

MONTADORAS EMBALADAS

**Volvo cresce
no semipesado**

**Iveco conquista
market share**

**Mercedes resiste
às investidas**

**VW aumenta
o ritmo da linha**

**Ford mais forte
na coleta de lixo**



RODOVIÁRIO

**Economia aquecida
favorece o Nordeste**

MARÍTIMO

**Dow reduz custo
com cabotagem**

INTERNACIONAL

**Rodovia do Ártico impõe
desafios aos caminhões**

FERROVIÁRIO

**Transnordestina
abre fronteiras**

AÉREO

**Gol amplia
nicho de carga**

ÔNIBUS

**Marcopolo/Tata
estréia com
dois veículos**

HIDROVIÁRIO

**Tietê-Paraná
busca o etanol**

ENTREVISTA

Roberto Rodrigues
Presidente do grupo TNT/Mercúrio

**Tração motorizada
faz 100 anos no País**

TURISMO **Eike Batista investe em iate para o lazer**

ESPECIAL CAXIAS DO SUL - Serra gaúcha consolida pólo metal-mecânico

E MAIS: • LOGÍSTICA • INTERNACIONAL • TECNOLOGIA • PUBLICAÇÕES • INDICADORES

Dalçoquio. **A vida em movimento.**

Desde 1968, a Dalçoquio percorre os caminhos deste imenso Brasil e do Mercosul com a responsabilidade de transportar, armazenar e distribuir sonhos. Sonhos que fazem o mundo girar, transformam vidas e constroem um futuro melhor.



www.dalcoquio.com.br



TRANSPORTES

POSTOS

PORTOS

DALÇOQUIO



A vida em movimento.

Revista com novo conteúdo e visual

A pouco meses de completar 45 anos de existência, Transporte Moderno passa por uma reformulação para atender melhor quem nos privilegia com sua preferência, o nosso público-leitor.

A procura de aperfeiçoamento contínuo sempre foi nosso lema. A busca de inovação para acompanhar a evolução do mundo da informação tornou-se prioridade para a revista.

Para cumprir essa missão, optamos por ampliar nosso foco para assuntos que anteriormente não recebiam a merecida atenção. No mundo globalizado, as novidades internacionais ganham destaque na revista a partir de agora.

Transporte Moderno também mantém a cobertura de todos os modos de transporte – rodoviário, ferroviário, aéreo, marítimo e fluvial – como vem fazendo desde sua criação em 1963, na época publicada pela Editora Abril. Sob a égide da OTM Editora desde 1995, a revista manteve o cardápio

original de conteúdo e, agora, o ampliou em sintonia com o crescente apetite dos nossos leitores por informações nestes tempos de comunicação veloz.

Além das mudanças gráficas, novas seções fixas estão sendo introduzidas.

Tudo isso exige um grande esforço, ao qual uma equipe de redatores experientes, agora reforçada – além de jornalistas correspondentes nas principais cidades – se dedicará plenamente.

Como sempre fizemos, nosso compromisso é levar aos leitores uma revista que, mesmo sendo tradicional, se inova a cada momento e é recheada de matérias apetitosas, as mais imparciais possíveis e com a seriedade que foi nossa marca registrada.

Continuaremos abertos às opiniões dos nossos leitores e dos nossos anunciantes para nos orientar na nossa trajetória.



Equipe da redação de Transporte Moderno (a partir da esq.): Sônia Crespo, Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora (sentados); Ariverson Feltrin, Marcia Pinna, Vicente Vilaradaga, Eduardo Gragnani, Eduardo Chau Ribeiro e Raimundo de Oliveira (em pé).

Eduardo Chau Ribeiro

Editor

Prezado Leitor:

Éis **TRANSPORTE MODERNO**. Para nós, editores até hoje de revistas para a grande pública (**QUATRO RODAS, CLAUDIA, MANEQUIM, INTERVALO, CAPRICHIO** e sete outras), esta primeira publicação técnico-especializada representa um importante passo numo nova direção.

O enorme desenvolvimento industrial do nosso país criou um vácuo no setor de informações. Acreditamos que haja campo — e necessidade — para dezenas de novas revistas especializadas dentro de cada setor industrial. Mas para início de conversa, resolvemos alicor uma área comum a todas as indústrias do país: métodos e equipamentos para o transporte de mercadorias.

Mensalmente, a partir deste mês, vinte e três mil dirigentes brasileiros recebem **TRANSPORTE MODERNO**. Procuramos incluir entre nossos assinantes todos os homens importantes ligados ao setor de transporte industrial no país: gerentes de fábrica, frotilistas, diretores de linhas aéreas, ferrovias e linhas marítimas, atacadistas e grandes varejistas, fabricantes de veículos e equipamentos especializados, homens-chave no governo... enfim, uma lista que representa quase um ano de trabalho e um dos maiores levantamentos industriais jamais realizados no Brasil.

Trataremos em profundidade dos setores básicos de transporte: rodoviário, marítimo, ferroviário, aéreo e transporte de materiais dentro da fábrica. Nosso roteiro terá início nas fontes de matéria-prima e terminará no momento da entrega do produto ao usuário ou consumidor final.

Nesta edição já demonstramos quais são nossas intenções. Veja, por exemplo, a inédita seção "**SERVIÇO DE CONSULTA**" à página 65. Todas as fatos, novidades e anúncios da revista são numerados. Se desejar qualquer informação adicional a respeito de qualquer item, é só marcar o número correspondente no cartão-resposta, anexo, e colocar no correio. Nós pagaremos o selo e forneceremos os dados solicitados. Experimente!

Em suma, **TRANSPORTE MODERNO** será uma revista moderna, objetiva, interessante e — principalmente — útil. Aguardamos com interesse os seus comentários a respeito.

Victor Civita

Editor e Diretor

Ao leitor

A reformulação de Transporte Moderno, que está em curso, nos remete à mensagem de Victor Civita — criador da revista — quando do lançamento da publicação em agosto de 1963. Nas suas palavras, "o desenvolvimento industrial do nosso país criou um vácuo no setor", o que já não aconteceria mais. Dezenas de publicações ocuparam esse espaço. Algumas se diferenciavam por sua seriedade.

Transporte Moderno tem como missão retratar com fidelidade o mundo dos negócios de transportes. Como disse Victor Civita na época, TM "será uma revista moderna, objetiva, interessante e, principalmente, útil".

Cumprir essa meta sempre foi e é nosso desafio. Para que o leitor tenha em mãos uma revista de leitura prazerosa, além de útil.

SUMÁRIO

Entrevista

Roberto Rodrigues, presidente da TNT/Mercúrio, fala sobre o desafio de aprimorar o serviço de transporte de carga e anuncia, para breve, nova marca do grupo

8

Rodoviário

Nordeste desponta como novo pólo econômico brasileiro e atrai para a região investimentos de grandes empresas de transportes, como a Ramos

14

Ao ampliar a frota e comprar a DM Transportes, a Gafor larga na frente e se consolida como uma das mais importantes transportadoras do País

18

Ao comemorar 40 anos, Dalçoquio quer se tornar referência no mercado de transporte e logística na América Latina

20

A rotina eficiente no transporte de cargas realizada em bagageiros de ônibus pelo Grupo Gardênia definiram a criação da empresa Gardênia Express

22

Montadoras

VOLVO

Com 7,9 mil caminhões vendidos em 2007, montadora registrou crescimento de 50% em relação ao ano anterior

24

MERCEDES-BENZ

Tradicional cliente da Mercedes, a Casas Bahia adquire lote de 1.050 caminhões da marca para ampliação e renovação da frota

26

VOLKSWAGEN

O VW Delivery 8.150 conquista a posição de caminhão mais vendido no Brasil enquanto o Constellation mantém a liderança nos extrapesados

28

IVECO

Empresa tem o melhor desempenho no mercado de caminhões com um crescimento de 119% nas vendas e prevê manter o ritmo de expansão em 2008

30

FORD

Após fechar o ano com 19,2 mil caminhões comercializados, a montadora amplia vendas para o setor de limpeza pública

32

Comerciais leves



A montadora Mahindra, de origem indiana, inicia a produção de três modelos de veículos utilitários em Manaus, em parceria com a fabricante Bramont

34

Especial

PÓLO AUTOMOTIVO DE CAXIAS DO SUL

A região concentra importantes grupos de fabricantes de chassis, carrocerias e implementos rodoviários, cujas fronteiras já alcançam o mundo



36

Internacional



Construída sobre lagos congelados no norte do Canadá, Rodovia do Ártico é a única via terrestre para chegar às minas de diamante no inverno

44



A China ingressa no clube dos fabricantes de trem-bala e inicia a ampliação da linha de Maglev que hoje liga o aeroporto ao centro da cidade de Xangai

46

VW Delivery 8-150.



SUMÁRIO

Ferrovário

Com a construção da Nova Transnordestina, que terá avançada tecnologia, o cerrado brasileiro vislumbra uma nova perspectiva econômica

48

A GE do Brasil começará a produzir este ano locomotivas de até 6 mil hp, o dobro da potência dos equipamentos até então fabricados no País

50

Trem-bala, que ligará os municípios de São Paulo e Rio de Janeiro, passa a ser uma das obras prioritárias do Programa de Aceleração do Crescimento

52

Aéreo

Depois do tímido início nas operações de transporte de cargas, a Gol Log investe em novos sistemas e projeta para este ano crescimento de 76%

54

TAM apresenta novo logotipo ao mercado e alcança a posição de primeira companhia aérea do Hemisfério Sul em volume de operações e passageiros

55

Marítimo

Três navios para graneis líquidos e terminais ao longo da costa garantem à Dow Química eficiência e custos reduzidos nas operações de transporte

56

Portos

Nas comemorações dos 200 anos da abertura dos portos brasileiros, o País aproveita para traçar novos planos de melhorias em sua estrutura portuária

58

Fluvial

Já estão em andamento as obras estruturais do projeto que transformará a Hidrovia Tietê-Paraná em corredor de exportação de combustíveis

60

Implementos

Em 2007 o Grupo Randon obteve receita recorde com a produção de 20.325 de reboques e semi-reboques, volume que representou 43% do total fabricado no País

62

Motores

A Cummins começa a produzir a partir de março motores que podem utilizar mistura de 20% de biodiesel ao óleo diesel

64

Logística

Transportadora oficial do McDonald's no Brasil há cerca de 30 anos, a Martin-Brower assume as operações da MBB FoodService, da qual era sócia da Bunge Alimentos

65

Tecnologia

Em busca de mais agilidade e segurança para desenvolver o seu negócio, a MRS Logística utiliza avançadas ferramentas de tecnologia da informação

66

Carrocerias

A Marcopolo apresenta dois modelos de Starbus, um micro e outro de piso baixo, produzidos em parceria com a montadora Tata para o mercado indiano

68

Transporte urbano

Há um século começou a funcionar no Rio de Janeiro, então capital federal, o primeiro ônibus com tração mecânica, feito que marca a modernização da cidade

70

Turismo

O empresário Eike Batista anuncia a compra de mais dois iates semelhantes ao Pink Fleet, que hoje faz passeios turísticos pela Baía da Guanabara

74

Matérias-primas

O aço de alta resistência, que reduz em até 20% o peso dos veículos, ganha cada vez mais adeptos entre os fabricantes de implementos rodoviários

78

Sindisan

Sindicato dos transportadores rodoviários da Baixada Santista e OTM Editora realizam, a partir de fevereiro, série de seminários sobre logística portuária

82

SEÇÕES

Editorial 3 Novas 42 Publicações 76 Custos 79 Indicadores 80

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br

SECRETÁRIA EXECUTIVA

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com.br

SEMINÁRIOS E CURSOS

Sabrina Baialardi
sabrina@otmeditora.com.br

MARKETING

Maira de Castro
maira@otmeditora.com.br

REDAÇÃO

Editor

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com.br

Colaboradores

Sonia Crespo
soniacrespo@otmeditora.com.br

Raimundo Oliveira

raimundo.oliveira@otmeditora.com.br

Vicente Vilaridaga

vicente@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

Alessandra Amadei

alessandra@otmeditora.com.br

Alcindo Fontana

fontal@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

Gilberto A. Paulin

João Mário

Tel.: (41) 3027-5565

spala@spalamkt.com.br

Tiragem e distribuição

10.000 exemplares

Auditado por

PRICEWATERHOUSECOOPERS

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

As opiniões expressas nos artigos e pelos
entrevistados não são necessariamente as mesmas da OTM
Editora.



**Redação, Administração, Publicidade
e Correspondência:**

Av. Vereador José Diniz, 3.300 - 7º andar, cj. 707 Campo Belo
CEP 04604-006 - São Paulo, SP

Tel./Fax: (11) 5096-8104 (seqüencial)

Atendimento ao assinante:

0800 702 8104

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a: **anatec**
www.anatec.org.br

Circula no mês subsequente ao de capa

VW Delivery 8-150.



O caminhão mais vendido do Brasil.

A Volkswagen já é a marca líder do mercado de caminhões há 5 anos e agora, pela primeira vez, tem um modelo de caminhão no topo do ranking de vendas: o VW Delivery 8-150. Um caminhão de pequeno porte, que suporta até 5 toneladas de carga e é feito sob medida para pequenas entregas. Isso mostra que não é apenas para andar dentro da cidade que o Delivery é ágil e rápido, mas também para alcançar o primeiro lugar entre os mais vendidos do Brasil.



Competência em dobro

NOVA MARCA DO GRUPO TNT EXPRESS/EXPRESSO MERCÚRIO SERÁ LANÇADA NO MERCADO AINDA NO PRIMEIRO SEMESTRE DESTA ANO

O Grupo TNT/Mercúrio, como é conhecido atualmente no mercado nacional, assumiu o desafio de criar o mais arrojado serviço de transporte de cargas do País. Prevê-se lançar ainda no primeiro semestre deste ano a marca que consolidará as duas empresas, a TNT Express, especializada no movimento de transporte de cargas courier por via aérea, e a Expresso Mercúrio. Uma das líderes brasileiras do transporte rodoviário de cargas em geral, ampliarão o leque de serviços já oferecidos, introduzindo no Brasil avançadas ferramentas tecnológicas que hoje são utilizadas pelas demais filiais da TNT na Europa e nos Estados Unidos. No comando da unificação e ocupando a função de diretor-presidente do grupo está o administrador de empresas Roberto Rodrigues, que faz questão de frisar que o que está sendo concebido não é um novo modelo de operador logístico, e sim uma sólida e bem-estruturada empresa de transportes. "Novas aquisições são uma tendência mundial que reflete a necessidade de crescimento das empresas", salienta o executivo de 39 anos. Para este ano, ele anuncia investimentos de R\$ 60 milhões no grupo.

TM – O Grupo TNT Express/Expresso Mercúrio está completando um ano. Nesse período, o que mudou na área operacional e que metas sig-



Roberto Rodrigues: "Toda a gestão é feita por brasileiros".

nificativas a empresa tem para os próximos anos?

Roberto Rodrigues – Teremos um novo posicionamento de marca ainda no primeiro semestre deste ano, que definirá o nome do grupo que se originou da junção destas duas empresas. É praticamente certo que o nome Mercúrio, pela força que representa, será mantido. Em termos estruturais ainda estamos no começo da adequação, uma vez que a TNT é uma empresa de capital aberto com ações na bolsa de valores, e devemos satisfações administrativas a nossos acionistas. A segunda questão é que a TNT e a Mercúrio são empresas bem distintas: não há nenhuma grande sobreposição entre as duas, mas a necessidade de equilibrar a forma de atendimento de acordo com as oportunidades. Estamos estudando a melhor forma de facilitar a vida dos clientes, da maneira mais prática possível e acreditamos que estaremos em plena forma até o próximo ano. Temos planos bastante agressivos de expansão. Estimamos para os próximos cin-

co anos crescimento na casa de dois dígitos. Esse crescimento virá, acreditamos, do aumento da área de cobertura, da oferta de novos produtos e do incremento dos negócios internacionais – como resultados previstos das ações que serão implementadas nos próximos anos.

