse o excesso de veículos e ainda faltam obras fundamentais para o bom funcionamento do transporte regional, como é o próprio Rodoanel ou as avenidas Perimetra da Margem Direita e da Margem Esquerda do Porto de Santos. Engenheiros de tráfego e formuladores de políticas de transporte não têm dúvidas

sobre a importância de se aproveitar melhor a noite para o trabalho. É no período noturno que a logística prospera e a fluidez do trânsito ainda resiste, mesmo na mais congestionada das cidades. O que se busca, basicamente, é distribuir melhor os recursos de transporte ao longo do dia para não sobrecarregar a infraestrutura e para não deixá-la ociosa.

"A utilização do período noturno de forma mais produtiva para o transporte pode levar à redução dos custos logísticos e trazer ganhos ambientais", afirma Sérgio Aquino, secretário de assuntos portuários e marítimos da Prefeitura de Santos. "A capacidade instalada do porto ainda pode ser bem melhor utilizada durante a noite".

A operação do Porto de Santos se limitou, historicamente, ao período diurno. Até o início dos anos 90, Santos era um dos poucos grandes portos do mundo que não trabalhava de noite. Seu funcionamento era interrompido às 23 horas e era retomado às 7 horas da manhã. Só em 1994, na sequência da criação da Lei dos Portos (Lei 8.630/93) e por determinação do Conselho de Autoridade Portuária (CAP), é que se passou a operar 24 horas, em quatro turnos sem interrupções. Todos os terminais recebem carga rodoviária e/ou ferroviária continuamente. Mas algumas antigas estruturas fossilizadas ainda resistem.

Segundo Aquino, o principal gargalo da operação noturna se verifica, hoje, no retro-porto, especialmente nos terminais com contêineres vazios, que só funcionam entre 7 horas da manhã e 16 horas. São 21 terminais que prestam esses serviços. E todos alegam que a remuneração paga atualmente pelos embarcadores é baixa demais para viabilizar a operação 24 horas. O retro-porto é uma exceção de ineficiência hoje no sistema de transporte que

envolve o porto. A circulação de caminhões concentrada nesse período de nove horas poderia ser bem melhor distribuída ao longo de todo o dia, trazendo mais fluidez ao trânsito em algumas áreas em torno dos terminais de contêineres.

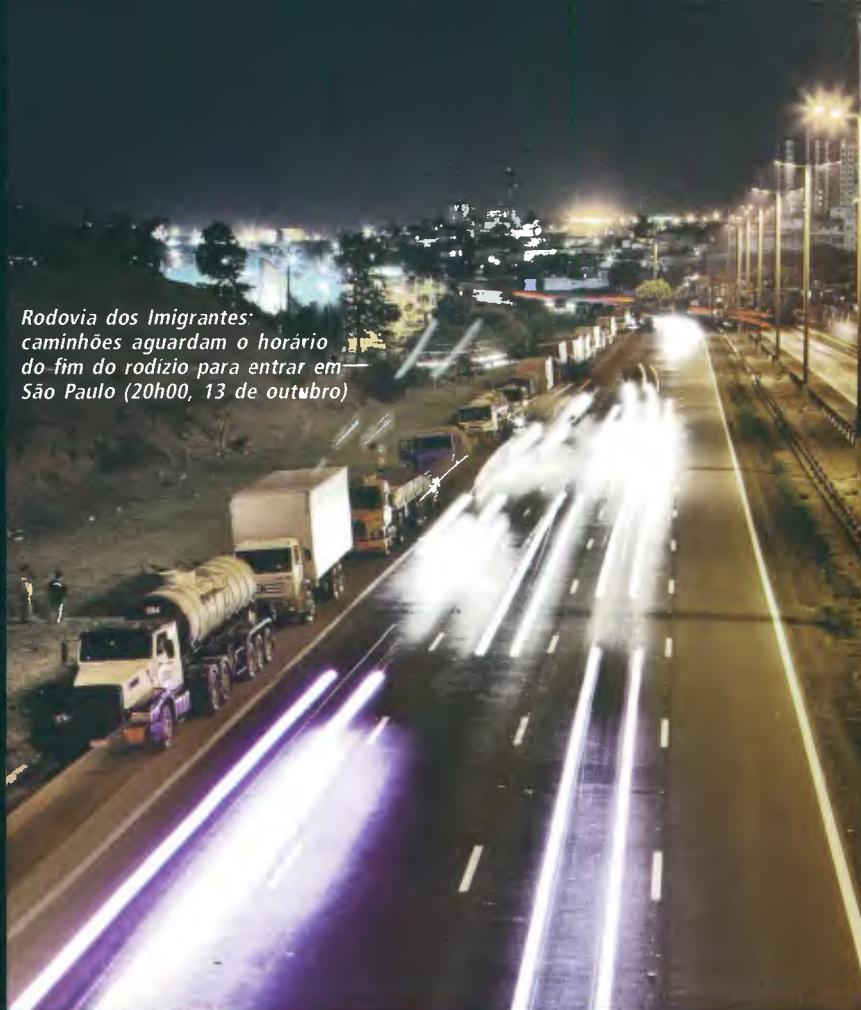
Além disso, muitos caminhões descem a serra quando as operações no retro-porto já foram interrompidas. De acordo com Aquino, que também é presidente do Conselho de Autoridade Portuária (CAP), falta um maior ordenamento na ligação entre os terminais portuários e retro-portuários e uma melhor articulação entre as empresas envolvidas com a logística dos contêineres.

Falta também uma operação permanente de todos os agentes públicos do sistema portuário, como a Receita Federal, o Ministério da Saúde e a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), que só atuam durante a noite no porto em regime de plantão e muitas vezes de forma precária, com apenas um funcionário. "Nos maiores portos do mundo, a utilização noturna é altamente incentivada", afirma Aquino. "No porto de Los Angeles/Long Beach cobra-se inclusive um sobre-preço para a movimentação diurna, com o objetivo de estimular o trabalho durante a noite".

O esforço de ordenação do transporte está diretamente relacionado com o aumento da competitividade do País e das empresas exportadoras. A organização logística é determinante para o bom desempenho econômico. Além disso, o que se busca não é só um transporte eficiente, mas também sustentável.

A mudança de regras determinada pela administração municipal em São Paulo e marcada por rodízios e restrições crescentes para o trânsito na cidade só exibe uma tendência. As cidades estão se fechando para o tráfego diurno de caminhões e preservando seu centro expandido, a qualquer hora, dos veículos de carga mais pesados, por conta também da mitigação do impacto ambiental. Se durante o dia, um caminhão pode demorar mais de uma hora

Rodovia dos Imigrantes: caminhões aguardam o horário do fim do rodízio para entrar em São Paulo (20h00, 13 de outubro)



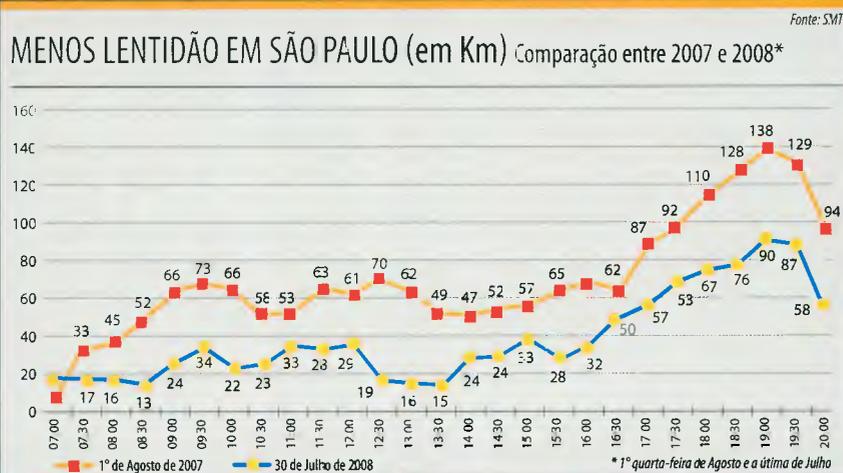
para percorrer um trecho de cerca de 10 quilômetros entre a Regis Bittencourt e a via Anchieta, por exemplo, à noite esse tempo cai para 15 ou 20 minutos.

A distribuição de mercadorias para o varejo também tende a ser uma atividade cada vez mais noturna, embora muitos transportadores considerem essa mudança irviável em função dos custos de adaptação. O transporte tem muito a ganhar em agilidade. O que o poder público pretende é privilegiar o movimento de pessoas nas

mallhas urbanas e diminuir a concentração de veículos durante o dia e os caminhões são o principal alvo das restrições.

Diariamente, segundo o economista Marcos Cintra, vice-presidente da Fundação Getúlio Vargas, cada paulistano perde, em média, duas horas produtivas no trânsito, o que levará a prejuízos totais da cidade relacionados a congestionamentos, neste ano, de R\$ 33 bilhões.

A organização do transporte urbano de carga, embora seja apenas uma parte da



## LOGÍSTICA

solução do problema, pode ter um impacto importante na redução desses prejuízos. Assim que as restrições de circulação na área de 100 quilômetros quadrados entraram em vigor, em maio, a Companhia de Engenharia de Tráfego (CET) verificou uma redução de 40,25%, em média, no pico de lentidão no período entre 7h30 e 15 horas.

Um outro problema que afeta bastante

granéis líquidos ou contêneres, para o mercado interno e para as exportações.

"A nossa operação é contínua e o importante no nosso negócio é trazer para o porto os vagões que têm descarga na hora certa", afirma Felipe Gonçalves, gerente geral da unidade de operação de Santos da América Latina Logística (ALL), que, junto com a Bunge e a Amaggi, controla o TGG e

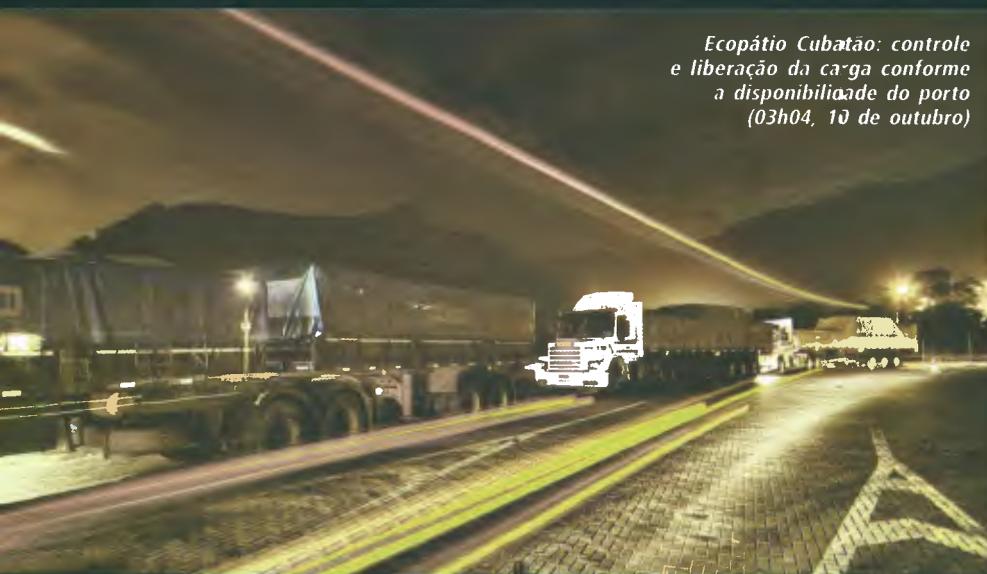
A malha rodoviária de Santos também aguarda melhorias. A avenida Perimetral da Margem Direita, ainda em construção, terá 9,2 quilômetros e vai segregar os dois fluxos e trazer grandes benefícios para o sistema de transporte da cidade. A Margem Esquerda, que é do Tecon e do TGG, abriga outros terminais como da Cargill, da Cutrale e da Dow Química, também é afetada por uma infra-estrutura rodoviária precária e pelo trânsito pesado, e aguarda sua perimetral, que terá 5 quilômetros.

"A operação do porto deve estimular o tráfego rodoviário noturno, o que beneficia a cidade de Santos. A tendência de tirar veículos de carga das ruas durante o dia e transferir, por exemplo, mais trabalhos de distribuição urbana para a noite é inexorável", afirma Manoel Reis, da FGV. "O tecido urbano não suporta mais a situação atual e devemos estar preparados para a mudança de legislação e das rotinas de transporte em muitas cidades".

Reis prevê também um melhor planejamento integrado para o transporte metropolitano nos próximos anos. "Tenho quase certeza que outros municípios acompanharão São Paulo e também espero uma maior participação dos governos estaduais para garantir a integração das políticas metropolitanas de transporte", diz. "Na medida em que mil novos carros entram em circulação todos os dias na Grande São Paulo, alguma coisa precisa ser feita".

Se as mudanças nas rotinas são inevitáveis, resta saber quais serão os custos para o transportador e para os lojistas se adaptarem a elas e em que medida o retorno econômico pode vir, ao longo do tempo, com a melhoria da qualidade da operação de carga. O que se percebe é que a logística se ajusta permanentemente para driblar gargalos e aproveitar espaços de ociosidade. O sistema de transporte evoluiu forçosamente para se tornar mais racional e equilibrado.

O destino de uma parte dos veículos que cruzam a cidade de São Paulo é a Baixada



*Ecopátio Cubatão: controle e liberação da carga conforme a disponibilidade do porto (03h04, 10 de outubro)*

o tráfego urbano são os acidentes envolvendo caminhões. Segundo a CET, até junho, 108 caminhões se envolviam diariamente em acidentes na capital, 32 deles na ZMRC. A remoção de cada caminhão demora cerca de 50 minutos, enquanto a retirada de um veículo de passeio das vias demora 15 minutos. A companhia de tráfego informa que, em uma via expressa, cada 15 minutos de interrupção causa três quilômetros de lentidão.

Distribuir o volume de transporte ao longo de 24 horas tornou-se uma conveniência multimodal, um movimento logístico irreversível, que reduz perdas e desperdícios, traz ganhos econômicos e ambientais e melhora a qualidade de vida nas grandes cidades. E isso vale para as áreas metropolitanas e para os portos; para as rodovias e ferrovias, para terminais de grãos,

também a Portofer, empresa que opera a linha ferroviária dentro do porto. "A noite não é uma variável relevante para nós, mas se dividirmos o dia em dois blocos de doze horas, teremos um volume de carga parecido em cada um deles".

O desenvolvimento da operação noturna tem sido bom para o equilíbrio de funcionamento dos terminais portuários e também para aliviar a malha viária de Santos no período comercial, principalmente da margem direita, que, durante o dia, suporta o tráfego portuário e o urbano ao mesmo tempo. A melhor utilização de trens também alivia a infra-estrutura rodoviária. O modal ferroviário foi o que mais se desenvolveu na região e no País nos últimos anos. A linha que liga São Paulo a Santos é controlada pela MRS e se integra à Portofer na área do porto.

# 3 FLAMINGOS E 3 TIGRES

DEVEM CHEGAR NO ZOOLOGICO DO OUTRO LADO DO RIO.  
SABENDO QUE A Balsa só funciona com  
NO MÁXIMO 2 E NO MÍNIMO 1 PASSAGEIRO, COMO ATRAVESSÁ-LOS SEM NUNCA  
DEIXAR MAIS TIGRES DO QUE FLAMINGOS NA MARGEM DO RIO?



ENCONTRE ESTA E OUTRAS SOLUÇÕES NO  
**WWW.TGESTIONA.COM.BR**

A TGestiona tem as mais completas soluções em serviços administrativos para sua empresa ficar tranquila e focada no seu negócio. Conheça os serviços oferecidos em Logística:

Planejamento e gestão da cadeia de suprimentos  
• Armazenagem e customização • Soluções em transportes e distribuição • Operações e controle de qualidade • Mensageria

Para mais informações, ligue para 0800 777 1010.



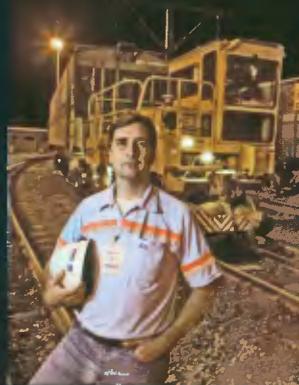
## LOGÍSTICA

Santista. De acordo com a Ecovias, concessionária do sistema Anchieta-Imigrantes, cerca de 9 mil caminhões descem a serra e passam pelos postos de pedágio diariamente carregados com produtos de exportação. Os picos de tráfego chegam a 12 mil caminhões. Cerca de 10% deles fazem escala no Ecopátic, em Cubatão, que atende principalmente o transporte de grãos e açúcar. Sobem para São Paulo pelo menos outros cinco mil caminhões com cargas importadas, considerando os números do posto de pedágio das rodovias Piaçaguera e Padre Manoel da Nóbrega.

O movimento noturno de caminhões nas vias que cruzam São Paulo em direção à Baixada Santista, segundo a Ecovias, se manteve estável depois que foi iniciado o rodízio na cidade. Os efeitos do rodízio foram marginais para a distribuição desse tráfego. Entre 6 horas e 20 horas passam 65% dos caminhões que circulam pela Anchieta-Imigrantes. Os outros 35% cruzam a estrada entre 20 horas e 6 horas. Do ponto de vista logístico ainda existe alguma ociosidade noturna e uma boa distribuição do tráfego ao longo de todo o dia é favorável ao sistema.

Na entrada de São Paulo, no início da madrugada, é que dá para perceber bem os efeitos do rodízio sobre o transporte de carga. Todos os dias formam-se filas de até uma centena de caminhões que esperam o horário das 20 horas para circular na avenida dos Bandeirantes. As filas se estendem por quatro a cinco quilômetros.

A integração entre a região metropolitana de São Paulo e a Baixada Santista é de importância vital para o comércio e o transporte brasileiro. Os desembarques de carga no porto devem ser feitos na hora certa, com programação e sem congestio-



Caíado, do TGG: sem gargalos

amentos. Pelo Porto de Santos, maior porto do País, passa um quarto do comércio exterior brasileiro ou o equivalente a US\$ 71,5 bilhões FOB em 2007. A área de influência primária do porto, sua hinterlândia, abrange uma população de 70 milhões de pessoas e avança em uma área de cinco estados (São Paulo, Minas Gerais, Goiás, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul), que concentra 50% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro.

Tanto pela complexidade das operações como pelo volume de carga, a eficiência do porto de Santos e sua integração rodoviária e ferroviária com São Paulo dão o exemplo para outros pólos logísticos nacionais. Transportadores e embarcadores de todo o País que operam na região são obrigados, mesmo a contragosto, a mudar seus planos e se adaptar às novas regras de tráfego.

