

# transporte

Todos os modais

MODERNO

OTM

Ano 44 - n° 418 - R\$ 12,00

Iveco amplia rede  
para duplicar share

Volkswagen África do Sul  
opera à moda Brasil

Brastemp chega  
ao CD de navio

Metropolitan estende  
braço de logística

Pesados no pódio  
dos caminhões



## Os segredos do Grupo Martins para cobrir o País

**TransTec 2006**  
15 a 18 de Agosto de 2006 - Caxias do Sul - RS

**Quem expõe  
na Transtec 2006**

**Seminário  
Nacional de  
Transportes/  
das Utilities/2006**  
De 30/Ago a 01/Set de 2006

**Transporte no serviço  
público em debate**

# Promoção Volte Sempre 2.

Você compra dois pneus Pirelli,  
ganha desconto na reforma e  
roda muito mais.

A Pirelli quer que você rode cada vez mais e melhor.

Por isso a promoção Volte Sempre está de volta e com  
mais opções de pneus.

Agora, na compra de **2 pneus** nos revendedores oficiais  
Pirelli participantes, você recebe um cupom de desconto  
de até **R\$ 80,00** na reforma de **2 pneus** de qualquer marca  
nos reformadores autorizados **Novateck, Vipal ou Tortuga.**

Quem usa Pirelli vai mais longe.

\*Promoção válida de 17/7/2006 até 30/9/2006 para a compra de pneus da marca PIRELLI.

Consulte o regulamento nas revendas e reformadores participantes.

Para mais informações, ligue para **0800 728 76 38** ou acesse [www.pirelli.com.br](http://www.pirelli.com.br),

[www.pirelliclubtruck.com.br](http://www.pirelliclubtruck.com.br) ou [www.vipal.com.br](http://www.vipal.com.br)



## Menos doutor, mais caminhoneiro

Dagnor Schneider, presidente da Coopercarga, uma das maiores e mais dinâmicas operadoras de cargas rodoviárias do País, com 1,5 mil caminhões e faturamento previsto de R\$ 400 milhões para 2006, costuma expor a carência que é encontrar motorista qualificado para dirigir carretas, patrimônio que facilmente atinge meio milhão de reais a unidade.

O quadro é verdadeiramente caótico. A formação de motoristas é tosca, à exceção de esparsas iniciativas, como a Fundação Adolpho Bósio de Educação para o Trânsito (Fabet), um dos raros centros nessa matéria e que tem o Centro de Educação e Tecnologia no Transporte (Cett) com estrutura de veículos, pistas, laboratórios para formar e reciclar motoristas da cooperativa e de empresas ligadas ao transporte.

Iniciativas como a da Fabet precisam urgentemente ser multiplicadas num País que tem doutores desempregados às pencas e profissionais qualificados às minguas.

É preciso mudar o quadro de baixa qualificação do motorista, pois isto contribui, em muito, para a enxurrada de acidentes com caminhões. Dos desastres envolvendo veículos de cargas, levantados em pesquisa do Centro de Estudos em Logística do Instituto Coppead da Universidade Federal do Rio de Janeiro, 66% são causados por falha humana. Entre os tipos de falhas, imprudência, excesso de velocidade e fadiga representam dois terços das causas.

Principalmente os estrangeiros, quando se deparam com as estatísticas brasileiras de acidentes rodoviários, ficam estupefatos, tal a grandeza do problema. Não é para menos: ainda segundo a Coppead, o Brasil tem nove vezes mais mortes em estradas do que nos Estados Unidos.

É claro que o caos preocupa e muito os fabricantes de caminhões, alguns dos quais mantêm campanhas de conscientização de motoristas profissionais sobre prevenção de acidentes.

**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

**REDAÇÃO****Editor**

Eduardo Alberto Chau Ribeiro  
ecribeiro@otmeditora.com.br

**Colaboradores**

Sonia Crespo  
soniacrespo@otmeditora.com.br

Juliana Mausbach  
mausbach@otmeditora.com.br

**Projeto Gráfico**

Artworks Comunicação  
www.artworks.com.br

**EXECUTIVOS DE CONTAS**

Carlos A. Criscuolo  
carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto  
vito@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin  
gustavofeltrin@otmeditora.com.br

**CIRCULAÇÃO**

Tania Nascimento  
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

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

Tiragem  
8.000 exemplares

Auditado por

**PRICEWATERHOUSECOOPERS** 

Assinatura Anual: R\$ 120,00 (seis edições e três 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.