TM – Como é a tarefa de equilibrar as relações entre uma empresa essencialmente rodoviária e outra tradicionalmente aérea?

Roberto Rodrigues – Não é uma tarefa simples, mas desafiadora. Toda a gestão da empresa é formada por brasileiros que vieram de várias áreas do mercado. Isso faz com que exista um bom equilíbrio de conhecimento e experiências e temos procurado reportar isso para a matriz. Todos os negócios que a TNT tem ao redor do mundo são de transporte de cargas. E movimentar cargas no Brasil, na China, ou na Índia ou em Portugal são operações que não apresentam muitas diferenças. Um dos nossos desafios é o idioma: temos que garantir a boa comunicação para que os nossos funcionários consigam reportar à nossa matriz, de maneira adequada, o que está sendo feito no Brasil.

TM – Qual foi o crescimento operacional da Mercúrio em 2007?

Roberto Rodrigues – Em 2007 a Mercúrio cresceu em linha com o mercado, algo em torno de 15%, mas acima do resultado projetado quando a empresa foi adquirida. Estamos muito otimistas para 2008, com previsão de crescimento entre 13% e 15%, devido a alguns grandes negócios já engatilhados.

TM – Qual é a principal meta de ação do Grupo TNT/Mercúrio?

Roberto Rodrigues – O que existe hoje no mercado brasileiro é a oportunidade de criar novos produtos. Nossa estratégia principal é mapear esse mercado e avaliar como poderemos criar novos serviços para o cliente, atendendo desde cargas pequenas até grandes volumes. Usando, por exemplo, a expertise da TNT no que diz respeito a prazos e urgências, aplicando-a a cargas maiores. Com a expertise da TNT, rastreamento e ferramentas operacionais de ponta poderemos atender convenientemente cada cliente, partindo de diversas possibilidades.

TM – *Isso não geraria uma concorrência direta com os operadores logísticos?*

Roberto Rodrigues – Não e vou explicar o porquê. Os grandes operadores têm foco no atendimento dirigido à cadeia produtiva do fabricante: abastecimento da linha de montagem, transferência de mercadorias entre plantas e estocagem. Já o nosso foco é a distribuição do produto acabado. Acho que existe espaço definido para cada um. Hoje o Grupo TNT/Mercúrio tem parcerias com grandes operadores logísticos para efetuar essa etapa de transporte de mercadorias. Os operadores focam na primeira parcela do processo e, na ponta, eles fazem parceria com os transportadores. Esse modelo, até o momento, tem funcionado muito bem no nosso país.

TM – *O grupo tem planos futuros de realizar novos processos de fusões ou aquisições no Brasil?*

Roberto Rodrigues – Nós entendemos que precisamos continuar crescendo. Para continuar crescendo existem algumas alternativas, como expandir organicamente ou realizar novas parcerias e fazer novas aquisições. Todas estas opções são viáveis aqui no Brasil. Neste momento nossa prioridade é fazer com que o negócio TNT/Mercúrio atinja os resultados projetados.

TM – *Por que a TNT Express optou por comprar, inicialmente, uma empresa de transporte rodoviário de cargas e não uma empresa de transporte aéreo de cargas?*

Roberto Rodrigues – Na realidade a Thomas Nationwide Transportations (TNT) surgiu em 1946, na Austrália, fundada pelo próprio sr. Thomas, e prevalece no mercado há 61 anos. Começou como uma empresa de transporte rodoviário, com dois veículos, que cresceu para dois caminhões,

“Estimamos para os próximos cinco anos crescimento na casa de dois dígitos. Esse crescimento virá, acreditamos, do aumento da área de cobertura, da oferta de novos produtos e do incremento dos negócios internacionais”

depois para vinte carretas e assim por diante. Nos anos 70 foi para a Europa e daí em diante expandiu-se pelo mundo. Aqui, no Brasil, pela extensão territorial, entendemos que o ideal como primeiro passo seria a compra de uma transportadora rodoviária. Daqui para a frente não está descartada a hipótese de o grupo adquirir uma empresa de transporte aéreo de cargas.

TM – *A TNT Express também vem realizando aquisições de empresas de transporte em outros países, a exemplo do que praticou no Brasil?*

Roberto Rodrigues – Quando se instalou na Europa, em 1970, a TNT fez grandes aquisições. As empresas que consideram a capacidade de expansão sempre avaliam a possibilidade de realizar novas aquisições. É uma maneira de crescer mais rapidamente do que pelo processo orgânico. Na sua recente incursão pelos países emergentes, a TNT tem adotado estratégias bem arrojadas. As aquisições também aconteceram na Índia e na China e até o momento têm se mostrado como um passo certo. Aqui no Brasil, com a compra da Mercúrio, a TNT passou a ser a líder de mercado no transporte rodoviário – um passo bastante arrojado e diferente do que os demais players desse mercado vêm fazendo.

TM – *Você acredita que as tradicionais empresas de transporte rodoviário de cargas têm seus dias contados devido à ação dos operadores logísticos?*

Roberto Rodrigues – Muito pelo contrário, por vários motivos. O primeiro deles é a necessidade permanente que o operador tem e terá, sempre, do transportador para a etapa de distribuição. A segunda é que, à medida que a economia vai bem, os pequenos e médios fabricantes, principais clientes das transportadoras, aumentarão sua produção e demandarão mais serviços de transporte.

TM – *Como se ganha a concorrência para conseguir um grande cliente, hoje?*

Roberto Rodrigues – Hoje em dia a informação é mais importante que a entrega em si, é o que garante a qualidade do serviço e consolida a marca no mercado. É fundamental manter o cliente informado do que está acontecendo com sua encomenda. Acredito que a tecnologia de informação no transporte de carga ainda precisa ser bastante desenvolvida aqui no Brasil. A TNT dispõe de inúmeras ferramen-



tas que podem ser agregadas ao processo de transporte rodoviário adotado pela Mercúrio e trazer bons resultados. A Mercúrio presta serviços de qualidade, mas ainda são essencialmente básicos dentro do que ainda podemos fazer. Vamos implantar mais sistemas de informações, novos controles sobre os processos e mais mecanismos de rastreabilidade. É lógico que isso não se faz de um dia para o outro. Há um longo trabalho de ajuste para realizar essas implantações. O processo está em andamento. Primeiramente todos os 6.500 funcionários do grupo têm de ser treinados sobre os novos fluxos operacionais. A fase seguinte é a implementação dessa tecnologia avançada. Acreditamos que nos próximos 24 meses todos esses sistemas estarão disponíveis e proporcionarão grandes progressos no atendimento. Por enquanto, avançamos bem na parte financeira e na parte de vendas já estamos oferecendo unificações para grandes clientes. A integração operacional é a mais lenta e a que envolve a maior parte de funcionários, exigindo um trabalho mais longo e detalhado nas 102 unidades da Mercúrio e nas 33 da TNT espalhadas pelo Brasil.

TM – *Existe algum novo nicho de mercado em que o grupo venha realizando prospecções para aumentar as exportações?*

Roberto Rodrigues – Sim. Estamos trabalhando em um projeto grande: exportações e importações no segmento de laboratórios, para transporte de material biológico e de pesquisas. O Brasil tem grandes laboratórios que participam dessas pesquisas. Quando um produto vai ser lançado ele precisa ser testado primeiramente em várias partes do mundo. A operação seleciona países e empresas que transportarão os resultados levantados para análise. O volume destas atividades tem crescido significativamente nos últimos anos, entre 30% e 40%. Os laboratórios têm trabalhado muito com o aumento de doenças

no mundo. O transporte envolve, por exemplo, exames de sangue, exame de urina, e processos de desenvolvimento de novos produtos – os chamados clinical trials, além de distribuição de kits para coleta de material. Os EUA são o grande ponto concêntrico para esse nicho. Tudo passa por um grande vínculo com os EUA. A TNT do Bra-

“ O que existe hoje no mercado brasileiro é a oportunidade de criar novos produtos. Nossa estratégia principal é mapear esse mercado e avaliar como poderemos criar novos serviços para o cliente ”

sil está com grandes projetos para desenvolver soluções nessa área, que movimentam um material delicado e que não pode ser perdido.

TM – *Quais são os planos do Grupo Mercúrio/TNT para a América Latina?*

Roberto Rodrigues – Hoje já podemos oferecer aos nossos clientes nacionais e internacionais uma operação rodoviária internacional mais incrementada, que abrange Argentina, Chile e Uruguai, tanto para importação como para exportação. É uma alternativa interessante, pois é possível fazer uma carga entre São Paulo e Buenos Aires em três dias, a um preço bastante atraente. É claro que dependemos muito da liberação alfandegária, que varia

de caso para caso. Afinal, os dias de a fan- çega podem ser muitos também no aeroporto, dependendo da pendência que apresentar. Nos últimos doze meses nossas operações não registraram grandes demoras.

TM – *Qual é o atual share de mercado da TNT Express?*

Roberto Rodrigues – A TNT/Mercúrio tem algo em torno de 15% do mercado doméstico. Já o share internacional está entre 10% e 12%. No âmbito latino-americano o percentual não foge muito do share internacional.

TM – *A Expresso Mercúrio adquiriu, recentemente, 210 novos veículos. A compra destes ativos se destina à renovação ou à ampliação da frota?*

Roberto Rodrigues – Compramos 97 carretas e o restante foram veículos pequenos e médios (vans médias). Desse volume, 70% destinam-se à renovação e 30% dos veículos irão expandir a capacidade operacional de nossa frota, hoje com 1.400 veículos. Em 2007 investimos R\$ 40 milhões em renovações e para 2008 estimamos investir 50% a mais desse volume, chegando aos R\$ 60 milhões. Este investimento também se destinará à aquisição de dois novos CDs, um em Fortaleza (CE) e outro em Recife (PE), para fortalecer nosso atendimento na região. O Nordeste é um de nossos novos focos regionais, porque é um mercado em expansão que alcançou crescimento bastante expressivo em 2007.

TM – *Que tipo de mercadorias o Grupo Mercúrio/TNT transporta hoje?*

Roberto Rodrigues – Transportamos desde documentos até grandes cargas. Nas operações aéreas domésticas utilizamos apenas aviões comerciais. Temos parcerias com as companhias aéreas, que nos dão garantia de espaço no porão. Hoje a quantidade de opções de vôos é muito grande, o que nos dá grande flexibilidade. Isso não quer dizer que no futuro, se as chegadas e saídas de carga forem mais

AS MELHORES OPORTUNIDADES E SOLUÇÕES EM COMÉRCIO EXTERIOR ESTÃO AQUI

INTERMODAL

SOUTH AMERICA 2008



PARA SUA EMPRESA FAZER ÓTIMOS NEGÓCIOS!

NA INTERMODAL VOCÊ ENCONTRA:

- **Mais de 400 empresas** nacionais e internacionais com o que há de mais atual em serviços para o setor
- **Ambiente exclusivo** de negócios e oportunidades
- **40.000 visitantes** diretamente responsáveis por 95% da pauta de exportação/importação do país
- **Encontro Intermodal de Comércio Exterior** em parceria com a FIESP, FGV e entidades setoriais trazendo tendências e cases de sucesso do setor
- **Primeira feira brasileira** a adotar um Programa de Gestão Ambiental

15 a 17 de Abril de 2008
Transamérica Expo Center
São Paulo - SP



Participe do maior e mais importante ponto de encontro de Comércio Exterior, Logística e Transporte Internacional da América Latina.

NOVO TELEFONE

PARA INFORMAÇÕES SOBRE COMO EXPOR OU COMO VISITAR:

Tel.: (55 11) 4689-1935

INFO@INTERMODAL.COM.BR

WWW.INTERMODAL.COM.BR

Realização

INTERMODAL EVENTOS

Patrocínio da Feira



MARIMEX

TAM CARGO

TANKPOOL

Patrocínio das Conferências



Cia. Aérea Oficial

TAM

Apoio



equilibradas, poderemos ter aviões nas linhas aéreas.

TM – *Qual é o volume de negócios do grupo voltado para o mercado doméstico e para o exterior?*

Roberto Rodrigues – Hoje 10% do negócio estão voltados para o internacional e 90% voltados para o doméstico. Tende a crescer o internacional em ritmo mais acelerado que o doméstico, mas não a superá-lo. Os melhores mercados para TNT hoje são os EUA, a Argentina e Alemanha e Inglaterra. Essa demanda está diretamente ligada aos principais parceiros comerciais internacionais do Brasil. Um dos mercados internacionais que mais vem crescendo é a China.

TM – *A infra-estrutura logística do País acompanha as expectativas de crescimento que a empresa tem para os próximos anos?*

Roberto Rodrigues – Em termos logísticos o Brasil tem muito a melhorar em estrutura logística. Vale tanto para estradas como aeroportos. Há grandes entraves estruturais: pela dimensão do Brasil nos negócios internacionais, o País deveria ter mais vôos e oferecer mais capacidade logística, para que se possa exportar mais. Essas dificuldades não são uma surpresa para a TNT, pois estamos acostumados a lidar com mercados difíceis, que também apresentam infra-estrutura logística adversa, como a Índia e a China. É claro que se houvesse investimento na infra-estrutura haveria mais crescimento, novos negócios e um grande benefício para o Brasil. A questão alfandegária é uma das mais sensíveis em todo o processo: uma carga tem a possibilidade de chegar do outro lado do mundo em 24 horas, mas, por questões burocráticas e fiscais, pode ficar até três dias na alfândega brasileira.

TM – *O que o Programa Planet Me, lançado pela TNT Express e voltado para a preservação ambiental, preten-*

de implantar na Expresso Mercúrio?

Roberto Rodrigues – Estamos implementando uma série de iniciativas no grupo. A primeira delas é que na compra dos novos veículos, selecionamos 60 unidades a gás natural. É uma das primeiras ações. Na frota de pesados da Mercúrio estamos estudando a implantação do biodiesel B5, como parte do processo de utilização do biodiesel B20. Outra medida é o reaproveitamento da chuva para a lavagem de veículos. Também desenvolvemos um programa de conscientização para nossos 6.500 funcionários, que ensina como ecc-

“Hoje em dia a informação é mais importante que a entrega em si, é o que garante a qualidade do serviço e consolida a marca no mercado”

nomizar água, papel e energia elétrica em suas casas. As medidas do Planet Me fazem parte de um programa mundial que está sendo replicado em todos os países onde está presente a TNT.

TM – *Com a globalização, são exigidos cada vez mais recursos logísticos nas operações de transporte intercontinental. Por que razão o Grupo TNT abriu mão do braço TNT Logistics e manteve apenas suas duas outras divisões, a TNT Express e a TNT Post?*

Roberto Rodrigues – Esta foi um reposicionamento estratégico da multinacional, que definiu seu novo foco no que chamamos de networks, priorizando assim a manutenção das estruturas de atendi-

mento da rede expressa e da rede postal, que possibilitam um atendimento capitalizado e abrangente, e abrindo mão da logística por tratar-se de um serviço customizado, que requer uma estratégia diferenciada de acordo com o cliente. O foco em networks prioriza recursos e investimentos para atender um volume maior de clientes, por ser mais estruturado, usando os mesmos sistemas e os mesmos produtos, e isso traz maior transparência para o cliente.

