

transporte

Todos os modais

MODERNO



12, 13 e 14 de novembro de 2008



Ano 45 - n° 426 - R\$ 15,00



**Portos e ferrovias
da Vale recebem
US\$ 1,8 bi em 2008**

**União Atacado
padroniza
com marca Iveco**

**Ford deslança e
investe R\$ 300 milhões
em caminhões**



20ª edição de
Maiores & Melhores
valoriza o transporte



**Volvo: 30 anos de País com recorde
de vendas e consolidação do VM**

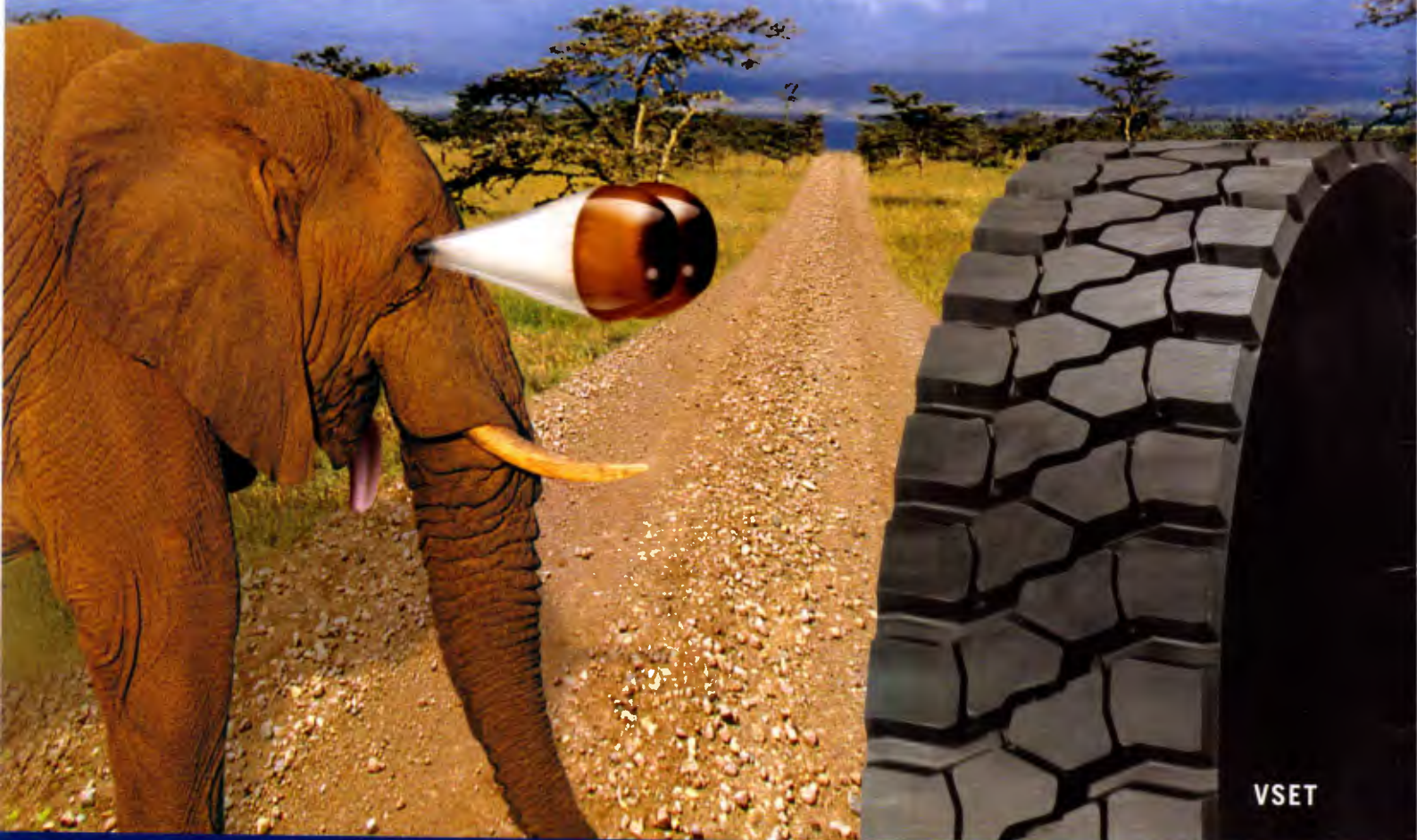
VSET. CAMPEÃ NA CATEGORIA PESO PESADO.

