

DO TRANSPORTE DE CARGA 2002

Nº 7 - 2002 - R\$ 15,00

LOGÍSTICA DÁ STATUS AO TRANSPORTE

RODOVIÁRIO

Contratos regem o futuro
Frete: transportador no limite

FERROVIÁRIO

Mais enxuto e produtivo

MARÍTIMO

Brasil deu jeito nos portos

FLUVIAL

O muito ainda é pouco

AÉREO

A carga decola

RASTREAMENTO

Competição desce de órbita

IMPLEMENTOS

Bitrem dá as cartas

OPERADOR LOGÍSTICO

Unidock's: lição de eficiência

PERFÍS: ATLAS, TA, RAPIDÃO, ARAÇATUBA E JÚLIO SIMÕES

Veteranas exibem plena forma

CARGA EXPRESSA

FedEx alia-se a três brasileiras

GUIAS EXCLUSIVOS

- Tudo sobre 240 transportadoras
 - Os fornecedores do setor de transportes
 - Quem faz o quê nas carrocerias

Caminhões Volkswagen Linha

Mais opções de cores. Você pode escolher entre as cores de catálogo ou até uma personalizada.



Mais opções entre-eixo. Distâncias atendendo todas as necessidades de encarroçamento.

Suspensão. 3 opções para adaptação perfeita a cada tipo de terreno.



Terceiro eixo instalado de fábrica.



Depois do enorme sucesso dos seus "Caminhões Sob Medida", a Volkswagen investiu e foi mais fundo ainda nesta idéia. O resultado é a linha de Caminhões Volkswagen 2002, com mais opções para oferecer as soluções de transporte

exatamente na medida que sua empresa precisa. • 19 modelos com mais de 300 alternativas de acabamento. • Liberdade para combinar o melhor conjunto motorização + transmissão + eixo traseiro. • Possibilidade de configurar veículos

especiais SVE (fora de catálogo*). • Livre escolha de motorização para os caminhões de 13, 15 e 17 toneladas: MWM ou Cummins com potências similares. • Produção de cores especiais, seguindo com exatidão

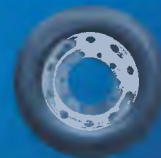
2002. Soluções sob medida para qualquer tipo de negócio.

Mais opções de motorização.
MWM ou Cummins:
duas das melhores opções
para caminhões do mercado.



Novas opções
de configurações
de bancos para
o motorista
e passageiro.

Opção de
montagem de
rodas de
alumínio.



os padrões de identidade visual das
empresas. • Rede com 115 Concession-
nários, exclusivos em caminhões, e
assistência 24 horas do CHAMEVOLKS,
com guincho e socorro mecânico
em todo o Brasil**.

Volkswagen. Caminhões sob medida.



PACOTE DE VALORES BANDAG



NDI[®]



Sistema Bandag de Qualidade
Padrão nos Concessionários



A GARANTIA DOURADA DO BANDO

ControlBan

O CONTROLE EM SUAS MÃOS.



INOVAÇÃO **TECNOLOGIA**
ALIANÇA ESTRATÉGICA

Somente quem é Líder Mundial em recapagens poderia oferecer os melhores programas e serviços do mercado, através de uma rede de Concessionários com mão-de-obra especializada e garantia total.

Na rede de Concessionários Bandag você encontra tudo isso e muito mais...

- A melhor recapagem do mercado
- Produtos de Aplicação Específica
- Programa de Garantia Ouro
- Equipamentos modernos e com alta tecnologia
- Treinamento
- Programas de controle de pneus
- Programas de qualidade total
- Centro de Serviços Organizados
- Atendimento especial



www.bandag.com.br

Anuário para tempos bicudos



Em geral, o temido é aquilo que se desconhece. Isto, em tudo na vida. Tanto na rotina pessoal como no dia-a-dia das empresas.

Até pouco tempo atrás quem falasse em severidade de custos nos transportes era visto com desdém, até porque todo espirro de reajuste em insumos era repassado automaticamente para os fretes.

Bons tempos que não voltam mais. É verdade. Terminada a inflação, pessoas e empresas estão fazendo o possível e o impossível para equilibrar receitas e custos. Não estamos nem falando de custos, mas de equilíbrio, até porque na atividade de transporte, a palavra margem ganhou conotação literal e, no sentido de lucro, saiu de uso.

Pois bem, nesse cenário de dificuldades este Anuário do Transporte de Carga 2002 é uma ferramenta de grande utilidade. O motivo? Pelas informações contidas, muitas delas exclusivas, a exemplo do Guia das Transportadoras, um raio-x completo de 240 transportadoras que informam tintim por tintim o tamanho de sua frota, marcas dos caminhões, quanto eles rodam, quanto consomem de combustível, de pneus, os clientes que atendem, as praças que servem e outros dados.

O Anuário do Transporte de Carga, nesta sétima versão, é indispensável para quem faz negócios no setor, principalmente nestes tempos em que é preciso lançar mão de todos os instrumentos para enfrentar os desafios que se agigantam.

Vejam e confirmem seu conteúdo.