TM – *A TNT Express foi a escolhida para unir-se à Expresso Mercúrio por significar, em resultados financeiros, o maior volume de faturamento do Grupo TNT?*

Roberto Rodrigues – Em 2006 o Grupo TNT mundial faturou 10 bilhões de euros e a TNT Express representou 60% desse volume de faturamento. O restante representou o resultado das operações do correio (Post). Quando existia o braço Logistics, seu faturamento representava algo como 35% do resultado total. Na verdade, o serviço Express veio crescendo significativamente nos últimos dez anos e apresentando uma performance muito significativa. Aqui no Brasil a TNT Express mantém operações desde 1973, só que nos últimos anos as atividades da empresa estavam voltadas essencialmente ao mercado internacional. Hoje, estima-se que o mercado brasileiro seja dez vezes maior que o internacional, e essa foi uma das razões que levou a empresa a voltar os olhos para nosso país. Atualmente o Grupo TNT é líder de mercado na Europa, concentrando ali perto de 75% de todo seu faturamento. A liderança concentrada na Europa foi outro motivo que levou a empresa a lançar-se estrategicamente em novos mercados – mais especificamente os emergentes. No caso do Brasil optou-se pela aquisição da Expresso Mercúrio como parceria ideal para consolidar a expansão da TNT Express na América do Su-

>APROXIMAR VOCÊ DOS MAIORES CLIENTES DO PAÍS
É O NOSSO COMPROMISSO.

>O SEU, É FECHAR GRANDES NEGÓCIOS. |



IX FEIRA DE PRODUTOS,
SERVIÇOS E SOLUÇÕES
PARA LOGÍSTICA

Encurte a distância entre seus produtos, serviços e tecnologias e os profissionais com alto poder de decisão que buscam soluções para a gestão de suas cadeias de suprimentos.

Garanta o seu espaço na Expo Logística - Feira de Produtos, Serviços e Soluções para Logística e no Fórum Internacional de Logística e incremento:

- >rede de **RELACIONAMENTOS**,
- >troca de **CONHECIMENTOS** e
- >fluxo de **NEGÓCIOS**. |

11 a 13 | InterContinental
de agosto de 2008 | Rio de Janeiro - RJ

>PATROCÍNIO



PAMCARY

>REALIZAÇÃO



Centro de Estudos em Logística

>PROMOÇÃO E ORGANIZAÇÃO



>INFORMAÇÕES E VENDAS

(21) 3521-1500
(11) 3044-4410

explogistica@fagga.com.br

www.explogistica.com.br

Cargas crescem no Nordeste

Economia em ebulição e aumento do consumo fazem grandes empresas como a Ramos Transportes abrir novas unidades de atendimento na região para disputar novos clientes e serviços

SONIA CRESPO



A migração de fábricas para o Nordeste e a crescente regionalização das entregas estimulam a demanda de caminhões na região

A ARRANCADA QUE A INDÚSTRIA NACIONAL deu a partir do segundo semestre do ano passado fortaleceu a economia e proporcionou aos brasileiros um crescimento real

da renda. O reflexo disso nas atividades de transporte também foi bastante positivo: o mercado doméstico demandou 100 mil novos caminhões durante 2007, prati-

camente 30% a mais que no ano anterior. E uma das regiões que mais vem atraindo novas indústrias e, consequentemente, mais serviços de transporte, graças às facilidades fiscais oferecidas, é o Nordeste. Além do aumento das viagens com destino para o Sul e Sudeste, a localidade também registrou alta na movimentação intraregional, o que significa que o nordestino está comprando mais.

"O que está acontecendo aqui é uma verdadeira revolução. É o resultado da dinâmica da economia local. E o Estado de Pernambuco, em particular, é o centro logístico do Nordeste", comenta o assessor técnico da Federação das Empresas de Transporte de Cargas do Nordeste (Fetracan), Jorge do Carmo Ramos. Ele estima que o aumento das operações de transporte rodoviário de cargas na região tenha chegado a 6% em 2007 — praticamente o dobro dos 3% esperados para o período. Carmo diz que essa ebulição aumentará ainda mais nos próximos anos, principalmente na área portuária: "A Refinaria Abreu de Lima começará a operar até 2011, no porto de Suape. Também nas redondezas do porto o novo Pólo de Poliéster, com quatro fábricas instaladas, acaba de iniciar a produção. Só estes dois empreendimentos demandarão um grande volume de caminhões", prevê.

A Fetracan engloba os sindicatos de sete estados do Nordeste (Alagoas, Pernambuco, Paraíba, Rio Grande do Norte, Cear-

rá, Piauí e Maranhão). Conforme dados da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), nestes estados estão registrados 78.587 empresas de transporte, autônomos e cooperativas, que movimentam juntos 133,3 mil caminhões. O assessor técnico da federação comenta que a tendência do setor rodoviário de cargas é cada vez mais regionalizar as entregas. "Aceitar fazer qualquer frete que passe de 400 quilômetros é praticamente certo que a empresa vai operar no vermelho, à exceção de pouquíssimos casos", exemplifica.

Uma das empresas que mais expandiu suas operações no Nordeste durante o ano passado foi a Transportadora Ramos, registrando faturamento de R\$ 335 milhões, 17% superior ao de 2006 e excedendo a expectativa inicial de expansão, que era de 13%. O vice-presidente da empresa, Jacinto Júnior, diz que novos nichos econômicos típicos da região Sul, por exemplo, migraram recentemente para a área, como a indústria calçadista, que escolheu o Ceará e a Bahia para instalar novas plantas. Da mesma forma, a indústria farmacêutica, que estava centralizada na região Sudeste, deslocou-se para as regiões Centro-Oeste – mais especificamente em Anápolis (GO) – e Nordeste. "Tudo isso é componente do crescimento. Com a explosão da economia nacional aumenta também a movimentação das fábricas pelo País, em busca de novos mercados", comenta Jacinto Junior. Ele salienta, no entanto, que as regiões Sul e Sudeste ainda são soberanas como centros produtivos.

SERTÃO RENOVADO – O aumento do poder aquisitivo intensificou as vendas principalmente nos centros comerciais da região. Jacinto Júnior diz que as transportadoras têm de achar um meio termo para estabelecer o preço de alguns fretes, já que o número de viagens para abastecimento, entre as fábricas e os centros comerciais, aumenta e, com isso, aumenta também a ociosidade do caminhão no re-

torno ao ponto de abastecimento. "É um risco que deve ser corrido e tem sido compensado pelo aumento significativo do volume de viagens. Para o embarcador ainda é uma vantagem", diz. A Transportadora Ramos trabalha hoje com 56 centros de distribuição em todo o país. Os estados mais abastecidos de unidades de atendimento são a Bahia e Minas Gerais. A matriz da empresa está sediada na cidade mineira de Teófilo Otoni, que fica a 450 quilômetros de Belo Horizonte.



Jacinto Júnior, da Transportadora Ramos: nichos econômicos migraram das regiões Sul e Sudeste para o Nordeste.

Quando começou suas atividades, há 70 anos, a Ramos inaugurou sua primeira rota entre Aracaju (SE) e Ilhéus (BA), transportando basicamente gêneros alimentícios. Hoje a empresa é especialista em carga fracionada, com destaque para nichos de eletroeletrônicos, e-commerce e produtos farmacêuticos – só estes três setores respondem por 30% do faturamento anual. A transportadora opera com 1.200 caminhões, sendo 500 próprios e 700 agregados. Planos para ampliar a frota, diz o vice-presidente, não estão descartados, mas indefinidos, por enquanto. A companhia está com novos prédios em Aracaju (SE), Fortaleza (CE), Juazeiro do Norte (CE), Cuiabá (MT), Manaus (AM) e acaba de abrir

uma unidade em Rio Branco (AC), onde ainda não estava presente. Este ano a empresa tem planos de construir mais quatro CDs nas regiões Norte e Nordeste, onde realiza diariamente cerca de 7 mil entregas. "Estamos em todas as regiões do Brasil e, desta forma, entendemos como consolidado nosso atendimento nacional. Ainda assim estamos alertas para novas áreas em expansão", diz.

A concorrência no Nordeste, comenta Jacinto Júnior, chega a ser predatória. "É muito difícil criar e manter uma empresa com a estrutura adequada para atender grandes clientes", comenta o executivo da Ramos. Ele diz que no País existem, no máximo, 300 empresas de transporte que têm o nível de exigência que o mercado vai requerer. A empresa movimenta 39 mil toneladas por mês, que somam 470 mil toneladas/ano. Uma das distâncias mais longas percorridas pelos caminhões da Ramos é entre Porto Alegre (RS) e Manaus (AM), de 5.800 quilômetros. "Todas as nossas filiais mandam veículos para Manaus e trazem mercadorias de lá", comenta o executivo. O trajeto entre Belém (PA) e Manaus (AM) é feita através do percurso de 1.850 quilômetros de balsa.

As estradas das regiões Nordeste, Norte e Centro-Oeste são um problema sério, eternamente discutido e pouco resolvido, segundo comentário do vice-presidente da Ramos: "O PAC é anunciado e a situação precária das pistas continua. Em algumas estradas do Rio Grande do Norte, por exemplo, são vistas máquinas em movimento nas pistas, mas ainda há muito o que fazer". Acostumada a conviver com esses percalços ao longo do caminho, a transportadora mantém uma expectativa permanente de crescimento, de três vezes o PIB do ano anterior. Para 2008, projeta crescimento de 15%. "Prendemos intensificar nossa atuação nestes três segmentos da indústria: e-commerce, eletroeletrônicos e farmacêuticos", finaliza.



**QUEM DIRIGE O CAMINHÃO DIZ QUE É PAU-PRA-TODA-OBRA.
QUEM DIRIGE A EMPRESA DIZ QUE É LUCRO-EM-TODA-ENTREGA.**



JWT.COM.BR

FORD CARGO 2422 E 2428 6X2 ELETRÔNICOS. O MELHOR RESULTADO EM QUALQUER APLICAÇÃO. Quem dirige o próprio negócio está sempre correndo atrás do lucro. Por isso precisa de um caminhão potente e confiável como os Ford Cargo 6x2. Eles são robustos e confiáveis. Nunca dão dor de cabeça. E esbanjam versatilidade. Afinal, quem vive correndo atrás do lucro não pode dispensar trabalho.

*Controle Automático de Velocidade. Exige a construção por parte do motorista.



Freios equipados com válvula LSV



Motor Cummins Interact 6 com até 275 cv



Painel com piloto automático* e diagnóstico de falhas



Caminhões



O melhor negócio em transportes

Grupo Gafor acelera ritmo de expansão

Compra da DM e expansão da frota, duas das ações do conglomerado fundado pela família Maggi para reforçar sua posição como uma das mais importantes operadoras de transporte e logística do País

■ ARIVERSON FELTRIN

UMA COMPRA DE 583 CAMINHÕES E 330 carretas avaliada em R\$ 150 milhões está entre as ações de sustentação da Gafor Logística, fundada há quase 60 anos, para dar um salto e alcançar o status de uma das principais operadoras de transporte e logística do País. Os veículos, 70% para renovação e 30% para ampliação, foram 100% financiados dentro da linha Finame, do BNDES, com repasses dos bancos Bradesco, Itaú, Santander, Safra, Brasil e Votorantim.

Os caminhões, das marcas Volkswagen, Iveco, Scania e Mercedes-Benz já chegaram ou serão incorporados à frota ao longo de 2008. A política da Gafor é renovar a frota a cada três anos para aproveitar a garantia de fábrica que cobre este período e, em consequência, reduzir os custos operacionais com manutenção.

A empresa, que nos últimos dez anos aumentou seu faturamento a uma taxa anual de 28%, fechou 2007 com R\$ 620 milhões de receita, incluídos números da DM, empresa de transporte internacional adquirida no final do ano passado.

O ano de 2008 deverá continuar ser de forte expansão. A previsão é que os negócios cresçam acima da média dos anos anteriores em virtude de novos contratos de transporte e logística e do plano que contempla novas aquisições de operadoras de transporte e logística.

Para crescer com essa consistência, a

empresa diversificou sua carteira de clientes e serviços – movimenta desde produtos de consumo até matérias-primas. Além disso, só opera sob a forma de contratos dedicados. Tal modalidade evita variações do mercado spot e permite substanciais investimentos em frota casados com a duração dos contratos.

NEGÓCIO COM DM – Para aumentar o ritmo de expansão, a Gafor elegeu a consolidação de negócios. No final de 2007, mais precisamente no dia 26 de dezembro, Sérgio Maggi Jr., 42 anos, assinou o acordo que selou a aquisição de 100% do controle acionário da DM Transporte e Logística Internacional.

Com a compra da DM, uma empresa de 40 anos de idade, o Grupo Gafor acelera sua atuação no transporte internacional de cargas, principalmente entre Brasil e Argentina, uma rota em franca expansão com o sucesso do intercâmbio no bloco do Mercosul.

Com a aquisição da DM, o grupo que controla a Gafor passa a operar um total de 2,6 mil equipamentos de transporte e a contar com um time de 4,5 mil colaboradores diretos e indiretos.

O Grupo Gafor atua nos segmentos de logística, distribuição e revenda de produtos químicos e papel, além dos setores imobiliário e agropecuário.

A Gafor teve seu início na década de 50

como oficina de automóveis e caminhões, que também transportava derivados de petróleo. O passo seguinte, em cima da especialização como fonte de agregação de valor, veio com o transporte de gasolina de aviação para abastecer os principais aeroportos brasileiros. Anos depois, com a commoditização do transporte de combustíveis, a Gafor centrou foco nos produtos químicos e petroquímicos a granel, também como forma de criar mais valor ao negócio. O encaminhamento das discussões sobre sucessão familiar no grupo contribuiu para definir responsabilidades e abrir horizontes. Sérgio Maggi Jr., na reestruturação, ficou com as áreas de transporte e logística – enquanto irmãos assumiram outros negócios da família.

Com a sucessão em ordem, a Gafor teve tranquilidade para planejar seu crescimento que privilegiou foco em clientes tradicionais com demandas de soluções logísticas. "Fechamos o ciclo da cadeia de suprimentos e trabalhamos com os mais variados tipos de carga. Hoje, realizamos desde o abastecimento de fábricas com matéria-prima até a distribuição de produtos acabados no varejo", costuma dizer Maggi Jr. "A filosofia é estar atento, identificar e abraçar as oportunidades, que surgem a todo momento no mercado, independentemente das condições econômicas e do cenário de incertezas". ■

PNEUS, O SEGUNDO MAIOR CUSTO DE UMA FROTA.

SUA CORRETA ADMINISTRAÇÃO FAZ A DIFERENÇA.

27 e 28 de Março de 2008

INCompany

O curso "Gestão de Pneus para Frota de Veículos" faz parte do projeto InCompany. Para saber mais, ligue 11-5096-8104.

Em parceria com a Vipal, a editora OTM estará realizando o curso **GESTÃO DE PNEUS PARA FROTA DE VEÍCULOS**, abordando a importância da administração de um produto que hoje representa o segundo maior custo de uma frota. O objetivo deste curso é preparar as pessoas envolvidas direta ou indiretamente em todos os processos de manutenção e operações de uma frota para que obtenham procedimentos corretos na sua administração.

OS TÓPICOS ABORDADOS

- Informações Gerais sobre Pneus
- Legislação, Construção, Rodas, Geometria, Desgastes Anormais e Defeituosidade em carcaças.
- Montagem e Desmontagem Método e Cuidados na Reforma e no Conserto de Pneus.
- Escolha do melhor Pneu
- Escolha de Desenhos
- Controles e Custos
- Pressões Ideais
- Recomendação de utilização

A AGENDA

8h00 - 8h30 Credenciamento
10h00 - 10h15 Coffee Break
12h00 - 13h00 Almoço
15h30 - 15h45 Coffee Break
17h30 Encerramento

PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 500,00

Consulte-nos. Preços especiais para participantes de outros temas, e para empresas com mais de 1 (um) participante.