A banda VSET da Vipal é uma parceira de peso para encarar cargas igualmente pesadas. Com excelente tração até nas condições mais severas de uso, apresenta resistência a cortes e penetração de objetos pontiagudos como tocos de madeira e pedras. Assim, sua frota não perde a força necessária para percorrer as rotas mais agressivas. VSET da Vipal é força e resistência para você rodar tranquilo.

Vipal. Sempre à frente em reforma de pneus.

ZERO 11

www.vipal.com.br



Eixo de tração.



Misto e fora-de-estrada.



Reformar pneus preserva a natureza. Esse é o negócio da Vipal.

 **VIPAL**[®]
RENOVANDO A QUALIDADE DO SEU PNEU

Com anticorpos, Brasil entra na rota da expansão

O ano de 2007 termina com números invejáveis na indústria automobilística, para citar apenas um exemplo. A produção de caminhões e ônibus, ao redor de 180 mil unidades, foi a maior de todos os tempos, embalada por um mercado interno vigoroso (100 mil caminhões e 25 mil ônibus no atacado) e por exportações na casa de 55 mil unidades, 40 mil de caminhões e 15 mil de ônibus.

Os números fortes, sem paralelo em toda a história, são ancorados pelo mercado interno vigoroso e pelas vendas externas que, apesar do dólar pouco atrativo, não decepcionaram.

As montadoras iniciam 2008 com estoques baixos e pé no acelerador da produção. As perspectivas são de um ano que se inicia com vendas superiores às registradas em 2007.

Para enfrentar o novo ritmo e não perder posições, as montadoras anunciam investimentos em aumento de produção, caso da Mercedes-Benz, Volkswagen e Ford, que dominam 80% do mercado de caminhões e ônibus.

O Brasil parece ter entrado no rumo do crescimento sustentado. A expansão do PIB, na casa de 5% em 2007, deverá repetir a dose em 2008. O País, finalmente, está saindo da letargia de muitos anos e acordando para a realização de obras inadiáveis de infraestrutura, principalmente no campo de energia e transporte.

O crescimento da economia traz a necessidade de ampliação e renovação da frota. Nesse ambiente, apesar das crises externas, o Brasil não deve retroceder. Resfriado em economias de países desenvolvidos já não causam mais pneumonia no País, tem repetido o presidente do Banco Central, Henrique Meirelles.

O Brasil ao longo dos últimos anos tem feito as lições de casa na macroeconomia para ganhar anticorpos indispensáveis para entrar na desejável rota do crescimento.

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

REDAÇÃO

Editor

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com.br

Colaboradores

Sonia Crespo
soniacrespo@otmeditora.com.br

Raimundo Oliveira

raimundo.oliveira@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

João Mário

Tel.: (41) 3027-5565

spala@spalamkt.com.br

Tiragem e distribuição

10.000 exemplares

Auditado por



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 (seqüencial)

Atendimento ao assinante:

0800 702 8104

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a:



www.anatec.org.br

FORD

Montadora teve crescimento de 32% nas vendas de caminhões em 2007 e prevê investimento de R\$ 300 milhões nos próximos cinco anos; boa parte dos investimentos vão para a produção de veículos pesados da marca

8

MERCEDES-BENZ

Versão luxo do furgão Sprinter, o modelo 413 CDI tem 4,025 metros de entreeixos, teto alto, corredor no salão de passageiros, rodado duplo e capacidade para 17 bancos, sendo um do motorista, e é destinado ao transporte de executivos e turistas