**OTM**  
EDITORA LTDA

**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)

Atendimento ao assinante:  
0800 702 8104

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a:

**ANATEC**  
PUBLICAÇÕES ESPECIALIZADAS

**GRUPO MARTINS**

Maiores atacadistas brasileiro adota programa de treinamento de motoristas que rende economia de combustível e aumento de eficiência em uma atividade com margens muito apertadas

**06****EMBARCADORES**

Whirlpool, dona das marcas Brastemp e Consul, inaugura CD em Pernambuco para reduzir o prazo de entrega no Nordeste com a utilização do transporte marítimo

**10****URBANO**

Os caminhões-pipa estão de volta à cidade de São Paulo, distribuindo água diariamente para grandes centros comerciais, shoppings e hotéis, a custo menor que a água encanada

**14****CONJUNTURA**

Queda no valor dos fretes se espalha pela cadeia produtiva, provoca retração na venda de caminhões e implementos e afeta o transporte rodoviário

**16****MERCADO**

Perfil de vendas de caminhões mudou no decorrer dos anos, ganhando em importância os segmentos de pesados e leves, em detrimento dos médios

**18****LOGÍSTICA**

Para dobrar de tamanho nos próximos três anos e expandir seu share no mercado de operadores logísticos, a Metropolitan investirá R\$ 15 milhões

**20**

McLane fecha contrato com a Johnson Diversey para distribuição de produtos químicos e espera expandir em 25% o faturamento deste ano

**22****IMPLEMENTOS**

Fabricantes intensifica o desenvolvimento de novos produtos para atender nichos domésticos específicos e ampliar as vendas no mercado externo

**24****IVECO**

Há dez anos no Brasil, montadora mostra nova versão do EuroCargo e contrata executivo para comandar o desenvolvimento da rede

**28****VOLKSWAGEN**

A nova fábrica da montadora em Port Elizabeth, na África do Sul, está em fase de testes finais para iniciar a montagem de chassis de caminhões e ônibus

**30****BNDES**

O Procaminhoneiro, programa de financiamento para a compra de caminhões recém-lançado pelo banco estatal, tem taxa de juros de 14,5% ao ano

**32****ABTC**

Empresários e autoridades do setor de transportes de cargas se reuniram em evento anual para debater a necessidade de reformas no setor

**34****SERVIÇOS PÚBLICOS**

Seminário nacional na cidade de São Paulo reúne peritos para discutir temas relacionadas à atividade de transporte no setor de serviços públicos

**36****MOTORES**

Fabricantes de propulsores, como a MWM e a Cummins, mantêm o ritmo de produção acelerado devido ao crescimento da demanda no exterior

**38****INOVAÇÃO**

Derivado da mistura de um óleo vegetal com petróleo, o H-Bio é a mais nova alternativa ao diesel comum anunciada pelo governo federal

**40****PNEUS**

Bandag Mercosul anuncia expansão da rede e passa a oferecer novos serviços, como assistência na parte elétrica, instalação de rastreadores e seguros

**42****AÉREO**

A transportadora Braspress compra a Air Minas e entra no mercado de aviação regional com duas linhas ligando quatro cidades em Minas Gerais e São Paulo

**43****EXPOSIÇÕES**

Um guia completo e detalhado dos 80 expositores que apresentarão seus produtos e lançamentos na sexta edição da TransTec, em Caxias do Sul (RS)

**44****BRADESCO**

Para consolidar sua atuação no setor de transporte, banco lança cartão de funções múltiplas destinado tanto a empresas transportadoras como a caminhoneiros

**58****SEÇÕES**

Editorial **3**

- Atualidades **56**

- Custos Operacionais **57**

Acompanhe os sorteios no



Todos os domingos às 8h30



★ QUEM SEMPRE GOSTOU DE COLOCAR O PE NA ESTRADA VAI ADORAR COLOCAR A MÃO EM UM CAMINHÃO OKM. ★

Autotrac Caminhoneiro é o sistema de comunicação móvel de dados e rastreamento via satélite que aumenta a produtividade e a segurança do seu caminhão. Com ele, você tem mais opções de frete, menos gastos com seguro e nenhum custo de comunicação. Ligue 0800 70 12345 e adquira já o seu equipamento à vista parcelado em até 18 vezes sem juros ou financiado em até 42 vezes\*.