(estão inclusos no valor da inscrição, o material didático, certificação, almoços, coffee breaks e estacionamento)

O LOCAL



Travel Inn Ibirapuera
Av. Borges Lagoa, 1209
São Paulo - SP
(11) 5080-8600

O INSTRUTOR



Antônio Carlos Pereira - Administrador de Empresas, formado pela Faculdade de Administração Paulista de Ensino e Pesquisa - FAPEP; Pós Graduação em Gestão de Pessoas, pela Fundação Getúlio Vargas - FGV; Especialista em treinamento gerencial na área de transportes, com ênfase na gestão técnica de pneus, com mais de vinte anos de experiência; atua como Gerente de Treinamento para o Mercosul na Bandag do Brasil; Instrutor e Consultor em nível nacional de empresas públicas e privadas; Ministra cursos sobre gerenciamento de pneus para frotas desde 1985.

INFORMAÇÕES GERAIS

Inclusos:

Material Didático, coffee break, almoço, estacionamento e certificação ao término do curso.

Formas de Pagamento:

Depósito Bancário:
Banco Itaú - Agência 0772 Conta Corrente 54283-3.
Cartão de Crédito: Visa (Através

do número do seu cartão).

Cheque Nominal, no Local do evento.

Boleto Bancário
Emissão de Recibo mediante a apresentação do pagamento, através do fax - (11) 5096.8104.

Substituição:

O Titular da inscrição poderá

indicar outro profissional de sua empresa para substituí-lo, devendo informar por escrito. O não comparecimento do inscrito incorre na não devolução da taxa de inscrição.

Dados do Realizador:

OTM Editora Ltda. - Responsável pelas revistas Transporte Moderno

e Techr bus.

Av. Vereador José Diniz, 3.300
Cj. 707 - Campo Belo
CEP 04604-006
São Paulo - SP
CNPJ. 02.671.890/0001-99
PAEX (11) 5096.8104
0800.7C28104
e-mail:
sabrina@otmeditora.com.br

ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



transporte
Todos os modos

PATROCÍNIO:



INFORMAÇÕES:

11-5096.8104 / 08007028104
sabrina@otmeditora.com.br
Departamento de Eventos

Dalçoquio completa 40 anos com metas ambiciosas

Empresa de transportes e logística pretende expandir sua área de atuação, tornando-se referência em toda a América Latina até 2013

■ MÁRCIA PINNA



A DALÇOQUIO TRANSPORTES, POSTOS E Portos atua no mercado desde 1968, quando o empresário Augusto Dalçoquio Neto — que até hoje comanda a empresa com a ajuda de seus quatro filhos — iniciou uma pequena transportadora em Itajaí, Santa Catarina. A empresa completa seus 40 anos com os olhos voltados para o futuro. Para 2008, a meta é atingir um crescimento de 27% no faturamento, em comparação ao ano anterior. E a longo prazo, o objetivo é mais ousado: tornar-se referência da cadeia logística da América Latina até 2013.

Para alcançar tal objetivo, a Dalçoquio se mantém focada nos projetos estruturais e direciona seus investimentos para as áreas de tecnologia, treinamento e relacionamento com o cliente. A empresa também busca oferecer serviços diversificados e atender às necessidades especifi-

cas dos clientes. "Sabemos que esta visão é arrojada e requer muito trabalho e disciplina. Estamos preparados para o mercado e iremos concretizar mais este sonho", afirmou o gerente comercial de transportes, Marcos Antônio Cabral.

Em 2007, segundo Cabral, houve um grande avanço na área de Novos Negócios da empresa. "Com a aquisição de outras empresas e a ampliação do quadro de funcionários e da área de atuação geográfica da Dalçoquio, ficamos orgulhosos em poder oferecer geração de emprego e renda a um número maior de regiões tanto no Brasil como na América Latina", disse. A Transportes Dalçoquio conta hoje com cerca de 1,2 mil funcionários diretos e outros 450 indiretos em todo o país. Nos segmentos de postos e portos, existem atualmente 150 colaboradores.

A empresa pretende continuar a implementação do sistema de profissionalização administrativa, a fim de otimizar os procedimentos internos para aumentar o faturamento anual. A Dalçoquio é um empreendimento familiar, que seguiu em busca do apoio de profissionais renomados em sua diretoria, modernizando os processos administrativos. Nos últimos três anos, a Dalçoquio tem investido maciçamente em tecnologia e informática, com aquisição de novos equipamentos e atualização de softwares. Já estão programadas as mudanças neste setor para 2008 e 2009.

INFRA-ESTRUTURA PORTUÁRIA — Um importante passo para a Dalçoquio crescer ainda mais no setor de logística e transportes é a construção do Terminal Portuário de Trocadeiro, localizado estrategicamente no porto de Itajaí (SC). A primeira etapa do projeto prevê a implantação de área alfandegada, berços de atracação e um armazém de 3 mil m² instalados em uma área de 40 mil m². "A obra oferecerá uma nova opção ao mercado de cargas, de cabotagem e longo curso para setores específicos. O projeto final visa implantar uma estrutura portuária com o total de 200 mil m², três berços de atracação com total infra-estrutura portuária e com toda a experiência em logística da Dalçoquio", afirmou Augusto Dalçoquio.

O Terminal Portuário de Trocadeiro depende do projeto de dragagem do rio Itajaí-Açu, apresentado pela Associação dos Usuários da Hidrovia do Rio Itajaí-Açu (Assuhi) e que se encontra em fase final

de licenciamento ambiental. O relatório de impacto ambiental indicou que não há risco de que a dragagem aumente o nível de salinidade do rio. Além disso, estudos técnicos mostraram que não haverá prejuízo das instalações portuárias já existentes. Os resultados obtidos pelo relatório são divulgados periodicamente à comunidade em reuniões realizadas pela Assuhi. "Estes estudos auxiliam no esclarecimento desta importante obra, não somente a nós empreendedores, mas a toda a comunidade e usuários da hidrovia", disse Augusto Emílio Dalçoquo, que também preside a Assuhi.

RESPONSABILIDADE SOCIAL — A Dalçoquo é uma empresa preocupada com questões ambientais e de segurança. Entre as certificações e os prêmios obtidos ao longo destes 40 anos pode ser citado o

Sassmaq (Sistema de Avaliação de Segurança Saúde, Meio Ambiente e Qualidade). "Este certificado é uma exigência das empresas como Petrobrás, Ultrafertil entre outras, pois é reconhecido nacionalmente como modelo de trabalho. Esta avaliação é feita a cada dois anos e precisamos estar em dia, praticando os vários quesitos da avaliação", lembrou o gerente comercial Marcos Antônio Cabral.

Outro selo importante é o da "Atuação Responsável", emitido pela Associação Brasileira da Indústria Química. "Ele garante que a Dalçoquo é uma empresa preocupada com as questões ambientais, principalmente relativas ao ambiente em que está localizada ou faz parte de sua rota. Este é outro importante diferencial da empresa que é observado por nossos clientes e muito respeitado", observou Cabral.

Nos últimos dois anos, a Dalçoquo rece-

beu também o prêmio de "Acidente Zero" da Fosfertil, que hoje é uma das maiores empresas de produtos fosfatados e nitrogenados para a produção de fertilizantes do País. Houve ainda o prêmio de "Reconhecimento em Segurança no Transporte", oferecido pela Petrobras — Gerência Industrial/Fábrica de Lubrificantes.

Cabral ressaltou que para atuar em um mercado competitivo como o de transportes e logística é necessário estar sempre em sintonia com as exigências do cliente e as novidades tecnológicas. "Precisamos estar atentos a novas tendências e comportamentos para não parar no tempo. Por este motivo, é imprescindível buscar aperfeiçoamento, investir na qualificação profissional, procurar sempre novas alternativas e soluções, além de incentivar a capacidade e a criatividade de nossos colaboradores", afirmou.



A nossa qualidade é a chave para a sua satisfação.

MULTIEIXO SUMARÉ-SP

Troféu Ouro no Programa Qualidade Consórcio 2007

Um prêmio concedido anualmente pelo Consórcio Nacional Randon aos distribuidores de maior destaque no setor.

Mas quem ganha mesmo é você que, além de fazer um negócio seguro e rentável, tem qualidade e satisfação garantidas.



Gardênia quer dobrar faturamento em 2008

Pertencente ao Grupo Gardênia, a Gardex anuncia a compra de 100 novos caminhões ainda em 2008 e tem como meta crescer 100% este ano

■ SÔNIA CRESPO

DURANTE QUASE 40 ANOS, a transportadora rodoviária de passageiros Expresso Gardênia, de Minas Gerais, pertencente ao Grupo Gardênia, utilizou parte dos bagageiros de seus ônibus para transportar cargas e encomendas urgentes de seus clientes. A rotina eficiente nas entregas e a expertise desenvolvida ao longo desses anos pela transportadora foram os fatores que

impulsionaram o grupo a criar, em 2004, uma empresa exclusivamente dedicada ao transporte rodoviário de cargas – a *Gardênia Express*. Bem estruturada, a empresa evoluiu ao longo do tempo e sua meta para 2008 é crescer 100%, ou seja, dobrar o faturamento em relação ao ano passado. Para atender a este objetivo, prepara a compra de 100 novos caminhões, através do Finame, que irão ampliar a frota atual de 120 carretas, incluindo 40 próprias e 80 terceirizadas. Só no ano passado, a Gardex – como é conhecida no mercado – investiu R\$ 4 milhões em estrutura, ativos e sistemas de informação.

"No início, a Gardex trabalhava usando toda estrutura da empresa de ônibus, como seus bagageiros, garagens e pessoal. Com o aumento das operações de carga, a transportadora comprou dois caminhões e duas carretas, e começou a andar com suas próprias pernas", conta o diretor-presidente da empresa, Max Mazzafera, filho



Além de ampliar a frota, a Gardênia vai inaugurar oito CDs

de Antonio Afonso da Silva, fundador e presidente do grupo que engloba a Gardênia Express (carga), Expresso Gardênia (passageiros), Viação Itajaí (transporte urbano de passageiros) e a Gardênia Turismo (turismo e fretamento).

A matriz do grupo está localizada em Belo Horizonte (MG). A atuação da Gardex abrange os estados de São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Espírito Santo, Santa Catarina e Paraná. Mazzafera diz que, estrategicamente, a transportadora dispõe de 28 centros de distribuição espalhados em municípios dos estados de São Paulo e Minas e para este ano prevê a inauguração de novas instalações nas demais regiões onde atua, com o objetivo de aumentar a velocidade das informações e controle sobre as operações. "Além de ampliar a frota, pretendemos abrir oito novos CDs no interior de São Paulo, interior e capital do Rio de Janeiro, Espírito Santo, Curitiba e Santa Catarina", enumera. Para atender a região

Centro-Oeste, Mazzafera revela que a Gardênia Express mantém também uma forte parceria com a Mira Transportes.

A Gardex desenvolveu sua expertise no transporte de cargas fracionadas, transporte dedicado, armazenagem, cargas expressas e gestão logística. "Temos hoje mais de 7.000 clientes ativos, como Cemaz, CCE, LG Eletrônicos, Armazéns

Gerais Columbia, Hipolabor Farmacêutica, DHL Logistics, Banco BMG, Arno, União Química, Fame e Whirlpool", cita. O executivo estima que a Gardex realiza mais de 800 viagens por dia, transportando cerca de 1,1 tonelada de carga por mês. "Neste momento nossas operações estão mais concentradas no transporte, distribuição e armazenagem nos segmentos de eletroeletrônicos, farmacêutico e tecidos, pois estes segmentos representam 40% do nosso volume transportado" diz.

Mazzafera não se intimida com a concorrência do setor, que é bastante acirrada. Na região Sudeste, segundo ele, encontram-se os maiores e melhores operadores logísticos do País. E para enfrentá-los é preciso ter, agilidade, atendimento personalizado, qualidade de serviço, informação e, claro, preço competitivo", observa, ressaltando que são exatamente estas as características do atendimento Gardex.

CURSOS TÉCNICOS, FERRAMENTAS PARA GESTÃO DE NEGÓCIOS.

A Editora OTM oferece três grandes oportunidades para todos profissionais da área de transporte. Os cursos, Cálculo de Custos Operacionais para Frotas de Veículos, Logística na Manutenção de Frotas de Veículos e Planejamento na Formação de Frotas de Veículos são ferramentas indispensáveis para empresários, gerentes e outros profissionais envolvidos na gestão, operação e manutenção de frotas que buscam aumentar sua competitividade e lucros de suas empresas.

09 de Abril de 2008

CÁLCULO DE CUSTOS OPERACIONAIS PARA FROTAS DE VEÍCULOS

Este curso irá preparar e capacitar os participantes para que possam calcular e administrar de forma eficaz os custos operacionais, buscando aumentar a competitividade e os lucros da empresa.

Programa

1. Custos Operacionais de Veículos
 - 1.1 - Classificação dos custos
 - 1.2 - Método de cálculo para custos fixos
 - 1.3 - Método de cálculo para custos variáveis
 - 1.4 - Administração dos custos operacionais
 - 1.5 - Fatores que influenciam na variação dos custos
 - 1.6 - Planilhas de cálculo de custos operacionais de veículos
 - 1.7 - Sistemas de controle, relatórios gerenciais
2. - Apresentação de software para cálculo de custos operacionais.

Nota: Os participantes deverão trazer calculadora para execução de exercícios.

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 300,00

Agenda:	Início	8h30
	Coffee Break	10h00 - 11h15
	Almoço	12h00 - 13h00
	Coffee break	15h30 - 15h45
	Término	17h30

10 de Abril de 2008

LOGÍSTICA NA MANUTENÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

Programa:

1. - Manutenção de frota de veículos
 - 1.1 - Definição de manutenção e objetivos de um plano de manutenção
 - 1.2 - Sistema de manutenção
 - 1.2.1 - Manutenção de operação
 - 1.2.2 - Manutenção preventiva, corretiva, reforma geral
 - 1.3 - Diretrizes de um plano de manutenção
2. - Oficinas de manutenção
 - 2.1 - Manutenção terceirizada
 - 2.2 - Manutenção própria - aspectos relevantes
 - 2.3 - Análise comparativa entre alternativas
3. - Balanceamento econômico do sistema de manutenção
4. - Custos de oficinas de manutenção
5. - Dimensionamento de pessoal operacional de oficina.

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 300,00

Agenda:	Início	8h30
	Coffee Break	10h00 - 11h15
	Almoço	12h00 - 13h00
	Coffee break	15h30 - 15h45
	Término	17h30

11 de Abril de 2008

PLANEJAMENTO NA FORMAÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

Programa:

1. - Planejamento de frota
 - 1.1 - Política de renovação de frota
 - 1.1.1 - Aspectos teóricos/conceituais de modelo
 - 1.1.2 - Aspectos metodológicos
 - 1.1.3 - Aspectos operacionais
 - 1.1.4 - Aplicação prática de modelo
 2. - Dimensionamento de frota
 3. - Adequação de frota
 4. - Frota própria x frota contratada

Valor da inscrição: R\$ 300,00

Agenda:	Início	8h30
	Coffee Break	10h00 - 11h15
	Almoço	12h00 - 13h00
	Coffee break	15h30 - 15h45
	Término	17h30

(estão inclusos nos valores das inscrições, o material didático, certificação, almoços, coffee breaks e estacionamento)

O Instrutor:



Eng. Piero Di Sora - Técnico em máquinas e motores pela Escola Técnica Federal de São Paulo; engenheiro industrial mecânico pela Pontifícia Universidade Católica; especialista em treinamento gerencial na área de Administração de Transporte; coordenador do Sub-Comitê de Transportes (por 5 anos) e do Comitê de Gestão Empresarial da Eletropaul, ex-superintendente de Transporte e Serviços da Eletropaul. Experiência de mais de 25 anos na área de transporte; instrutor e consultor em nível nacional de empresas públicas, privadas de pequeno, médio e grande portes e multinacionais.