10

DISTRIBUIÇÃO

A União Atacado Distribuidor, de Uberlândia (MG), fez a terceira maior compra em bloco de veículos Iveco; montadora de Sete Lagoas (MG) forneceu 31 caminhões Stralis, 45 EuroCargo e 25 Daily

12

VOLVO

No ano em que comemorou 30 anos de produção no Brasil e 80 de fundação do grupo sueco, empresa bate recorde de vendas, com 10 mil unidades comercializadas, e consolida seu modelo semipesado VM com 8% de participação no mercado

16

VOLKSWAGEN

A Volkswagen vai investir R\$ 1 bilhão entre 2008 e 2012 e entre as prioridades estão o desenvolvimento de novas motorizações para caminhões e ônibus, a criação de novas linhas de produtos e a ampliação da unidade de Resende (RJ)

18

INTERNACIONAL

Obras do PAC na região Sul do País, previstas para 2008, poderão reduzir entre 20% e 25% os custos operacionais dos transportadores que utilizam as rotas do Mercosul e são reivindicadas pelo setor como prioritárias

20

LOGÍSTICA

A Vale vai investir US\$ 1,8 bilhão em logística em 2008. Um dos maiores projetos é a concessão por 30 anos da Ferrovia Norte-Sul, com 720 km onde devem ser investidos US\$ 2 bilhões durante o período de concessão

22

MAIORES & MELHORES

Comemoração dos 20 anos do Prêmio Maiores & Melhores do Transporte e Logística, da revista Transporte Moderno, reuniu 550 convidados e faz homenagem ao seleto grupo de empresários que participaram da premiação nas últimas duas décadas

24

MICHELIN

Empresa lança o sistema de recapagem Refill para ser aplicado em pneus novos da marca por técnicos de sua rede de revendas autorizadas. Objetivo é aumentar as vendas de pneus novos no mercado brasileiro

34

GOODYEAR

Empresa lança Série 600 com tecnologia DuraLife para caminhões e ônibus com três versões específicas: para aplicação em operações rodoviárias e regionais, uso exclusivo em eixos de tração para caminhões de carga e para ônibus urbanos

36

AUTOPEÇAS

Magnetti Marelli deve começar a operar sua nova unidade em Hortolândia (SP) no segundo semestre de 2008 e vai produzir o Bico Eco, um bico injetor para motores flexfuel que permite redução de 18% na emissão de poluentes

39

FERROVIAS

Multinacional belga Katoen Natie e América Latina Logística (ALL) fazem parceria para transportar produtos e matérias-primas por ramal ferroviário entre Paulínia (SP), na região de Campinas, e o Porto de Santos, no litoral paulista

42

AÉREO

Trip Linhas Aéreas incorpora a Total e forma uma das maiores companhias regionais do País, com atendimento em 60 cidades. Previsão da empresa é operar em 70 municípios em 2008. Em 2006 a empresa transportou 300 mil passageiros

44

NEGÓCIOS

Votorantim Cimentos compra 250 caminhões Constellation, da Volkswagen, com pesado bruto total de 15 toneladas, com o objetivo de padronizar sua frota no acirrado mercado de cimento no Brasil

46

CONIT

Conselho Nacional de Integração de Políticas de Transporte (Conit) é um caminho para a cultura de multimodalidade nos transportes no Brasil e para orientar o governo federal sobre políticas necessárias para o setor

48

CAMINHÕES

Produção deve continuar aquecida em 2008 e montadoras prevêem investimentos pesados para garantir a oferta de produtos no mercado. Capacidade produtiva é de 170 mil veículos de acordo com o volume produzido em outubro de 2007

51

FENATRAN

Maior feira do setor rodoviário de carga da América Latina, evento bateu recorde de expositores e visitantes embalado pelo excelente momento da indústria automotiva nacional e teve no segmento de implementos rodoviários um de seus destaques