O que se vê à noite são avenidas vazias e ruas desertas, o que deveria ser um paraiso para os transportadores. Mesmo que causem transtornos iniciais, os caminhos da noite podem ser bons. O problema é criar novas rotinas de entrega e recebimento de carga e esperar que o varejo se prepare para acolher as entregas no período noturno, principalmente contratando pessoal e reforçando a segurança. Grandes pólos geradores de tráfego, como home centers, shopping centers, e hipermercados teriam que se adaptar para só receber carga no horário noturno.

Para que a logística noturna funcione, todos os agentes do transporte devem estar a postos. A operação 24 horas do Porto de Santos evoluiu bastante nesta década, com investimentos na malha ferroviária que atende o porto, a Porcofer; desenvolvimento de uma nova mão-de-obra própria, mais

profissionalizada do que a mão-de-obra avulsua gerenciada pelo Órgão Gestor de Mão-de-Obra (OGMO); e outras iniciativas relacionadas com uso de tecnologia da informação (TI) e equipamentos de transporte mais avançados. Problemas sérios de infraestrutura e entraves operacionais, porém, ainda resistem e remetem todos os participantes do negócio, como os terminais de vazios, no caso dos contêineres, trabalham de maneira integrada.

O TGG, que ocupa uma área de 341 mil metros quadrados, é hoje, possivelmente, o mais eficiente terminal de grãos do Brasil. Em torno de 85% de toda a carga que entra no terminal é transportada por ferrovias e 15% chega por caminhões, cujo tráfego é regulado no Ecopátic. O TGG recebe até 25 caminhões por vez. "Consagamos girar os caminhões dentro do terminal e não temos gargalos internos", diz Guilherme Caíado, gerente do TGG. "E quanto aos gargalos externos, somente uma passagem de nível impacta o tráfego de caminhões na Piaçaguera". Em dias de pico chega-se a movimentar ali 30 mil toneladas de grãos e fareo, mesmo



*Terminal de Grãos do Guarujá  
(1Ch24, 10 de outubro): movimento  
ininterrupto de carga e processos  
automatizados na transferência dos grãos  
dos trens para os navios*



com ociosidade no sistema. O TGG conta com duas linhas de expedição com capacidade para 1,5 mil toneladas por hora.

Os navios graneleiros que atracam no TGG têm capacidade de cerca de 80 mil toneladas - o navio *Kylla*, da Seres H. Enterprise, é o recordista do terminal, com 83 mil toneladas - e são necessárias 43 horas para carregá-los. A maior parte dos carregamentos é destinada à Ásia e Europa. Além de contêineres, os grãos sólidos - especificamente o açúcar e a soja - são os principais produtos de exportação movimentados no porto de Santos. No ano passado, saíram do porto com destino ao mercado externo 10,6 milhões de toneladas de açúcar e 7,4 milhões de toneladas de soja.

Alta eficiência também se verifica no Tecon, que movimentou 1,26 milhão de TEUS (unidade de volume equivalente a um contêiner de 20 pés) no ano passado. Isso representa um quarto do volume de contêineres movimentados em todos os portos do País e metade do volume de Santos, que ainda conta com os terminais especializados Libra, Tecondi e Rodimmar. A carga de contêineres no terminal deve se manter estável em 2008. No início de outubro, um dos navios

carregados ali era o *MSC Regina*, porta-contêiner com capacidade para cerca de 4 mil TEUS. Para carregá-lo são necessárias entre 12 e 16 horas de trabalho e todos os equipamentos do Tecon funcionam normalmente durante a noite.

O transporte de contêineres até o terminal é feito principalmente por caminhões, embora 11% da carga chegue pelo modal ferroviário. Às 3 horas da manhã, a fila de caminhões na porta do Tecon se estende até a avenida Santos Dumont. São centenas de veículos que trazem contêineres cheios para o terminal. Segundo informações da Santos Brasil, entre 30% e 40% dos caminhões que entram no Tecon em setembro chegaram à noite entre 19 horas e 7 horas, e entre 50% e 70% descarregaram ao longo do dia. Na média, circulam cerca de 2 mil caminhões por dia no terminal, alcançando ciclos de 2,8 mil. Cerca de 26 mil contêineres para exportação entram no terminal pelo modal rodoviário, por mês.

Na reordenação do transporte ao longo de 24 horas, os pátios reguladores de carga têm papel fundamental. São eles que minimizam os focos de ineficiência

logística no sistema portuário. Com a regulamentação desses pátios, divulgada recentemente pela Companhia Docas do Estado de São Paulo (Codesp), administradora e autoridade portuária de Santos, todos os caminhões com destino ao doco terão de passar por um terminal intermodal, onde se faz o controle e a liberação da carga conforme a capacidade do porto. Diante de um aumento esperado de demanda, o grupo Ecrodôcas está elevando a capacidade total de seu ecodôco, cujo número de vagas de estacionamento subirá de 700 para 3.500. Com a mudança, o Ecodôco poderá receber, de maneira rotativa, até 2 mil caminhões por dia.

O que está em jogo em todo o sistema de transporte do País hoje e sempre é o melhor uso do tempo. O objetivo central é aumentar a eficiência logística, melhorar a qualidade das operações e, finalmente, trazer mais competitividade à economia e às exportações do País. Diante disso, o melhor aproveitamento da noite passa a ser natural. Nas grandes cidades brasileiras e nos portos, a tendência geral de transporte é funcionar com alto desempenho 24 horas por dia.

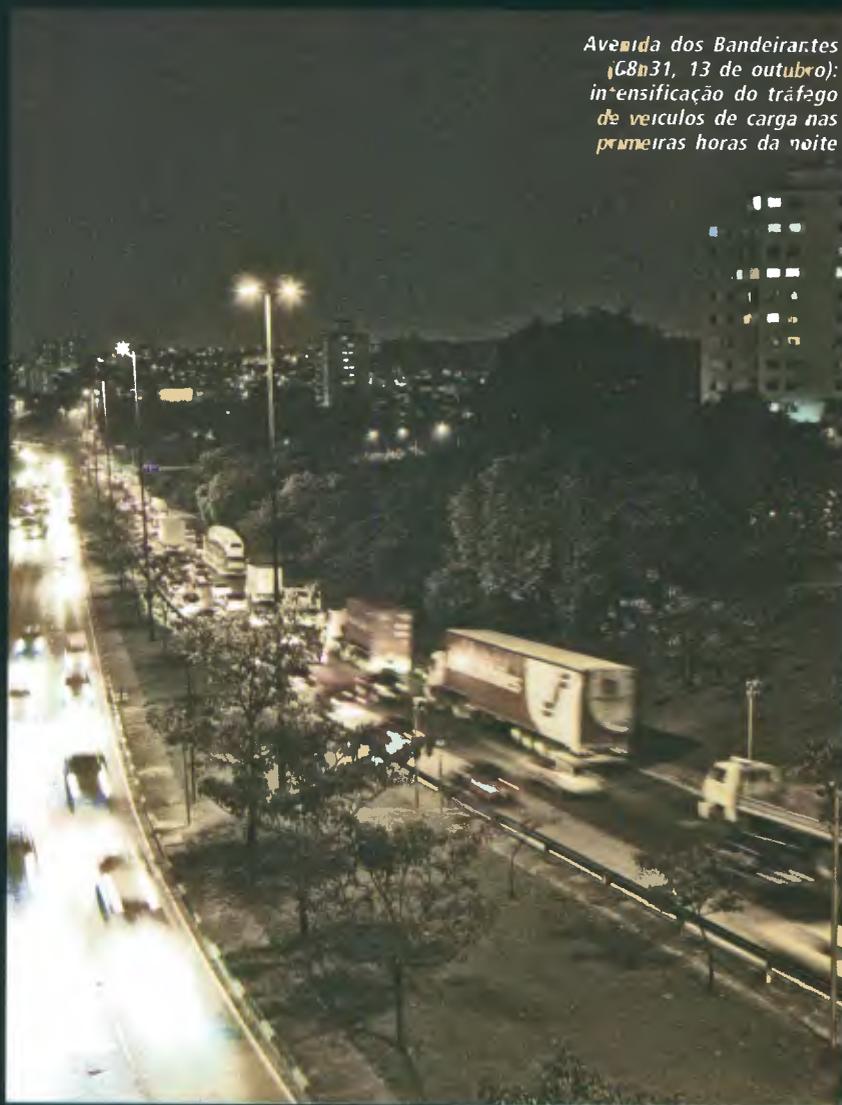
# O custo da mudança nas rotinas

**Empresários do transporte criticam o aumento das restrições à distribuição de cargas e à circulação de caminhões nas cidades, mas se preparam para inevitáveis alterações no tráfego urbano**

A HISTÓRIA DO TRANSPORTE NOTURNO pode ser até bonita, mas, sob o ponto de vista de muitos empresários do setor, ela representa, em um primeiro momento, somente custos e transtornos. Quando se pensa em uma mudança para a noite nos horários de distribuição de carga na cidade de São Paulo, ergue-se um cenário complexo, com comerciantes abrindo suas lojas no meio da madrugada e elevando seus custos de mão-de-obra. Os primeiros cálculos que vem à mente são os das despesas de adaptação. Os ganhos sistêmicos, mesmo que cheguem, demoram demais para se transformar em reduções de custos para os transportadores.

Para o coordenador do Centro de Excelência em Logística e Cadeias Produtivas (Celog), da Fundação Getúlio Vargas, Manoel Reis, porém, os empresários devem estar preparados para mudanças de legislação e de rotinas no transporte nas grandes cidades e regiões metropolitanas. Recentemente, Rio de Janeiro e Brasília também estabeleceram mais restrições ao tráfego de caminhões e outras capitais farão o mesmo.

Em prol da melhoria da mobilidade urbana, os veículos pesados que não são utilizados para serviços essenciais e mesmo os nem tão pesados assim estão sendo sacrificados. Em São Paulo, até os Veículos Urbanos de Carga (VUC), envolvidos com



*Avenida dos Bandeirantes (G8n31, 13 de outubro): intensificação do tráfego de veículos de carga nas primeiras horas da noite*

o objetivo de minimizar interferências no tráfego, circulam em sistema de rodízio.

"O abastecimento urbano não é o vilão

cos enormes congestionamentos em regiões densamente ocupadas por veículos", afirma Urubatan Helou, diretor-presidente

da Braspress Transportes Urgentes. "Nós transportadores somos as vítimas porque carregamos custos operacionais extremamente elevados, face às equivocadas políticas de mobilidade e abastecimento".

A Braspress é uma das empresas que melhor tem se preparado para enfrentar esses novos tempos, com investimentos e aumento de despesas. Ela realizou investimentos de R\$ 4 milhões na compra de 40 novos caminhões e contratou mais 100 funcionários para manter suas entregas depois que aumentaram as restrições.

Na visão dos empresários, quem não está fazendo sua parte é o poder público, que não realiza os investimentos necessários em infra-estrutura. Menos restrições seriam estabelecidas se algumas obras estivessem concluídas.

Outra crítica às prefeituras que endurecem com os caminhões é a falta de novas ações efetivas para reduzir os congestionamentos. Helou fala, por exemplo, na retirada de circulação dos veículos clandestinos, que somam 1,8 milhão de carros, enquanto a frota de caminhões registrada na cidade é de 280 mil.

"No Brasil, mesmo que o custo logístico não esteja bem avaliado, calculamos em 30% o aumento dos gastos de abastecimento urbano se as movimentações e as descargas forem transferidas para a noite", afirma Altamiro Borges, diretor presidente da consultoria AB Group. "Isso vai causar perda de competitividade para o País e custos para a população, sem benefícios". Uma das principais preocupações de Borges é com os horários do comércio varejista, que demanda um constante fluxo de carga e não está aparelhada para abrir durante a noite.

"A cidade precisa ser abastecida com vários produtos e isso é prioridade. Modernamente, não devemos criar restrições ao abastecimento. O que precisamos é de investimentos em infra-estrutura", diz. "Com as



**Manoel Reis: "o governo precisa agir rápido e sem burocracia"**

restrições você aumenta o custo do transporte e não necessariamente a eficiência". Ele cita Nova York como uma cidade em que a distribuição de carga está liberada durante todo o dia, inclusive com caminhões de grande porte.

Segundo Borges, estão contabilizados cerca de 25 mil estabelecimentos alimentares em São Paulo, que precisarão se adaptar, inclusive com medidas de segurança, para receber as cargas durante a madrugada. "O que vai acontecer é que a cidade vai travar em outros horários", prevê. "E as lojas da rua 25 de março, por exemplo, terão condições de abrir às 2 horas da manhã para receber suas mercadorias?".

Para Manoel Reis, não há realmente muitas saídas e o poder público tem que agir rápido, sem burocracia, seguindo o caminho menos doloroso para a maioria da população. "Mudanças acontecem frequentemente e as empresas, é lógico, precisam se adaptar, sejam os transportadores ou os comerciantes. Veja o que aconteceu com os pedágios. Hoje o operador prefere pagar pedágio e ter uma estrada em boas condições do que deixar de pagar", afirma.

Uma das formas de adaptação é utilizar veículos mais leves, que não sejam afetados pelo rodízio dos veículos de distribuição de carga. Outro caminho é aumentar a frota, para conseguir atender cumprir os contratos e manter o ritmo das entregas ainda que alguns veículos, por causa do final da placa, não possam rodar. Do ponto de vista do transportador, que precisa olhar para a saúde do seu negócio, são investimentos não planejados que ele acaba obrigado a fazer somente para



**Urubatan Helou: "o poder público não faz sua parte"**

cumprir as regras.

Uma outra forma de olhar para esse movimento de ampliação ou mudança de padrão de frota é pela ótica da concorrência. Mudanças rápidas, como as decididas em São Paulo, criam um ambiente favorável à competição, a uma corrida por soluções. Empresas menores e mais ágeis podem se destacar no mercado. E grandes empresas menos flexíveis podem ter dificuldades.

Essas discussões sobre mobilidade urbana acontecem em um momento de desenvolvimento econômico e de crescimento da demanda pelo transporte. Na verdade, é o desenvolvimento que escancara os problemas de mobilidade urbana e apontam para um futuro de congestionamentos sem fim e paralisação do tráfego. Estudo sobre mobilidade realizado pelo urbanista Cândido Malta Campos Filho, da Faculdade de Arquitetura e Urbanismo (FEA-USP), prevê o colapso total no trânsito de São Paulo em 2012, se o sistema de mobilidade não for sustentado por uma melhor distribuição das atividades ao longo do espaço e do tempo.

Ainda que inicialmente os custos da mudança das rotinas de transferência e distribuição de carga chamem atenção, quando se olha o transporte atrelado à economia dá para ver a médio e longo prazo ganhos sistêmicos que podem baratear as operações logísticas urbanas. Durante a noite é possível fazer o transporte em um tempo menor, o que aumenta a produtividade da frota, diminui o desgaste dos veículos e reduz o impacto ambiental da operação. Para os varejistas, a reordenação do recebimento da carga também pode se revelar vantajosa. O interesse comum é melhorar a mobilidade urbana e reduzir os grandes prejuízos causados pelos congestionamentos.



# Um trem para Antofagasta

**Com a construção de novas extensões ferroviárias, a Ferroeste integrará a ligação internacional entre o Porto de Paranaguá (PR) e os portos chilenos da região de Antofagasta**

SONIA CRESPO



A PARTIR DO PRIMEIRO SEMESTRE DE 2009 a estrada de ferro paranaense Estrada de Ferro Paraná Oeste (Ferroeste), que liga as cidades de Cascavel e Guarapuava, entre as zonas oeste e central do Paraná, começará a construção da nova extensão da linha, com 365 km, que ligará Guarapuava ao Porto de Paranaguá. A obra integra a relação de obras prioritárias do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), que também incluem a ligação da malha com Mato Grosso do Sul, com o oeste de Santa Catarina e com o Paraguai. Os recursos iniciais anunciados são de R\$ 1,5 bilhão e a previsão de conclusão da primeira etapa da obra é dezembro de 2010.

Uma segunda etapa da expansão da

Ferroeste, que atualmente tem 248 km, prevê a criação do corredor ferroviário bioceânico, que conectará por trilhos o porto paranaense de Paranaguá, no Oceano Atlântico, aos portos chilenos das regiões de Antofagasta e Mejillones del Sur, no Oceano Pacífico. Para isso, os governos do Chile, Argentina, Paraguai e Brasil acordaram, em reunião realizada em Buenos Aires no primeiro semestre de 2008, estabelecer a ligação férrea entre Cascavel (PR), Foz do Iguçu (PR), Presidente Franco (Paraguai), e Resistência (Argentina), num prazo entre cinco e dez anos. O trecho brasileiro entre Cascavel a Foz de Iguçu — fronteira com o Paraguai — terá 170 km. "A Ferroeste operará entre Foz de Iguçu e

Paranaguá; de Resistência (Argentina) a Antofagasta (Chile) já existe ligação ferroviária", adianta Sérgio Gomes, presidente da Ferroeste.

**MALHA RENOVADA** — Empresa de economia mista, a Ferroeste foi criada em 15 de março de 1988 e está vinculada à Secretaria Estadual dos Transportes. A construção da malha se estendeu até 1994 e logo no ano seguinte iniciou suas operações. No início chegou a ser denominada "Ferrovia da Soja" e "Ferrovia da Produção". O objetivo da malha era possibilitar o escoamento da safra do interior paranaense, principalmente grãos agrícolas e insumos para plantio, a fretes mais bara-



**A segunda etapa da expansão da Ferroeste prevê o corredor ferroviário que conectará Paranaguá aos portos chilenos no Pacífico**

tos. No final da década de 1990, a exemplo do que aconteceu com as demais malhas nacionais, a Ferroeste se tornou uma concessão da empresa Ferropar, vencedora da licitação. No entanto, ao longo dos primeiros anos de operação, a Ferropar não honrou o contrato, deixou de pagar as parcelas estipuladas e não realizou os investimentos que estavam previstos no contrato, além de deixar de cumprir as metas estipuladas de transporte de cargas. A gestão ineficiente da Ferropar levou a diretoria da Ferroeste a iniciar o processo de retomada do controle da ferrovia. A nova Ferroeste voltou a ser controlada pelo governo do estado desde o ano passado, quando anunciou uma nova gestão centrada na redução de custos, com a recuperação da linha e aumento da segurança. "A linha passa por uma apurada reestruturação depois de dez anos de manutenção precária", observa Gomes.

Gomes adianta que os novos padrões operacionais da Ferroeste reduzirão radicalmente o tempo de percurso dos trens e o ciclo atual dos vagões. "Para que se tenha uma idéia, basta dizer que o ciclo atual entre Cascavel e Paranaguá, que é de 8,5 dias, será reduzido para 1,5 dia. E a distância, de 738 km, será reduzida para 613 km. Isso revolucionará a logística de transportes das regiões beneficiadas, reduzindo fretes e custos logísticos. Por outro lado, o interior do Paraná e de Santa Catarina bem como o Mato Grosso do Sul

e o Paraguai aumentarão a sua atratividade para investimentos produtivos, auxiliando a desejada e necessária desconcentração territorial da produção", acrescenta. Gomes ressalta que a expansão da Ferroeste também integrará a Bolívia à economia do Sul do Brasil e aos nossos portos. Com a chegada da Ferroeste a Maracaju (MS), Santa Cruz de la Sierra estará a cerca de 2.000 km de Paranaguá. Para realizar esse percurso a principal opção hoje é o transporte por caminhão, através da Cordilheira dos Andes, até o porto de Arica, no Chile.