Aproveite também para participar da Promoção Na Estrada com Autotrac Caminhoneiro, que vai sortear jaquetas, TVs, DVDs, Micro Systems, Computadores e 1 Caminhão OKM. Consulte o regulamento no site [www.autotrac.com.br](http://www.autotrac.com.br), ou se preferir, ligue para nossa Central de Atendimento. A promoção é exclusiva para clientes, novos ou antigos.

**PROMOÇÃO NA ESTRADA COM AUTOTRAC CAMINHONEIRO**

**ORTELO DE CAMINHÃO OKM**

**APARELHOS DE DVD TV 29"**

**COMPUTADORES MICRO SYSTEMS**

**JACUETAS AUTOTRAC**

Indique um amigo. Ocorrendo a venda, você ganha cupons

Adquira o Autotrac Caminhoneiro e participe

Atualize seu cadastro pelo 0800 e concorra

**AUTOTRAC**  
... caminhoneiro ...  
A sua melhor companhia na estrada

**0800 70 12345**

\* Sujeito à aprovação de crédito e alterações sem prévio aviso



# Motorista treinado traz eficiência na certa

**Treinamento de motoristas no Grupo Martins, o maior atacadista do País, tem papel fundamental na sua meta de fazer entregas aos clientes com o melhor custo-benefício**

O GRUPO MARTINS, MAIOR ATACADISTA DO Brasil, que atende a cerca de 6.500 pequenos e médios distribuidores em todo o território nacional, atua em um negócio fundamentado em três fatores: uso intensivo de capital, elevado risco e margens extremamente apertadas. A empresa é a única com capital aberto num ramo em que existe muita informalidade e as dificuldades operacionais advêm da pulverização do atendimento aos clientes e do

fato de a empresa estar no meio da cadeia logística. Por isso, a filosofia de trabalho da Martins é a busca constante da eficiência, de acordo com Avenor Teixeira Carvalho Neto, diretor de Logística. Entre as diversas ações para alcançar o objetivo está o programa de treinamento de seus motoristas, mantido em parceria com a DaimlerChrysler. "O papel dos nossos motoristas é fundamental na nossa atividade, já que todos os custos estão do

portão para fora", declara Carvalho Neto. Pela importância dos motoristas na redução de custos, a empresa não poupa esforços para lhes prover os recursos necessários à boa execução de sua tarefa.

"Nossa missão é entregar a mercadoria com o melhor custo-benefício", acrescenta Marcos Amaral, gerente de frota da empresa. E um dos meios para cumprir a missão é justamente o treinamento.

A Martins, que possui uma frota de



*Os caminhões fazem entregas em distâncias de até 600 km*

1.000 veículos, opera com 160 caminhões leves Mercedes-Benz Accelo para distribuição de curtas distâncias. Durante a negociação da compra dos veículos o atacadista analisou proposta para a capacitação dos motoristas a fim de obter os melhores resultados possíveis com os veículos equipados com motor eletrônico. Acertada a parceria, na entrega dos caminhões todos os 186 motoristas da Martins receberam treinamento na sede em Uberlândia, em Minas Gerais. Além disso, foi ministrado nas instalações da montadora em Campinas (SP) curso para supervisores de gestão de frota do atacadista, que treinariam os motoristas novatos. Após quatro meses de operação com os novos caminhões, fez-se reciclagem pelos técnicos da Mercedes nas filiais onde há frota Accelo.

Os benefícios da medida logo emergiram. Comparando o resultado de 2006 com o da operação em 2005, a empresa obteve uma

economia de 13% no consumo de combustível, o que representa cerca de 170 mil litros de diesel ou R\$ 300 mil economizados ao ano. O orçamento anual de combustível do grupo é de R\$ 19,5 milhões. No caso dos caminhões Accelo verificou-se uma melhoria de consumo de 5,88 km/litro em 2005 para 6,22 km/litro em 2006. No começo da operação no ano passado os veículos faziam 5,3 km/litro.