52

COLETA DE LIXO

Grupo Julio Simões, que possui uma frota de 3 mil caminhões para coleta de lixo, começou a testar em um veículo VW 17.250 Worker a transmissão automática Allison e vai comparar dados como produtividade, custos operacionais, segurança e conforto

54

IMPLEMENTOS

Produção em 2007 deve superar as 100 unidades e cravar um recorde histórico para o setor. Crescimento no volume de equipamentos emplacados entre janeiro e novembro de reboques e semi-reboques foi de 38,7%

58

SEÇÕES

Editorial	3
Atualidades	55
Custos Operacionais	57

HYUNDAI HR.
O ÚNICO DA CATEGORIA
COM 4 ANOS DE GARANTIA.
E O ÚNICO FABRICADO
NO BRASIL.

Drive your way.



FÁBRICA DA HYUNDAI NO BRASIL

 HYUNDAI

www.hyundai-motor.com.br



1.8000



A MAIOR CAPACIDADE DE CARGA DA CATEGORIA.
O MENOR CUSTO OPERACIONAL POR KM RODADO.

 **HYUNDAI**

www.hyundai-motor.com.br

kg



**MAIS POTENTE.
MAIS SILENCIOSO.**



SEM LIMITE DE
QUILOMETRAGEM

VÁRIAS OPÇÕES DE CARROCERIA



GASEIRA



TRANSPORTE
DE PESSOAS



AMBULÂNCIA



SIDER



BOIADEIRA



BAÚ
CONVENCIONAL

MOTOR TURBO DIESEL EURO III INTERCOOLER POTÊNCIA MÁXIMA.

- Caminhão urbano liberado para circulação
- Carga e descarga sem restrições
- Volume de carga útil com baú: 11 m³
- Carga útil: 1.800 kg
- Baú ou caçamba de chapa de aço (opcional)
- Plataforma de carga a 720 mm do solo
- Direção hidráulica progressiva
- Faróis de neblina

Drive your way.

DISTRIBUIDORES EM TODO O PAÍS: 0800 55 95 45



Em ritmo de expansão

Investimentos de R\$ 300 milhões previstos para os próximos anos ampliarão a linha de montagem da montadora, que já está produzindo a totalidade da capacidade instalada, de 136 unidades por dia

■ SÔNIA CRESPO

A FORD DO BRASIL ESTÁ EM RITMO DE expansão. O ano de 2007 foi particularmente gratificante para a montadora, que saiu de uma produção negativa em 2006, de 600 caminhões, para um crescimento consistente de 32% em 2007, fechando o período com 19 mil unidades comercializadas. As estrelas do mercado foram os modelos Cargo entre 20 e 24 toneladas 6x2 e os modelos entre 24 e 30 toneladas 6x4. "Somente neste segmento ampliamos as vendas em 55%", anuncia o diretor de Operações de Caminhões da Ford do Brasil, Oswaldo Jardim, apontando o

modelo Cargo 2422 como o mais vendido. O executivo explica que, em geral, os mais procurados foram os veículos trucados e traçados, os mais utilizados em setores da economia que apresentaram desempenho espetacular este ano, como construção civil, mineração, canaviais e cargas em geral. "Isso quer dizer que, além do Cargo 2422, também despontaram as vendas dos modelos 2428, 2628 e 2622", acrescenta. Com isso, estima Jardim, o share da montadora em 2007 no mercado doméstico manteve praticamente o mesmo patamar de 2006, de 20%. A marca

também vem se destacando pelo desempenho acima da média em algumas regiões do País: em Porto Alegre (RS), por exemplo, atingiu perto de 24% de participação; na região Nordeste a participação já passa dos 25% e em Brasília (DF) o share da marca ultrapassou os 21%.