A frota atual da Ferroeste é de 15 locomotivas e 60 vagões locados. Gomes revela que já há estudos para a aquisição de locomotivas e vagões próprios. Em 2007, o volume de carga transportado pela Ferroeste foi de 1,5 milhão de toneladas e, para 2008, a previsão é de ampliar em 20% os resultados anteriores. A velocidade média das composições atualmente é de 30 km/h e a tendência é de que aumente ainda mais, estima o presidente, em razão de recentes investimentos para a eliminação de pontos de morosidade. Os principais produtos movimentados na malha são grãos, farelo de soja, óleo de soja, milho e carnes frigorificadas para exportação, e trigo, derivados de petróleo, cimento, adubo, fertilizantes, calcário e carga geral para importação. De acordo com o executivo, 26,3% do total de cargas movimentadas

no Porto de Paranaguá são ferroviárias.

Para o presidente da Ferroeste, o Brasil errou a mão na privatização das ferrovias brasileiras ao ter estabelecido as concessões verticais, que cederam ao concessionário tanto a infra-estrutura como o material rodante da RFFSA. "O resultado foi, em muitos casos, o abandono de trechos e redução dos índices de boa manutenção das linhas. A Europa foi mais sábia, separando a infra-estrutura da operação, o que permitiu a convivência de operadores públicos e privados na infra-estrutura comum, mantida pelo estado mediante pagamento das empresas pelo seu uso", opina.

Ele ressalta que não é aceitável que o frete ferroviário seja pautado no frete rodoviário. "Não é correto negociar frete com o pé no pescoço do cliente. Não está certo que as grandes tradings ocupem quase a totalidade da capacidade de transporte ferroviário e que os pequenos e médios produtores, cerealistas e industriais sejam praticamente excluídos do modal. Não é bom para o País que regiões inteiras deixem de ser atendidas por ferrovia e que se concentrem todos os ativos nos trechos de rentabilidade ótima. Queremos aqui no Paraná construir um novo modelo de gestão do transporte ferroviário: cargas privadas em ferrovia pública, para isso focaremos em eficiência na gestão e lucratividade moderada, para resultar em fretes os menores possíveis", finaliza.



# Todos os meios de transporte de Munique

**Além dos carros, bicicletas e motocicletas, os eficientes sistemas de transporte coletivo da cidade, como ônibus, VLT, bondes, metrô e trens de subúrbio proporcionam à sua população o deslocamento sem estresse**

■ EDUARDO CHAU RIBEIRO, DE MUNIQUE

MUNIQUE, A CAPITAL DA BAVIERA, NO SUL da Alemanha, é uma das grandes cidades do mundo que conta com um sistema de transporte coletivo que funciona. Terceira maior cidade alemã, com 1,3 milhão de habitantes, Munique possui a mais abrangente rede de metrô e de trens suburbanos do país. A população da região metropolitana é de 2,9 milhões. Entre 1997 e 2001, as autoridades locais adotaram medidas para facilitar o deslocamento urbano, o que estimulou o uso do transporte público.

Desde então o número de viagens por transporte coletivo cresceu de 533 milhões por ano para 561 milhões. A cidade tem

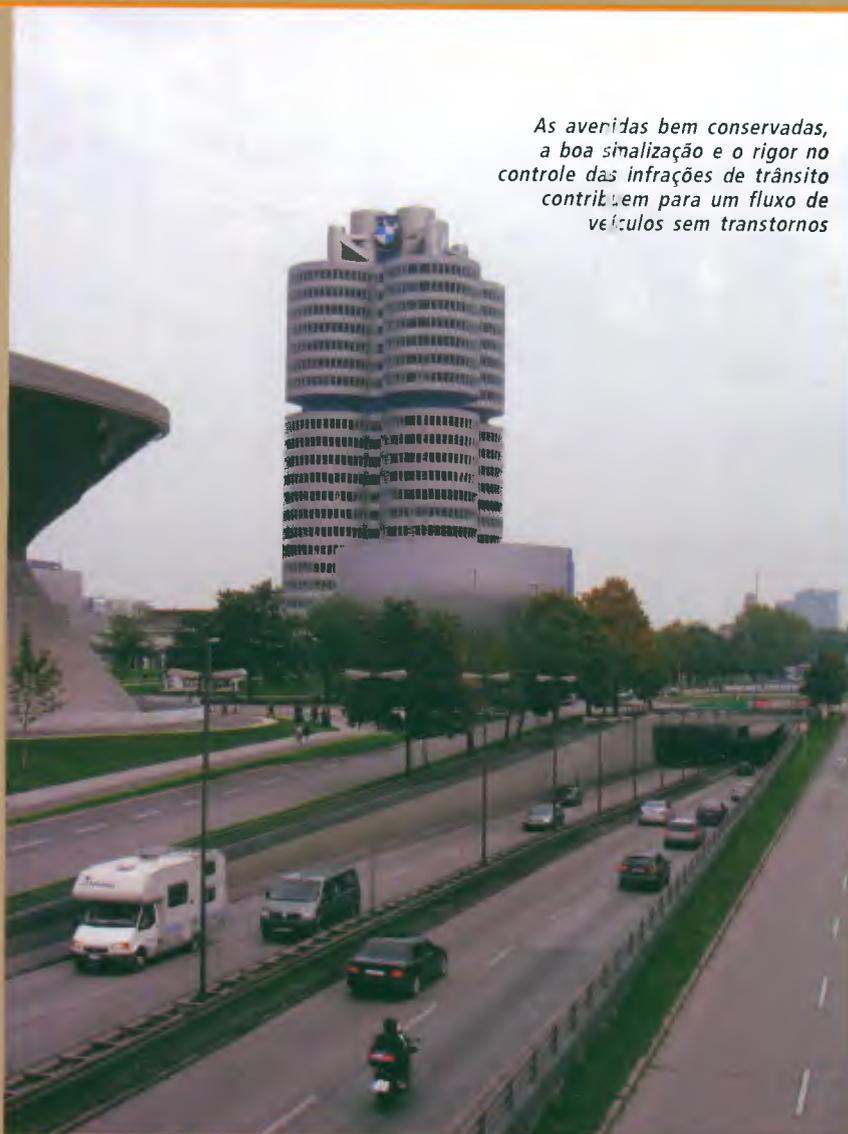
agora uma estratégia de desenvolvimento urbano denominada Perspectiva de Munique, com dois objetivos: melhorar ainda mais a mobilidade, para aumentar a atração da cidade para negócios, e reduzir o uso de área urbana e de energia bem como as emissões.

Para sua população, em geral receptiva aos visitantes e alegre talvez por não ter muitos motivos para ficar estressada no seu dia-a-dia, a locomoção pelas áreas metropolitanas é facilitada pela grande vari-



O sistema integrado de transporte público de Munique se destaca pela praticidade

*As avenidas bem conservadas, a boa sinalização e o rigor no controle das infrações de trânsito contribuem para um fluxo de veículos sem transtornos*



*Setenta linhas de ônibus cruzam a cidade, com integração com todos os outros tipos de transporte coletivo*

idade de meios de transporte disponíveis.

Para o deslocamento, os habitantes de Munique dispõem de sistemas de transporte por ônibus, bondes, VLT, metrô e trens que operam com a tradicional eficiência alemã. Outro meio de transporte muito popular entre os bávaros da cidade é a bicicleta: as numerosas ciclovias incentivam seu uso. Como a cidade é toda plana, a população adora utilizar a bicicleta para ir ao trabalho, às compras, aos restaurantes e bares, a passeio, enfim para quase tudo. É uma cena comum adultos e crianças andarem de bicicleta durante o dia pelas vias exclusivas nas calçadas ou ao lado das faixas de rodagem nas grandes avenidas e estacioná-las em qualquer local, sem se preocuparem com o furto de suas preciosas "magrelas".

A maioria, no entanto, utiliza meios de transporte coletivo, que os levam a qualquer parte da cidade. Os meios de transporte mais práticos são os sistemas S-Bahn (Veículos Leves sobre Trilhos) e U-Bahn (metrô). Estas duas redes concentradas no centro dos limites do município são a base do transporte público local. Oito linhas de metrô e dez de VLT, além de oito trechos de trens regionais, integram o sistema de transporte público MVV (área tarifária municipal) para garantir conexões diretas e rápidas na região de Munique, independente do tráfego. Um único bilhete é aceito em todos os tipos de transporte coletivo da cidade.

Devido à complexidade das interligações do sistema, comprar bilhete de transporte é um desafio, mesmo para a população local. Quem não adquirir passagem com a tarifa certa é multado em 30 euros. Por isso, é comum ver pessoas estudando o trajeto nos mapas disponíveis nas estações de metrô e paradas de VLT.

Todas as estações ferroviárias urbanas têm informações para ajudar os usuários nos deslocamentos. Dez linhas de bonde também cruzam a cidade, quatro delas operando à noite. Os ônibus da cidade possuem números de 50 a 199. São apro-



*A profusão de ciclovias em Munique, boa parte nas calçadas, estimula o uso da bicicleta no cotidiano da população*



*O triciclo também faz parte do rol dos meios de transporte na região central da cidade*



*Chegada de grande número de usuários de trens de subúrbio rumo à Oktoberfest deste ano*

ximadamente 70 as linhas de ônibus. Oito linhas atendem os distritos vizinhos. Com o bilhete de um dia (4,80 a 9,60 euros, conforme as regiões a serem alcançadas), o usuário pode circular por toda a área MVV, não importa o número de viagens. O usuário pode ainda comprar bilhete de grupo de cinco pessoas (8,50 a 17 euros) e bilhete individual para três dias. Outra possibilidade é a passagem por trecho a ser percorrido. A maioria dos ônibus e VLT funciona até uma hora ou duas da madrugada. Há também ônibus e VLT noturnos que chegam aos pontos de parada a intervalos de 30 minutos a noite toda nas sextas-feiras e aos sábados.

Fara ir ao aeroporto internacional de Munique pode-se utilizar ônibus, VLT (duas linhas), além, claro, de táxi. Neste caso a corrida no percurso de 35 quilômetros até o centro demora 40 minutos e custa 55 euros.

Fara quem visita a cidade pela primeira vez, chamam a atenção a boa conservação das avenidas e ruas e o rigor com que o trânsito é controlado, ajudado pelo cumprimento das regras pelos motoristas, ciclistas e pedestres. Câmeras nos principais cruzamentos registram infrações como avançar no sinal vermelho e nas faixas de travessia de pedestres, que resultam em multas pesadas e até perda da carteira de habilitação por um mês ou por período maior.

Para melhorar ainda mais a mobilidade na cidade, as autoridades têm planos expandir os sistemas U-Bahn e S-Bahn, aumentar os estacionamentos para facilitar o uso dessas redes, alargar as avenidas nos trechos mais congestionados e ampliar as ciclovias. Além disso, está previsto um projeto de trem-bala Maglev para ligar o aeroporto à estação ferroviária central da cidade, que faria o percurso em 10 minutos. O início das obras está marcado para 2009.



# RODO LINEA

**PARCEIRA DO SEU DESENVOLVIMENTO  
EM TODOS OS CAMINHOS DO BRASIL.**

Investindo em tecnologia e capital intelectual, a Rodo Linea traz excelentes soluções ao mercado de implementos para transporte de carga. São produtos inovadores, sob medida para os mais diversos usos e condições, feitos para levar benefícios reais ao seu negócio. Agregue um forte diferencial competitivo. Converse com a Rodo Linea, uma empresa que rompe limites para você desenvolver novos caminhos.

Rodo Linea - Transporte Sem Limites.

[www.rodolinea.com](http://www.rodolinea.com) 55 41 2105 7000



# ITS\* up to you

## Itajaí Trade Summit 2008

### Fórum NetMarinha 2008

A melhor feira e fórum de Comércio Internacional e Logística da região Sul do país.

**Dias 19, 20, e 21 de novembro**  
**Centro de Promoções Itajaí-Tur**  
**Itajaí - Santa Catarina**

**Conceito Trade Summit** - O mais qualificado encontro profissional trazido para o universo dos negócios internacionais.

**Itajaí Trade Summit 2008** - Visite e participe do melhor evento da região destinado aos profissionais do comércio exterior, ocasião ideal para conhecer uma mostra de toda a cadeia logística através de serviços e produtos que auxiliam a colocar ou trazer produtos do mercado externo, e encontrar os tomadores de decisão das empresas importadoras e exportadoras do Brasil.

**Fórum NetMarinha 2008** – Seminários, workshops e debates que trazem ao público as discussões atuais do comércio internacional e logística, e as questões de interesse da região através de representantes da indústria, especialistas e entidades de relacionadas à área. O Fórum NetMarinha 2008 abrange o **ENCOMEX - Encontros de Comércio Exterior** - promovido pela Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (Secex); e o **I Congresso Brasileiro de Direito e Atividade Portuária** em parceria com a Universidade do Vale do Itajaí (Univali).

Realização:



**NetMarinha.com.br**

**Itajaí  
Trade  
Summit  
2008**

19, 20 e 21 de novembro

Apoio:

**FIESC FACISC ACIC ACIJS ACICRI  
ACIJ ACIB ACISBS ACII ABRACOMEX  
ASLOG ABEAM SYNDARMA MDIC**

Parceria:



**UNIVALI**



**ACII**  
ASSOCIAÇÃO EMPRESARIAL DE ITAJAÍ  
Fundada em 1929



Patrocínio:



Informações e reservas:  
**www.itajaitradesummit.com.br**

Florianópolis 55 (48) 3282 9930

São Paulo 55 (11) 3926 6785

e-mail: [eventos@netmarinha.com.br](mailto:eventos@netmarinha.com.br)



INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA

# O mundo da BMW

**Sede da BMW em Munique, Alemanha, onde o coração da empresa bate há 92 anos e onde 9 mil funcionários provenientes de 50 países têm seu papel na produção de 900 carros e 1.400 motores todos os dias**

■ EDUARDO CHAU RIEIRO, DE MUNIQUE



**O edifício que abriga o BMW Welt tem teto aparentemente flutuante**

SEDIADA EM MUNIQUE, CAPITAL DA BAVIERA, na Alemanha, a Bayerische Motoren Werke (BMW), foi criada em 1916 quando duas empresas locais – Rapp Motorenwerk e a Gustav Flugmaschinenfabrik – fundiram suas operações. Nos seus pavilhões de produção, ao lado do aeroporto de Munique da época e agora local do Parque Olímpico, a BMW desenvolveu e construiu seus motores para aviões, diversificando-se para a fabricação de motocicletas. A empresa, que começou a montar automóveis somente em 1928, ganhou prestígio e renome mundiais por seus motores confiáveis e de alto desempenho e pelo sucesso esportivo de suas motocicletas. Hoje a BMW é a única indústria de automóveis europeia que também fabrica motocicletas e motores para aviões.

O complexo da BMW em Munique compreende o centro administrativo, as instalações fabris, o Museu BMW e, ao lado, o BMW Welt (O Mundo da BMW), dentro do Parque Olímpico. O Museu BMW foi construído ao mesmo tempo que o Estádio Olímpico e inaugurado em 1973. Recentemente remodelado e ampliado, o museu foi concebido pelo austríaco Karl

Schnzer, o mesmo que projetou a sede administrada do grupo, apelidada de “Quatro Cilindros”, devido ao seu desenho. Ele deu aos edifícios formas diferentes, mas mesmo assim criou uma mistura singular de estilo arquitetônico. Schwanzner foi tão revolucionário nos estilos que as construções permanecem singulares até hoje. A técnica especial aplicada no prédio “Quatro Cilindros” foi inusitada: todos os 22 andares foram construídos no solo e depois içados e colocados um a um sobre o andar inferior. Há quem considere a construção uma casa suspensa.

O museu tem o teto dividido ao meio em dois níveis e, do alto, pode-se vê o logotipo da empresa cobrindo a laje superior. É uma edificação auto-sustentada: o casco de concreto sustenta o teto. A passarela em espiral dentro do museu repousa inteiramente sobre colunas que também sustentam quatro plataformas de exposição. O casco se expande de um diâmetro de 19 metros para atingir 40 metros no topo, a 19 metros do chão.

O museu BMW é um dos museus de empresa mais populares da Alemanha. Todos os anos cerca de 250 mil pessoas

de todas as partes do mundo vão lá para conhecer a história de sucesso da BMW. Não só automóveis, motocicletas e motores fabricados pela empresa ao longo de seus primeiros 75 anos são apresentados ao público. O museu atinge uma meta muito diferente. Permite aos visitantes maravilhar-se com os horizontes da tecnologia de transporte pelos olhos de cinco gerações, desde os anos iniciais do século 20. Horizontes que mostram o desenvolvimento de idéias, sonhos, trabalho, sociedade e mobilidade individual que a tecnologia tornou possível.

**O BMW WELT** – No outro lado da via expressa que corta a cidade, o BMW Welt oferece uma oportunidade de conhecer a marca BMW em todas as suas facetas. Dentro da fascinante construção, com seu teto aparentemente flutuante e perspectivas espaciais multifacetadas, os visitantes encontram uma variedade de temas dos mundos de mobilidade, tecnologia e inovação. Também é o centro de entrega de veículos novos aos clientes.

No seu interior, além dos produtos atuais expostos, trocados periodicamente, há loja com produtos da marca, restaurantes e bares, ateliê de tecnologia e design e áreas para realização de eventos. O BMW Welt também oferece aos interessados visitas guiadas para conhecer detalhes sobre a entrega de carros novos, informações sobre a construção e arquitetura do próprio prédio e uma visita de três horas e meia à fábrica da BMW em Munique, onde são produzidos 900 automóveis e 1.400 motores por dia. Nas linhas de produção, os visitantes podem conhecer todo o processo de fabricação de veículos e de motores em andamento. Junto com o pessoal administrativo mais de 9 mil funcionários trabalham no complexo. Para crianças e os jovens entre 7 e 13 anos há um programa especial que proporciona um ambiente único que lhes permite aprender, enquanto divertem, sobre a mobilidade. ■



A EDIÇÃO DE 21 ANOS DE MAIORES & MELHORES  
ALCANÇA O NÚMERO INÉDITO DE

# 850

Balancos consolidados das áreas: Aéreo de Carga, Aéreo de Passageiros, Ferroviário de Carga, Ferroviário de Passageiros, Marítimo e Fluvial, Rodoviário de Carga, Operadores Logísticos e Armazenagem, Rodoviário de Passageiros, Fretamento e Turismo, Metropolitano de Passageiros, Prestadores de Serviços, Seguros, Bancos e Indústrias ligadas ao setor.