Anuário do Transporte de Carga n° 7
2002 - R\$ 15,00

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br

REDAÇÃO

Editor

Eduardo A. Chau Ribeiro
eduardoribeiro@otmeditora.com.br

Redator Principal

Gilberto Penha de Araujo
gilberto@otmeditora.com.br

Colaboradores

Carmen Lígia Torres
Cláudio Cardoso
Cláudia Schittini

Diretor de Arte

Alexandre Henrique Batista
alexandre@otmeditora.com.br

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto
vito@otmeditora.com.br

Maria Rita Fleury Zani
rita@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

Gilberto A. Paulin
Tel.: (41) 222-1766

Tiragem

10.000 exemplares

Assinatura

Annual: R\$ 70,00 (cinco edições mais um Anuário) à vista. Pagamento à vista: através de boleto bancário, depósito em conta-corrente ou cheque nominal à OTM Editora Ltda.
Em estoque apenas as últimas edições.

Periodicidade

Circula no mês subsequente ao de capa

As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados não são necessariamente as mesmas de Transporte Moderno



Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:

Av. Vereador José Diniz, 3.300 - 7º andar,
cj.702 - Campo Belo - CEP 04604-006
São Paulo, SP
Tel./Fax: (11) 5096-8104 (seqüencial)

otmeditora@otmeditora.com.br

ANÁLISE

Muitos avanços foram registrados nos diversos modos de transporte nos últimos anos, principalmente na infra-estrutura portuária e aeroportuária, enquanto o potencial das ferrovias e hidrovias continua pouco explorado

8

RODOVIÁRIO

À medida que a logística se expande no transporte rodoviário, que se profissionaliza por imposição do embarcador, os grandes geradores de carga concentram-se em poucos transportadores para aumentar a produtividade

10

FRETE

Os transportadores querem renegociar os fretes, especialmente no transporte de cargas fracionadas, um consenso tanto entre as pequenas e médias operadoras como as de grande porte

14

JÚLIO SIMÕES

Após acelerado crescimento nos últimos anos, a Júlio Simões inicia serviço *milk run* para a fabricação do novo compacto da Volkswagen e prevê faturamento de R\$ 320 milhões para 2002

18

ATLAS

Empresa comemora meio século de atividades e em recente conferência de seus administradores e gerentes regionais traça rumos para solidificar sua posição no mercado e conquistar novos clientes

20

CARGA EXPRESSA

Um acordo operacional entre a FedEx e as transportadoras Expresso Araçatuba, Rapidão Cometa e Transportadora Americana oferece aos clientes acesso a uma rede de transporte mundial

22

TRANSPORTADORA AMERICANA

Universidade instalada dentro da operadora do interior paulista dissemina conhecimento e demonstra que o transporte também pode ser aprendido na escola

24

RAPIDÃO

Empresa do Nordeste ganhou com o acordo firmado há seis anos com a FedEx americana e considera vital para sua expansão o treinamento contínuo de seus funcionários

26

ARAÇATUBA

A transportadora Expresso Araçatuba, que comemora 50 anos de existência e atende 1.200 localidades brasileiras, procura explorar novos mercados, principalmente no exterior

27

MARÍTIMO

Nove anos após a promulgação da Lei de Modernização dos Portos, houve redução de mais de 60% nas tarifas cobradas pelos principais portos do País e a maioria dos terminais investiu em equipamentos novos

30

FERROVIÁRIO

A privatização das ferrovias, considerada um sucesso, resultou em aumento da carga transportada, embora ainda esteja aquém das metas estabelecidas nos acordos de concessão

36

AÉREO	42
Depois da ligeira queda de 4% no volume de carga aérea provocada pelos acontecimentos internacionais, espera-se a recuperação da atividade neste ano cujos sinais foram verificados na movimentação recorde de carga em alguns aeroportos no primeiro trimestre	
FLUVIAL	46
Contratempos como a redução do nível de águas em algumas hidrovias não impediram que o transporte fluvial crescesse 15% em 2001 e já se prevêem investimentos maiores pelo governo na manutenção e custo da malha hidrográfica	
LOGÍSTICA	51
A terceirização da logística pode trazer benefícios como redução de custo, pois diferentes empresas-clientes podem compartilhar os custos e o know-how da mesma provedora de serviços logísticos, vantagens confirmadas por centenas de empresas em estudo divulgado recentemente	
UNIDOCK'S	56
A operadora logística criada há cinco anos, especializada em produtos farmacêuticos, trabalha com duas dezenas dos mais importantes laboratórios e coleciona números impressionantes: 30% dos medicamentos comercializados passam por sua triagem	
RASTREAMENTO	59
Crescimento do uso de rastreamento no transporte atrai grande número de fornecedores desses sistemas, que usam tecnologias variando de monitoramento via satélite de alta e baixa órbitas, radiofrequência. GPS e até telefonia celular digital	
CAMINHÕES	64
Com uma produção de 77 mil caminhões em 2001, 8% a mais do que no ano anterior, o Brasil superou o México para ocupar a sexta posição no ranking mundial, atrás do Japão, Estados Unidos, China, Alemanha e Índia, e espera montar o mesmo número de veículos neste ano	
GUIA DE IMPLEMENTOS	97
GUIA DE TRANSPORTADORAS	103
GUIA DE FORNECEDORES	146
ENTIDADES	178