Uma das características mais marcantes da demanda por caminhões em 2007 foi a mudança radical de atitude das empresas de transporte em relação a 2006, relata Jardim. "Em 2006, o mercado se manteve semiparalisado, principalmente no segundo semestre, talvez à espera de algum

fator que fizesse deslançar a economia nacional, o que não ocorreu. Esse fator só veio a acontecer em 2007. Para donos de grandes frotas, foi o momento de renovar os veículos mais velhos. Por isso, a procura repentina por novos caminhões e o aumento expressivo da produção nacional. Ao mesmo tempo, surgiu uma atitude inédita por parte do comprador: os executivos de grandes frotas estão programando as novas aquisições. Isso faz com que possamos desenvolver um planejamento mais adequado. Já temos entregas previstas até abril e maio de 2008", descreve Jardim.

Hoje a fábrica da Ford produz a totalidade da capacidade instalada, que é de 136 caminhões por dia. No entanto, o executivo da área ainda não cogita a implantação de novos turnos: "Estamos trabalhando apenas com um turno e algumas horas adicionais aos sábados", diz. Em relação a 2006, a produção cresceu 30%. Quanto aos fornecedores de peças, Jardim não tem de que se queixar. "Sabemos que a produção de veículos tem movimentos cíclicos e que não há como comprar algo de uma hora para a outra. Ainda assim, em 2007, este setor reagiu prontamente às necessidades das montadoras, com destreza e rapidez", comenta. Até o final deste ano, a produção regional para a América Latina – que também envolve os mercados da Argentina, Chile, Venezuela, Colômbia e Equador – deverá chegar às 33 mil unidades. O diretor de Operações diz que os investimentos anunciados para os próximos cinco anos, de R\$ 300 milhões, serão destinados, entre outras ações, ao aumento da capacidade da linha de produção da planta de São Bernardo do Campo (SP), unidade de produção de veículos pesados. "Trabalhamos com algumas perspectivas, como a previsão de crescimento do PIB e a ampliação das operações logísticas", acrescenta.

Mesmo sem revelar qual é a participação da área de caminhões em receita dentro da Ford do Brasil, o executivo ressalta



Oswaldo Jardim: compra programada permite planejamento de produção

que o produto caminhão tem grande importância para a montadora, que possui um leque de produtos bastante variado. "Temos tido resultados muito promissores em todos os setores", destaca. Ele diz que a montadora também quer, a partir do próximo ano, entrar em novos nichos de produtos – outro objetivo dos investimentos previstos. Um deles é produzir a van Transit, lançamento da montadora apresentado na Fenatran que também pode ser usada como furgão.

As vendas externas também são um ponto forte da montadora, que fechou o ano de 2007 com 22 mil unidades comercializadas fora do País. Hoje o maior mercado internacional da Ford Caminhões é a Venezuela, que comprou 15 mil veículos este ano.

CAMINHÕES ESPECIAIS – O Mod Center, centro de modificações de caminhões dentro da fábrica da montadora, atingiu em novembro o marco de 10 mil veículos modificados. A unidade começou a operar há apenas um ano e meio, realizando instalação de terceiros-eixos com tração 6x2 e 6x4. A partir de abril deste ano passou a oferecer 20 tipos de modificações. Hoje, cerca de 30%

dos caminhões produzidos pela Ford passam pelo Mod Center. "Nos dois segmentos de caminhões em que alcançamos melhores resultados nas vendas deste ano passamos a oferecer a instalação do terceiro-eixo, equipamento que agrega grande valor ao produto", comenta Jardim.

Mais de 60% dos clientes que compram o primeiro caminhão fazem algum tipo de alteração no veículo. O item mais procurado é o terceiro-eixo, cuja instalação já se tornou operação de rotina, atendendo perto de 40 caminhões por dia. "A instalação desses eixos funciona como extensão da linha de montagem", comenta Strauss Rossi, gerente do Mod Center. As vantagens vêm tanto para o cliente como para a Ford, que pode oferecer um caminhão com vários tipos de modificações para atender segmentos específicos do transporte de carga. Rossi diz que a passagem pelo Mod Center representa praticamente um duplo controle de qualidade do produto. A produção do centro aumentou 72% em relação ao ano passado.