**Anuncie em Maiores & Melhores:  
seu produto ou serviço não poderia estar em melhor companhia.**

A 21ª edição de **Maiores & Melhores do Transporte & Logística** circula em novembro com uma relação que traz mais de 850 empresas de todas as áreas ligadas ao setor de transporte, um crescimento substancial em relação à edição anterior. Destaque especial para o crescimento no número de Operadores Logísticos e empresas ligadas a Infra-Estrutura e Gestão. A edição, que se consolida pelo seu caráter multimídia, publica ainda análises detalhadas dos setores do transporte e matérias com as melhores empresas de cada segmento.

# Maiores & Melhores

DO TRANSPORTE E LOGÍSTICA | Edição 2008

Fechamento: de publicidade: 10/11 Entrega de material: 15/11

PATROCÍNIO:



REALIZAÇÃO:

# Ousadia, coragem e determinação

**São os atributos exigidos na mais desafiadora das regatas do mundo, a Volvo Ocean Race, que conta na edição 2008-09 com a participação de oito equipes, uma delas comandada pelo brasileiro Torben Grael**

Uma das mais importantes provas náutica do mundo teve início no dia 11 de outubro, na cidade de Alicante, na Espanha. No total serão nove meses de competição, 39 mil milhas náuticas (63.250 quilômetros) percorridas e 11 portos visitados. A novidade, nesta 10ª edição da Volvo Ocean Race, é a nova rota da prova que inclui portos na Ásia. Em abril do próximo ano, a competição estará no Rio de Janeiro, único porto da prova na América do Sul.

Considerada o "Everest dos mares", pelas dificuldades do percurso e condições extremas da prova, a competição reúne experientes velejadores, equipes altamente profissionais e o uso da mais avançada, potente e eficiente tecnologia da vanguarda náuti-

ca. Nesta edição, oito equipes, de vários países participam da prova.

Como competição que não oferece prêmios em dinheiro, mas apenas troféus e o próprio prestígio decorrente da envergadura do empreendimento, a Volvo Ocean Race distingue-se de qualquer outra prova do gênero por diversos fatores, entre eles a oportunidade de visibilidade da marca para as empresas patrocinadoras e o

impulso econômico e turístico dado aos países e cidades-portos que sediam a competição.

A Volvo Ocean Race é uma das três competições esportivas mais vistas ao redor do mundo — as outras duas são as Olimpíadas e a Fórmula 1. Criada em 1973, quando se chamava "Whitbread Round the World Yacht Race", tornou-se Volvo Ocean Race a partir da edição de 2001-2002 quando o Grupo Volvo e a Volvo Cars passaram a ser responsáveis por sua realização.

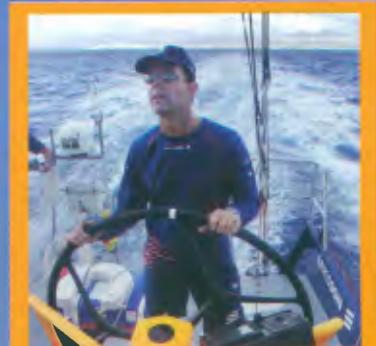
"Hoje este é o mais importante investimento do Grupo Volvo em imagem institucional da marca", destaca Tommy Svensson, presidente da Volvo do Brasil. "Trata-se de um esporte ambientalmente correto que tem familiaridade com os valores Volvo (qualidade, segurança e respeito ao meio ambiente) e ainda reúne



outros atributos como ousadia, espírito de equipe, coragem e determinação. Sentimentos bastante valorizados também no mundo corporativo em todos os lugares onde a Volvo atua”, complementa o presidente

**AO REDOR DO MUNDO** – Os números da competição impressionam. A última edição da prova, em 2005-2006, alcançou um público acumulado de mais de 2 bilhões de telespectadores. Espera-se que a nova regata ultrapasse esse número, já que a rota da aventura inclui três novas paradas – Índia, Cingapura e China. O final está marcado para junho de 2009, em São Petersburgo, Rússia.

Durante os nove meses da prova, homens e barcos Volvo Open 70 (VO70) são testados ao extremo. Ao longo do percurso os velejadores enfrentarão ondas gigantes podendo chegar a 8 ou 10 metros de altura e ventos com força de furacão. Falta de sono, frio e calor extremos, e o constante bater das ondas significa que qualquer forma de conforto é apenas um sonho distante. “Mesmo com condições tão adversas, a participação na prova é desejada por todos os velejadores da elite da vela náutica mundial. É uma prova de extrema coragem. Cujo



### Torben comanda barco sueco

Mais uma vez, o Brasil tem motivos para torcer durante a prova. Na edição anterior, o País foi representado por uma equipe própria, que conquistou um honroso terceiro lugar. “Minha expectativa mais uma vez é alta. Nesta edição conto com a experiência da competição passada, mas com o desafio de formar uma nova equipe. Será, novamente, uma prova para fazer história”, afirma Torben Grael.

slogan não deixa dúvidas: Vida ao Extremo”, informa Solange Fusco, gerente de Comunicação Corporativa da Volvo do Brasil

**PARTICIPAÇÃO BRASILEIRA** – No comando do barco que reúne brasileiros, australianos e neozelandeses, está novamente o capitão Torben Grael e ainda os brasileiros João Signorini e Horacio Carabelli, que fizeram também parte da equipe do Brasil. “É um orgulho para o Brasil ter o Torben Grael, medalhista olímpico e um dos mais importantes velejadores do mundo no comando do barco sueco Ericsson, um dos favoritos da regata”, afirma Solange Fusco, gerente de Comunicação Corporativa da Volvo do Brasil. “Desta vez o Brasil não terá barco próprio, mas três brasileiros farão parte da equipe multinacional da Ericsson 1”.





Os velejadores podem enfrentar ondas de até 8 ou 10 metros de altura e ventos com força de furacão



### VISIBILIDADE MUNDIAL

As empresas que patrocinam as equipes estão de olho nos bons negócios que podem ser gerados pela Volvo Ocean Race. Na última edição da regata, além da imensa cobertura televisiva — com dois bilhões de telespectadores — a imprensa escrita publicou mais de 15 mil artigos. Mais de três milhões e meio de pessoas acessaram a página oficial da regata na internet. O retorno estimado dos investimentos realizados gira em torno de 200% a 300%.

Solange Fusco (foto), gerente de Comunicação Corporativa da Volvo do Brasil, destaca que os benefícios para marcas e empresas que patrocinam as equipes têm honrado os investimentos. "Não por acaso a diretora do Grupo Volvo decidiu reduzir o período de realização entre uma regata e outra de quatro para três anos", explica ela.

Todas as oito equipes da Volvo Ocean Race 2008-2009 utilizam o mesmo tipo de embarcação, os barcos VO 70 2.0. A habilidade das equipes em aproveitar os ventos e suas estratégias nas rotas percorridas é o que fazem a diferença na competição.

Os barcos que disputam a regata 2008-2009 são a obra-prima da tecnologia náutica para veleiros. Feitos de carbono, em algumas partes do barco, utilizam em sua concepção a mesma tecnologia empregada na construção de aeronaves, ônibus espaciais e carros de Fórmula 1. Uma mudança de regras já desde a edição 2005-2006 trouxe significativas alterações para a concepção dos barcos, que tornaram-se mais longos que os utilizados anteriormente, na versão VO 60, e passaram a ter 21,5 metros de comprimento total, na atual versão VO 70. A denominação quer dizer Volvo Open 70 e o número se refere ao comprimento do barco em pés. A designação 2.0, refere-se a sutis alterações que aprimoraram o projeto da embarcação desde a última prova.

Em média os barcos percorrem diariamente 900 quilômetros e podem atingir picos de velocidade de 70 quilômetros por hora. Naturalmente isso varia muito conforme a região do planeta e as condições meteorológicas.

Em média os barcos percorrem diariamente 900 quilômetros e podem atingir picos de velocidade de 70 quilômetros por hora



Muitas vezes os barcos — movidos a vento — se encontram em regiões de calmaria que podem deixar a equipe durante horas ou dias a deriva.

Embora equipados com motores Volvo Penta, apenas em caso de emergência eles podem ser acionados. Caso contrário as equipes estão sujeitas a severas penalizações durante a prova. Assim, antes da largada de cada etapa, vários itens são selados como: âncora, motor, bote salva-vidas, leme de emergência, entre outros. A performance dos barcos é acompanhada regularmente.

Oito boletins diários são expedidos por cada equipe à direção da prova,



que disponibiliza os dados no site oficial da regata. De terra é possível acompanhar a velocidade de cada barco e dos ventos, altura das ondas, temperaturas, e ainda a distância da equipe até o final da corrida. Dados suficientes para acompanhar milha náutica a milha náutica como a prova está se desenvolvendo.

Mesmo usando um dos mais modernos barcos da atualidade, o conforto não é necessariamente um item a bordo. Ao contrário, as tripulações vivem momentos de limitação durante cada trajeto. No interior de cada barco não há espaço para luxo e todo o excesso é simplesmente descartado – afinal, o

fundamental é deixar o barco o mais leve possível, para ganhar velocidade.

Dentro da embarcação há o mínimo indispensável - uma cozinha equipada para esquentar a água que irá hidratar a comida, cardápio composto geralmente por porções certas para cada velejador, e um dessalinizador para transformar a água do mar em água potável. E na hora de dormir, outro desafio. As "camas" são na verdade pequenas redes acopladas à estrutura do barco.

O desconforto, a pouca ventilação e o calor da cabine não deixam muita chance para sonhos tranquilos. Na hora da higiene, apenas toalhas umede-

cidas. Em cada barco há uma tripulação de dez homens. Na prova, cada equipe pode inscrever até 24 velejadores.

Essa invocação da prova permitirá que as equipes possam aprimorar as estratégias na formação da equipe, conforme cada trecho da competição. A regata, que teve início no porto de Alicante, vai percorrer as cidades de Cidade do Cabo (África), Cochim (Índia), Cingapura (Cingapura), Qingdao (China), Rio de Janeiro (Brasil), Boston (Estados Unidos), Galway (Irlanda), Marstrand/Göteborg (Suécia), Estocolmo (Suécia) e São Petersburgo (Rússia).

# O antídoto para a crise está em Brasília



**Chevrolet Flexpedition chega ao Nordeste e Norte e constata que as obras de expansão da maioria dos portos locais seguem em ritmo acelerado**

■ GUILHERME ARRUDA

OS PORTOS BRASILEIROS GANHARAM VISIBILIDADE a partir da criação da Secretaria Especial de Portos (SEP), ligada diretamente à Presidência da República. Por um bom período eles permaneceram em repouso num discreto departamento do terceiro escalão do ministério dos Transportes. Uma coisa, no entanto, não mudou nestes últimos 200 anos – o princípio que regula os investimentos. Ele segue mais ou menos o movimento das marés: a prioridade avança quando a economia está em alta e recua quando os indicadores mostram os primeiros sinais de desaceleração.

**A MARÉ ATUAL ESTÁ ALTA** – Os gestores públicos estão sabendo disso e exibem projetos que ultrapassam a casa de dezenas de bilhões de reais para obras, principalmente, de dragagem de acesso e de aprofundamento do calado – para receberem navios de grande porte – para melhorar a

produtividade. A frase mais batida no cais dos portos atualmente é: "O ministro (Paulo Brito) assumiu o compromisso de melhorar a estrutura". Eles sabem que os recursos vão injetar investimentos da iniciativa privada, essenciais para um salto espetacular de eficiência e produtividade.

Quase todos estão com o dever de casa concluído. Leia-se por dever de casa arrumar as contas (muitas empresas carregam um passivo trabalhista pesado, passíveis de terem as receitas bloqueadas pela justiça para quitar rescisões) e o Plano Diretor já elaborado para as próximas décadas. Em resumo: os portos brasileiros aguardam ansioso o anúncio do governo federal de um modelo de desenvolvimento portuário.

Este quadro é comum em praticamente todos os 28 portos marítimos visitados pela Chevrolet Flexpedition Portos Abertos, uma maratona promovida pela General Motors do Brasil, em parceria com a SEP, aprovei-

tando a data que marca os 200 anos da abertura dos portos e aos 100 anos da própria General Motors. O projeto inédito possibilitou o acesso de um grupo de cerca de cem jornalistas à área portuária, território tido como reservado, oferecendo ao grupo a chance de ver in loco a realidade como ela é.

A verbalização mais contundente na defesa dos portos foi feita em Natal (RN), pelo superintendente da Companhia Docas do Rio Grande do Norte (Codern) Hanna Safieh: "Os portos brasileiros foram deixados de lado. Diziam que não eram rentáveis para provocar a desvalorização e com isso facilitar o processo de privatizações". Mas acrescenta: "Ninguém tem o direito de tirar a chance do Rio Grande do Norte recuperar o tempo perdido". Safieh encontrou o porto sucateado em 2003 quando assumiu o cargo. "Infelizmente, o Rio Grande do Norte não tem história de porto", ressalta. "Temos tratores em ati-

vidade com 35 anos de uso".

Hoje ele se vê às voltas com obras de curto prazo para dar condições mínimas aos navios que chegam para levar o sal produzido no estado. São R\$ 4,5 milhões de recursos que dispõe fora do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC).

O Brasil é o oitavo produtor mundial de sal, com 5,3 milhões de toneladas, das quais 5 milhões saem do Rio Grande do Norte. Vale lembrar que o Brasil importa cerca de dois milhões de toneladas do Chile para suprir as necessidades da indústria química e farmacêutica.

A expansão do porto também está limitada pela deficiência no fornecimento de energia elétrica de um lado e mão-de-obra qualificada de outro. "Nossos eletricitistas, por exemplo, não sabem mexer em equipamentos eletrônicos", diz o superintendente, lembrando que o porto de Natal é só uma questão de prioridade. A decisão está nos gabinetes de Brasília. "Nosso projeto prevê a aplicação de R\$ 1,5 bilhão para atender a toda demanda atual e futura", revela Safieh. No relatório anual da Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq), publicado em janeiro, o porto de Natal aparece em 11º lugar na quantidade de contêineres movimentados em cais públicos e na análise dos indicadores de atratividade dos portos.

**PORTO-ILHA** – Gilton Cavalcanti Ribeiro, superintendente da Salinas do Nordeste (Salinor), diz que para se avaliar o grau de desenvolvimento de um país, basta saber a quantidade de sal que a sua indústria consome. O produto e seus derivados estão presentes em tudo. Daí a importância do Terminal Salineiro de Areia Branca, ou porto-ilha situado na cidade de Areia Branca, construído com o objetivo de suprir a demanda de sal marinho no mercado interno brasileiro. O projeto elaborado pela empresa americana Soros Associates Consulting Engineers foi inaugurado em 3 de fevereiro de 1970 e também é administrado pela Codern.

A ilha artificial tem aproximadamente 15



**Montanha de sal em Areia Branca, (RN): transporte feito por barcaça até o porto-ilha**

mil metros quadrados, e custou US\$ 35 milhões. Em Areia Branca, o sal chega de barcaças que carregam de mil a 1,2 mil toneladas. A plataforma armazena cerca de 100 mil toneladas e dela partem navios de até 35 mil toneladas de capacidade cagueira. Do total, 70% são consumidos pelo mercado local (São Paulo, Rio de Janeiro e sul do País) e os outros 30% são exportados.

O superintendente da Codern informa que tem pronto o plano para ampliação da plataforma, o qual contempla o aumento de 150 metros de berço para 240 metros e fechamento do pátio que ampliará a capacidade de armazenamento de sal; e ainda a duplicação e troca da esteira de carregamento dos navios. "Hoje estamos operando com a média de seis a sete navios por mês", diz o chefe de operação da plataforma, Plácido Rodrigues, há 22 anos trabalhando em alto-mar.

**QUERO SER SUAPE** – O superintendente da Codern trabalha forte na prospecção de novas cargas para os seus portos. Ele não está sozinho. Petrúcio Bandeira, que assumiu em abril deste ano a administração do porto de Maceió, vem fazendo a mesma coisa, pois pretende pôr fim à histórica sazonalidade de embarques de açúcar e de álcool, que juntos concentram hoje mais de 80% de toda movimentação. "O Plano Nacional dos Portos prevê uma taxa de crescimento médio anual de 3% até o ano de

2021, mas aqui será de 3,5% ao ano", diz Bandeira, sem perder o traquejo político.

Maceió apresenta hoje bom fluxo para navios de turismo, operados pelas empresas MSC e CVC. Em 2008 foram 27 mil passageiros; e a expectativa é crescer 10% no próximo verão. "A idéia é construir um terminal moderno para os passageiros, criando novas rotas, incluindo uma marina e a recuperação de uma favela localizada ao lado do porto", relaciona.

Como os demais portos brasileiros, Maceió sofre com o problema de calado para receber navios de grande porte. Hoje é de 10,5 metros, mas há projeto para chegar a 14 metros. Opera com cinco berços e quer construir mais dois. Outra frente aberta por Bandeira é operar com cargas containerizadas. Atualmente, o porto não dispõe de cais nem equipamentos apropriados. "Queremos trabalhar com PVC, sucos e frutas (que vão pela Bahia) e alguma coisa de Suape" diz Bandeira, que conta com a ampliação da capacidade da unidade da Braskem em 200 mil toneladas de soda cáustica.

O Complexo Portuário de Suape, próximo a Recife (PE), é o que se pode dizer de exemplo de um hub-port (porto concentrador). No caso, ele é o hub-port da região Nordeste. Pecém, no Ceará, caminha rápido de forma estruturada na mesma direção, mas ainda é um porto jovem, com apenas cinco anos, ante os quase 30 anos



Com área de 13,5 mil hectares, Suape é atualmente um gigantesco canteiro de obras

dos pernambucanos. Com conexão para 160 portos Suape é atualmente um gigantesco canteiro de obras, espalhadas pelos seus 13,5 mil hectares (das quais 45% são de área preservada).

A natureza foi gentil com Suape que leva vantagem por ter um calado natural de 15 metros. É para morrer de inveja. "Este é um projeto de Estado e não de governo", frisa o diretor de operações. O Plano Diretor teve a cooperação do porto de Roterdã (Holanda). "A cada seis meses nasce um berço", informa o executivo. A premissa é crescer com critérios de sustentabilidade ambiental. "Em 28 anos foram investidos R\$ 2 bilhões. As empresas estão aplicando hoje outros R\$ 11,6 bilhões e investimentos futuros apontam para mais R\$ 10 bilhões", diz o executivo, apontado uma área de 12 hectares para as futuras instalações da General Motors.