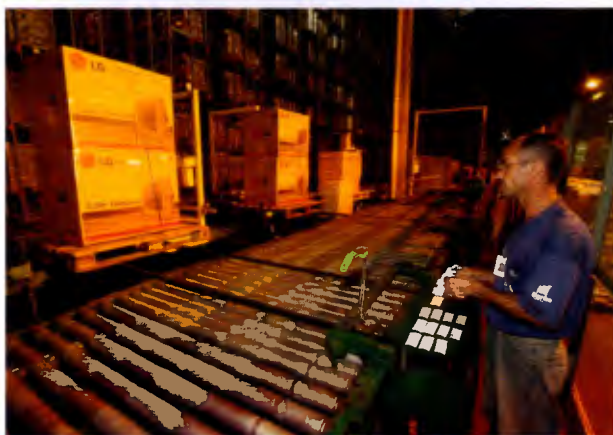


*Sede do grupo em Uberlândia (MG) onde funciona um dos três CD da operação*

Segundo a empresa, em alguns dos centros operacionais, o desempenho foi ainda melhor, como o de Belo Horizonte, com 16% de melhoria no consumo. Na avaliação da frota, quase 30% dos veículos conseguiram acima de 6,22 km/litro de consumo – este é o padrão de consumo médio de hoje. O objetivo de alcançar consumo de 6,4 km/litro é factível, conforme Marcos Amaral, gerente de frota.

O sistema de gestão de frota adotado pela Martins permite o acesso de todas as filiais às informações de desempenho, que são atualizados diariamente. O abastecimento é feito internamente. Qualquer desvio de consumo em relação à meta gera um aviso de inconsistência para análise e correção. Neste caso, o motorista passa novamente por curso de direção econômica. O sistema também possibilita comparar o desempenho de um motorista com outro dentro da mesma filial que utiliza o mesmo modelo de veículo.

Para conseguir maximizar o de-



*Na central de Uberlândia, onde estão armazenados 14.700 itens diferentes, o manuseio das mercadorias é feito tanto de forma manual como automática, e até por robôs, mas sempre para garantir a celeridade máxima da expedição dos pedidos*

sempenho, os motoristas – que têm idade média de 44 anos – são treinados para fazer entregas da melhor maneira possível, relacionar com o cliente e cuidar dos produtos transportados. Servem também como uma espécie de relações-públicas da empresa.

O Grupo Martins atua em quatro setores de produtos: varejo e alimentos (64% dos negócios), eletrodomésticos (25%) e produtos veterinários (11%). Possui cinco hubs – Belo Horizonte, São Paulo, Curitiba, Uberlândia e João Pessoa – e 38 filiais no Brasil e utiliza três centrais de armazenagem e distribuição, localizadas em Uberlândia (para cobrir o Sul, Sudeste e Centro-Oeste), Manaus (Norte) e João Pessoa (Nordeste). O atacadista faz en-

tregas de produtos a lojas próprias e a pequenos e médios distribuidores em todos os municípios brasileiros. A ampla capilaridade de sua operação chega a produzir uma espécie de barômetro da situação econômica brasileira: a oscilação de seus negócios é quase um reflexo dos rumos da economia nacional.

Para atingir com eficiência os quatro cantos do território brasileiro a Martins utiliza um sofisticado sistema de roteirização Transportation World, importado dos Estados Unidos. Seu sistema é tão completo que é utilizado para mapear as condições de tráfego de todas as rodovias do País e incidência de assaltos. Isso é feito duas vezes ao ano. Seus veículos

de entrega rodam até um raio de 600 km, em todos os tipos de estrada. Saem dos CD com os pedidos dos clientes, mas voltam vazios. Cada carreta atende uma média de 120 clientes e transporta cerca de 1.500 itens de produto. As cargas são entregues a 43 postos avançados para redistribuição.