As modificações mais solicitadas pelos clientes, além da colocação do terceiro-eixo, são o umidificador da cabine, banco com suspensão pneumática, grade de proteção do radiador, engate para reboque, tomada de força dianteira, troca de relação do eixo traseiro e substituição do pára-choque e pneus. Oswaldo Jardim diz que a unidade tem ajudado a montadora a melhorar o mix de produtos. "A modificação passa a ser uma vantagem competitiva para o usuário", analisa. Os setores sucroalcooleiro, madeireiro e de transporte de bebidas, pedra, areia e terra têm sido os principais clientes. O caminhão Cargo 5032, conta Jardim, já sai de fábrica com resfriador de ar. Outro exemplo são os caminhões destinados à área de mineração: praticamente todas as unidades passam pelo Mod Center para instalar reforços na parte inferior do chassi e proteção no radiador. ■

Sprinter leva mais com maior conforto

Versão luxo, a van 413 CDI, alia aumento de capacidade de passageiros à ampliação de itens de segurança e comodidade para atrair principalmente executivos e turistas



Modelo 413 CDI transporta 16 passageiros e tem acabamento de luxo

CORREDOR NO SALÃO DE PASSAGEIROS, rodado duplo, entreeixos longo e teto alto são ingredientes que a Mercedes-Benz colocou na versão 413 CDI para torná-la a de maior capacidade entre suas vans da linha Sprinter.

Com 4.025 mm de entreeixos, a versão acolhe 17 bancos: 16 para os passageiros mais o motorista.

A Mercedes-Benz destaca que o teto alto e o corredor "no amplo salão de passageiros" foram idealizados para proporcionar "a fácil movimentação de pessoas no interior do veículo".

A montadora indica o modelo 413 CDI para transporte de executivos e turistas nos trajetos entre aeroportos, hotéis e eventos. O veículo também é indicado para operações de fretamento.

Maior número de pessoas com mais conforto é, em resumo, a combinação de qualidades da 413 CDI na avaliação de Sérgio Galhardo, gerente de Vendas da Mercedes-Benz do Brasil para a linha Sprinter.

A van 413, com peso bruto total de 4,6 toneladas, tem acabamento tipo luxo com itens de série que incluem ar-condicionado central com controle de temperatura, CD player, pintura metálica e retrovisores externos elétricos com aquecimento.

Para ampliar a segurança, a Mercedes-Benz equipou o novo modelo com itens de série como freios a disco nas rodas dianteiras e traseiras, freios ABS e airbag para o motorista.

A montadora destaca outro item de conforto: o banco anatômico reclinável (com

apoio de cabeça integrada ao encosto) dotado de revestimento de tecido e apoios de braços individuais.

Com a versão para 16 passageiros, a Mercedes-Benz amplia o leque da linha van Sprinter, que já oferecia as configurações para 9, 12 e 15 passageiros. Além do entreeixos de 4.025 mm, agora lançado, a Sprinter tem também distâncias entreeixos de 3.000 mm e 3.550 mm.

Durante quatro décadas, até os anos 90, o Brasil se viu privado do uso de van que não fosse a espartana Kombi, da Volkswagen. A abertura do mercado aos veículos importados e a chegada de novas fábricas no País mudaram o panorama.

Adicione-se a isso o advento de blocos econômicos regionais, que derrubou barreiras alfandegárias entre os integrantes do Mercosul e favoreceu a especialização de linhas de produção por países. No caso da Mercedes-Benz, por exemplo, a estratégia escolhida foi dar foco ao Brasil como produtor de caminhões e ônibus, cabendo à Argentina o papel de fabricante da linha Sprinter, incluindo vans e furgões.

Desde 1997, quando se iniciou a venda da linha Sprinter no Brasil, a Mercedes-Benz contabiliza a comercialização de 29 mil unidades do modelo van. Nos dez meses de 2007 até outubro, segundo dados do Renavam, a empresa vendeu 2.716 vans, número que conferiu 27% de participação e a liderança de mercado. ■

Pode rodar tranquilo.

No Bosch Truck Service você encontra confiança, qualidade e tecnologia Bosch.