Há apenas um senão: falta de pessoal qualificado para atender às demandas. De acordo com a administração de Suape, o complexo deve gerar algo perto de 12 mil novas vagas nos próximos cinco anos. A rigor a questão já está sendo tratada, mediante o estabelecimento de acordos (alguns em andamento) com as instituições do sistema "S" destinados a preparar este

contingente, que vai suprir necessidades de um estaleiro, uma refinaria, uma siderúrgica, uma unidade de termoplástico (PET), entre outros projetos.

O porto de Recife, situado junto ao centro histórico do Recife, tem a função de ser um complemento de Suape. A administração tem consciência disso. Por várias vezes falou-se até no seu fechamento. O governo atual, porém, optou por sua revitalização e aproveitamento dos armazéns para atividades ligadas às artes. "No ano passado foram 65 mil turistas. Este ano estamos prevendo 70 mil", comenta o diretor de coordenação de operação do porto do Recife, Charles Bold da Silva.

No Ceará um estudo a ser produzido por uma empresa especializada definirá qual será a vocação dos portos de Mucuripe, em Fortaleza, e Pecém, distante pouco mais de 50 km. O resultado será conhecido antes do final de 2009. "Em 2001, Mucuripe movimentou 86 mil TEUs de contêineres e, após seis anos, houve redução para 70 mil. Em 2001 Pecém tinha zero e, no ano passado, totalizou 150 mil TEUs", disse o coordenador de gestão portuária de Mucuripe, Mário Jorge Moreira.

"Este ano esperamos atingir 185 mil TEUs" avisa Humberto Castelo Branco, di-

retor da Cearáportos, empresa que administra o Terminal Portuário do Pecém. De acordo com ele, pelo terceiro ano consecutivo, Pecém é o maior porto exportador de frutas do Brasil, com participação total de 38% (em volume). "Já temos identificado as necessidades para ampliação até 2014", conta o executivo, que aponta a aplicação de R\$ 1,8 bilhão em investimentos.

**JOÃO PESSOA** – Antes de passar por Natal, a expedição visitou o pequeno porto de Cabedelo, em João Pessoa (PB), onde está edificado um marco do início da rodovia BR-230 ou Transamazônica. Cabedelo recebe apenas 13 navios por mês, tem uma ociosidade de 80%. A subutilização já foi de 90% em 2003. Movimenta apenas um milhão de toneladas de carga por ano, principalmente de trigo, brasileiro e importado, para o Moinho Dias Branco, localizado dentro da área portuária.

A administração conta com um argumento para elevar o grau de importância: o fato de ele estar apenas 12 dias do porto de Roterdã, na Europa. Cabedelo, no entanto, tem um cais pequeno, com somente 602 metros e profundidade de 9,5 metros. Há o desejo de investir R\$ 50 milhões em obras de melhoria até o final deste ano e outros R\$ 105 milhões com verba do PAC, para a dragagem.

O que o porto quer mesmo é ser o maior terminal pesqueiro do País. O prédio para abrigar os frigoríficos já está pronto. O cais tem um berço de 100 metros para abrigar até 80 barcos. O terminal, que espera apenas a inauguração para entrar em operação, vai substituir a pesca da baleia que ocorria até a década de 1980, quando foi proibida. Tem capacidade para movimentar até quatro mil toneladas de pescado por mês.

O porto de Itaqui, no Maranhão, o 28º visitado pela caravana Flexpedition, é um porto jovem, tem 20 anos. De acordo com Gustavo Lago, superintendente da área de negócios da Empresa Maranhense de Administração Portuária, que desde 2001 é res-

ponsável pelas ações do porto, antes este era um local para embarque e desembarque de produtos. "Temos dois guindastes da década de 1970; é muito pouco para quem quer um porto de grande porte", revela Lago.

"Precisamos de equipamentos. Como conseguir? Buscando investidores para trazer a modernidade para dentro dos muros e com isso mostrar eficiência. A idéia é que estes investidores também tragam recursos para parte operacional do porto, sob forma de equipamentos adequados", diz o executivo. "Estamos começando a operar contêiner. A coisa é feita na raça, na base do improviso. Não existem equipamentos apropriados para a função, mas o importante é mostrar que o porto está focado na tendência mundial de cargas movimentada por contêiner" ressalta. "Até junho deste ano não se fazia nada". No ano passado Itaqui movimentou 13 milhões de toneladas; a ex-

Porto de Cabedelo: meta é ser o maior terminal pesqueiro do País



pectativa para 2008 é 14,5 milhões, basicamente, de graneis sólidos e líquidos.

Já houve tempo em que navios deixavam de atracar aqui por causa da febre amarela. Atualmente a maré está alta, portanto,

é preciso recuperar o tempo perdido e suprir as necessidades de infraestrutura para evitar atropelamentos mais adiante. Até os guindastes – parte deles em puro estado de ociosidade – sabem disso.

**RASTREADO  
E PROTEGIDO  
PELA INOVAÇÃO**

Líder em Rastreamento ■ Logística ■ Telemetria

0300 789 6004 [www.sascar.com.br](http://www.sascar.com.br)



Paixão pela inovação

# Irga aposta na expansão do setor

**Investimentos no setor de petróleo e gás e o bom momento da economia geram novas oportunidades para o setor de cargas superpesadas**

OS NOVOS INVESTIMENTOS esperados para o setor de petróleo com a descoberta da camada pré-sal no litoral brasileiro já movimentam as empresas especializadas no transporte de cargas superpesadas. Acumulações de petróleo como as de Tupi e Iara, descobertas pela Petrobras na Bacia de Santos e que juntas poderão até dobrar as reservas de óleo e gás existentes no País, abrem oportunidades inéditas para companhias do setor de transporte.

Entre as empresas que contam com o boom do setor petrolífero para alavancar negócios está o Grupo Irga, líder do segmento de cargas superpesadas. A companhia – que participou no mês de setembro, no Rio de Janeiro, da Rio Oil&Gas, maior feira do setor de petróleo da América Latina – trabalha com expectativa de faturamento de R\$ 215 milhões para este ano, baseada não apenas no mercado de petróleo, mas no bom momento da economia brasileira, que mesmo com a atual crise internacional deve fechar com crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) acima de 4,5% em 2008. No ano passado, o faturamento da companhia foi pouco maior que R\$ 100 milhões.

Para o presidente do Grupo Irga, Lupércio Torres Neto, as expectativas para o setor de petróleo e gás no Brasil representam motivo de comemoração não apenas para a companhia, mas para todas as transportadoras especializadas em cargas superpesadas. “Isso representará novas oportunidades de serviços em um futuro bem pró-



Entre os equipamentos da Irga, cavalos-mecânicos importados

ximo. Trata-se de um grande marco para o País e o nosso segmento”, destaca.

A expectativa de Torres Neto é de que em três anos a empresa tenha que duplicar o maquinário para atender à demanda por serviços. Para fazer frente a esse aquecimento, a companhia já comprou 20 guindastes este ano, o que representou investimentos de mais de US\$ 35 milhões. Do total do material utilizado pela empresa, cerca de 70% são importados e apenas 30% são fabricados no Brasil. Para 2009, os investimentos da companhia estão sob análise e vão depender dos desdobramentos da turbulência financeira mundial.

“Por conta da turbulência nos Estados Unidos vamos analisar cuidadosamente a situação. Com certeza, devido ao cenário internacional, seremos mais cautelosos em relação a investimentos”, frisa Torres Neto, que apesar da ressalva não se mostra preocupado com as possibilidades de crescimento não apenas da companhia, mas do setor como um todo.

Fundada há 70 anos, a Irga atua nos se-

tores de mineração, siderurgia, energia, petroquímicas, óleo e gás. Como atua em sistema de joint venture com a holandesa Mammoet, líder mundial em guindastes e transportes pesados, e com a companhia suíça de logística Fracht, a Irga atua indiretamente em todo o mundo. Com essas parcerias, a Irga consegue oferecer aos clientes serviços em quase todos os modais relacionados a cargas excepcionais ou indivisíveis.

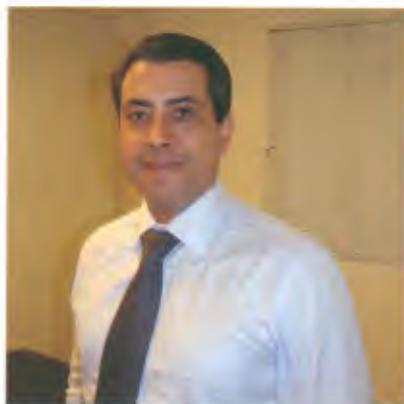
Atualmente, todos os guindastes operados pela companhia são importados, de países europeus e asiáticos, como Alemanha e China. Os equipamentos têm peso que varia de 25 a 700 toneladas e são movimentados sobre pneus ou esteiras. Outro destaque do portfólio de equipamentos são os cavalos-mecânicos, importados dos Estados Unidos e destinados ao transporte de peças superpesadas.

O Grupo Irga opera ainda com pórticos hidráulicos, também importados dos Estados Unidos, para descarga e remoções de cargas superpesadas. No setor de implementos rodoviários há grande parte de máquinas nacionais, como pranchas e jantanas, além das linhas de eixo, importadas de países europeus como a França e a Itália, para transporte de cargas indivisíveis e pesadas. Torres Neto afirma que a empresa hoje, além de líder no transporte de cargas superpesadas e superdimensionadas no Brasil e na América do Sul, está entre as três principais operadoras de guindastes do Brasil.

“Vale lembrar que começamos no seg-

mento de transportes há 70 anos, mas só operamos com guindastes há 11 anos. Portanto, acho que estamos muito bem colocados pelo tempo que atuamos. Mais importante do que ser maior ou menor, é que hoje o Grupo Irga é o mais completo provedor em todas as suas modalidades de logística para transportes de cargas superdimensionadas em peso ou dimensão do Brasil", ressalta o executivo, acrescentando que, como a Irga tem parcerias ao redor do mundo e pode contar com qualquer tipo de solução ou equipamento sem depender de terceiros.

Torres Neto lembra que as perspectivas financeiras para a empresa melhoraram ao longo do ano. A estimativa de faturamento para 2008, que em outubro alcançou R\$ 215 milhões, começou com R\$ 163 milhões no início do ano. Do total previsto, 65% virão das operações com guindastes, enquanto 25% serão fruto do segmento de transpor-



**Torres Neto: previsão de faturamento de R\$ 215 milhões neste ano**

tes e outros 10% serão consequência das operações de logística internacional.

A estimativa para este ano leva em conta o aquecimento dos mercados de transporte e construção civil, que levará a companhia a alocar, desde janeiro, 95% de sua frota de guindastes em obras em todo o Brasil até o fim do ano. Segundo Torres

Neto, o crescimento de mercado traz desafios como o treinamento e a qualificação de novos funcionários.

"Para este ano, nossa capacidade de serviço já está comprometida em 90% e à expectativa é que até o fim de 2008 esse índice aumente, necessitando de investimento em novos equipamentos para atender à demanda", afirma Torres Neto.

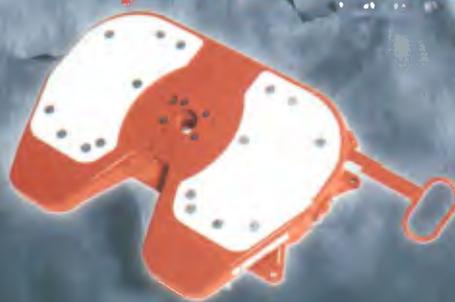
O otimismo com o setor do petróleo e gás no Brasil não faz com que a empresa se descuide de outras áreas. Torres Neto acredita que o maior volume de serviços virá do setor de energia elétrica, graças aos inúmeros projetos de termelétricas, hidrelétricas e usinas eólicas que estão em andamento no País. Além disso, o executivo lista investimentos nas áreas de siderurgia, que, somados às refinarias e às grandes obras do setor de petróleo e gás, devem garantir boas receitas para o setor de transporte de cargas superpesadas no médio prazo. ■

## Tecnologia e Inovação. A Melhor Relação Custo-Benefício para sua Frota.



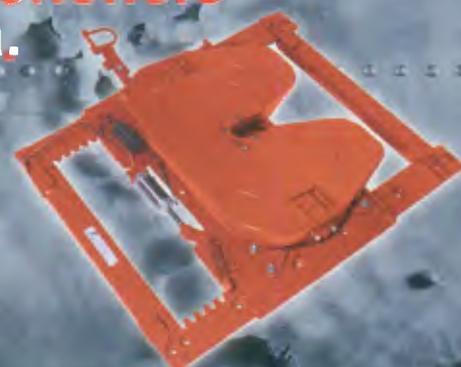
### Quinta Roda 150CI / 163CI Fundida em Ferro Nodular

- Carga imposta 20.000 / 23.000 kg
- Valor "D" 150 / 163 kN
- Altura 148 a 257mm
- Maior área de contato do semi-rebocue
- Maior segurança (sem contato = sem acoplamento)
- Maior capacidade técnica de carga



### Quinta Roda 150CILM Fundida em Ferro Nodular

- Carga imposta 20.000 kg
- Valor "D" 150 kN
- Altura 148 a 257mm
- Baixa manutenção
- Só necessita lubrificação no sist. de travamento
- Peças de reposição facilmente substituíveis



### Quinta Roda Deslizante 135SF

- Carga imposta 18.000 kg
- Valor "D" 135 kN
- Peso 285 kg completa
- Altura 183 a 292 mm
- Acionamento pneumático com comando na cabine
- Diminuição do comprimento total do veículo
- Melhor distribuição de carga nos eixos do veículo



Rua Dr. Mário Jorge, 690 - CIC - CEP 81.450-580 - Curitiba - Paraná - Brasil - Fone: +55 (41) 3029-6565 - Fax: +55 (41) 3239-3550

[www.quintaroda.com](http://www.quintaroda.com)

[comercial@quintaroda.com](mailto:comercial@quintaroda.com)

CONECTE SEUS NEGÓCIOS COM A FONTAINE

# Encontro debate eficiência na gestão de frotas

**Treinamento de motoristas e como lidar melhor com os avanços tecnológicos foram assuntos centrais nas discussões e palestras**

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

O 2º SEMINÁRIO NACIONAL DE GESTÃO de Frotas, realizado nos dias 24 e 25 de setembro, em São Paulo, reuniu especialistas de diversas áreas e setores para discutir temas como mobilidade nas grandes metrópoles, impactos ao meio ambiente, capacitação profissional e otimização de custos. O evento também trouxe cases importantes de empresas que encontraram soluções originais e eficientes de superar os desafios que surgem a cada dia no mercado brasileiro e internacional.

A falta de capacitação profissional é uma das questões que mais preocupam os especialistas e empresários do setor. "O consumo de combustível e a manutenção do veículo dependem muito da forma de condução. É importante que o motorista conheça bem o percurso que percorre e tenha todas as informações técnicas dos veículos, seja ônibus ou caminhão", ressaltou o consultor Carlos Monteverde Araújo.

Araújo afirmou que os cursos de formação oferecidos aos motoristas precisam ser reformulados, pois não atendem às necessidades do mercado. "Para que o motorista entenda e saiba fazer uso da 'condução econômica', o conteúdo precisa ser mais acessível", disse. No segmento de ônibus urbanos, a situação é ainda mais complicada, já que 60% dos profissionais que atuam como motoristas vieram do trabalho com caminhões. "É preciso que eles se preparem para exercer a função nova", acrescentou.

Jéferson Silva, consultor da Mercedes-Benz do Brasil, resumiu bem a questão

das deficiências de treinamento do setor de transportes. "A capacitação dos motoristas é responsabilidade dos clientes (frotistas e empresários de ônibus), das concessionárias e das montadoras. Não adianta apenas cobrar, temos que oferecer o respaldo", disse. Na Mercedes, o programa CenterBus acompanha as concessionárias para averiguar se ela mantém a qualidade de atendimento.

A profissionalização precisa atingir também os empresários e administradores das empresas para que se alcance um nível de gestão eficiente. O mercado oferece uma série de soluções tecnológicas para transmitir dados sobre o veículo (de carga ou passageiros), acompanhar o trabalho dos motoristas, o volume de passageiros, auxiliar na prevenção de acidentes, e até controlar o tempo de permanência nos pedágios. "Não adianta instalar os melhores hardwares e softwares sem que haja treinamento para quem opera o sistema. O empresário não pode ficar atolado em meio a informações, sem saber o que fazer com elas. É necessária uma análise correta", afirmou Braz Malavazzi, da Omnalink.

Para Malavazzi, o grande desafio atual é oferecer ao empresário e ao frotista a opção mais adequada para as suas necessidades. No setor de cargas, por exemplo, a prevenção de acidentes se tornou prioridade. Os acidentes geram R\$ 18 bilhões de prejuízo por ano; enquanto os roubos ficam em torno de R\$ 1 bilhão. "As solu-

ções precisam ser bem segmentadas e as empresas de software têm que estar aptas a fornecer todo o suporte técnico para quem adquire seus produtos", disse.

**DESTAQUES** – Entre as histórias de sucesso que foram apresentadas, a Odebrecht se destacou com um modelo de gestão descentralizada de uma frota que se espalha por 21 países e mais de 70 mil funcionários, sendo que 47 mil estão no exterior. A frota da Odebrecht se compõe de caminhões e equipamentos de grande porte, alugados ou próprios, dependendo do perfil de cada obra. "As obras têm bastante autonomia, o que evita aquela burocratização e dá maior agilidade ao trabalho", resumiu Élon Rangel, gerente de Desenvolvimento da empresa.

Durante o encontro, foram apresentados os resultados atingidos com a iniciativa da Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos (Anip) que reúne as quatro maiores fabricantes de pneus do País – Pirelli, Michelin, Bridgestone Firestone, Goodyear – de criar uma entidade voltada para reciclagem destes produtos, a Reciclanip. Atualmente, 73% dos pneus produzidos no Brasil são reciclados. Nos Estados Unidos, o índice é de 75%; enquanto que na Europa, 66%. "O trabalho começou em ritmo lento e hoje somos um exemplo mundial. Atingimos um nível muito bom no País. É uma conquista importante no âmbito socioambiental", acredita Fábio Metiedieri, da Pirelli. ■

Negócios

Comércio Exterior

Debates

Oportunidades

Exportação

Logística

Cargas

Participe do

**SCALA** 2008

Simpósio e Feira  
Comércio Exterior e Logística

**9 anos**

**criando novos caminhos.**

**9ª Edição**  
**dias 4 e 5**  
**Novembro**  
**2008**

Royal Palm Plaza Resort  
Campinas-SP

SCALA, o evento que  
trabalha no desenvolvimento  
e apoio do Comércio Exterior  
e Logística do Interior de São  
Paulo há 9 anos.