MONTADORAS

AGRALE _____	67	CITROËN _____	78
DAIMLERCHRYSLER _____	68	RENAULT _____	79
FIAT _____	70	SCANIA _____	80
FORD _____	72	VOLKSWAGEN _____	82
INTERNATIONAL _____	74	VOLVO _____	84
IVECO _____	76	FICHAS TÉCNICAS _____	86

NOVOS HORIZONTES NO TRANSPORTE

Melhorias sensíveis foram registradas nos diversos modos de transporte após as privatizações e reformas de legislação, mas exigem-se esforços para diminuir os custos e aumentar a eficiência

Um dos principais sustentáculos do desenvolvimento econômico, o setor de transportes – que movimenta cerca de 10% do Produto Interno Bruto brasileiro – ainda precisa vencer muitos desafios para que possa oferecer sua devida contribuição ao progresso do País. Apesar das privatizações e reformas da legislação no setor, com o objetivo de reduzir o “custo Brasil”, as melhorias nas rodovias, nas ferrovias, nos aeroportos e nos portos ainda estão longe de produzir os efeitos desejados. É preciso um esforço hercúleo para eliminar o gar-

galo no transporte. Mas como o Brasil vive uma eterna crise de falta de recursos para atender os programas de obras, os problemas mais graves na infra-estrutura ainda não foram removidos. As rodovias continuam em condições precárias, os portos que receberam investimentos não resolveram o uso excessivo da mão-de-obra e as ferrovias continuam subutilizadas, embora já transportem mais. Além disso, não se explorou devidamente o potencial das hidrovias, de custo mais baixo, porém restritas à movimentação de um pequeno número de produtos.

Nos últimos anos houve uma li-

geira mudança na distribuição da carga entre os modos de transporte no País. O caminhão perdeu pontos para a ferrovia na matriz de transporte brasileira no ano 2000. Enquanto o trem avançou 1,26% na participação modal sobre o ano de 1999, o transporte rodoviário recuou 1,80%. Outro meio de transporte que avançou foi o aquaviário: teve 13,86% do bolo da carga, ante 13,19% no ano anterior.

Os dados da matriz de transporte referentes ao ano de 2000 foram divulgados recentemente pela Empresa Brasileira de Planejamento de Transportes (Geipot).

Ano após ano, desde 1996, o transporte rodoviário vem perdendo participação, embora o modal, com 60,49% das cargas transportadas, ainda seja predominante. Em segundo lugar na matriz vem o trem, com 20,86%, seguido pelo transporte aquaviário, 13,86%, dutoviário, 4,46%, e aéreo, que ficou com 0,33%. Interessante notar que nos últimos anos o crescimento do PIB tem sido maior que a expansão da produção de transporte. No ano 2000, a quantidade de carga transportada, de 746 bilhões de toneladas-quilômetro, aumentou 3,86% sobre o ano anterior, de 718 bilhões. O PIB no período subiu 4,46%. No comparativo 1999/98, a carga aumentou 0,79% e o PIB 0,26%.

Segundo os analistas do setor de transportes, a racionalização generalizada de custos no Brasil reverteu a situação anterior, na qual a carga transportada crescia mais do que o PIB. No cotejo 1997/1996, por exemplo, o volume movimentado subiu 3,27%, ante uma variação de 7,72% do PIB. Melhor aproveitamento dos veículos e, sobretudo, fim da especulação com estoques, reduziram o chamado “passoio” da carga.

A dificuldade é reunir dados físicos no sistema rodoviário, modalidade compartilhada por um número incalculável de operadores e pontos de origem/destino de cargas.

Por isso, para calcular a partici-



Transporte rodoviário: ligeira queda na matriz de transporte

pação do transporte rodoviário de cargas na matriz de transportes, a Empresa Brasileira de Planejamento de Transportes (Geipot) utiliza um método próprio de cálculo (*ver quadro*). Na fórmula que mede o modo de transporte mais importante no País são levados em conta o consumo de óleo diesel, combustível utilizado praticamente pela maioria absoluta dos veículos que movimentam cargas rodoviárias. Do consumo total de diesel, o Geipot estima que 66,3% sejam utilizados pelo transporte rodoviário de cargas.

Conforme os cálculos da Geipot, a carga média transportada por caminhão é de 6,7 t, número aparentemente baixo, mas coerente, até porque se trata de valor médio, que considera trechos percorridos com carga e sem carga. E, no Brasil, considerando-se os desníveis econômicos regionais, a utilização "ideal" do caminhão permanentemente carregado, não é uma realidade. Para efeito de cálculo, a fórmula empregada pelos técnicos do Geipot considera que o consumo médio de um veículo de carga está em torno de 3,66 km por litro de diesel.

No transporte rodoviário, os horizontes se alargam com a chegada de uma atividade que acompanhou a reestruturação das indústrias para enfrentar o aumento da concorrência no mundo globalizado. A logís-



As hidrovias continuam pouco exploradas, embora já transportem mais

tica veio junto com a modernização e puxa uma tendência, a do chamado transporte dedicado, modalidade em que embarcador e transportador estabelecem contrato de tempo predeterminado com obrigações e direitos das duas partes.

Com a conscientização da logística, multiplicam-se os contratos de fornecimento de transporte e fomenta-se a intermodalidade pela exigência cada vez maior de redução de custos e do tempo de trânsito das cargas.