São mais de 400 oficinas para atender você em todo o Brasil. É o Bosch Truck Service, sempre ao seu lado, garantindo a rentabilidade dos seus negócios:

- Check-up Eletrônico Completo do Motor • Manutenção e Reparo dos Sistemas de Injeção Diesel • Check-up Completo dos Sistemas de Freio e Direção
- Descarbonização • Check-up Total da Suspensão • Check-up dos Sistemas Hidráulicos

Consulte no site www.boschservice.com.br os serviços disponíveis em cada oficina.

E o serviço feito em uma região tem garantia de todas as oficinas da Rede Bosch Truck Service. É um compromisso Bosch Truck Service no Brasil inteiro.





Atacadista renova para economizar diesel

Com a compra de 101 caminhões Iveco, União Atacado, sexto maior do País no setor, dá importante passo para a padronização da frota

■ RAIMUNDO DE OLIVEIRA

A UNIÃO ATACADO DISTRIBUIDOR, DE Uberlândia (MG), fez a terceira maior compra em bloco de veículos Iveco em 2008. No início de dezembro, a empresa mineira adquiriu 101 veículos da montadora italiana em um negócio estimado em R\$ 18 milhões feito por meio de leasing. O lote de veículos comprados pela União é composto por 31 caminhões pesados modelo Stralis 6x2, 45 médios modelo EuroCargo e 25 leves modelo Daily. As maiores vendas em bloco da Iveco em 2008 foram para um outro atacadista de Uberlândia, o grupo Martins, que comprou 183 veículos médios e pesados, e para a Tegma Gestão Logística, de São Bernardo do Campo (SP), que comprou 111

modelos Stralis no início do segundo semestre deste ano. A União é a sexta maior empresa do setor segundo um levantamento feito pela Associação Brasileira de Atacadistas Distribuidores (Abad) e passa a ter mais de 70% de sua frota, de 180 veículos, da marca Iveco.

Segundo o presidente da União, Geraldo Caixeta, que também é presidente da Abad, os Stralis serão usados nas operações entre seu centro de distribuição no Triângulo Mineiro para os pequenos armazéns que a empresa possui nos locais onde atua. A União atende aproximadamente 55 mil clientes em 17 estados e no Distrito Federal e distribui cerca de 4,3

mil itens de produtos não perecíveis para o consumo de varejo. Os modelos Euro Cargo serão usados nas operações de curta e média distâncias e os veículos leves Daily em operações de distribuição em distâncias curtas, nas chamadas operações de ponta. A União faturou R\$ 340 milhões em 2006 e deve fechar 2007 com um faturamento de R\$ 360 milhões, segundo Caixeta. "Para 2008, a nossa expectativa é chegar aos R\$ 390 milhões de faturamento", afirma o presidente da empresa.

Para o presidente da Iveco, Marco Mazzu, a venda deste lote de veículos para a União é importante não só pela quantidade, mas também porque a empresa é

uma referência no mercado atacadista. "É importante que empresas que são referência nos mercados onde atuam escolham nossos produtos. No caso da União, é uma empresa que tem um perfil parecido com o da Iveco: é moderna, dinâmica e tem uma excelente performance no mercado em que atua", afirma Mazzu.

De acordo com o executivo da montadora, a Iveco vai fechar 2007 com um crescimento de 190% nas vendas de seu modelo Stralis em relação ao ano passado. Segundo a empresa, entre janeiro e novembro foram vendidos 2.225 Stralis, o que coloca o modelo com 15,4% de participação no mercado de caminhões de pesados e representa um aumento de 7% no market share em relação a 2006. Segundo a montadora, entre janeiro e novembro deste ano, 4.777 veículos Iveco foram emplacados no País, um aumento de 60% no mercado da empresa em relação ao mesmo período de 2006. Nas vendas da empresa para sua rede de concessionárias o crescimento em 2007 deve superar 100% e a participação de mercado de todos os modelos de caminhões Iveco deve fechar o ano em 5%, um ponto acima do registrado no ano passado.