Público:

Empresários, gerentes, supervisores, encarregados e demais profissionais envolvidos com a gestão, operação e manutenção de frotas de veículos.

Local:



Travel Inn Ibirapuera
Av. Borges Lagoa, 1.209 - São Paulo - SP
Tel.: (11) 5080.8600

ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



INFORMAÇÕES:

11-5096.8104
sabrina@otmeditora.com.br
Departamento de Eventos



O Volvo FM 10x4 destinado à mineração e construção é o mais recente lançamento da montadora

Volvo: um ano de recordes

A montadora encerrou 2007 com 7,9 mil caminhões vendidos no Brasil, 50% a mais do que em 2006 e superou a marca de 10 mil unidades comercializadas na América Latina

UM ANO DE EXCELENTE RESULTADOS. Foi o que anunciou a Volvo do Brasil ao apresentar em fevereiro o desempenho da empresa em 2007. Com um faturamento de R\$ 3,6 bilhões no ano passado (incluindo todos os produtos da marca) e a comercialização de 7,9 mil caminhões no Brasil, que superou em 50% as 5,1 mil unidades vendidas em 2006, a montadora deu continuidade aos resultados positivos dos anos anteriores. Em toda a América Latina, a empresa vendeu o total de 10,6 mil caminhões e ampliou sua participação nos mercados de exportação da região de 23% para 26%.

Além da nova linha F lançada em 2006, o presidente da Volvo do Brasil, Tommy Svensson, atribuiu o bom desempenho à consolidação da linha de semipesados VM e aos investimentos contínuos feitos nos últimos anos no País. Os investimentos destinaram-se a renovar e ampliar as linhas de produtos e a melhorar o parque fabril do grupo.

A montadora prever adicionar neste ano 550 unidades às suas vendas totais. O aumento deverá ser garantido pela linha semipesados — que obteve no ano passado um crescimento de 104%, com a comercialização de 1.949

unidades em um segmento com um total de 28.500 veículos vendidos. Nos pesados a empresa vendeu 5.905 unidades em 2007, aumento de 14,6% em relação a 2006.

De acordo com a Volvo, não será possível elevar a produção de modelos pesados por falta de alguns componentes importados, escassez resultante da grande expansão do mercado mundial de caminhões. Os componentes são de elevado conteúdo tecnológico produzidos apenas pela matriz na Suécia.

Para este ano, a Volvo reconheceu que as dificuldades em vender mais caminhões pesados poderão resultar em perda de par-

ticipação no mercado. Na sua carteira de pedidos, a empresa programa a entrega só a partir de setembro. Com este cenário, Bernardo Fedalto, gerente de caminhões das linhas FH e FM, prevê manter o mesmo volume de vendas de 2007.

Baixo consumo de combustível, grande disponibilidade e conforto foram os fatores que impulsionaram as vendas no segmento de semipesados para 1.949 unidades, comparadas com 951 veículos no ano anterior, afirma Reinaldo Serafim, gerente da linha Volvo VM. O mercado brasileiro de caminhões semipesados cresceu 41% no ano passado, evoluindo de 20,2 mil para 28,5 mil veículos.

O Volvo VM é um veículo plataforma oferecido com a motorização de 210 cv e 260 cv nas configurações de eixos 4x2 e 6x2, e com motor de 260 cv na configuração 6x4. Segundo a montadora, o VM foi o primeiro semipesado brasileiro a ser oferecido com cabine leito. Há ainda uma versão VM na classe dos pesados, com motorização de 310 cv.

Na fábrica de Curitiba a Volvo está operando a plena capacidade, com 3 mil funcionários em três turnos. Além de caminhões, a montadora produz ônibus, 25 mil motores por ano (12 mil dos quais exportados para os Estados Unidos), 105 mil cabines (mais de 10 mil unidades exportadas) e equipamentos de construção.

O Brasil foi o segundo maior mercado de caminhões da marca em 2007 (com 7.877 unidades comercializadas), superado apenas pelos Estados Unidos (13.509 veículos), e ficou à frente da Inglaterra (6.132), França (5.813) e Alemanha (5.530). Na América Latina, a montadora excedeu pela primeira vez a marca de 10 mil veículos comercializados em 2007, alcançando 10.200 unidades. Os caminhões representam cerca de 65% das vendas do grupo sueco.

A Volvo está liberando, a partir de março deste ano, a utilização da mistura de 30% de biodiesel (B30) nos caminhões da linha FH e FM e nos ônibus B12R e B9R.



No segmento dos pesados as vendas da montadora em 2007 atingiram 5.204 unidades



A Volvo aposta nos modelos semipesados VM para crescer neste ano

Os atuais caminhões da marca estavam preparados para receber até 2% de biodiesel (B2).

A Volvo Bus Latin America também apresentou resultado favorável em 2007, quando ampliou sua participação nos mercados de exportação da América do Sul de 23% para 26%, informou a empresa. Vendeu 1,2 mil ônibus no Brasil e nos mercados em que atua. No ano passado a empresa lançou novos chassis rodoviários no mercado,

o B12R e o B9R. Os novos ônibus são os mais avançados e seguros do mercado brasileiro, de acordo com Per Gabell, presidente da Volvo Bus Latin America.

A Volvo Financial Services Latin America – braço do grupo que opera na área de financiamentos, seguros e consórcio – teve um bom ano: o exercício passado terminou com US\$ 1,3 bilhão em ativos, US\$ 400 milhões em financiamentos e US\$ 47 milhões em prêmios de seguros.



Aquisição de novo lote de 1.050 modelos Mercedes eleva frota da Casas Bahia para 2,2 mil caminhões, padronizada com a marca da estrela

Mercedes inicia ano com vendas de peso

Só para a Casas Bahia, seu tradicional cliente, a marca da estrela vai entregar, ainda neste semestre, um total de 1.050 caminhões, para ampliação e renovação da frota da varejista

A MERCEDES-BENZ, ACOSSADA DE PERTO pela Volkswagen Caminhões, trata de resistir à investida agressiva da conterrânea. As duas marcas ficaram próximas em 2007: a Mercedes obteve 31% das vendas de caminhões (acima de 3,5 toneladas), enquanto a Volkswagen ficou com 29,5%.

Algumas vendas, registradas em 2008, são indicativas de que a marca da estrela das três pontas não parece disposta a perder sua tradicional e histórica liderança.

O negócio mais significativo foi feito com o maior cliente da Mercedes, a Casas

Bahia, varejista que adquiriu um lote de 1.050 caminhões, parte para ampliação, parte para renovação da frota que atinge um total em torno de 3 mil equipamentos de transporte (sendo 2,2 mil caminhões).

O valor do negócio não foi revelado, mas cálculos de especialistas indicam que a compra somou cerca de R\$ 150 milhões — considerando preço médio de R\$ 150 mil por veículo — num lote formado por 750 unidades do leve Accelo 915 C, 100 veículos do modelo médio Atego 1418 e 200 caminhões pesados Axor 1935 e 2035.

A Casas Bahia tem condição especial para compras de caminhões, padronizados com a marca Mercedes-Benz. As aquisições são feitas diretamente da fábrica. As condições privilegiadas de compra são um dos fatores alinhados pelo diretor executivo, Michael Klein, para a varejista ter a maior frota própria do País. "Compramos bem, utilizamos o caminhão pouco tempo e vendemos antes que a garantia vença", costuma dizer, para acrescentar: "Dedicação total a você, slogan da nossa empresa, envolve inclusive a ponta final, a entrega. Uma boa venda



A Votorantim Cimentos adquiriu 200 caminhões pesados Mercedes da linha Axor

tem de ser finalizada com uma excelente entrega". Michael Klein, filho do fundador Samuel Klein, acrescenta: "Para nós é fundamental contar com a segurança da disponibilidade dos veículos. Afinal temos um forte compromisso com nossos clientes de efetuar a entrega dos produtos adquiridos em nossas lojas num prazo de 48 horas".

Na frota, a grande vedete é o Accelo 915 C, cuja presença está subindo para mil unidades, quase metade do total. A preferência da varejista pelo caminhão leve, segundo a Mercedes, é decorrência da aplicabilidade do veículo às operações. A Casas Bahia adota a versão de 4.400 mm de distância entre eixos, que permite carrocerias de até 6,5 metros de comprimento. Isto se traduz em maior espaço e plataforma de carga semelhante à dos caminhões médios e semipesados de dois eixos. Além disso, um fator preponderante para a escolha do 915 C é o consumo de combustível. "Nas contas da Mercedes-Benz, o caminhão leve Accelo 915 C tem alcançado uma média de consumo de combustível de 6 quilômetros por litro na operação de transporte da empresa, comparados com 4 quilômetros por litro nos ca-

minhões médios que rodam no mesmo trecho", diz a montadora em comunicado.

VOTORANTIM — Outro cliente de peso que preferiu a marca Mercedes-Benz foi a Votorantim Cimentos, que adquiriu um lote de 200 unidades — 130 caminhões pesados da linha Axor, entre os modelos 2540, 2640 e 2644, e 70 unidades, também pesados, do modelo 2423 betoneira.

Segundo a Mercedes-Benz, a compra

PRODUÇÃO MAIS LIMPA

A Mercedes mantém o Programa de Produção Mais Limpa, iniciativa que engloba diversas ações voltadas à reutilização e reaproveitamento de materiais e à redução de consumo de matérias-primas e de uso de recursos naturais, além de diminuir a geração de resíduos. Implantado em 2005 em parceria com o Senai e recentemente premiado, o programa visa ainda à melhoria de processos industriais e à redução de custos. Foram treinados 220 funcionários para implementar as ações previstas na iniciativa.

foi realizada "após um comparativo envolvendo cinco marcas". Os 130 pesados foram destinados "aos transportadores terceirizados" que prestam serviços à Votorantim. Já as 70 unidades do modelo 2423 betoneira são para a frota própria da Engemix e de outras concreteiras ligadas ao grupo.

Os caminhões pesados Axor são utilizados no transporte de cimento. O 2540, por exemplo, opera com multicomposições tipo bitrem de sete eixos, para 57 toneladas de peso bruto total combinado (PBTC). Os Axor 2640 e 2644 tracionam rodotrens de nove eixos, com 74 toneladas de PBTC.

A Votorantim Cimentos está listada no ranking das dez maiores empresas mundiais de cimento, concretos e agregados. Tem 34 fábricas (26 no Brasil, sete na América do Norte e uma na Bolívia). Opera 60 centros de distribuição e 105 centrais de concreto no País e mais de 70 centrais de concreto e terminais de cimento na América do Norte. Tem mais de 40 produtos, entre eles as marcas Votoran, Itaú, Poty, Tocantins e Aratu. A empresa é parte integrante do Grupo Votorantim.

Com a manutenção do mercado aquecido, a Mercedes-Benz vai contratar 500 trabalhadores para reforçar a produção de caminhões na sua fábrica em São Bernardo do Campo. Para alguns veículos, as filas de espera variam de dois a quatro meses, principalmente os destinados ao agronegócio, mineração e construção civil. Além disso, um grupo de 450 funcionários temporários contratados no ano passado vai ser efetivado. Com as novas contratações, a fábrica passará a empregar mais de 12 mil trabalhadores. Segundo o presidente da Mercedes-Benz, Gero Herrmann, a medida "demonstra a confiança da empresa no crescimento econômico do País". No ano passado a empresa comercializou 31.166 caminhões e 12.607 ônibus no mercado interno. Em janeiro deste ano, as vendas somaram 3.192 caminhões e 1.431 ônibus.



O Volkswagen Delivery 8.150 também foi o caminhão mais vendido em janeiro

Volkswagen quebra tabu

Acostumado a ser ocupado por modelos da Mercedes-Benz, o topo de vendas de caminhões em 2007 ficou para VW Delivery 8.150, um caminhão urbano, que continuou na liderança de vendas em janeiro

EM UMA DEMONSTRAÇÃO DE COMPETÊNCIA e depois de muita persistência, a Volkswagen Caminhões e Ônibus teve o reconhecimento do mercado. Seu caminhão VW Delivery 8.150 foi o mais vendido do ano em 2007, com um total de 6.144 unidades. Superou os Mercedes-Benz modelos L-1620 Eletrônico, segundo lugar, com 5.654 exemplares, e o 710 Euro 3, em terceiro lugar com 5.637 unidades.

Para Roberto Cortes, presidente da Volkswagen, a frase "Deus ajuda quem madruga" é recorrente. A fábrica que dirige, em Resende (RJ), operou sábados, domingos e feriados ao longo de 2007. Máquinas e homens da linha de montagem não se desligaram, tampouco, no período de festas de final de ano. Uma das consequências dessa postura – em ambiente de mercado extremamente aquecido – foi a

quebra de tabus com a vitória do 8.150.

A dianteira do 8.150, segundo a Volkswagen, tem a ver com a flexibilidade e robustez que o veículo oferece. O modelo tem quatro entreeixos – 2.850 mm, 3.300 mm, 3.900 mm e 4.300 mm – e é "robusto". Com rodado duplo, freios acionados a ar, suporta mais capacidade de volume e carga e é ideal para frotas que fazem entregas urbanas a pequenas distâncias.



Além do 8.150, a Volkswagen oferece, na linha leve, o modelo 5.140, de rodado simples. A linha Delivery utiliza motor MWM Sprint 4.08 TCE de alta rotação e baixo consumo de diesel. O motor é equipado com sistema de injeção common rail que atende às normas de emissão Conama Fase V (equivalentes a Euro 3).

Apesar do impulso dado pelo 8.150 — e pela classificação de outros dois modelos, Constellation 24.250 e Constellation 19.320 Titan Tractor, entre o time dos dez mais vendidos — a Volkswagen manteve o segundo lugar e ainda não superou a Mercedes-Benz, que permaneceu na liderança do mercado de caminhões (acima de 3,5 toneladas) em 2007.

Com um total de 100 mil caminhões em

2007, o mercado brasileiro deverá crescer cerca de 10% em 2008. Uma boa demonstração do novo fôlego foi janeiro, com mais de 8 mil unidades no total, número bem acima dos inícios de anos anteriores. A Volkswagen, que veio embalada de um dezembro de pleno trabalho, colheu resultados no primeiro mês do novo ano, superando a Mercedes. E o caminhão mais vendido do ano passado, o VW Delivery 8.150, manteve em janeiro a condição de caminhão mais emplacado no Brasil, com 598 licenciamentos.

Toda a produção da fábrica da Volkswagen Caminhões e Ônibus até o final de março já está vendida. Para o presidente da empresa, Roberto Cortes, a grande aceitação dos produtos da montadora garantiu a encomenda de toda a produção da fábrica ainda no início de janeiro. As vendas da empresa para o mercado externo também estão aquecidas e alcançaram volume de 10.823 unidades no fechamento do balanço do ano passado, o que representa um crescimento de 10% em relação ao ano anterior. Entre os principais países importadores estão Argentina, Chile, México, Angola, Nigéria e África do Sul. Para atender ao mercado externo, a empresa tem linhas de montagem SKD em Puebla, no México, e em Port Elizabeth, na África do Sul, que são alimentadas com kits exportados a partir da fábrica de Resende.

Entre este ano e 2012, a Volkswagen vai investir R\$ 1 bilhão para ampliar a capacidade de produção, no desenvolvimento de novos produtos e em novas tecnologias para otimizar o consumo de combustíveis. A montadora já está testando a mistura de 5% de biodiesel ao óleo convencional em três caminhões modelo Worker 26.260E usados pela Engemix, empresa que atua na fabricação de concreto sediada em Barra Mansa (RJ).