Inscrições: [www.simposioscala.com.br](http://www.simposioscala.com.br)

**Ciclo de palestras. Feira de negócios e relacionamento.**

Marcas de Valor



SCHENKER

TAM

CARGO



**INFRAERO**  
Aeroportos Brasileiros



Realização

*n@nquim*

comunicação & eventos

Mídia partners



Informações: (19) 3243-1186 - [comercial@nanquimcomunicacao.com.br](mailto:comercial@nanquimcomunicacao.com.br)

# Fabricantes mantêm otimismo diante das incertezas

**A primeira edição da feira Automec voltada especificamente para veículos pesados e comerciais supera expectativas, apesar das turbulências internacionais**

A 1ª FEIRA INTERNACIONAL ESPECIALIZADA em Peças, Equipamentos e Serviços para Veículos Pesados & Comerciais (Automec), realizada de 7 a 11 de outubro, em São Paulo, reuniu 437 expositores em uma área de 30 mil m<sup>2</sup>. O evento atraiu, em sua maioria, empresas compradoras da área de autopeças, além de acessórios, ferramentas, automação, sistemas de diagnósticos, medição e alinhamento, lubrificantes e componentes.

Apesar da crise internacional, o Sindipeças (Sindicato Nacional da Indústria de Veículos Automotores) — uma das entidades que apóiam o evento — não alterou as expectativas otimistas para o setor nos próximos meses. O faturamento previsto para 2008 é de R\$ 76,7 milhões em 2008, 9,6% superior ao ano passado. De janeiro a agosto, o setor acumulou um crescimento de 17,8%, em relação ao mesmo período de 2007. Os resultados mais recentes do setor foram divulgados durante a coletiva de imprensa de lançamento da 1ª Automec — Veículos Pesados & Comerciais Leves.

Segundo Paulo Butori, presidente do Sindipeças, os efeitos negativos das turbulências econômicas não devem afetar o Brasil até o final de 2008. "Os reflexos devem chegar

aqui dentro de 90 a 120 dias. Não acredito que tenhamos mudanças até o fim do ano. Mas, temos que esperar para ter uma idéia mais clara do que vai acontecer", afirmou.

A balança comercial do setor apresentou saldo negativo de R\$ 1,46 bilhão, no acumulado de janeiro a agosto deste ano. Mesmo assim, as exportações cresceram 17,83%, em comparação a 2007, sendo que a Argentina é a nossa maior compradora. Para 2009, Butori prefere ser cauteloso. "É um momento perigoso, dependemos de fatores externos, como a restrição de crédito internacional", disse.

Butori acredita que a maior dificuldade do segmento de autopeças é o repasse dos custos de mão-de-obra e matéria-prima. "Não há mais como deixar de repassar estes aumentos no produto final", explicou.

**LANÇAMENTOS E PRODUTOS** — A MWM International Motores, especializada em desenvolvimento de tecnologia diesel no Mercosul, expôs em seu estande os motores eletrônicos NGD de 3.0 litros para aplicações em picapes e utilitários e o Acteon 6.12 TCE para caminhões médios, pesados e ônibus.

O motor NGD 3.0 proporciona alta performance, tem 4 válvulas por cilindro, sistema de injeção common rail, cabeçote cross flow em alumínio, bloco em ferro fundido com filtro e resfriador de óleo integrados, além do sistema de pós-tratamento de gases DOC (Diesel Oxi-cat), e atende à norma de emissão Euro IV, segundo a MWM International.

Já a família de motores Acteon foi projetada com tecnologia inovadora, que proporciona alta performance, confiabilidade e durabilidade, com baixo consumo de combustível e manutenção. O propulsor possui cabeçotes individuais, camisa úmida e removível e sistema de injeção common rail. A potência máxima é de 310 cv a 2.200 rpm e torque máximo de 1.100 Nm a 1.300-1.600 rpm.

A BorgWarner levou para a Automec seus produtos nacionais e os fabricados pela sua matriz na Alemanha, como o turbocompressor R2S, lançado



*Pára-brisa anti-embaçante da Saint-Gobain Securit para veículos comerciais*

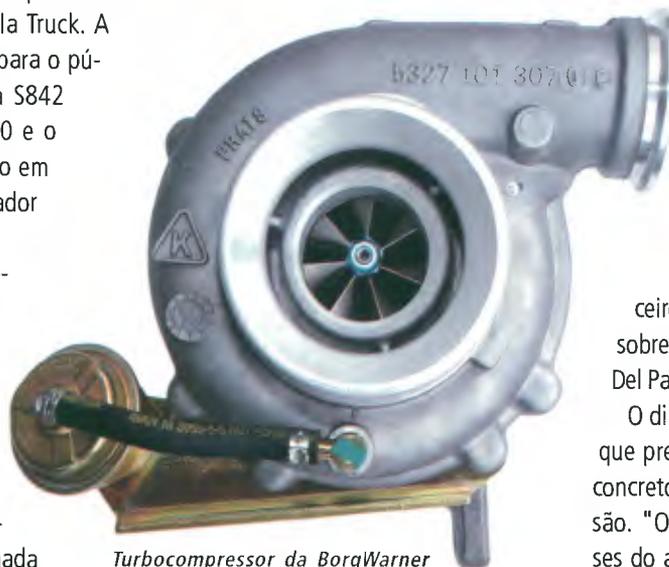
para a BMW 535D. Outro destaque foi o turbo K365 usado na Fórmula Truck. A empresa também apresentou para o público a embreagem eletrônica S842 (Vistronic), a embreagem S800 e o ventilador HD11 para aplicação em caminhões pesados e o ventilador ND9 para uso em picapes.

A Saint-Gobain Sekurit, fornecedora de conjuntos de vidros para a indústria automobilística, apresentou em seu estande o primeiro pára-brisa anti-embacante para veículos comerciais. A nova tecnologia é formada por duas lâminas de vidro intercaladas por uma camada de polivinil butiral e uma resistência elétrica com filamentos visualmente imperceptíveis. Este produto, segundo a empresa, elimina nos dias de frio e de chuva o embaçamento dos vidros, que compromete a visibilidade e o nível de segurança.

A Saint-Gobain Sekurit também apresentou na Automec os vidros laterais refletivos desenvolvidos especialmente para aplicação em ônibus. Este produto já está em testes em uma fabricante de carrocerias de ônibus, que utilizará em seus novos modelos. Os novos vidros refletem mais de 80% da transmissão de radiação solar, informa a empresa.

Durante a primeira feira de autopeças para veículos pesados as fabricantes de componentes que abastecem linha de produção das montadoras de caminhões e ônibus destacaram que os programas de produção e de investimentos para o Brasil estão mantidos mesmo com a crise financeira mundial.

A BorgWarner, que fabrica turbo compressores, a Saint-Gobain Sekurit, que produz conjuntos de vidros, e a Frum, que faz peças fundidas para freios de caminhões, confirmaram que os pedidos de componentes estão mantidos até o final do ano. "O mercado brasileiro de caminhões continua firme e deverá fechar o ano com bom



*Turbocompressor da BorgWarner*

volume de produção", disse Sérgio Castioni Veinert, diretor-geral da BorgWarner.

Roberto Del Papa, diretor comercial da Frum, empresa que abastece todas as montadoras de veículos pesados (menos a Volvo), disse que a empresa mantém seu programa de investimentos, fechado em 2004, de US\$ 60 milhões até 2011. "Nossa posição é de cautela, mas não vamos interromper os investimentos porque não recebemos nenhum comunicado oficial sobre diminuição do volume de produção por parte das montadoras", comentou o diretor da Frum. "Seria impossível interromper os investimentos porque temos máquinas paradas no porto que serão utilizadas para aumentar em 33% a capacidade de produção a partir de 2009".

A Frum, empresa brasileira que tem 56 anos no mercado, tem sua unidade industrial instalada em Extrema (MG). Com 650 funcionários que trabalham em três turnos, prevê produzir neste ano 30 mil toneladas de peças fundidas para freios de veículos pesados e elevar esse volume para 40 mil toneladas em 2009. "Em 2011, quando os investimentos forem concluídos pretendemos elevar a produção para 75 mil toneladas", disse Del Papa.

O diretor comercial da Frum admite que há uma sensação de desconforto em investir num momento conturbado, com tantas incertezas no mercado financeiro mundial. "Mas é preciso ser cauteloso em relação ao pessimismo que ronda o setor financeiro para se ter uma visão mais clara sobre o mercado industrial", comentou Del Papa.

O diretor geral da BorgWarner afirmou que prefere trabalhar com fatos e dados concretos antes de tomar qualquer decisão. "Os resultados dos três últimos meses do ano darão uma indicação clara de como será o ano de 2009", acrescentou Veinert.

A Saint-Gobain Sekurit também está confiante em que a crise financeira não atingirá fortemente o mercado de veículos pesados. "As montadoras estão com três meses de fila de espera para entregar caminhões e o setor de ônibus tende a se manter aquecido por causa do programa de renovação de frota e já temos pedidos de pára-brisa até o final do ano", disse Rubens Sautnei, gerente comercial da empresa.

A Remy Automotive do Brasil, que abastece as fábricas de caminhões da Mercedes-Benz, Volkswagen, Ford, Cummins, CNH e International, também mantém em alta sua produção na unidade industrial de Brusque (SC) e calcula fabricar neste ano 1 milhão de motores de partida e alternadores e de faturar US\$ 65 milhões. Em 2009 o faturamento vai girar em torno de US\$ 75 milhões a US\$ 80 milhões. "O crescimento da empresa é decorrente de novos negócios, principalmente na linha de veículos pesados na América Latina", disse Mário Morelli, diretor de negócios na América Latina. Para o diretor da Remy, o corte nos volumes de produção está mais concentrado nas montadoras de automóveis.

# ZF quer nova fábrica

**A fabricante alemã de componentes automotores ZF anuncia investimentos de R\$ 753 milhões no Brasil e um dos objetivos é a implantação de uma nova unidade fabril**

■ SONIA CRESPO

APÓS REGISTRAR O ANO MAIS BEM SUCEDIDO de sua história de cinco décadas no Brasil, a ZF se prepara para abrir uma nova fábrica no País e ampliar a produção local. Nos planos da fabricante está ainda o lançamento de uma linha de transmissões automáticas para chassis de veículos comerciais. Em agosto último, anunciou que irá investir R\$ 753 milhões nos próximos cinco anos o maior volume de recursos de toda a história da ZF no País – com o objetivo de ampliar suas vendas na região em mais de 65%, para alcançar um crescimento anual médio de 12% e faturamento na casa dos R\$ 2,5 bilhões. A multinacional já havia anunciado anteriormente este ano, por duas vezes, investimentos inferiores, superados agora com a nova cifra. O cenário do Brasil para a multinacional é bastante promissor, segundo o CEO do Grupo Mundial ZF, Hans-Georg Harter. "Na América do Sul, crescemos 30% em 2007 e nosso faturamento em vendas chegou aos 478 milhões de euros. Pretendemos ampliar em 4% o fornecimento nesta área, nos próximos anos" comenta.

Os resultados apresentados na América do Sul foram tão promissores quanto o avanço de 46% da marca na região da Ásia-Pacífico. "Estes indicadores compensaram nossa retração de 19% no mercado norte-americano", acrescenta o executivo. Fabricante de componentes para todas as montadoras, a ZF abastece a demanda da América Latina através de suas quatro unidades fabris: Sorocaba (SP), São Bernardo do Campo (SP), Araraquara



*Wilson Bricio: investimentos respondem ao aumento de pedidos no Brasil*

(SP), Belo Horizonte (MG) e San Francisco (Argentina).

Para Wilson Bricio, presidente da ZF América do Sul, a nova estimativa de investimentos responde ao aumento de pedidos no mercado brasileiro. "A receita desse sucesso está nos investimentos já realizados, em novas e modernas instalações, assim como na realização de grandes parcerias. Este ano lançamos o Selo ZF Excellent Supplier, para diferenciar nossos fornecedores", comenta o executivo. Para os próximos cinco anos, os investimentos previstos de R\$ 753 milhões gerarão um faturamento de R\$ 2,5 bilhões até 2012, o que corresponde ao dobro das vendas atuais. Só no Brasil, Bricio estima que o crescimento nas vendas deste ano ultrapasse 20% do volume registrado em 2007. As inversões se destinarão à implantação de uma nova fábrica no Brasil, ainda sem local definido, à fábrica de San

Francisco, na Argentina, e ao aumento de produção e lançamento de novos produtos. A fabricante tem previsto o início da produção de novos sistemas de transmissão automática: um para veículos comerciais leves – com previsão de produção de 85 mil unidades já a partir do próximo ano – um com seis ou nove velocidades para veículos pesados, além da família de transmissões automatizadas, como a AS Tronic, fabricada especialmente para o Volkbus. Também tem nos seus projetos futuros a produção de embreagens auto-ajustáveis e sistemas de acionamento. Bricio adianta que só a produção de embreagens crescerá de 2 milhões para 4 milhões de unidades a partir de 2009.

Com isso, diz o executivo, a ZF praticamente dobrará o volume de exportações. "A previsão é saltar de cerca de R\$ 302 milhões, registrados no ano passado, para mais de R\$ 660 milhões em 2010. Com isso, a ZF deverá elevar de 19% para 30% a participação das vendas externas no seu volume total de vendas. Cerca de 45% das exportações da ZF são para a Europa, seguida pela América do Sul, com 27,9%, América do Norte, com 22,1%, e Ásia-Pacífico, com 3,8%." "Até 2012, também queremos quadruplicar a produção de transmissões em relação às 35 mil unidades produzidas em 2006", anuncia. Hoje 48% do faturamento da ZF do Brasil são provenientes de componentes para veículos comerciais. Deste volume de equipamentos, 77% representam a drive line (caixas de direção) e 23%, os chassis.

# O PALCO DAS GRANDES PREMIAÇÕES JÁ ESTÁ MONTADO

Dia 25 de Novembro de 2008



Hotel Unique

Av. Brig. Luis Antônio, 4.700  
São Paulo | SP

## Maiores & Melhores | Edição DO TRANSPORTE E LOGÍSTICA 2008

Consagrada como uma das mais importantes premiações do setor, **Maiores & Melhores do Transporte e Logística** ganha em 2008 uma nova dimensão ao reunir, em um só local, representantes de todos os modais de transporte, indústrias e empresas ligadas ao comércio exterior.

Respalhada pelas publicações da OTM Editora que amplia seu leque com a aquisição da Global – revista especializada em logística e comércio exterior –, **Maiores e Melhores do Transporte e Logística**, além de premiar as empresas que se destacaram em 2007, se firma como um evento de caráter multimodal.

### Segmentos premiados:

Aéreo de Carga, Aéreo de Passageiros, Ferroviário de Carga, Ferroviário de Passageiros, Marítimo e Fluvial, Rodoviário de Carga, Operadores Logísticos, Rodoviário de Passageiros, Fretamento e Turismo, Metropolitano de Passageiros, Prestadores de Serviços e Indústria

**Associe sua marca ao evento "Maiores & Melhores" e garanta visibilidade e retorno institucional para seus produtos e serviços.**

Mais informações :11 5096-8104 - marcelofontana@otmeditora.com.br

PATROCÍNIO:



TRANSPETRO



REALIZAÇÃO:

# O uso correto de pneus, segundo perito

**Jorge Cousseau, o perito em pneus e responsável pela assistência técnica da Rede Pneu, faz recomendações para uso correto de pneumáticos**

■ GUILHERME ARRUDA

As dimensões continentais do Brasil são acompanhadas de enormes diferenças climáticas. Quando o assunto é pneu, o frio da região Sul e o calor no Norte-Nordeste, exercem influências no processo de desgaste. O calor contribui para diminuir a vida útil dos pneus, sem contar outros fatores, como a variação das pistas e erros técnicos que aparecem com frequência em curvas acentuadas: o cálculo feito por engenheiros nem sempre projeta a inclinação correta para a compensação da força centrífuga, gerada pela velocidade e peso do veículo e sua carga na transferência de peso. O conjunto da obra resulta na aceleração da fadiga. Qual deve ser o comportamento do motorista nestas horas?

Certamente, poucos ouviram falar de Jorge Cousseau, mas no Rio Grande do Sul, quando o assunto é pneu, o nome dele é lembrado: "Seu Jorge" encontra a solução. Responsável pela assistência técnica da Rede Pneu, com matriz na cidade de Bento Gonçalves, na serra gaúcha, ele criou um conjunto de dez mandamentos (ver quadro) baseando-se em diversos manuais e apostilas de fabricantes de pneumáticos nacionais, associada a sua experiência de campo. São mais de três décadas de trabalho em todo estado e uma certeza: aqueles que seguirem as suas recomendações vão ganhar dinheiro.

De um modo geral, os motoristas de hoje estão bem mais informados sobre os cui-



dados dos pneus que seus antecessores, vai logo dizendo, mas para evitar cometer injustiças, Jorge divide os motoristas em duas diferenças categoriais. Na primeira estão os autônomos, que utilizam veículos próprios. Conforme o especialista, estes motoristas estão bem mais cuidadosos por causa do custo elevado dos pneus – hoje, o segundo item que mais pesa na manutenção do veículo, "mas como não tem veículo reserva, ele não disponibiliza tempo para fazer a manutenção", conta Jorge. Na segunda categoria estão os motoristas de frotas. São os que rodam em melhores condições, pois as empresas costumam manter supervisão em gerenciamento de pneus, promovendo maior aproveitamento e segurança. "Nas empresas em que o deslocamen-

to ocorre em longas distâncias, porém, a manutenção sofre desleixo", alerta.

Tecnicamente, pneu foi feito para rodar 24 horas por dia, desde que levado em conta alguns aspectos, como a manutenção apropriada e o peso da carga transportada. A participação do motorista no processo de desgaste do pneu, conta Jorge, é diretamente proporcional ao modo como ele conduz o veículo, "fazendo uso, por exemplo, de direção agressiva, com velocidade acima do permitido, com freadas fortes, ou manobras excessivas e mal executadas, além da falta de manutenção na calibragem dos mesmos", relata.

De um modo geral, quando o pneu chega à Rede Pneu para fazer reparo ele já passou do tempo que devia. "Para os clientes da Rede, entretanto, percebe-se que nos últimos anos está havendo uma mudança, pois constantemente estão recebendo cursos técnicos, inspeções feitas nos pátios e borracharias das transportadoras, bem como no gerenciamento de pneus", orienta Jorge, fazendo referência ao uso do CPD (Controle de Pneus Drebor). A Drebor é o principal fornecedor de matérias-primas para a empresa gaúcha.

De acordo com ele, cuidados com pneus não costumam aparecer nos cursos de preparação para novos motoristas. "Deveria ser obrigatório. O conhecimento do uso correto envolve sua segurança", ressalta o especialista, lembrando que a Rede Pneu oferece este curso aos motoristas de frotas.

Segundo ele, do total de transportadoras monitoradas pela Rede Pneu, 75% já adotaram manutenção preventiva; os 25% restantes estão iniciando este gerenciamento agora.

Sem revelar nome, ele cita o caso de um cliente que está sendo monitorando: "Observamos que dentro do total de mil pneus rodando, hoje são necessários 27 pneus novos todo o mês", informa. Quando o tema se volta para compostos importados, ele faz algumas ressalvas. "Há baixa qualificação para uso deles dentro do nosso estado, e isto contribui excessivamente para elevar o consumo", argumenta.