Mazzu afirma que a performance da empresa em 2007 consolida os dez anos da Iveco no mercado brasileiro e aponta para uma fase de crescimento. A empresa ampliou a capacidade de produção de sua fábrica de Sete Lagoas (MG), dos atuais 20 caminhões por dia para 30 unidades. Para 2008, a expectativa da empresa é de aumento entre 20% e 30% em suas vendas.

Com a renovação da maior parte da frota de caminhões por conta da transação com a Iveco, a União prevê uma economia de 10% no consumo de óleo diesel. Segundo Caixeta, a idade média dos veículos da empresa é de seis anos e os caminhões rodam em média 1,4 milhão de quilômetros por mês. A empresa faz a manutenção de seus veículos. Segundo o presidente da



Marco Mazzu, presidente da Iveco, ladeado por Adélio Eduardo da Silva e Geraldo Caixeta, dirigentes da União Atacado

União, a intenção da empresa é renovar o restante da frota nos próximos anos e atingir 100% de composição com veículos produzidos pela Iveco. "Nosso caso com a Iveco é um caso antigo", afirma Caixeta. A União atua no mercado atacadista há 17 anos e começou a operar com uma frota de apenas cinco veículos

INOVAÇÃO – Segundo Adélio Eduardo da Silva, irmão de Geraldo Caixeta e sócio fundador da União, a história da empresa começou com a compra da então pequena Armazém União Ltda., fundada em 1966 e que atuava na região de Uberlândia, Distrito Federal e parte do Estado de Goiás. Geraldo Caixeta era executivo do Grupo Martins e Adélio trabalhava no ramo de contabilidade antes de ingressarem no negócio de distribuição de produtos não perecíveis. Os dois resolveram encarar a empreitada do setor atacadista com um diferencial na época, a oferta de serviços de logística para seus clientes. A estratégia era manter o compromisso de colocar os produtos fabricados pela indústria de varejo nas prateleiras e atender também o médio e o pequeno varejista e ajudá-los a garantir o suprimento de produtos aos seus consumidores.

Segundo Geraldo Caixeta, na época em que ele, seu irmão e um cunhado inicia-

ram o negócio, a empresa era pequena, tinha uma frota de cinco caminhões e passava por dificuldades financeiras. A então Armazém União tinha cerca de 30 representantes, atuava com aproximadamente 300 itens e, segundo Caixeta, não dispunha de recursos próprios nem credibilidade para negociar com grandes indústrias. Ao assumirem a empresa, os novos donos resolveram mudar o nome para União Comércio Importação e Exportação Ltda. A estratégia era modernizar o negócio e o nome armazém remetia a um modelo velho de atacadista que acabou por se extinguir entre as grandes empresas instaladas no Triângulo Mineiro, região que concentra cinco dos maiores atacadistas do País, segundo o ranking feito pela Abad. De acordo com Adélio, depois de implementadas a nova filosofia e as novas estratégias, a empresa atingiu índices de crescimento anuais que chegaram a 147% no início da expansão do negócio. Para 2007, a empresa espera crescer entre 11% e 12% e para o próximo ano a intenção é atingir um aumento de 15%. Atualmente, a empresa tem 850 vendedores, atua em cerca de 2.200 municípios e dispõe de um centro de distribuição com área de 10 mil m² e 26 pequenos armazéns nos 17 estados onde opera.

Além dos veículos que compõem sua frota própria, a União utiliza veículos terceirizados para a distribuição dos produtos. Em operações para grandes centros consumidores distantes de sua base no Triângulo Mineiro, como São Paulo, por exemplo, a utilização de frota terceirizada possibilita ganhos de eficiência por conta do transporte de volumes menores e também por oferecer menos riscos de prejuízos com roubo de carga. Para a empresa, a distribuição em volumes e valores menores desperta menos a atenção das quadrilhas de roubo de carga e com a operação feita por transportadoras terceirizadas, estas assumem os riscos em caso de roubo. ■