É uma área que gera cada vez mais otimismo. Hoje a atividade logística responde por cerca de 3% do volume total de carga transportada no Brasil, segundo as estimativas, comparados com 10% nos Estados Unidos. Os estudos mais recentes indicam um grande potencial de crescimento para os operadores logísticos, podendo a deman-

da triplicar nos próximos três a cinco anos, o que significa perspectivas favoráveis para o transporte e também para a comercialização de caminhões novos, já que os contratantes de logística exigem dos transportadores uma frota moderna, com tecnologia sofisticada para permitir uma operação de qualidade.

Nove anos após a promulgação da Lei de Modernização dos Portos, pode-se dizer que a operação portuária passou "do lixo ao luxo". É o meio de transporte que apresentou resultados mais rápidos nos últimos anos, apesar da burocracia excessiva nos portos e a utilização de mão-de-obra excessiva. Estima-se que nos últimos três anos houve um aumento de 250% no total de contêineres transportados. Registrou-se também uma forte queda das tarifas portuárias, de cerca de 60%, segundo a Geipot, embora ainda sejam elevadas em comparação às praticadas no exterior. Com o incentivo do governo, as grandes empresas de cabotagem, de capital internacional, passaram a investir na construção de uma frota nacional. As encomendas recentes de navios já ultrapassam US\$ 100 milhões.

No setor ferroviário, o movimento de carga cresceu 8,6% em 2001, apesar de que apenas duas das oito concessões federais cumpriram as metas de produção. Mesmo assim, as privatizações são consideradas um sucesso, já que as ferrovias antes abandonadas e onerosas para os cofres federais tornaram-se um ne-

MATRIZ DE TRANSPORTE (em %)

MODO DE TRANSPORTE	1996	1997	1998	1999	2000
Aéreo	0,33	0,26	0,31	0,31	0,33
Aquaviário	11,47	11,56	12,69	13,19	13,86
Dutoviário	3,78	4,55	4,44	4,61	4,46
Ferrovário	20,74	20,72	19,99	19,60	20,86
Rodoviário	63,68	62,91	62,57	62,29	60,49
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Geipot

gócio promissor. Nos últimos cinco anos, o setor cresceu 68% e registrou sensível queda no índice de acidentes.

Nas hidrovias, o volume de carga transportada aumentou 14,64% em 2001, com a movimentação de 25 milhões de toneladas. As empresas de navegação nas 11 principais hidrovias brasileiras funcionaram a todo vapor durante o ano de 2001, mesmo com a queda do nível dos rios em algumas regiões, o que reduziu o lucro de algumas operadoras. Nos últimos anos, as autoridades e as empresas privadas vêm dedicando atenção especial ao transporte fluvial, que é um canal de escoamento bem mais vantajoso do que o sistema rodoviário em termos de custo.

O setor de carga aérea passou por um ano difícil devido a fatores tanto externos quanto internos, como a crise energética que reduziu a movimentação de cargas aéreas. Estas cargas são em grande maioria de elevado valor agregado e, muitas vezes, destinadas à indústria de eletroeletrônicos, justamente o setor industrial mais atingido pelo racionamento de energia. A movimentação de carga aérea registrou



O setor ferroviário cresceu quase 70% após as privatizações

queda de 4,5% no ano passado.

Com o fim do racionamento e os primeiros sinais de recuperação da economia norte-americana, o otimismo volta ao setor. Além disso, os investimentos na infra-estrutura aeroportuária continuar. Para o ano 2002, a Infraero, que administra 62 aeroportos brasileiros, quer manter o processo de modernização dos aeroportos e consolidar o projeto dos Aeroportos Aduaneiros

Industriais, que permite a instalação de atividades industriais em áreas vizinhas a aeroportos e servirá de incentivo às exportações por via aérea.

O cenário de transporte está em mudança, com a criação de uma nova estrutura administrativa estatal que passa a gerir o setor de transportes. O recém-criado Departamento Nacional de Infra-estrutura de Transportes (DNIT) será responsável pela execução da política de transporte relativa a obras de construção, restauração e conservação. O órgão deverá ter uma visão conjunta dos modos de transporte para poder cumprir seu papel de oferecer aos transportadores meios de reduzir os custos. O departamento conta com duas agências – Agência Nacional dos Transportes Terrestres (ANTT) e Agência Nacional dos Transportes Aquaviários (ANTAQ) que cuidarão especificamente das concessões ao setor privado e da fiscalização do cumprimento dos contratos. Serão também responsáveis pela arbitragem em conflitos entre empresas, usuários e Estado. Resta ainda criar uma forma de arrecadar recursos destinados aos programas de transporte e executar obras exigidas para tornar o setor mais eficiente.

Método de cálculo da participação do transporte rodoviário de carga adotado pelo Geipot

T x km = A x B x C, onde:

A = 0,663 x D (a constante 0,663 representa a participação relativa do TRC no consumo total de diesel em todo o transporte rodoviário – valor estimado);

B = 6,700 t (carga média transportada por caminhão – valor estimado);

C = 3,660 km/l (rendimento médio por caminhão – valor estimado);

D = consumo anual de diesel no setor rodoviário.