Com a ajuda de dados coletados pela empresa, a partir dos problemas mais frequentes apresentados nos pneus em uso nas frotas atendidas pela Rede Pneu, o perito chegou a algumas conclusões relativas ao comportamento no Rio Grande do Sul. "Aqui no estado, a manutenção correta acontece em 90% dos veículos de transporte de passageiro urbano; 96% dos veículos de transporte de passageiro rodoviário; 80% dos veículos de transporte rodoviário urbano e 70% dos veículos de transporte rodoviário de longa distância", relata.

A Rede Pneu acumula experiência de 46 anos de atividade em recapagem de pneus, utilizando equipamentos com tecnologia de última geração, além de profissionais qualificados para operar tecnicamente os processos. Possui pós-venda, com assis-

## Dez mandamentos para uso inteligente

**I - Calibrar o pneu semanalmente** de acordo com a indicação do manual do fabricante de veículo e não de acordo com a concessionária ou com o frentista.

**II - Fazer o rodízio dos pneus.** Veículos com pneus radiais a cada 5.000 km rodados, utilizando o estepe no rodízio.

**III - Evitar a sobrecarga no veículo.** Excesso de peso compromete a estrutura do pneu e aumenta os riscos de estouro ou de alterações estruturais importantes.

**IV - Fazer a manutenção preventiva de todo veículo.** Amortecedores, molas, freios, rolamentos, eixos e rodas atuam diretamente sobre os pneus.

**V - Utilizar as medidas de pneus e rodas indicadas pelo fabricante do veículo.** As partes do carro foram projetadas para interagirem de forma equilibrada. O uso de pneus e rodas diferentes altera este equilíbrio.

**VI - Alinhar a suspensão e balancear os pneus** sempre que o veículo sofrer impactos fortes, na troca de pneus, quando os pneus apresentarem desgastes irregulares, ao serem substituídos componentes da suspensão, quando o veículo estiver "puxando" para um lado ou a cada 10.000 km.

**VII - Utilizar o pneu indicado para cada tipo de solo.** Rodar na cidade com pneu destinado ao uso em chão de terra (fora-de-estrada) provocará perdas no consumo de combustível, na estabilidade e na durabilidade de peças do veículo.

**VIII - Monitorar o indicador de desgaste da rodagem (TWI).** Este indicador existente em todo pneu mostra o momento certo para se efetuar a troca, reduzindo o risco de rodar com pneu careca.

**IX - Não permitir o contato do pneu com derivados de petróleo ou solventes.** Estes produtos atacam a borracha fazendo com que perca suas propriedades mecânicas.

**X - Evitar a direção agressiva, com freadas fortes e mudanças bruscas de direção.** Nunca ignore a existência de lombadas, buracos e imperfeições de piso. Os melhores pilotos de competição são aqueles que, mesmo rápidos, sabem poupar seus carros e pneus.

Fonte: Rede Pneu

ência técnica ao cliente, matéria-prima específica para cada uso e com diferencial do mercado SPD (Sistema Pré-Moldado Drebör), base mais fina. Oferece ain-

da garantias qualificadas dos fabricantes (Goodyear, Bridgestone, Firestone e Pirelli), através de certificações anuais, monitoradas.

**Em vez de ser surpreendido porque não surpreender,, tenha um Plano B:**

**Rastreadores Fixos e portáteis**

- Gestão da frota totalmente através da internet
- Localizador de carreta, cavalo, toco e truck.
- Identificação do atrelamento e desatrelamento do semi-reboque.
- Recebimento de alertas através de e-mail e celulares.
- Gerador de relatório em formato Excel, PDF ou texto.
- Kit Autonomia para Alimentação do localizador na carreta.
- Relatórios de performance da frota (consumo, distância percorrida, tempo parado, excesso de velocidade, etc).

  
**WEBTRAC**  
SOLUÇÕES EM RASTREAMENTO

\*Para maiores informações consulte a equipe da WebTrac.  
Rua Dr. Cesar, 530 - Cj. 707/708 - Santana - CEP 02013-002 - São Paulo - SP  
PABX: 11 2973-1210 - Fale Conosco: [webtrac@webtrac.com.br](mailto:webtrac@webtrac.com.br) / [www.webtrac.com.br](http://www.webtrac.com.br)

# A planilha que faz a diferença

**Transporte Moderno adota uma nova abordagem sobre custos operacionais de veículos, que atualiza conceitos e cria espaço para a discussão das principais questões sobre o tema**

■ JORGE MIGUEL DOS SANTOS

Entre aqueles que atuam no setor de transporte, sejam operadores ou contratantes, o cálculo do custo operacional dos veículos sempre ocupa grau de extrema importância e, por isso mesmo, desperta discussões sobre os conceitos e as diversas metodologias de cálculo.

A principal aplicação da planilha de custo operacional de veículos é na formação do preço do transporte. A fixação do preço das passagens do transporte urbano, do rodoviário ou do serviço de fretamento, só são possíveis graças à utilização da tradicional planilha que divide os custos dos veículos entre os fixos e os variáveis.

O uso da planilha de custos foi tão difundido que os próprios contratantes a utilizam à exaustão nas negociações de preço e de reajustes. Alguns mais afoitos chegam ao ponto de determinar

fórmulas e conceitos, algumas vezes, sem bases econômicas, apenas para justificarem descontos maiores.

Hoje, por exemplo, não existe negociação de preços sem que o contratante privado ou governamental (que define as tarifas do transporte urbano e o valor das passagens do rodoviário) exija a apresentação da planilha que determina a metodologia e até o percentual de lucro das empresas. Alguns podem argumentar que "se trata de transparência na negociação" ou que "nenhum dos lados tem nada a esconder", mas se isso tem validade, por que o mesmo não ocorre quando adquirimos outros produtos e serviços?

Já pensou em pedir ao fabricante daquela tão desejada televisão de plasma uma planilha de custos para justificar o preço que você acha absurdo? E do chas-

si ou da carroceria do ônibus? Parece meio absurdo, mas só parece!

Esta situação só chegou a esse nível, porque os pioneiros do transporte não possuíam a formação ou a técnica adequada para formatar seus preços. Para o mesmo serviço de transporte, os preços entre os concorrentes eram muito diferentes, daí o costume de exigir a comprovação das despesas e dos custos envolvidos; depois, para se chegar à planilha de custos operacionais, foi uma questão de tempo.

**APLICAÇÕES DIVERSAS** – O cálculo do custo operacional de veículos tem diversas aplicações, como o cálculo do reembolso de quilômetros rodados por automóveis de funcionários; como instrumento de comparação entre tipos de veículos para identificar qual o de me-

| VEÍCULO<br>MODELO/CARROCERIA<br>QUILÔMETROS RODADOS | VOLKSWAGEN<br>GOL GERAÇÃO III T. FLEX PLUS 1.0<br>5.000 |               |              |
|---|---|---------------|--------------|
| CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS                            | VALOR   |               | PART.<br>%   |
|   | R\$   | RS/KM         |              |
| DEPRECIÇÃO OPERACIONAL                              | 143,69  | 0,0287        | 3,8          |
| REMUNERAÇÃO DO CAPITAL                              | 269,78  | 0,0540        | 7,1          |
| SALÁRIO DO MOTORISTA                                | 1357,80   | 0,2716        | 35,7         |
| LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.                       | 117,12  | 0,0234        | 3,1          |
| SEGURO FACULTATIVO                                  | 174,37  | 0,0349        | 4,6          |
| DESPESAS ADMINISTRATIVAS                            | 181,26  | 0,0363        | 4,8          |
| <b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>                        | <b>2244,02</b>  | <b>0,4488</b> | <b>59,0</b>  |
| CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS                        |   |               |              |
| COMBUSTÍVEL   | 1035,20   | 0,2070        | 27,2         |
| PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS                         | 94,79   | 0,0190        | 2,5          |
| MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)                    | 227,18  | 0,0454        | 6,0          |
| LUBRIFICANTE DO MOTOR                               | 26,25   | 0,0053        | 0,7          |
| LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO                         | 4,13  | 0,0008        | 0,1          |
| LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO                              | 175,00  | 0,0350        | 4,6          |
| <b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>                    | <b>1562,55</b>  | <b>0,3125</b> | <b>41,0</b>  |
| <b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>           | <b>3806,56</b>  | <b>0,7613</b> | <b>100,0</b> |

| VEÍCULO<br>MODELO/CARROCERIA<br>QUILÔMETROS RODADOS | MERCEDES-BENZ SPRINTER 313 - 2.2<br>TETO ALTO - FURGÃO<br>10.000 |               |              |
|---|--|---------------|--------------|
| CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS                            | VALOR  |               | PART.<br>%   |
|   | R\$  | RS/KM         |              |
| DEPRECIÇÃO OPERACIONAL                              | 513,37   | 0,0513        | 6,2          |
| REMUNERAÇÃO DO CAPITAL                              | 732,59   | 0,0733        | 8,9          |
| SALÁRIO DO MOTORISTA                                | 1525,20  | 0,1525        | 18,4         |
| LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.                       | 162,93   | 0,0163        | 2,0          |
| SEGURO FACULTATIVO                                  | 361,67   | 0,0362        | 4,4          |
| DESPESAS ADMINISTRATIVAS                            | 394,12   | 0,0394        | 4,8          |
| <b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>                        | <b>3689,88</b>   | <b>0,3690</b> | <b>44,6</b>  |
| CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS                        |  |               |              |
| COMBUSTÍVEL   | 2875,38  | 0,2875        | 34,7         |
| PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS                         | 396,50   | 0,0397        | 4,8          |
| MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)                    | 781,20   | 0,0781        | 9,4          |
| LUBRIFICANTE DO MOTOR                               | 127,50   | 0,0128        | 1,5          |
| LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO                         | 6,05   | 0,0006        | 0,1          |
| LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO                              | 400,00   | 0,0400        | 4,8          |
| <b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>                    | <b>4586,63</b>   | <b>0,4587</b> | <b>55,4</b>  |
| <b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>           | <b>8276,51</b>   | <b>0,8277</b> | <b>100,0</b> |

nor custo por unidade transportada; para comparar veículos de marcas diferentes; análises de viabilidade econômica de terceirização de frotas, entre outras tantas.

Motivos para utilizar as planilhas de custos operacionais de veículos não faltam e calcular e aplicá-las na forma correta é primordial para todos aqueles ligados direta e indiretamente ao trans-

porte. Difundir as técnicas e proporcionar espaço para a discussão do tema é função de Transporte Moderno.

\* Economista especializado em transporte.

| VEÍCULO                       | FORD           |               |             |
|-------------------------------|----------------|---------------|-------------|
| MODELO/CARROCERIA             | F-4000 BAÚ     |               |             |
| QUILÔMETROS RODADOS           | 10.000         |               |             |
| CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS      |                |               |             |
|                               | VALOR          |               | PART.       |
|                               | R\$            | R\$/KM        | %           |
| DEPRECIÇÃO OPERACIONAL        | 541,60         | 0,0542        | 5,8         |
| REMUNERAÇÃO DO CAPITAL        | 788,13         | 0,0788        | 8,5         |
| SALÁRIO DO MOTORISTA          | 1807,92        | 0,1808        | 19,4        |
| LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG. | 139,52         | 0,0140        | 1,5         |
| SEGURO FACULTATIVO            | 501,17         | 0,0501        | 5,4         |
| DESPESAS ADMINISTRATIVAS      | 444,01         | 0,0444        | 4,8         |
| <b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>  | <b>4222,33</b> | <b>0,4222</b> | <b>45,3</b> |

| CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS              |                |               |              |
|---|----------------|---------------|--------------|
|   | R\$            | R\$/KM        | %            |
| COMBUSTÍVEL                               | 3115,00        | 0,3115        | 33,4         |
| PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS               | 498,75         | 0,0499        | 5,3          |
| MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)          | 970,00         | 0,0970        | 10,4         |
| LUBRIFICANTE DO MOTOR                     | 157,50         | 0,0158        | 1,7          |
| LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO               | 10,59          | 0,0011        | 0,1          |
| LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO                    | 350,00         | 0,0350        | 3,8          |
| <b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>          | <b>5101,84</b> | <b>0,5102</b> | <b>54,7</b>  |
| <b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b> | <b>9324,17</b> | <b>0,9324</b> | <b>100,0</b> |

| VEÍCULO                       | MERCEDES-BENZ  |               |             |
|-------------------------------|----------------|---------------|-------------|
| MODELO/CARROCERIA             | 1725 4x2 CS    |               |             |
| QUILÔMETROS RODADOS           | 10.000         |               |             |
| CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS      |                |               |             |
|                               | VALOR          |               | PART.       |
|                               | R\$            | R\$/KM        | %           |
| DEPRECIÇÃO OPERACIONAL        | 684,60         | 0,0685        | 5,1         |
| REMUNERAÇÃO DO CAPITAL        | 1295,57        | 0,1296        | 9,6         |
| SALÁRIO DO MOTORISTA          | 1807,92        | 0,1808        | 13,5        |
| LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG. | 221,02         | 0,0221        | 1,6         |
| SEGURO FACULTATIVO            | 783,97         | 0,0784        | 5,8         |
| DESPESAS ADMINISTRATIVAS      | 639,91         | 0,0640        | 4,8         |
| <b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>  | <b>5432,99</b> | <b>0,5433</b> | <b>40,4</b> |

| CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS              |                 |               |              |
|---|-----------------|---------------|--------------|
|   | R\$             | R\$/KM        | %            |
| COMBUSTÍVEL                               | 4918,42         | 0,4918        | 36,6         |
| PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS               | 725,71          | 0,0726        | 5,4          |
| MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)          | 1427,36         | 0,1427        | 10,6         |
| LUBRIFICANTE DO MOTOR                     | 244,50          | 0,0245        | 1,8          |
| LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO               | 35,75           | 0,0036        | 0,3          |
| LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO                    | 653,33          | 0,0653        | 4,9          |
| <b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>          | <b>8005,08</b>  | <b>0,8005</b> | <b>59,6</b>  |
| <b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b> | <b>13438,07</b> | <b>1,3438</b> | <b>100,0</b> |

| VEÍCULO                       | SCANIA                |               |             |
|-------------------------------|-----------------------|---------------|-------------|
| MODELO/CARROCERIA             | SV R-420 4x2 CR 19 GA |               |             |
| QUILÔMETROS RODADOS           | 15.000                |               |             |
| CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS      |                       |               |             |
|                               | VALOR                 |               | PART.       |
|                               | R\$                   | R\$/KM        | %           |
| DEPRECIÇÃO OPERACIONAL        | 1331,41               | 0,0888        | 5,3         |
| REMUNERAÇÃO DO CAPITAL        | 2567,04               | 0,1711        | 10,1        |
| SALÁRIO DO MOTORISTA          | 1807,92               | 0,1205        | 7,1         |
| LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG. | 415,64                | 0,0277        | 1,6         |
| SEGURO FACULTATIVO            | 900,72                | 0,0600        | 3,6         |
| DESPESAS ADMINISTRATIVAS      | 1205,56               | 0,0804        | 4,8         |
| <b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>  | <b>8228,29</b>        | <b>0,5486</b> | <b>32,5</b> |

| CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS              |                 |               |              |
|---|-----------------|---------------|--------------|
|   | R\$             | R\$/KM        | %            |
| COMBUSTÍVEL                               | 10782,69        | 0,7188        | 42,6         |
| PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS               | 1348,43         | 0,0899        | 5,3          |
| MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)          | 2861,10         | 0,1907        | 11,3         |
| LUBRIFICANTE DO MOTOR                     | 787,50          | 0,0525        | 3,1          |
| LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO               | 58,78           | 0,0039        | 0,2          |
| LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO                    | 1250,00         | 0,0833        | 4,9          |
| <b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>          | <b>17088,51</b> | <b>1,1392</b> | <b>67,5</b>  |
| <b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b> | <b>25316,80</b> | <b>1,6878</b> | <b>100,0</b> |

| VEÍCULO                       | VOLKSWAGEN     |               |             |
|-------------------------------|----------------|---------------|-------------|
| MODELO/CARROCERIA             | 15.180 4x2 BAÚ |               |             |
| QUILÔMETROS RODADOS           | 10.000         |               |             |
| CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS      |                |               |             |
|                               | VALOR          |               | PART.       |
|                               | R\$            | R\$/KM        | %           |
| DEPRECIÇÃO OPERACIONAL        | 700,94         | 0,0701        | 5,7         |
| REMUNERAÇÃO DO CAPITAL        | 1131,71        | 0,1132        | 9,3         |
| SALÁRIO DO MOTORISTA          | 1807,92        | 0,1808        | 14,8        |
| LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG. | 201,39         | 0,0201        | 1,7         |
| SEGURO FACULTATIVO            | 708,08         | 0,0708        | 5,8         |
| DESPESAS ADMINISTRATIVAS      | 580,49         | 0,0580        | 4,8         |
| <b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>  | <b>5130,54</b> | <b>0,5131</b> | <b>42,1</b> |

| CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS              |                 |               |              |
|---|-----------------|---------------|--------------|
|   | R\$             | R\$/KM        | %            |
| COMBUSTÍVEL                               | 4063,04         | 0,4063        | 33,3         |
| PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS               | 802,11          | 0,0802        | 6,6          |
| MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)          | 1347,80         | 0,1348        | 11,1         |
| LUBRIFICANTE DO MOTOR                     | 246,00          | 0,0246        | 2,0          |
| LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO               | 27,50           | 0,0028        | 0,3          |
| LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO                    | 573,33          | 0,0573        | 6,1          |
| <b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>          | <b>7059,78</b>  | <b>0,7060</b> | <b>57,9</b>  |
| <b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b> | <b>12190,32</b> | <b>1,2190</b> | <b>100,0</b> |

| VEÍCULO                       | IVECO                  |               |             |
|-------------------------------|------------------------|---------------|-------------|
| MODELO/CARROCERIA             | EUROCARGO 170 E 22 BAÚ |               |             |
| QUILÔMETROS RODADOS           | 10.000                 |               |             |
| CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS      |                        |               |             |
|                               | VALOR                  |               | PART.       |
|                               | R\$                    | R\$/KM        | %           |
| DEPRECIÇÃO OPERACIONAL        | 704,19                 | 0,0704        | 5,0         |
| REMUNERAÇÃO DO CAPITAL        | 1291,65                | 0,1292        | 9,2         |
| SALÁRIO DO MOTORISTA          | 1807,92                | 0,1808        | 12,9        |
| LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG. | 222,64                 | 0,0223        | 1,6         |
| SEGURO FACULTATIVO            | 654,00                 | 0,0654        | 4,7         |
| DESPESAS ADMINISTRATIVAS      | 669,20                 | 0,0669        | 4,8         |
| <b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>  | <b>5349,60</b>         | <b>0,5350</b> | <b>38,1</b> |

| CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS              |                 |               |              |
|---|-----------------|---------------|--------------|
|   | R\$             | R\$/KM        | %            |
| COMBUSTÍVEL                               | 5340,00         | 0,5340        | 38,0         |
| PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS               | 847,64          | 0,0848        | 6,0          |
| MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)          | 1471,50         | 0,1472        | 10,5         |
| LUBRIFICANTE DO MOTOR                     | 174,00          | 0,0174        | 1,2          |
| LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO               | 37,13           | 0,0037        | 0,3          |
| LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO                    | 833,33          | 0,0833        | 5,9          |
| <b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>          | <b>8703,59</b>  | <b>0,8704</b> | <b>61,9</b>  |
| <b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b> | <b>14053,19</b> | <b>1,4053</b> | <b>100,0</b> |

| VEÍCULO                       | VOLVO                     |               |             |
|-------------------------------|---------------------------|---------------|-------------|
| MODELO/CARROCERIA             | NH12.420 4x2 GLOBETROTTER |               |             |
| QUILÔMETROS RODADOS           | 15.000                    |               |             |
| CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS      |                           |               |             |
|                               | VALOR                     |               | PART.       |
|                               | R\$                       | R\$/KM        | %           |
| DEPRECIÇÃO OPERACIONAL        | 1203,53                   | 0,0802        | 4,9         |
| REMUNERAÇÃO DO CAPITAL        | 2341,75                   | 0,1561        | 9,5         |
| SALÁRIO DO MOTORISTA          | 1807,92                   | 0,1205        | 7,3         |
| LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG. | 380,77                    | 0,0254        | 1,8         |
| SEGURO FACULTATIVO            | 821,67                    | 0,0548        | 3,3         |
| DESPESAS ADMINISTRATIVAS      | 1177,25                   | 0,0785        | 4,8         |
| <b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>  | <b>7732,89</b>            | <b>0,5155</b> | <b>31,3</b> |

| CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS              |                 |               |              |
|---|-----------------|---------------|--------------|
|   | R\$             | R\$/KM        | %            |
| COMBUSTÍVEL                               | 10782,69        | 0,7188        | 43,6         |
| PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS               | 1348,43         | 0,0899        | 5,5          |
| MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)          | 2740,50         | 0,1827        | 11,1         |
| LUBRIFICANTE DO MOTOR                     | 810,00          | 0,0540        | 3,3          |
| LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO               | 57,75           | 0,0039        | 0,2          |
| LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO                    | 1250,00         | 0,0833        | 5,1          |
| <b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>          | <b>16989,38</b> | <b>1,1326</b> | <b>68,7</b>  |
| <b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b> | <b>24722,26</b> | <b>1,6482</b> | <b>100,0</b> |