A mistura de 2% de biodiesel ao diesel convencional passou a ser obrigatória desde o início deste ano no Brasil. De acordo



CONSTELLATION 19.320 É BICAMPEÃO EM VENDAS ENTRE OS EXTRAPESADOS

Além do título de caminhão mais vendido no ranking com o Delivery 8.150, a Volkswagen Caminhões teve com o Constellation 19.320 Titan Tractor o modelo de caminhão extrapesado mais comercializado no País, com um total de 2.790 unidades no atacado. O segundo colocado na categoria foi o Mercedes Axor, com 745 unidades menos. É o segundo ano que o 19.320 chega ao primeiro lugar na categoria.

Na configuração de cavalo-mecânico, o 19.320 traciona 45 toneladas com carretas para 30 paletes. O modelo é equipado com motor Cummins ISC de 320 cv com turbo e intercooler.

A Volkswagen também tem forte atuação no segmento de distribuição de bebidas, um dos que mais consome caminhões. Com a venda de 105 unidades (100 modelos Delivery 8.120 e cinco 8.150) para a PepsiCo, a segunda maior fabricante de alimentos e bebidas do mundo passa a operar no Brasil uma frota de 400 caminhões da marca.

com a montadora, os caminhões da Engemix são utilizados no transporte de concreto e rodam em média 2 mil km por mês. Os testes com a mistura de 5% foram iniciados em dezembro de 2007 e terão duração de um ano. O óleo utilizado nos testes da Volkswagen na Engemix é produzido a partir de mamona e o combustível vegetal fornecido pela Coppe/UFRJ.

Iveco faz sua maior venda

Lote de 280 caminhões Stralis 6x2 foi para o Grupo Cocal, que opera com cestas básicas e transporte de fertilizantes e grãos. A montadora projeta vender 7 mil caminhões pesados em 2008, o dobro das vendas de 2007



Com 2.490 unidades comercializadas, o modelo Stralis ficou com 15,7% do segmento de caminhões acima de 45 t

A MAIOR VENDA DE UMA SÓ VEZ JÁ FEITA pela Iveco, de 280 caminhões Stralis 6x2, negócio avaliado em R\$ 80 milhões, foi para a Cocal Transportes, do Grupo Cocal.

Estas e outras vendas engordam a carteira e estimularam a montadora a adotar o terceiro turno na fábrica de Sete Lagoas (MG).

A marca italiana já prevê vender 7 mil caminhões pesados ao longo de 2008. Com isso, deverá mais do que dobrar as vendas de pesados em relação a 2007, que alcançaram pouco mais de 3 mil unidades.

A Iveco está crescendo por alguns motivos. O primeiro, fundamental, é a vitalidade do mercado de caminhões, que neste ano deverá atingir 120 mil unidades em todas as faixas – 20 mil a mais em relação a 2007, já considerado um ano de ouro,

O segundo motivo que leva à expansão da Iveco é o fato de a empresa ter capacidade instalada e uma cesta de produtos qualificados. "A Cocal experimentou o caminhão antes de comprar e comprovou sua economia de combustível", diz Alcides Cavalcanti, diretor comercial da Iveco no Brasil.

Vendas de grande volume como a realizada para a Cocal devem se repetir, prevê Cavalcanti, daí a necessidade da implementação do terceiro turno.

O Grupo Cocal, com sede em Uberlândia, é considerada a segunda maior vendedora de cestas básicas do Brasil e a maior empacotadora de arroz do Triângulo Mi-

neiro. O lote inicial, de 120 caminhões, foi entregue em fevereiro. Os demais 160 caminhões serão entregues até setembro. Dois distribuidores Iveco, Navesa, de Palmas (TO), e Curinga, de Uberlândia, fizeram a venda, metade e metade.

Os caminhões Iveco comprados pela Cocal terão, entre outras aplicações, o transporte de fertilizantes da região do Triângulo Mineiro para os estados de Goiás e Tocantins, e o transporte de soja e outros grãos entre Rondonópolis (MT) e Uberaba (MG). Os Stralis estão sendo acoplados a carretas bitrem graneleiro. Cada veículo roda em média 11 mil quilômetros por mês.

A Iveco teve no ano passado o melhor desempenho de vendas da marca no Brasil, 119% de aumento em relação ao ano anterior enquanto o mercado de caminhões como um todo registrou expansão de 31,5%, segundo a Anfavea (a associação de fabricantes de veículos). O modelo Stralis, com 2.490 unidades comercializadas, apresentou e dobrou sua participação de 8,3% em 2006 para 15,7% do segmento acima de 45 toneladas. Segundo a montadora italiana, o aumento de produção na sua fábrica de Sete Lagoas foi de 45% no ano passado em relação ao volume produzido em 2006. A empresa, com um quadro de 1.500 funcionários, produziu 8,8 mil veículos no ano passado, recorde histórico da montadora no país. Nos pesados, a produção alcançou 4 mil unidades. As vendas no varejo tiveram um crescimento de 65% em 2007 em relação ao período anterior, o que garantiu à empresa uma participação de mercado de 4,9%.

Para 2008 a projeção é vender entre 9 mil e 12 mil unidades de todas as linhas de produtos. Se atingir os 12 mil, o que parece provável, a montadora terá 10% do mercado, ou seja, o dobro do realizado em 2007.

De acordo com a Iveco, entre os principais motivos do crescimento verifica-

Linha Daily incorpora novo modelo: o 45S14 para a faixa intermediária



A Iveco lançou em janeiro nova versão da família Daily de comerciais leves. O 45S14 é oferecido nas versões chassi-cabine e furgão e fica na faixa entre os modelos 35S14 e 55C16 lançados em outubro de 2007. A nova versão é destinada ao segmento de até 4,5 toneladas de PBT.

O Daily 45S14 traz o novo motor eletrônico Iveco/FPT F1C de 3.0 litros, na versão de 136 cv, "sendo o mais potente

do no ano passado estão o lançamento simultâneo dos novos modelos Daily e Stralis, o aumento na capacidade de produção com investimentos em estrutura, novos turnos de trabalho, criação de uma área de desenvolvimento de produtos para a América Latina, expansão da rede de concessionárias, reestruturação da área comercial e de mar-

e o mais econômico deste subsegmento", segundo a empresa. Seu torque máximo é de 31 kgfm, numa ampla faixa de 1.400 a 3.100 rpm.

A Iveco acrescenta que o motor trabalha em regime de torque máximo em qualquer situação de utilização do veículo e o resultado é maior rendimento e maior economia de combustível. Além disso, as retomadas são mais ágeis e a força do motor permite superar aclives acentuados com facilidade. A transmissão do modelo também é nova: Eaton F50 240 2405E, com engates a cabo, que proporcionam trocas de marcha mais macias e precisas.

O Daily 45S14 chassi-cabine é oferecido em duas versões de entreeixos (3.450 mm e 3.750 mm). Na versão furgão, chamada de Gran Furgone, o novo Daily tem entreeixos de 3.300 mm e altura total de 2.795 mm. Pode transportar 12 m³ em volume de carga, ou 1.735 kg. A suspensão do 45S15, que atende à legislação VUC, foi recalibrada para sua maior capacidade de carga.

No novo Daily, o conjunto óptico frontal em bloco único tem lâmpadas de halogênio e incorpora os indicadores de direção. Os amplos retrovisores também incorporam luz direcional.

keting. Além disso, todos os seus veículos foram homologados para abastecimento por óleo diesel com mistura de 5% de biodiesel. A empresa deve investir entre este ano e 2010 R\$ 375 milhões na América Latina e sua meta é lançar duas novas famílias de produtos por ano, além de complementar as linhas já existentes.

Ford avança no setor de limpeza urbana

Com a entrega de 99 caminhões para a Qualix, montadora reforça sua atuação na área de coleta de lixo. A Ford vendeu 19,2 mil caminhões e cresceu 32,5% no ano passado

■ RAIMUNDO DE OLIVEIRA



Os 80 modelos Cargo 1722e serão usados pela Qualix na coleta de lixo em São Paulo, Porto Alegre e Brasília.

A FORD ENTREGOU NO MÊS DE FEVEREIRO 99 caminhões para a Qualix Serviços Ambientais, empresa que atua no setor de coleta de lixo e limpeza em grandes centros urbanos como São Paulo, Porto Alegre, Recife, Brasília, Teresina, Goiânia e Cuiabá. Os caminhões da montadora serão usados na renovação da frota da Qualix em São Paulo e Brasília e para aumentar o atendimento da empresa na capital gaúcha. O lote fornecido pela Ford inclui 80 unidades de seu modelo Cargo 1722e equipados com compactador de lixo, 15 modelos Cargo 1317e equipados com

tanques irrigadores, carrocerias e basculantes para limpeza, três modelos Cargo 815e equipados com minicompactadores e um modelo F-4000 com tração 4x4 equipado com caçamba basculante.

De acordo com a Ford, os 80 modelos Cargo 1722e serão usados pela Qualix na coleta de lixo em São Paulo, Porto Alegre e Brasília. O modelo tem 16,8 toneladas de PBT na versão dois eixos e capacidade de carga útil, mais carroceria, de 11,023 toneladas. O Cargo 1722e é equipado com motor eletrônico Cummins Interact 6 com 220 cv de potência. Os 15 modelos Cargo

1317e equipados com tanques irrigadores serão usados na limpeza e lavagem especial de monumentos e equipamentos públicos em São Paulo. Estes modelos da montadora têm 13 toneladas de PBT e são equipados com motor Cummins Interact com 170 cv de potência. Os três modelos Cargo 815e com minicompactadores serão utilizados na coleta de lixo em Porto Alegre. O veículo tem motor Cummins Interact 4, com potência de 150 cv.

O modelo F-4000 fornecido à Qualix recebeu tração integral e amortecedores especiais, além de ter sido equipado com protetor de cárter

e caixas de câmbio e diferencial na oficina de Eduardo Domingues, piloto e chefe da equipe Território 4x4, vencedora da edição 2007 do Rally dos Sertões com um modelo F-4000. Segundo a montadora, o F-4000 entregue à Qualix começou a ser usado em janeiro em favelas da capital gaúcha em caráter experimental. O veículo, que tem PBT de 6,8 toneladas e é equipado com motor Cummins B3.9 120 com potência de 120 cv, recebeu as adaptações para poder rodar em ruas íngremes e estreitas nos morros onde se localizam parte das favelas de Porto Alegre, onde os outros



veículos da empresa encontram dificuldades para trafegar. A Qualix possuía em dezembro do ano passado uma frota de 606 veículos e máquinas. Segundo informações da empresa, o total de coletas mensais era de 168,3 mil toneladas.

A Ford Caminhões teve um crescimento de 31% em seu desempenho no ano passado em relação a 2006, segundo balanço parcial divulgado pela empresa. De acordo com a montadora, foram vendidas 19.056 unidades no varejo, o que representa uma participação de 20% no mercado. A produção da Ford em sua fábrica de São Bernardo do Campo, no ABC paulista, fechou em 30.323 unidades no passado, sendo 24.823 caminhões Cargo e Série F e 5.500 picapes F-250. No mercado externo, o desempenho da empresa foi afetado pelo câmbio e pela alta demanda do mercado interno, de acordo com a montadora, e suas exportações no ano passado (6.946 unidades) ficaram 3,5% menores que as registradas em 2006.

DESEMPENHO REGIONAL – A região Nordeste foi a que teve o maior crescimento nas vendas da Ford Caminhões no ano passado (45,7%). De acordo com a montadora, por conta do aumento das vendas no Nordeste, a participação de mercado na região ficou em 24,4% no período. No Rio Grande do Sul e parte do Estado de Santa Catarina o crescimento das vendas da Ford Caminhões foi de 43,5%, o que colocou a marca com uma participação de 23% no mercado regional. No Centro-Oes-

te, o aumento nas vendas foi de 42,1% e a fatia de mercado abocanhada atingiu 20,9%. No levantamento feito pela empresa que leva em conta a performance de venda por segmento de produto, o modelo Cargo MaxTruck 6x2, versões 2428e e 2422e, teve um aumento da ordem de 58%, com 3.480 unidades vendidas, o que garantiu uma participação de 20,7% no mercado. Os modelos 6x4 Cargo 2622e, 2628e, 2632e, 2932e e 5032e registraram um aumento de 63% nas vendas (1.798 unidades) e fecharam 2007 com 32,1% de participação de mercado. Já o Cargo 1317e, indicado para transporte de curtas distâncias, apresentou um crescimento de 22,3% (1.628 unidades vendidas) e os modelos leves Cargo 815e e 712e tiveram um aumento de 25% nas vendas. Os modelos médios 1717e e 1722e obtiveram um aumento de 40% nas vendas. Dos modelos F-350 (semileve) e F-4000 (leve) foram vendidas 5.270 unidades, o que representa um aumento de 31,4% nas vendas. O F-350 registrou um crescimento de 42% nas vendas no ano passado.

A rede de distribuidores exclusivos de caminhões da Ford teve um aumento de seis unidades no ano passado e fechou o período com 91 membros e responderam por 82,5% das vendas. A expectativa da empresa é que em 2008 o número de distribuidores exclusivos atinja 120 membros e responda por 100% das vendas da rede. A montadora atingiu no ano passado a marca de 10 mil veículos comerciais per-

sonalizados pelo seu centro de modificação de caminhões, instalado na fábrica de São Bernardo do Campo, o Mod Center, que oferece opções de alterações de acordo com as necessidades dos compradores. Entre as mais de 20 possibilidades de modificações, a empresa oferece a instalação de terceiro-eixo com tração 6x2 e 6x4, umidificador de cabine, banco com suspensão pneumática e engate para reboque.

No ano passado, a Ford ampliou sua linha de caminhões com os lançamentos dos modelos Cargo 712 e Cargo 4532e. O 712 tem PBT de 7,7 toneladas e foi criado para atender ao segmento de entregas e serviços urbanos. Equipado com motor mecânico Cummins B 3,9 Euro 3, de 120 cv, o veículo é fabricado em duas versões, uma com entreeixos de 2,8 metros e comprimento máximo de 5,49 metros, e a outra com entreixo de 3,9 metros e comprimento máximo de 7,01 metros. O Cargo MaxTon 4532e, com capacidade de tração de 45,15 toneladas, 1,55 tonelada a mais que o modelo anterior da montadora, é equipado com freio traseiro com câmaras do tipo baioneta, que aumentam a capacidade de frenagem, e eixo traseiro com tratamento especial da coroa e pinhão, e é indicado para o transporte de carretas com três eixos. A montadora anunciou no ano passado um investimento da ordem de R\$ 300 milhões para aumentar sua capacidade de produção da fábrica de caminhões e na melhoria da qualidade de seus produtos nos próximos cinco anos. ■



Mahindra chega com preço competitivo

Empresa indiana espera melhorar ainda mais a relação custo-benefício com o aumento do índice de nacionalização previsto para o próximo ano

■ RAIMUNDO DE OLIVEIRA

A INDIANA MAHINDRA ESPERA chegar no próximo ano a um índice de nacionalização entre 60% e 70% nos três veículos utilitários que trouxe para o mercado brasileiro em parceria com a montadora Bramont. A expectativa é que, com o aumento na nacionalização, os preços dos Mahindra Scorpio SUV, Scorpio picape cabine dupla e o modelo cabine simples fiquem ainda mais baixos e competitivos. Os utilitários da montadora indiana custam R\$ 71,8 mil (picape cabine simples), R\$ R\$ 79,8 mil (cabine dupla) e R\$ 86,8 (Scorpio SUV) e estão sendo fabricados no Brasil desde dezembro

do ano passado a um ritmo inicial de 200 veículos por mês. A previsão é aumentar a produção para 300 unidades ao mês em pouco tempo e ampliar sua rede de concessionárias no Brasil. Atualmente os Mahindra by Bramont são revendidos em 11 concessionárias e estão previstas inaugurações em outras 23 cidades durante 2008.