Assim, teremos:

t.km = 0,663 x D x 6,700 x 3,660 = 16,258 x D, isto é:

t.km = 16,258 x D

Em 1998, o consumo de diesel no transporte rodoviário ficou em torno de 27,31 bilhões de litros, volume que multiplicado pelo consumo estimado no transporte rodoviário de cargas (0,663%) resulta em 18,1 bilhões. Aplicado à fórmula, teremos: 18,1 bilhões de litros x 6,700 kg x 3,660 km/l = 444 bilhões de t.km.

DEDICADO, MAS SOB CONTRATO

A importância da logística faz o embarcador amarrar os elos da cadeia. Dessa necessidade, surge o transporte dedicado, um contrato que cria direitos e obrigações, e lucro para as duas partes

Ainda bem que o transporte é o elo preponderante dos custos na cadeia logística, uma estratégia de guerra, militar, incorporada pelo mundo civil como forma de reduzir despesas fora dos muros das empresas. Se o transporte bem resolvido municia o embarcador para enfrentar a competição, a atividade de transportar entrou numa etapa irreversível de profissionalização, menos pela influência do destino e mais por necessidade de quem paga a conta.

Um forte indicador de profissionalização pode ser medido pela escalada do chamado transporte dedicado, modalidade onde embarcador e transportador estabelecem contrato de tempo preestabelecido que pactua obrigações e direitos das partes.

As grandes corporações, como sempre, puxam a tendência. As montadoras de veículos, mais e mais, buscam dominar todas as etapas da cadeia logística, como fator preponderante da sua sobrevivência.

Os novos projetos nascem com a logística incorporada à sua identidade. A fábrica da Ford em Camaçari, na Bahia, localizada a milhares de quilômetros da base principal de suprimentos, por exemplo, começa a operar com embarcadores dedicados, encarregados de suprir a linha de montagem praticamente em tempo real.

Caminhões, trens, a intermodalidade nasce junto com a Ford baiana, preocupada em ser abastecida com qualidade e custo que garantam a continuidade no abastecimento de sua linha de montagem.

Fábricas antigas, quando remodeladas, caso da Volkswagen de São Bernardo do Campo, ABC paulista, introduzem a logística entre suas preocupações básicas. Tanto a Ford baiana como a Volkswagen paulista contrataram empresas de transporte para a execução da coleta programada de peças e componentes na casa do fornecedor. Evitam-se, com isso, alguns dissabores: o acúmulo de veículos de entregas nas fábricas e os custos decorrentes dessa burocracia.

Tanto a Ford como a Volkswagen contrataram empresas para fazer coleta programada

No futebol, há uma máxima: quem se desloca com argúcia, inteligência e senso de oportunidade, está em condições de receber o passe e, portanto, mais próximo de consumir uma boa jogada e da realização do objetivo máximo da partida, que é o gol.

Da mesma forma é a logística. Os elos da cadeia precisam estar afinados para que o objetivo final, o produto certo, na medida certa es-

teja no lugar certo no momento da comercialização ou do uso.

Para que isso aconteça, mais e mais os embarcadores procuram dar tratamento especial a um dos elos fundamentais da logística – a movimentação física. A Júlio Simões Transportes e Serviços (*ver matéria nesta edição*) já tem 70% do seu faturamento provenientes de contratos dedicados – ou seja, com antecedência, sabe quais e quantos caminhões deve comprar para determinada operação, programando a aquisição, a manutenção, de acordo com prazos e volumes planejados.

O transporte rodoviário de carga, com isso, como já se disse, está lapidando sua profissionalização por imposição de quem paga a conta, o embarcador. De maneira geral, os grandes geradores de cargas estão reduzindo o número de transportadores, para se concentrarem em poucos, com o objetivo de aumentar a escala dos eleitos.

O enxugamento de fornecedores, aliás, não é prática incomum na indústria automotiva, para ficar num caso. Pode-se argumentar que tal prática é uma faca de dois gumes para o contratado à medida em que ficaria “na mão” do contratante. A recíproca, de certa forma, parece verdadeira.

Está claro que os contratos de fornecimento de transporte estão se multiplicando com a conscientização da logística. Nessa perspectiva, prazos de entregas, coletas, transferências, podem ser medidos sob uma ótica de racionalização de métodos e processos.

Na operação da Ford baiana a América Latina Logística-Delara e TNT Logistics (esta contratando a Transportadora Itapemirim como operadora de transporte) fazem o abastecimento da fábrica baiana a partir de São Paulo até Camaçari, numa viagem de 3 mil km, depois de receberam a carga no centro de distribuição da Transportadora Grande ABC, responsável pelo *milk run*, a coleta programada na



Uma das características do transporte dedicado é permitir ao frotista um bom planejamento de receitas e custos

casa do fornecedor de peças. Trata-se de uma distância brutal que deve ser cumprida no menor tempo possível. Daí, o revezamento dos motoristas, método pouco utilizado no setor de cargas, onde a prática generalizada é a boléia servir de hotel para o motorista.

Para que a frota não cresça e sacrifique os custos, os caminhões que abastecem a Ford baiana, além da rodagem ininterrupta, têm prazo para retornar – mais uma vez, evitando-se o gigantismo da frota. Para que isso seja viável, a montadora garante 60% do frete de retorno, já que as carretas trazem os racks vazios que serviram de embalagem na ida. A ALL-Delara, além dos racks, trará resinas plásticas processadas no Pólo Petroquímico de Camaçari pela OPP-Petroquímica.