A mercadoria segue em duas formas de separação (em caixa fechada ou fracionada) e utiliza os modos de transporte rodoviário, fluvial e aéreo para chegar aos clientes. Na sua central de Uberlândia, há seis estações de trabalho. Na área de fracionamento, 160 funcionários trabalham em três turnos, e fazem a separação manual da mercadoria encomendada – o pedido mínimo é de cerca de R\$ 200 –, mas a conferência é feita eletronicamente. Há 14.700 itens diferentes, desde produtos de limpeza, alimentos industrializados até eletrodomésticos, como televisores e máquinas de lavar, armazenados em 26 mil posições-paletes em área de 10 mil m<sup>2</sup>. Do momento do recebimento do pedido até a expedição o tempo médio de execução é de duas a três horas. O CD atende a 220 mil pedidos por mês e o giro de estoque é de 30 dias. A central de Uberlândia conta com três sofisticados robôs de movimentação de carga. ■





CONSORCIO  
NACIONAL  
**IVECO**

IvecoFinance

# IVECO

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

## Linha de Caminhões EuroCargo com motor Tector. Agora com mais opções.

Quem tem um Caminhão EuroCargo já conhece as suas vantagens: grande durabilidade com baixo custo de manutenção, excelente dirigibilidade e baixo consumo de combustível. Agora, além das versões 16 Toneladas 4x2 com cabinas simples e leito, **a Iveco passa a oferecer a versão 23 toneladas 6x2 de fábrica, também com opções de cabina simples ou leito.**

Linha de Caminhões EuroCargo. Retorno garantido para o seu negócio.



**PROCURE SUA CONCESSIONÁRIA MAIS PRÓXIMA  
OU LIGUE GRÁTIS: 0800 7048326**

BORGHER®



Com a abertura do CD de Jaboatão Whirlpool aumentará de 10% para 25% a participação da cabotagem na sua matriz de transporte

# Linha branca vai de cabotagem

**Dona das marcas Brastemp e Consul, a Whirlpool abre CD em Pernambuco, perto do Porto de Suape. Com isso, reduz o prazo de entrega no Nordeste, região que cresce o dobro do País, e aumenta utilização do navio**

UM DOS MAIORES EMBARCADORES DE cargas industrializadas do País, a americana Whirlpool, dona das marcas Brastemp e Consul, está mudando sua matriz de transporte. O caminhão, ainda majoritário, perderá um pouco de sua força. Essa

mudança decorre da inauguração, em agosto, do Centro de Distribuição que a empresa montou em Jaboatão dos Guararapes, em Pernambuco, a 25 km do Porto de Suape.

O majestoso Suape permitirá que a em-

presa desembarque as geladeiras e fogões, vindas de cabotagem da fábrica de Joinville (SC) e destinadas ao Nordeste. A cabotagem evita dissabores de uma longa jornada feita sobre deficientes estradas brasileiras.

Com a abertura do CD de Jaboatão a Whirlpool aumentará de 10% para 25% a participação da cabotagem na sua matriz de transporte. Esse crescimento será feito às custas do caminhão, que ainda assim continuará com 74%. A ferrovia ficará com o 1% que sobra. Essa conta é feita para o transporte feito dos produtos de duas fábricas, a catarinense e a de Rio Claro (SP), dedicada a lavadoras e lava-louças.

O CD de Jaboatão, cidade de 1,1 milhão de habitantes colada a Recife, tem 6 mil m<sup>2</sup> construídos e permitirá armazenagem de 30 mil produtos. Mas, a empresa está achando pouco. "Já estamos preparados para triplicar este espaço, caso seja necessário", disse na inauguração do CD o diretor comercial da Whirlpool, José Aurélio Drummond.

Tem tudo a ver a preocupação em expandir o CD, embora nem bem inaugurado. No Nordeste brasileiro as vendas de eletrodomésticos crescem a 27% ao ano, praticamente o dobro do que ocorre no País, com taxa de 14%.

"Esta é uma região estratégica para o nosso negócio e com o CD reduziremos em cerca de sete dias o prazo de entrega para nossos clientes", destacou Drummond. Segundo a empresa, a marca Consul está em mais da metade das residências brasileiras. E a Brastemp, ainda de acordo a Whirlpool, "possui cerca de 85% da preferência de compra no País".