## Ferrovias discutem futuro do modal



O Encontro de Ferrovias realizado de 21 a 23 de outubro, no Auditório da Vale (Universidade Corporativa da Vale), em Vitória, Espírito Santo, teve por objetivo promover um intercâmbio de conhecimento entre as Ferrovias Brasileiras, com a divulgação de trabalhos técnicos e científicos desenvolvidos nas empresas, no setor da indústria ferroviária e nas universidades.

Um comitê de avaliação, composto por representantes das Ferrovias e dos centros acadêmicos envolvidos com a pesquisa ferroviária no País, selecionou os projetos que foram apresentados durante o encontro. Houve ainda dois debates organizados em mesa redonda para discutir o crescimento do setor ferroviário frente ao impacto socioambiental, tecnologia e produtividade.

O tema central do evento "Desafios de capacidade e sustentabilidade para o crescimento das Ferrovias" deu destaque a tópicos como segurança operacional e eficiência máxima no transporte de cargas sobre trilhos frente à demanda crescente do mercado brasileiro. Foram realizadas sessões técnicas para discutir a atual situação do mercado e as inovações tecnológicas, com apresentação de cases de sucesso por especialistas.

O Encontro de Ferrovias foi uma iniciativa da Vale, Transnordestina, MRS Logística, América Latina Logística (ALL) e Ferrovia Teresa Cristina (FTC), com apoio institucional da Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários (ANTF).

## Itapemirim investe em renovação da frota

A Viação Itapemirim, uma das maiores empresas de transporte de passageiros do Brasil, investiu R\$ 50 milhões na compra de 100 novos ônibus. Deste total, 60 unidades terão chassis Mercedes-Benz e 40 Volvo – a primeira aquisição da Itapemirim da montadora sueca. As carrocerias serão da Busscar, que fornecerá 52 unidades dos modelos Jum Buss 380 e Vista Buss Elegance 360, para serem integradas ao serviço Golden semileito; e da Marcopolo, das quais 48 serão do modelo Paradiso 1200, incorporados aos serviços Clim e Leito.

O reforço na frota começa a circular nas linhas da empresa até a primeira quinzena de dezembro, quando a alta temporada começa. A Itapemirim possui 1,2 mil ônibus e mais de 2 mil motoristas, transportando cerca de 3,5 milhões de passageiros por ano.

A empresa também iniciou uma série de testes com equipamento para conexão de internet sem fio (Wi-Fi Bus) em um dos ônibus da linha São Paulo-Rio de Janeiro. Com este sistema, os passageiros poderão conectar seus notebooks ou celulares à internet. O objetivo da empresa é expandir o serviço para outras linhas. Caso o projeto-piloto seja aprovado em termos técnicos, financeiros e por parte dos usuários, a empresa definirá o número de veículos que receberão a tecnologia e se haverá cobrança pelo serviço. A Itapemirim fez uma parceria com a Vex Pointer Networks para a realização do monitoramento de cobertura e qualidade do sinal, que deve durar até o final de outubro.

## Renault reedita Pack Clim

Devido ao grande sucesso atingido pela série limitada Pack Clim, vendida entre abril e julho de 2007, a Renault do Brasil coloca novamente a série no mercado de utilitários, lançando o Master Minibus 16 lugares Pack Clim. A expectativa de vendas é de 1 mil unidades. A série é equipada com ar-condicionado, direção hidráulica e rádio CD Player, além de motor eletrônico turbodiesel 2.5 dCi 16V, vidros retrovisores externos elétricos, porta corredeira, travas elétricas das portas com radiofrequência, entre outros componentes.



## Parceria e qualificação

A Mercedes-Benz e o Sest/Senat (Serviço Social do Transporte/Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte) formalizaram uma parceria para contribuir com o aprimoramento da qualificação de motoristas de caminhão. A empresa irá fornecer um caminhão Axor que será utilizado exclusivamente para aulas práticas da entidade durante um ano. O objetivo é melhorar o aproveitamento dos ensinamentos teóricos ministrados no curso de capacitação do Sest/Senat.

Com apoio da Mercedes-Benz, o Sest/Senat já oferece o "Curso Avançado para Motoristas de Transporte de Cargas" desde o início deste ano, programa com foco principal em técnica de operação, condução econômica e segurança. A partir de agora, esse treinamento contará com a carreta exclusiva, que percorrerá, no primeiro ano, as unidades paulistas da entidade, devendo alcançar, numa segunda etapa, outros estados do Brasil. A Mercedes-Benz tem tradição em treinamento de motoristas e oferece cursos de especialização para seus clientes frotistas há 25 anos.

A parceria com o Sest/Senat envolve também um treinamento para os instrutores da entidade sobre o caminhão Axor 2040, destacando a avançada tecnologia do veículo, bem como os aspectos de dirigibilidade, desempenho e segurança. O caminhão conta, por exemplo, com gerenciamento eletrônico do motor e do veículo, computador de bordo e diversos sistemas de segurança, como os freios-motores Top Brake e Turbo Brake. O veículo fornecido ao Sest/Senat está equipado ainda com o FleetBoard, um novo sistema de gestão de frota via internet.

## Mais parceria

A Michelin também se aliou ao Sest/Senat para oferecer cursos de formação para motoristas, borracheiros e autônomos. Um dos cursos será "Manutenção de Pneus na Frota", com duração de três dias e direcionado aos borracheiros. Outro exemplo é o módulo "Noções Básicas de Pneus", para motoristas e autônomos.

As aulas serão ministradas nas unidades do Sest/Senat de São Gonçalo (RJ), Contagem (MG), Criciúma (SC), Coiânia (GO) e Vila Jaraguá (SP).

## Marco Mazzu, personalidade do ano

O presidente da Iveco, Marco Mazzu, recebeu o prêmio "Personalidade do Ano" da Sociedade de Engenheiros da Mobilidade, SAE Brasil, por sua contribuição ao segmento de caminhões e ônibus. A premiação é o reconhecimento por seus diversos trabalhos nacionais e internacionais voltados para o setor, ao longo de toda a sua carreira. A SAE Brasil premiou

também outros profissionais das áreas de veículos de passeio, powertrain, materiais, máquinas agrícolas, educação, manufatura e aeroespacial.

Marco Mazzu é presidente da Iveco Latin America desde dezembro de 2006 e sua atuação integra o processo de fortalecimento da marca no mercado brasileiro. Mazzu já ocupou outros cargos importantes dentro do

Grupo Fiat: comandou a operação de tratores e máquinas agrícolas New Holland em toda a América do Sul; presidiu a área agrícola da CNH Europa; e ainda assumiu o comando da marca New Holland agrícola em nível mundial. Exerceu também o posto de diretor industrial da Fiat Automóveis, em Betim (MG). Esta é sua quarta temporada de trabalho no Brasil.

## Encontro debate acidentes no transporte

A edição 2008 do Fórum Volvo de Segurança no Trânsito, realizado em setembro, na cidade de São Paulo, discutiu como a segurança pode melhorar a imagem do transporte rodoviário de cargas. O evento já se tornou tradição no setor e reúne especialistas, transportadores e representantes das organizações nacionais e internacionais ligadas ao segmento rodoviário.

O tema deste ano se torna ainda mais pertinente em virtude das tristes estatísticas brasileiras. No Brasil, ocorrem 91 mil acidentes por ano, envolvendo veículos de carga. O saldo deste número alarmante é a morte de 12 mil pessoas, sendo que 4 mil delas são motoristas de caminhão.

Entre os convidados, Umberto Prietto, vice-secretário geral da União Internacional de Trans-

portes Rodoviários (IRU), foi um dos destaques. A IRU congrega mais de 180 entidades nacionais e internacionais de 70 países. O encontro também contou com a participação da American Trucking Associations (ATA), que representa o importante mercado dos Estados Unidos, país onde mais de 600 mil transportadoras geram uma receita anual de US\$ 623 bilhões em fretes.

O evento teve a presença ainda de Flávio Benatti, presidente da NTC & Logística; Sérgio Gomes, gerente de Planejamento Estratégico da Volvo do Brasil; e Irecê Andrade, diretora de operações do Grupo Júlio Simões. O Fórum de Segurança no Trânsito faz parte de uma série de ações que integram o Programa Volvo de Segurança no Trânsito (PVST).



## Pós-venda, um grande diferencial

Cada vez mais a escolha da marca na hora da compra do caminhão está ligada às vantagens oferecidas pelos serviços de pós-vendas. Cientes dessa tendência, as revendas brasileiras de caminhões buscam oferecer um atendimento diferenciado como arma para fidelizar clientes. "A mera satisfação não é mais suficiente; é preciso elevá-la a níveis que surpreendam o consumidor", explica Rodolfo Mansberger, gerente geral da Souza Ramos Caminhões, revendedor da marca Ford. "Possuímos salas de espera climatizadas e dormitórios para motoristas que precisam aguardar a manutenção de seus caminhões. Isso sem falar dos serviços com agendamento, plantão 24 horas e oficina volante, que garante ao caminhoneiro não ficar com seu veículo parado", observa.

A distribuidora oferece 33 boxes de atendimento nas oficinas e programas de treinamento técnico operacional, que mostram aos usuários como conseguir melhor rendimento do caminhão. Um dos termômetros de que toda essa atenção ao cliente está funcionando são os dados do Programa de Excelência e Suporte Operacional (PESO), que avalia e premia a eficiência dos distribuidores de caminhão Ford. Desde 2005, a Souza Ramos recebe a classificação ouro, um dos mais altos índices do programa.

## Família Shell Rimula é reformulada



A Shell Lubrificantes criou uma nova linha de lubrificantes Shell Rimula – família de lubrificantes para motores a diesel de trabalho pesado. Com o slogan Proteção Energizada, a linha renovada de Shell Rimula incorpora a tecnologia desenvolvida pela Shell para se adaptar às mudanças nas necessidades do motor.

Shell Rimula Ultra foi substituído pelo Shell Rimula R6 M, que ajuda a economizar na manutenção. Já no lugar do Shell Rimula Super entra

o Shell Rimula RT 4, com tecnologia ativa única para motores modernos de alta potência. O Shell Rimula X tornou-se o Shell Rimula R3 X, que proporciona melhor resistência ao desgaste, à fuligem e ao calor. O Shell Rimula D Extra passa a ser Shell Rimula R2 Extra, adequado para motores turbo ou aspirados. O Shell Rimula D agora é o Shell Rimula R2, com ação resistente de longa duração. A empresa lançou também uma embalagem de 4 litros com um novo formato, marca e identificação.

# Volvo do Brasil: a melhor para se trabalhar

**Guia da Editora Abril analisou 550 empresas brasileiras para concluir que a montadora sediada em Curitiba é a preferida pelos funcionários e apresenta as mais adequadas condições de trabalho**

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

A VOLVO FOI ESCOLHIDA COMO A MELHOR empresa para se trabalhar no Brasil em pesquisa realizada pelas revistas *Você S/A* e *Exame*, da Editora Abril. Foram avaliadas 550 empresas dos mais diversos setores da economia, que se inscreveram espontaneamente para o processo de seleção. O guia *Melhores Empresas para Trabalhar* existe há doze anos e analisa diversos aspectos das participantes como saúde, remuneração, ambiente de trabalho e treinamento.

A multinacional sueca ficou em quinto lugar no ano passado. Segundo Carlos Morassutti, diretor de Recursos Humanos e *Assuntos Corporativos* da Volvo, o prêmio é um indicador importante de que a empresa está no caminho certo no que se refere aos funcionários. "Ficamos muito orgulhosos. Acredito, porém, que o mais importante é conseguirmos o reconhecimento externo de nossos esforços, o que nos mostra que as nossas ações estão na direção correta", afirma.

Para Morassutti, a empresa foi apontada como a melhor para se trabalhar devido ao ambiente saudável e democrático que impera na Volvo. "Conseguimos implementar um clima democrático e pautado pelo diálogo. E, é claro, acompanhado de um pacote de benefícios, remuneração adequada e um leque de oportunidades, inclusive em outros países", acrescenta.

Outro fator importante, de acordo com o executivo, é o incentivo à formação pro-

fissional e à qualificação. "Além do treinamento em si, as pessoas são estimuladas a se dedicar a cursos universitários ou de línguas estrangeiras. O funcionário consegue enxergar que terá futuro na empresa ou mesmo fora dela".

A Volvo possui importantes ferramentas de desenvolvimento para formar seus profissionais. Graças ao Plano de Desenvolvimento Pessoal (PDP), cada funcionário pode dizer em que cargo e área pretende estar daqui a dez anos. Pelo Personal Business Plan (PBP) são definidas metas individuais para cada ano, tudo em consenso com o chefe, e os objetivos são alinhados às metas da empresa.

As oportunidades de crescimento são concretas. Em 2007, cerca de 27% dos profissionais tiveram promoção lateral — para outras áreas. É claro que existem grandes desafios para conquistar mais espaço na companhia. Para passar do nível operacional ao técnico, por exemplo, é preciso dominar dois idiomas (o inglês e o espanhol). E a concorrência é alta, chegando a 20 candidatos para uma vaga. A Volvo possui programas definidos de aprimoramento, que contam com subsídios de 50% para educação, parcerias com instituições de ensino, como a Fundação Dom Cabral, de Minas Gerais e MBA de gestão de pessoas

Morassutti também acredita que per-



**Morassutti:** "Todos nós temos orgulho de estar sob este grande guarda-chuva que é a Volvo"

tencer a um grande grupo como a Volvo dá maior segurança aos funcionários. "O grupo tem valores sólidos e acho que todos nós temos orgulho de estar sob este grande guarda-chuva que é a Volvo", diz.

As equipes são autogerenciáveis e a avaliação do clima é acompanhada anualmente pela matriz, em Gotemburgo, na Suécia. Assim como na pesquisa interna, a nota do guia é alta para este aspecto. O índice que revela a identidade e o orgulho de trabalhar na empresa, por exemplo, recebeu nota 97. A política de relacionamento, chamada *Volvo Way*, é acompanhada de perto pelo departamento de RH.

Para garantir a boa saúde dos funcionários, a empresa oferece uma equipe médica com diferentes especialistas, em tempo integral, além de um excelente plano de saúde e odontológico, auxílio de 70% na compra de medicamentos, óculos de grau e lentes de contato, e programas de combate ao tabagismo e ao estresse. O item saúde foi um dos destaques da avaliação da Volvo. ■

**Até 75%**

menos emissão de  
fumaça preta.

# Sistema diesel-gás Bosch DG Flex.

Você economiza.

O meio ambiente agradece.



O pioneiro sistema Bosch DG Flex permite que veículos movidos a diesel possam trabalhar simultaneamente com a mistura de diesel e gás natural. Isso garante a mesma potência e torque do veículo original com uma economia de até 30% nas despesas com combustível e redução de fumaça preta em até 75%.

**Uma solução inovadora que preserva o meio ambiente e gera economia para o seu negócio.**

Sistema Bosch DG Flex: já disponível para os veículos VW 13.180 e 15.180 com motor MWM 6.10 TCA – 180 cv. Consulte-nos: [dg.flex@br.bosch.com](mailto:dg.flex@br.bosch.com)



**BOSCH**

Tecnologia para a vida

[www.bosch.com.br](http://www.bosch.com.br)

SAC Grande São Paulo  
(11) 2126-1950

SAC Demais localidades  
0800 70 45446

Nossa filosofia é bem pé-no-chão.  
Pé de borracha, é claro, e de alta tecnologia.

(295/80R22.5 HW257 18 lonas)

Aliando a mais alta tecnologia, a qualidade e o preço competitivo, a Cantu Pneus entrega a melhor relação custo por km rodado para sua frota. Tendo em seu catálogo reconhecidas marcas internacionais como Aeolus, Ranger e Kenda, com o maior estoque e variedade do Brasil, a Cantu é uma das maiores importadoras de pneus do país. E conta com a credibilidade, solidez e know-how do Grupo Cantu, com 40 anos de tradição. Conheça as linhas de Pneus Cantu. Entre em contato pelo fone **0300 210 1010** ou acesse nosso site: **www.cantupneus.com.br**

**AEOLUS**

**CANTU**  
RODA MELHOR EM QUALQUER CAMINHO