À medida em que as novas fábri-


cas de automóveis nascem com a logística incorporada ao seu DNA – e portanto, mais enxutas – as fábricas já instaladas ou inovam ou enfiam cada vez mais o pé na sepultura, já que custos logísticos são fatores essenciais de competitividade. A primeira fábrica da Volkswagen, instalada na década de

Quem assume o pagamento do frete é a montadora e não mais o fornecedor da autopeça

50 em São Bernardo do Campo, passou por uma profunda modernização que custou R\$ 2 bilhões. Em lugar de milhares de empregados, como antes, centenas de robôs se encarregam de grande parte da

montagem do carro de estréia, o Pólo, lançado em abril de 2002.

A logística veio junto com a modernização. Três transportadoras – Júlio Simões, Transnovag e Grande ABC – vão buscar as peças na casa dos fornecedores, no processo milk run, uma coleta com hora e dia programado. Quem assume o pagamento do frete é a montadora, substituindo o sistema anterior, por conta do fornecedor da peça.

Quando se pensa logisticamente, os horizontes se alargam. Com a nova operação, a Volkswagen do ABC vai reduzir substancialmente o tráfego interno de mil caminhões diários, hoje, numa analogia, à semelhança de formiguinhas, trazendo cada qual um punhado de peças, contribuindo para o congestionamento interno, na fábrica, e do tráfego, nas ruas e estradas de acesso. 

Tão importante quanto
o que vai em cima do caminhão
é o que vai embaixo.



RT72

RT73



SÉRIE 70

Bandas exclusivas com tração superior e alto rendimento quilométrico. Os recentes lançamentos, **RT72** e **RT73**, estão provando isso e já receberam grande aceitação do mercado. Como opção nesta linha temos a **RT70** e a **RT71**, de performance já comprovada por quem conhece a estrada. Por falar nisso, compare o rendimento de pneus com o STGF - Sistema Tipler de Gerenciamento de Pneus, um software para determinar quais bandas que lhe proporcionarão o menor custo por quilômetro rodado.



RT70

RT71

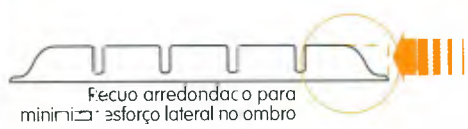
SÉRIE 50



RT50

RT51

Quem já usou a **RT50** ou **RT51** no seu caminhão não troca por outra. Em 1º e 3º eixos de carretas, são as soluções para os problemas de arraste, com recuo arredondado para minimizar os esforços laterais no ombro. Faça você também um teste com bandas da série 50 e comprove.



DDG 0800 995177
www.tipler.ccm.br

Uma Rede de Concessionárias em todo o Brasil garante a sua tranquilidade na estrada.

ALERTA VERMELHO

Os aumentos de custos e as pressões do mercado embarcador levam os transportadores ao limite do suportável. Agora reivindicam a renegociação dos fretes

Carmen Lígia Torres

A depressão do frete rodoviário, em especial no transporte de cargas fracionadas, já é consenso entre as transportadoras – pequenas, médias ou grandes. Os autônomos, sejam agregados ou contratados diretamente pelos embarcadores, também concordam que a situação chegou no limite do suportável e sentem-se, nas relações da cadeia do transporte, ainda mais frágeis do que as transportadoras, uma vez que, segundo acreditam, têm menos poder de barganha para resistir ao achatamento dos preços.

“O caixa das empresas já agüentou tudo o que foi possível”, diz Geraldo Vianna, presidente da Associação Nacional do Transporte de

Carga (NTC), explicando que os empresários conseguiram, por muito tempo, abater os prejuízos em itens que suportam a falta de remuneração por um período maior, a exemplo do retorno de capital investido. Mas, quando esta conta também se esgota, a contabilidade choca-se com a realidade e, muitas vezes, compensa perder o cliente em vez de transportar com déficit.

“Nossa memória recente está alertando para o perigo de operar sem retorno”, confirma Urubatan Helou, presidente da Braspress, referindo-se a grandes nomes em transporte, como Dom Vital, Etsul, Tresmaiese e Relâmpago, que passaram do limite e foram obrigadas a abandonar a atividade. “O pior é que muitas saíram com o armazém

cheio e com boas carteiras de clientes”, completa.

Como representante das transportadoras nacionais, Vianna está sendo porta-voz de um movimento unilateral de resgate do frete rodoviário. Não se trata de articulação institucional, ou de mercado, pela renegociação dos valores praticados. No entanto, há uma concordância de que existem fretes com, no mínimo, 20% de defasagem em relação aos custos e remunerações compatíveis com a atividade.

Pelos cálculos da Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe) da Universidade de São Paulo, a variação média do INCTa, que mede a evolução de todos os custos do TRC, incluindo transferências, terminais, coleta e entrega, gerenciamento de riscos e impostos, foi de 7,39% para o período de 12 meses entre março de 2001 e fevereiro de 2002. No entanto, esta variação considera atualizações periódicas nos valores de insumos e itens constantes na planilha. Para as empresas e prestadores de serviço que, ao longo dos anos, vêm absorvendo as altas de preços este índice apurado não irá compensar as perdas. Exemplo recente de alta é o preço do combustível, no final de março, que teve impacto de 0,63% de aumento na tabela da Fipe. Este foi o segundo aumento do ano no preço do diesel e faz subir para 25,33% o acréscimo do insumo nos últimos 12 meses.