O mercado brasileiro é considerado pelo vice-presidente da divisão automotiva da Mahindra, Pravin Shah, como um dos poucos no mundo onde ainda há espaço para aumento de produção e vendas de veículos. Segundo ele, a montadora tem experiência em mercados semelhantes, como o da África do Sul, onde os modelos Scorpio contam com excelentes níveis de aceitação. "São muito bons indicadores de que



Para a Mahindra mercado brasileiro de utilitários ainda tem espaço para produção e vendas.

estamos no caminho certo", avalia Shah em relação à performance da Mahindra no mercado brasileiro. Os preços mais baixos que o de veículos do mesmo segmento comercializados no Brasil são apontados pela montadora como um fator para agregar novos consumidores de utilitários no mercado nacional e como alavanca para as projeções da empresa.

No mercado brasileiro, os veículos Mahindra são feitos pela montadora Bramont, empresa que fica no Pólo Industrial de Manaus (AM) e é especializada em montagem e produção de veículos de duas ou quatro rodas. Este tipo de acordo é o segundo feito pela montadora indiana para a montagem de seus veículos fora da Índia. O primeiro foi fechado recentemente

no Egito. Com uma área de 100 mil m² e atuando no mercado brasileiro desde 2005, a Bramont já planeja a ampliação de suas instalações para uma área superior a 200 mil m² com investimento previsto de R\$ 80 milhões. Além da Bramont, a operação dos utilitários indianos para o mercado brasileiro também conta com a Usiparts, empresa do grupo Usiminas que fornece a montagem das carrocerias dos Scorpio. De acordo com informações das empresas, partes da carroceria, do chassi e os conjuntos de suspensão e motor são trazidos da Índia para o Brasil. No País, as peças das carrocerias são enviadas para a unidade da Usiparts, que fica em Pouso Alegre (MG) e finaliza a chamada primeira fase da montagem das cabines. Esta

primeira fase inclui soldas, preparação e tratamento para pintura, pintura completa e montagem da parte interna da cabine dos modelos Scorpio com tapetaria, vidros, trincos e painel. Depois de finalizadas, as carrocerias são encaminhadas para a linha de montagem em Manaus. Os outros componentes dos veículos são levados para a Bramont no Amazonas. Na capital amazonense, a Bramont faz a colocação das portas, do capô e das caçambas, nos modelos picape, os testes dinâmicos e dos sistemas eletrônicos e depois distribui os veículos prontos para as concessionárias.

Segundo a montadora, por enquanto, os itens brasileiros que compõem os carros indianos são bateria e pneus, mas, aos poucos, conforme os ganhos em escala, o processo de nacionalização dos veículos será ampliado e a previsão é atingir algo em torno de 60% no próximo ano, o que deve garantir preços ainda mais competitivos aos veículos indianos. Na categoria de utilitários, os preços dos veículos no mercado brasileiro não ficam abaixo dos R\$ 100 mil. Os Scorpio têm entre seus fornecedores as empresas americanas Lear, Visteon, Dana, Borg Warner, as alemãs Behr e Bosch, a austríaca AVL, a japonesa Fuji e a francesa Sylea. De acordo com o diretor-comercial da Bramont, José Francisco de Oliveira, o processo de montagem dos veículos Mahindra no mercado brasileiro segue os mesmos padrões técnicos e de engenharia desenvolvidos pela empresa na Índia. Segundo ele, a Bramont procurou criar uma operação enxuta para ganhar competitividade nos mercados brasileiro e latino-americano.

Lançados em 2002 na Índia, os utilitários Scorpio lideram produção e vendas



FICHA TÉCNICA - UTILITÁRIOS SCORPIO MAHINDRA

Motor	Turbodiesel Common Rail Intercooler eletrônico de 4 cilindros em linha e 2,6 litros
Potência	110 cv/3800 rpm
Torque	27,5 kgf.m/1800 rpm
Combustível	Diesel
Transmissão	Mecânica de 5 velocidades – 1 ré Borg Warner
Tração	4x2, 4x4 e 4x4 reduzida
Eixos	Dianteiro flutuante e traseiro semi flutuante
Direção	Hidráulica com esferas recirculantes
Freios	Hidráulico servo assistido
Rodas	Liga de alumínio no modelo SUV e aço estampado nas picapes
Capacidade de pass.	7 pessoas no SUV, cinco na cabine dupla e duas na cabine simples
Capacidade de carga	600 kg no SUV, 1 tonelada na cabine dupla e 1.060 quilos na cabine simples
PBT	2,58 toneladas no SUV e 3,15 toneladas nas picapes
Velocidade máxima	140 km/h
Preço	R\$ 86.864,00 o SUV, R\$ 79.864,00 a cabine dupla e R\$ 71.864,00 a cabine simples


no segmento de utilitários no mercado indiano. Com bancos revestidos em couro, ar condicionado com saída para a parte traseira dos veículos, espaço para sete pessoas, apoio de braços nos assentos traseiros, ajuste de altura do volante, equipamento de som com CD e MP3, vidros elétricos e outros itens, o Scorpio SUV é o mais luxuoso e espaçoso da família. Tem três bancos, sendo o último removível para o transporte de bagagens ou de carga. Com direção hidráulica, suspensão independente com molas helicoidais na dianteira e câmbio mecânico com cinco velocidades e tração 4x2, 4x4 e 4x4 com reduzida e acionamento eletrônico por meio de botão no console central. O jipe, equipado com motor turbodiesel eletrônico common rail de 2,6 litros, 110 cv e torque de 27,5 kgfm, tem altura de 1.916 mm, rodas de liga de alumínio com 16 polegadas, 180 mm de vão livre, porta traseira com abertura lateral e rack no teto.

PICAPES CABINE DUPLA E SIMPLES –

As picapes incorporam os mesmos equipamentos que o modelo jipe, mas são produzidas com suspensão traseira com feixe de molas de duplo estágio e com acabamento interno mais simples. O modelo cabine dupla tem capacidade de car-

ga de até 1 tonelada, possui uma caçamba com 1.489 mm de comprimento, 1.520 mm de largura e 550 mm de altura e tem capacidade para transportar até cinco pessoas. O modelo cabine simples pode transportar até 1.060 quilos em sua caçamba com 2.294 mm de comprimento, 1.489 mm de largura e 550 mm de altura. Os dois modelos possuem ganchos no lado externo para fixar as

cargas e são equipados com motor turbodiesel de 2,6 litros, 110 cv de potência, torque de 27,5 kgfm, câmbio com cinco velocidades e tração 4x2, 4x4 e 4x4 reduzida. As picapes têm comprimento de 5.098 mm e entreeixos com 3.040 mm e são equipadas com rodas de aço. Os dois modelos possuem ar condicionado, vidros e trava elétricos, direção hidráulica, ajuste da altura do volante e rádio com CD e MP3.

EMPRESA GLOBAL – Com um faturamento superior a US\$ 4 bilhões em 2006, o grupo Mahindra atua na Índia desde 1945 e é um dos maiores do país onde, segundo a empresa, lidera na produção e nas vendas no segmento de veículos utilitários leves e esportivos. Também é um dos quatro maiores fabricantes mundiais de tratores e máquinas agrícolas. Há três anos, a empresa começou a se expandir globalmente e hoje está presente nos cinco continentes e integra parcerias com gigantes como a Renault para fabricar o Logan na Índia e a Navistar International para fabricar caminhões na Índia. A empresa tem unidades de produção de tratores na China, Estados Unidos e Austrália e subsidiárias na Inglaterra, Alemanha, Itália, Estados Unidos e África do Sul. 



Caxias do Sul e região concentram grupos como Randon, Marcopolo e Agrale, cujas fronteiras se estendem pelo mundo.

As multicoloniais que fazem sucesso

O pólo automotivo da serra gaúcha, onde se instalaram mais de 500 empresas brasileiras e multinacionais do setor, movimentou US\$ 5 bilhões no ano passado

■ GUILHERME ARRUDA | Caxias do Sul (RS)

HÁ QUEM CONTE QUE OS PRIMEIROS imigrantes italianos que desembarcaram na serra gaúcha, no final do século XIX, não sabiam fazer vinho. Mas trouxeram as mudas e a vontade de beber. Em 1908, máquinas agrícolas começaram a sair da pequena fábrica da família De Antoni, em Caxias do Sul. Os modelos rudimentares eram criados e montados de forma artesanal, e atendiam às necessidades dos colonos.

"O que se vince o pur si muore" (Ou aqui se vence ou se morre), diziam a si

mesmos diante dos desafios.

Diz-se, também, que ao vinho é atribuído o esforço para fazer a BR-116 passar por Caxias do Sul, lá pela década de 1950, que não aparecia no traçado original. Ninguém confirma a história de que muito vinho e perdiz foram oferecidos aos engenheiros para serem convencidos. Pode ser lenda. Pelo sim e pelo não, são histórias que remetem ao imaginário.

Sob a perspectiva real, o fato é que a partir da abertura de estradas (a BR-116

foi inaugurada em 1954 e a RS-122 na década de 70) o excedente da produção local foi intensificado para fora do estado, fez prosperar os negócios e ampliou espaço para surgimento de novos. Os três principais pilares dessa fase foram a Marcopolo, Randon e Agrale. A partir delas, criou-se a necessidade de formação de uma cadeia de fornecedores locais – ainda continuam exercendo o papel de grandes "escolas" para o aparecimento de novas empresas.

É normal ver ex-funcionários de uma das

três gigantes, o G-3, atuando como fornecedores ou mesmo concorrentes. Caso típico é o da San Marino, em que o principal sócio trabalhou por quase duas décadas na Marcopolo. O fato é que a capacidade empreendedora transformou a região em um dos principais pólos automotivos do País, que movimentou no ano passado US\$ 5 bilhões. Dez anos atrás (1997) o segmento registrou receita de US\$ 2,3 bilhões, o que equivale a um crescimento médio anual na faixa de 10% ao ano nos últimos dez anos.

Hoje, Caxias do Sul e região concentram grupos cujas fronteiras alcançam o mundo. Além das citadas Marcopolo, Randon e Agrale, somam-se a Guerra, Fras-le, San Marino, Irmãos Amalcaburio, Lupatech, Metalúrgica Thomé, Silpa, Meincol e Metalcorte. A cidade também é sede de empresas multinacionais, como a Hyva, International Caminhões, Eaton (ex-Pigozzi) e Madal Palfinger, entre outras. Peças, partes e conjuntos fabricados no pólo de



Agrale ainda serve de "escola" para novas empresas

Caxias já fazem parte de projetos futuros de players automotivos mundiais.

As 526 empresas do segmento automotivo

representam 22% das indústrias do pólo metal-mecânico da serra gaúcha, responsáveis por 70% do faturamento total do pólo. A maioria é de pequeno e médio porte. São responsáveis pelo fornecimento de peças e componentes para as grandes indústrias da região e montadoras de carretas rodoviárias e ônibus.

As pequenas empresas – na sua maioria prestadoras de serviço nas áreas de usinagem, fundição, estamparia, pintura e trabalhos em superfície de aços, além de fornecedores das grandes empresas da região – se caracterizam por exportadores de peças e componentes da indústria automobilística. Muitas fabricam peças e conjuntos com desenhos das montadoras.

Há mais de seis décadas a Meincol Distribuidora de Aço, de Caxias do Sul, é especializada na produção de tubos de aço-carbono com costura, perfis, tiras e aços longos, sendo aproximadamente 20% da produção de tubos e perfis são destinados à indústria automobilística. No início do ano

PERFIL DO PÓLO AUTOMOTIVO DE CAXIAS DO SUL

Fonte: Balanço Social do SIMECS

Número de empresas	526
Número de empregados	26 mil
Remuneração total 2004	R\$ 763,6 milhões
Remuneração total 2006	R\$ 925,7 milhões
Remuneração média 2004	RS 1.496,00
Remuneração 2006	RS 1.638,00
Participação nos lucros 2004	RS 44,4 milhões
Participação nos lucros 2006	RS 57,0 milhões
Investimento treinamento 2004	R\$ 8,4 milhões
Investimento treinamento 2006	R\$ 8,7 milhões
Total de benefícios pagos 2004	R\$ 147,8 milhões
Total de benefícios pagos 2006	R\$ 187,3 milhões
Investimento meio ambiente 2004	R\$ 13,1 milhões
Investimento meio ambiente 2006	R\$ 15,9 milhões
Faturamento 2007	US\$ 5 bilhões
Comercializado fora do RS	63,82%
Comercializado no RS	18,92%
Exportações	18,56%

UM PÓLO DIVERSIFICADO

Acessórios para motocicletas
 Acessórios pneumáticos
 Alarques
 Amortecedores
 Aparelhos para levantamento
 Ar condicionado
 Aros de roda
 Articulações para ônibus
 Bagageiros
 Balanças de carreta
 Bancos para ônibus
 Basculantes sobre chassi
 Cabeçotes hidráulicos
 Cabeçotes para máquinas paratrizes
 Cabines duplas para veículos
 Cabines leito
 Cabines para ambulância
 Cabines para tratores
 Cabines para veículos off-road
 Caixas de câmbio
 Calefação para veículos
 Calhas para caminhões
 Caminhões
 Caminhões fora-de-estrada
 Canos de descarga
 Carrocerias metálicas para vans
 Carrocerias para microônibus
 Carrocerias para ônibus
 Cartracs de freio

Centrais elétricas automotivas
 Chassis para ônibus
 Chicotes elétricos
 Cilindros hidráulicos
 Cintas para tanques de combustível
 Conjunto de freios
 Cubos de roda
 Diferenciais para caminhões
 Eixo cardã
 Eixos veiculares
 Engates
 Engrenagens
 Escapamentos silenciosos
 Espelhos retrovisores
 Estofados para veículos
 Furgões
 Grades protetoras para veículos
 Ignição eletrônica
 Sinalizadores de itinerários para ônibus
 Jipes
 Macacos hidráulicos e mecânicos
 Matrizarias
 Mecanismos limpadores de pára-brisa
 Motores
 Pára-choques
 Parafusos
 Paralamas
 Pastilhas para freios
 Peças para suspensão de carretas e trucks
 Pino-rei

CAXIAS DO SUL

PORTO ALEGRE

Plataformas hidráulicas basculantes
 Porcas
 Reboques
 Semi-reboques
 Sistemas de freios
 Sistema de iluminação para veículos
 Sistema de suspensão
 Sistema pneumático para ônibus
 Surdinas
 Terceiro-eixo
 Tratores
 Travas automáticas
 Turbo automotivo
 Vigas de eixo
 Virabrequins

o consórcio siderúrgico austríaco Voestalpine, através da divisão Profilform GmbH, adquiriu 75% de participação do controle da empresa gaúcha, com opção de compra do resto das ações.

A Master Power, de São Marcos, fabricante de turbinas automotivas tem parte da sua produção exportada para países do Oriente Médio e neste segmento a Metalcorte é um dos maiores fornecedores de turbina para montadoras sediadas no Brasil, concorrendo com grandes multinacionais. "A área de suprimentos é estratégica e por esta razão é globalizada. Neste ponto, a Metalcorte é nossa parceira.



O pólo gaúcho, terceiro no ranking nacional

Ela fornece o coletor para o segmento de motor e a carcaça para a fábrica de turbo", diz o Antonio Zanardo, da Cummins.

De acordo com ele, a Cummins preza três indicadores: entrega (com 100% de pontu-

alidade); custos (preços competitivos) e qualidade (100%). "Há chances de novas oportunidades, não somente para a Cummins Brasil, mas exportar para outras regiões. O Brasil tem mão-de-obra competitiva", faz questão de ressaltar Zanardo.