É interessante notar a divisão de investimentos neste CD. Uma construtora pernambucana, a Ajam – do empresário Alexandre Maranhão – dona do terreno, ergueu o prédio específico para o negócio



**José Aurélio Drummond: a empresa já está preparada para triplicar o CD de Jaboatão dos Guararapes**

de armazenagem, com 12 m de pé direito. A Fly Logística foi designada para operar o centro. A Ajam é remunerada pela locação, cobrado à razão de 1% mensal sobre o valor do empreendimento. A Fly recebe as cargas e faz a expedição, obedecendo aos pedidos da clientela distribuída pelo Nordeste.

## **“O mercado de eletrodomésticos cresce 14% ao ano, mas no Nordeste a expansão é o dobro, o que exige uma resposta eficiente e rápida da logística”**

O CD onde a Whirlpool acaba de ser acomodada está dentro de um condomínio logístico, de propriedade da Ajam e com outros *sites* ocupados por empresas de variados ramos. A Fly Logística, empresa de inteligência logística criada há sete anos, opera a maioria dos *sites*. "Tem um *site* multiprodutos, onde armazenamos

desde leite da Itambé, bolacha da Marilan, cigarros da Philip Morris, entre outros", diz Antonio Carlos Soares Luna, diretor da Fly, que prevê fechar 2006 com faturamento de R\$ 50 milhões, 47% superior ao registrado em 2005. "E temos outros *sites* dedicados, um deles para a Claro", acrescenta.

A Fly é uma empresa sem ativos – contrata cavalos-mecânicos de terceiros para puxar as 140 carretas que mantêm sob regime de locação. "Nosso ativo é a inteligência, as pessoas", diz Mário Reis, diretor operacional da Fly.

A Fly Logística, com matriz em Jaboatão dos Guararapes, a 10 km do aeroporto dos Guararapes, e 25 km do porto de Suape, tem sua atuação pautada no gerenciamento, armazenagem e distribuição de produtos. Sua rede abrange 10 filiais (João Pessoa, Natal, Belém, Fortaleza, Maceió, Salvador, Manaus, Teresina, São Luís, Aracaju e São Paulo). Opera ainda com três representantes nos estados de Sergipe, Piauí e Maranhão. Tem um quadro de duas centenas de pessoas.

No portfólio de serviços da empresa estão os seguintes serviços: planejamento e terceirização em logística; gestão de transporte aéreo, marítimo e rodoviário; desenvolvimento de soluções logísticas específicas e dedicadas e consultoria em logística.

Entre os clientes incluídos no rol da Fly estão empresas como Adams, Nestlé, Bic, Marisol, Osram, entre outras.

"Prestamos serviços em que assumimos a responsabilidade pelo controle de estoques, processamento de pedidos, emissão de notas fiscais e distribuição de produtos", diz Luna, "o que nos permite manter o cliente informado de tudo durante cada etapa do processo". ■

# Programa Pró-Caminhoneiro Ford.

A estrada mais curta para o seu caminhão novo ou usado.



Ficou muito mais fácil ter seu Caminhão Ford. Agora você pode aproveitar as vantagens do Programa Pró-Caminhoneiro para comprar seu Ford novo ou usado\*:

- Prazo de até 84 meses para pagar.
- Carência de até 6 meses para a 1ª parcela.
- Financiamento sem entrada.
- Taxa especial para financiamento.
- Seguro e rastreador podem ser inclusos no financiamento.



**E mais: na Ford você ainda encontra  
bônus especiais, vantagens exclusivas  
e ofertas imperdíveis. Procure  
um Distribuidor Ford e aproveite.**



Promoção válida para toda a Linha Ford Caminhões 0 km e \*caminhões usados com até 8 anos de fabricação. Prazo total de até 84 meses, com carência de até 6 meses, já inclusa. Financiamento com modalidade Finame ou Finame Leasing em até 100% do valor do bem. Taxa de juros = TJLP + 1% BNDES + 6% Delcredere. TAC e IOF não inclusos. Cadastros e condições sujeitos a aprovação de crédito, elegíveis exclusivamente a pessoas físicas e empresários individuais, ambos do segmento de transporte de carga. Sujeito a aprovação de crédito pelo agente financeiro. Para mais detalhes, consulte um representante Ford Credit nos Distribuidores Ford participantes ou seu agente financeiro. Promoção válida até 30/09/2006 ou enquanto durarem os estoques, podendo ser revogada ou prorrogada, conforme oscilação do mercado, sem prévio aviso.