Para Geraldo Vianna, a dimensão da defasagem pode ser dada pela comparação internacional: nos Estados Unidos, pratica-se um frete mais de três vezes superior ao brasileiro – na média, o preço norte-americano é US\$ 50 a tKU ante US\$ 16 a tKU no Brasil.

“Acredito em uma política deliberada do governo para o setor, como forma de manter o custo do transporte achatado para minimizar seu impacto na cadeia produtiva”, diz o presidente da NTC, para quem a resistência do governo em aceitar o disciplinamento é fruto da apos-



Urubatan Helou, da Braspress: alerta para o perigo de operar sem retorno, o que levou muitos grandes nomes a saírem da mercado

ta na competitividade sem regras. Segundo ele, a desregulamentação e abertura de mercado, promovidas na economia brasileira na última década, apenas acirraram a situação para o TRC. “O transporte rodoviário de cargas carece de regras básicas desde a época em que a economia era regulamentada”, diz.

Para Vianna, boa parte dos problemas que levam à depressão dos fretes será equacionada com o estabelecimento de normas para a atividade. A lógica é simples: as regras afastariam do negócio os responsáveis pela oferta “fantasma” do serviço de transporte. Assim, as negociações sairiam do limbo em que mergulharam há pelo menos cinco anos.

Se as transportadoras pedem regras, os autônomos, por sua vez, vêem refletidos em seu ambiente os mesmos problemas decorrentes da falta delas. Norival de Almeida Silva, presidente do Sindicam/SP, como representante dos autônomos do estado de São Paulo, acredita que todas as transportadoras deveriam utilizar critérios de qualidade para selecionar autônomos. “Isto ajudaria o autônomo a saber que qualidade tem custo e quem não tem qualidade não conseguiria trabalho”, diz.

Norival concorda que a situação também está bem difícil para as empresas. “Já vi empresa boa fazer frete menor que o meu”, conta, citando uma prestação de serviço negociado diretamente com embarcador. No entanto, para ele, as empresas teriam que resistir mais, para segurar o mercado de forma geral. “As empresas ainda são ouvidas, nós nem isso conseguimos”, diz.

REALIDADE E MERCADO – O ano de 1994 e o Plano Real podem ser considerados marcos iniciais para este achatamento que está sendo vivido agora, diz Neuto Gonçalves dos Reis, consultor técnico da NTC. Para ele, houve um au-



Referências para a negociação dos fretes, os grandes embarcadores são responsáveis por 90% do faturamento da Transportadora Americana

mento do peso de despesas administrativas, como seguro e gerenciamento de risco, gerenciamento de terminais e similares que modificou a relação tradicional dos custos de transporte rodoviário.” Os custos administrativos, englobados neles impostos, seguros, gerenciamento de terminais, pesam em mais de 50% no custo total do transporte”, diz.

Ressalvando as diferenças em operação, Reis acredita que o custo de transferência foi minimizado pela racionalização na operação. Mas, ao mesmo tempo, a crescente falta de segurança elevaram as taxas de seguro para até o triplo do valor, além de agregarem outros elementos que encarecem brutalmente o preço do transporte.

Ele explica que há restrições operacionais impostas pelas seguradoras que, além de acarretarem o aumento direto dessas despesas, levam também ao crescimento dos custos operacionais. Franquias, participação obrigatória do transportador para avaliação dos prêmios – por faixas de valores – e limite de transporte por veículo, de acordo com o preço das mercadorias transportadas são exemplos do que se pratica com regularidade no mercado.

E não há muita escapatória nestas negociações, lembra Helou, da Braspress. “Apesar de haver aproximadamente 150 seguradoras, as transportadoras estão nas mãos de apenas quatro”, afirma. Sua empresa é um bom exemplo de crescimento de custo na despesa seguros.

Há cinco anos, a Braspress gastava 3,5% de sua receita com gerenciamento de risco. Hoje, são 12% neste item.

Na Braspress, há rastreamento e monitoramento 24 horas por dia, com tecnologia de ponta e pessoal treinado constantemente para manter a segurança não apenas nas estradas mas também nos armazéns.

Por causa disto, Helou se orgulha de ter sido um dos puxadores do GRIS – Gerenciamento de Risco, taxa criada em fevereiro de 2001 para remunerar os custos com segurança. A idéia é repassar ao embarcador 0,3% sobre a produção.

“Até chegarmos ao GRIS, pensamos em diversas medidas para amenizar o problema da segurança e seus custos”, relata, lembrando que foi cogitada até a formação de uma força policial paralela, especialmente para dar cobertura ao transporte rodoviário de cargas.

Na Braspress, o GRIS é repassado a praticamente todos os clientes, mas Helou admite que nem sempre é fácil a negociação desta taxa. “Sei de muitas empresas que acabam cedendo e perdem o repasse.”

Para o presidente da Braspress, o ponto central da discussão sobre os custos do transporte é a impossibilidade de administrar as despesas, o que colabora para pressionar as margens de lucro e ultrapassar a linha azul dos balanços da contabilidade.

Helou não teme ser exagerado ao lembrar a cartelização de muitos insumos indispensáveis ao setor,

como diesel (os preços são regidos pelo governo), montadoras de veículo (“as poucas que têm controlam os preços”) e pneus. Além destes, a folha de pagamentos também é inegociável, e absorve, conforme planilha de custos da NTC, cerca de 70% dos custos fixos de transporte de coleta e entrega.

Além disso, Helou lembra da “sanha arrecadadora do governo brasileiro”, que acaba de matar a lucratividade da atividade. “O que poderia ser nossa margem de lucro vai direto para os cofres públicos”, diz.

DIFÍCIL NEGOCIAÇÃO – A conscientização de grande parte das empresas sobre a defasagem nos preços do frete não significa que a negociação com os clientes tornou-se mais fácil. Ao contrário. O embarcador acredita que os preços do transporte são altos e faz de tudo para manter a compressão.

“O problema torna-se ainda mais difícil quando se trata de mercadorias de valor agregado baixo, como alimentos, para as quais o peso do transporte é maior no custo final do produto”, compreende Luiz Carlos Pozzer Rosa, diretor comercial da Transportadora Americana (TA).

Ele explica que no mercado de transporte existem grandes embarcadoras, que representam uma minoria de empresas mas que são a grande maioria do volume de transporte e, conseqüentemente, do faturamento das transportadoras.

Estes grandes nomes são chamados por Rosa de “âncoras”, ou seja, são verdadeiras referências para a negociação dos preços. “Muitas vezes, são elas que estabelecem os valores dos fretes e não os transportadores”, diz.

Para se ter uma idéia, na TA, apenas 50 clientes representam 90% do faturamento, enquanto que os outros 10% ficam diluídos entre mais de 2.000 embarcadores.

A dinâmica perversa que se dá, em grande parte dos casos, é que há transportadores que se iludem com o volume a ser contratado por estas âncoras e, sem calcular exatamente os valores das despesas que terão, fazem concessões e agregam serviços – que originam despesas – ao transporte oferecido a elas até que, sem perceber, passam do limite de equilíbrio entre receita e despesas.

“Em algumas vezes, temos que recusar atendimento, sob pena de ter prejuízo”, conta.

Ele ensina que o transportador deve se alertar logo no início da negociação e contratação, calculando exatamente seus custos para que, depois, eles não se tornem irrecuperáveis.

Na Braspress, um dado numérico mostra como o jogo de forças do mercado, atualmente, está difícil. Há 2,5 anos, a empresa transportava 17 mil t/mês. Hoje, está transportando a metade disso, mas o faturamento cresceu em 2001 e

irá crescer cerca de 22% em 2002, especialmente devido à ampliação da malha de atuação de seis para 12 estados.

Tanto a Transportadora Americana quanto a Braspress, consideradas como exemplos no setor, têm estratégias seguras para lidar com as negociações com o cliente para evitar que suas empresas caiam no vermelho. “Fazemos controle de custos sobre cada grande cliente mensalmente e, quando o resultado mostra que chegamos no limite, chamamos a negociação”, garante o diretor comercial da TA.

As argumentações utilizadas pela TA junto aos seus clientes são estatísticas de cálculo, demonstradas com detalhes verdadeiros sobre a realidade dos custos. “Com alguns casos temos sucesso, com outros acabamos cedendo na vigência do reajuste e, obviamente, alguns não aceitam de modo algum o reajuste, contra-argumentando algo como ‘não previmos aumento de frete para este ano’”, diz.

Na Braspress, Helou também é firme não só em recusar aqueles que não entendem as contas de receitas e despesas como também em cobrar todos os valores que agrega a seus serviços standard. Além do repasse do GRIS, a Braspress negocia taxas para acompanhamento da mercadoria, por exemplo. A transportadora cobra, ainda, taxas diferenciadas quando se trata de prestação de serviço em regiões onde o custo operacional é maior, como áreas urbanas de megamercados como Makro, Carrefour e shopping centers. A justificativa é que, nestes locais, o difícil acesso demanda maior tempo de serviço e mais gasto de insumos básicos.

Para mostrar a qualidade do serviço da empresa, a Braspress oferece aos clientes relatórios de desempenho de serviço, o que é um argumento forte em favor das negociações para repassar aumentos. Mesmo assim, Helou admite que não é fácil a negociação. “Ninguém toma remédio sorrindo”, diz. ■

Braspress cria empresa de logística

O mercado de logística integrada ganha mais uma empresa – é a DigiLog, que nasce de forma totalmente independente de sua origem empresarial, que é a Braspress.

A DigiLog atuará no segmento de logística integrada para administrar a acuracidade dos estoques, por meio de serviços de armazenagem e movimentação e abastecimento de linhas. No início, a empresa terá uma ou duas unidades de armazenagem, mas a idéia é trazer a produção do cliente para as

áreas da DigiLog e, a partir delas, programar a distribuição.

Segundo Urubatan Helou, presidente da Braspress, a DigiLog terá autonomia completa para contratar serviços de transportes com outras empresas. “A idéia é que a empresa atue de acordo com a necessidade dos clientes específicos de logística”, diz ele, reconhecendo, porém, que os vínculos comerciais iniciais partem da mesma matriz de clientes da transportadora.