O pólo gaúcho está anos-luz distante do supercomplexo industrial automotivo do ABC paulista. O Instituto Gaúcho de Estudos Automotivos (IGEIA), vinculado à Federação das Indústrias do Rio Grande do Sul (Fiergs) posiciona o estado no terceiro lugar no ranking nacional no quesito representatividade, atrás do pólo de Curitiba, e à frente de Minas Gerais e da Bahia.

DEPOIMENTO - MARCOS GUERRA



A história da Guerra é reflexo da história da região. Meu pai, Ângelo Francisco Guerra, fazia transporte de mercadorias em carroças de tração animal desde 1928. Quando, na década de 40, começaram a chegar ao Brasil os primeiros caminhões importados, todos olhavam admirados para a nova tecnologia e perceberam uma oportunidade de negócios. Meu pai deu início à fabricação de implementos para o transporte de cargas.

Numa pequena fábrica começou a fazer reboques para transportar madeiras. Era início da década de 50. A economia da região começava a se movimentar para atender a demandas dos grandes centros do País por produtos e matérias-primas. As es-

tradas ainda eram precárias. A empresa foi crescendo, mudou de nome e em 1970 foi fundada a Guerra S/A Implementos Rodoviários.

Os italianos que povoaram a região tinham o gosto pela metalurgia, pelo trato com a madeira e pela cultura do trabalho e da religiosidade. No nosso caso é explícito o gosto pela área de transporte. Meu pai empreendeu numa época de necessidade, de se criar veículos e equipamentos para o transporte. Ele projetava um crescimento muito grande e não errou. Ainda hoje 60% do transporte de cargas no Brasil é feito por rodovia.

A Guerra tem expandido seu mercado para além desta região. Em agosto de 2007 inauguramos uma fábrica em Caxias do Sul,

em setembro inauguraremos em São Paulo e, em outubro, abrimos a fábrica na Argentina. Acredito que, assim como a Guerra, outras grandes empresas vão buscar a nacionalização e internacionalização de seus produtos e marcas, descentralizando as próprias atividades industriais.

No nosso segmento precisamos estar mais próximos dos pólos consumidores. Dependendo do país ou da região o valor agregado do frete é muito grande. Nossa estratégia no exterior é de consolidar joint ventures com empresas locais. Mas as pequenas e médias empresas aqui da região ainda têm muito para crescer, seja com novos produtos, seja a reboque – como fornecedoras – das grandes empresas.

Fator determinante na promoção da descentralização dos pólos automotivos foi o ciclo de investimentos na construção de novas unidades produtoras de veículos e autopeças na década de 90. Entre 1996 e 1999, os investimentos foram de US\$ 21,3 bilhões (fonte: Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio). No caso gaúcho, teve a chegada da General Motors em Gravataí.

Estudo do IGEA (ano-base 2006) revela que o Rio Grande do Sul produziu 69,1% do total de implementos para transporte de carga fabricado no Brasil; 64,1% de colheitadeiras; 50,1% de tratores; 38,6% de ônibus; 6,7% de automóveis; e 1,7% de caminhões. O faturamento ultrapassou a casa dos US\$ 7 bilhões, com 13% de participação no PIB Industrial do estado.

POR QUE DEU CERTO? – O Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico de Caxias do Sul (Simecs), informa que 70% do total de implementos agrícolas, caminhões e ônibus produzidos no Rio Grande do Sul saem do pólo da serra gaúcha. Como é que deu certo se não havia infra-estrutura, fontes de matérias-primas e de energia elétrica?

"O empresário traz no sangue os elementos de seus antepassados, pessoas que trabalharam desde o primeiro dia que chegaram aqui, construindo suas casas, móveis, utensílios para o lar e para a roça", recorda o presidente do Simecs, Oscar Azevedo, sem esconder o orgulho de estar à frente de um pólo tido como de excelência tecnológica e referência em autotônica e mecatrônica.

O pólo foi indicado pela Petrobras para concentrar o conhecimento e difusão de informações na área de Gás Natural Veicular (GNV). O projeto tem o apoio da Companhia de Gás do Estado do Rio Grande do Sul (Sulgás) e também do APL (Arranjo Produtivo Local), formado pelo Simecs, Senai, Universidade de Caxias do

EMPRESAS – RANDON



O grupo Randon registrou no ano passado receita líquida consolidada de R\$ 2,5 bilhões, sendo que 60% deste total referem-se a compras de insumo, matérias-primas e partes, ou seja, R\$ 1,5 bilhão. A fatia que cabe aos fornecedores com sede no pólo automotivo de Caxias do Sul e região corresponde a 30% deste total, o que representa R\$ 450 milhões. Outros R\$ 125 milhões foram direcionados para a área de prestação de serviços.

Ter acesso ao seleto grupo de fornecedores locais, no entanto, significa ter que cumprir uma série de fases de qualificação até atender plenamente os requisitos exigidos, incluindo as normas de certificação de qualidade padrão internacional, como ISO e TS. "Qualidade é fundamental", diz o diretor corporativo, Erino Tonon. Ele chama a atenção para o avanço de fornecedores asiáticos.

"Como estamos comemorando os 200 anos da chegada da Família Real, disse recentemente aos fornecedores a frase que D. João VI disse para D. Pedro I: 'Olhe, antes que qualquer aventureiro tome conta daqui, assumo você'. A visão é esta, é preciso ver o que os outros estão fazendo", ensina.

Herdeiros na arte da forjaria, os irmãos Hercílio e Raul Randon trabalhavam na reforma de motores industriais em 1949, no auge do ciclo da madeira. O transporte da produção adaptava-se às difíceis condições das estradas da região. Da

criatividade e visão empreendedora deles surgiram as soluções para o transporte da época, transformando a Mecânica Randon Ltda., uma pequena oficina, em um negócio de futuro.

A partir da década de 50 eles desenvolveram um sistema de freio a ar, capaz de enfrentar os acentuados declives da região serrana gaúcha. Em sintonia com a evolução do transporte, fabricaram um terceiro eixo para aumentar a capacidade de carga dos caminhões. Nos anos 60, surgiram os primeiros semi-reboques. A Randon crescia no ritmo de um país que se industrializava e ampliava o seu modal rodoviário.

Nos anos 80 e 90, o grupo diversificou seu negócio, através de parcerias com empresas globais, ampliando seu mercado, mas mantendo o foco nas soluções para o transporte. A trajetória confunde-se com o desenvolvimento do transporte e com o processo de industrialização brasileira.

O grupo reúne um complexo de fábricas e de empresas, líderes nacionais e referências internacionais. As empresas se distribuem em dois grandes eixos de atuação: mobilidade e serviços. No primeiro, contam com a mais completa linha de equipamentos de carga terrestre com veículos rebocados (reboques e semi-reboques rodoviários), vagões ferroviários e veículos especiais. Atuam ainda nos segmentos de autopeças e sistemas automotivos, além de serviços (consórcios).

Uma região forjada pela fé, trabalho e esperança

Entre tantos acontecimentos que moldaram esta região está o processo de imigração e colonização dos italianos que desbravaram as terras não apenas tornando-se proprietários, mas, fundamentalmente, contribuindo para o desenvolvimento da então colônia Caxias, que mais tarde prosperou com o comércio, a chegada da ferrovia, estradas e assim por diante. Com o processo de industrialização, muitos foram os avanços econômicos e sociais.

O empreendedorismo é simbolizado por uma mulher, Luígia Carolina Zanrosso Eberle, a Gigia Bandera, que fez nascer num de seus filhos, Abramo Eberle, a Metalúrgica Abramo Eberle, expoente no País na primeira metade do século XX. Em 1957, com a criação do Simecs, a representatividade foi focada nos segmentos



Os imigrantes impulsionaram o progresso da colônia Caxias

automotivo, eletroeletrônico e metal-mecânico, impulsionando o progresso de Caxias e região.

"A fé, a perseverança e a coragem de enfrentar os obstáculos do dia-a-dia são alguns legados deixados pelos pioneiros", conta o

diretor executivo do Simecs, Odacir Conte. Segundo ele, muitos exemplos de empreendedorismo surgiram de visionários talentosos que despertaram a vocação por acreditar no trabalho como fonte de realização.

"Temos atualmente diversas indústrias de renome nacional e internacional. Os herdeiros deste progresso sabem que devem levar adiante a missão de empreendedorismo" teoriza, acrescentando que "o maior desafio é estar inserido no mundo globalizado e competitivo".

Conte prevê que a próxima década será de muitos desafios, mas também de muitos avanços técnicos e tecnológicos. "Se depender das nossas empresas o crescimento continuará existindo naturalmente. Mas para que isso aconteça, são necessárias mudanças estruturais, especialmente nas

ENTREVISTA

Oscar Azevedo, presidente do Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico de Caxias do Sul (Simecs)

TM – Qual o diferencial das empresas da região em relação aos demais pólos automotivos do Brasil?

Oscar Azevedo – 72% das indústrias da base territorial do Simecs estão voltadas para a área automotiva, enquanto

que 14% para a área eletroeletrônica e 14% para a metal-mecânica. Esta diversificação e capilaridade (o total da base representa 50 mil postos de trabalho e apenas 80 empresas têm mais de 100 funcionários) A infra-estrutura impar em nível de produção, logística, cultura e capacidade de formação de mão-de-obra, são aspectos que diferenciam a serra

gaúcha como um dos principais pólos metalmeccânico do País

O polo é formado, na sua maioria, por pequenas e médias empresas. Muitas têm dado bons exemplos. As grandes empresas montadoras locais se internacionalizaram e abriram caminho para as pequenas e médias empresas da cadeia produtiva, que precisaram acompanhar em

Sul e prefeitura municipal. "A meta é que Caxias se transforme em uma referência nacional em gás automotivo", diz o presidente da Sulgás, Artur Lorentz.

O presidente do Simecs diz que a decisão da Petrobras considerou a presença dos principais fabricantes de implementos para transporte rodoviário de carga e de

passageiros do Brasil. "Nós vamos usar a capacidade industrial para fazer componentes para o GNV", conta Oscar Azevedo. O protocolo para viabilizar o centro já deveria ter sido firmado no final do ano passado, mas foi adiado em virtude de troca de diretoria na estatal.

Executivos da Petrobras já visitaram o

pólo gaúcho e adiantaram que o centro será o único no País dedicado ao desenvolvimento de motores e peças, partes e componentes para a cadeia automotiva. A expectativa é de que a assinatura do acordo ocorra neste ano. O centro será aberto para formação de parcerias e transferências de tecnologia.



Os pioneiros legaram a coragem de enfrentar obstáculos

leis do País. Não se pode crescer e ser competitivo com o mercado globalizado, pagando-se uma carga tributária pesada demais”, critica o executivo.

“O alto custo da matéria-prima, aquisição de distribuidores local e a alta carga tributária não permitem que estas empresas sejam competitivas em preço”, comenta outro diretor da entidade, Getúlio da Silva Fonseca. “Nas pequenas empresas os investimentos em atualização tecnológica, com a aquisição de novas máquinas, é dificultado pelas altas taxas de financiamento e atualmente agravado pelo longo prazo

de entrega de equipamentos novos”, exemplifica o empresário gaúcho.

Conforme Fonseca, a importação de equipamentos também se inviabiliza pelas dificuldades de financiamento, custos de internação e principalmente pelo desembolso dos impostos no momento da liberação

alfandegária. “Estas empresas minimizam a diferença tecnológica investindo na modernização dos seus velhos equipamentos, com custos compatíveis ao seu porte, facilidade de financiamento na rede bancária e os componentes disponíveis no mercado brasileiro”, diz.

“Também são necessárias mudanças na legislação trabalhista, revendo-se os conceitos entre capital e trabalho. A consciência e o trabalho já existem por parte de quem produz; o que falta é visão política dos que governam para si e não para o País”, pondera Odacir Conte.

tecnologia e competitividade novos concorrentes do exterior. Nossas empresas têm mostrado capacidade de exportação, sendo que 19% de tudo que produzimos são enviados para fora do estado e 18% para fora do País.

TM – As empresas têm sido pressionadas para investir em tecnologia e

melhorar o nível de competitividade?

Oscar Azevedo – *Nosso empresariado está bastante ligado com o que está acontecendo nos mais importantes mercados mundiais. Temos as informações necessárias, recursos, excelentes profissionais e principalmente um forte espírito de empreendedorismo que herdamos dos nossos antepassados imigrantes.*

O século XXI está repleto de desafios. O avanço incontrolável da China é a ameaça da vez que paira sobre os ombros dos fornecedores de autopeças – não só do Brasil, mas de todo mundo. Os grandes grupos automotivos estão chamando seus sistematistas e os fornecedores dos sistematistas para reuniões, nas quais discutem

formas de se manterem competitivos ante o apetite do dragão. “Nós já alertamos a nossa cadeia, dizendo: ‘olha, vão ver o que os outros competidores estão fazendo’. Vocês precisam estar nas feiras”, diz o diretor corporativo da Randon, Erino Tonon.

Nesse sentido, há diversos projetos em andamento nas áreas de capacitação e

ATIVIDADES APOIADAS PELO SIMECS

- Programas internos de qualidade de vida
- Acompanhamento de grupo de gestantes
- Alcoolismo
- Atendimento psicológico interno
- Controle de peso
- Controle de pressão arterial
- Diabetes
- Doação de órgãos
- Doação de sangue
- Drogas
- Hábitos alimentares
- Planejamento familiar
- Prevenção de estresse
- Prevenção da aids
- Prevenção do câncer
- Saúde bucal
- Tabagismo
- Trabalho voluntário



desenvolvimento de micro e pequenas empresas, bem como organização para participação em feiras e missões empresariais no Brasil e exterior, a formação de consórcios de empresas similares, redes de cooperação, e até projetos de gestão ambiental. Afinal “o que se vince o pur si muore”.



Braskem adere ao trem

A empresa fabricante de resinas termoplásticas Braskem está negociando com a América Latina Logística (ALL) o transporte regular de 10 mil toneladas/mês do produto na rota entre as cidades de Triunfo (RS) e Tatuí (SP). Com o acordo, a petroquímica irá aumentar em 35% o volume de carga ferroviária. Este volume de carga que está migrando da rodovia para a ferrovia retirará das estradas cerca de 300 carretas. "Hoje usamos apenas o trem de Camaçari (BA) até a cidade de Paulínea (SP), mas sem regularidade, pois utilizamos o retorno dos vagões da Ferrovia Centro-Atlântica (FCA) que levam à Bahia autopeças para a montadora Ford e matérias-primas para a Unilever. Com a ALL o contrato será diferente, haverá uma regularidade", afirma Isabel Figueiredo, diretora de Suprimentos e Logística da Braskem.

Carrefour é o novo cliente da Ceva

A rede de supermercados Carrefour no Brasil é o novo cliente do segmento de bens de consumo da Ceva Logística, provedora de soluções em supply chain. De acordo com o contrato, 43 funcionários da Ceva trabalharão no armazém da rede de varejo em Manaus (AM), de 12,5 mil metros quadrados, realizando atividades de recebimento, armazenagem, separação e gestão de inventário de milhares de itens, como alimentos, perfumaria, eletrônicos e eletrodomésticos. "Nosso objetivo é utilizar a experiência e o aporte tecnológico da Ceva para ganharmos em qualidade e produtividade e oferecer um elevado nível de serviço às lojas, com custo competitivo", comenta Túlio Bolzoni, diretor de Logística do Carrefour Brasil.

Helibras tem desempenho recorde



Atuando nos mercados civil e militar ao longo de 30 anos, a fabricante de helicópteros Helibras fechou o

ano passado com faturamento recorde de US\$ 92 milhões, resultado 55% superior ao do exercício anterior. Única fabricante de helicópteros da América Latina e associada ao Grupo Eurocopter, a empresa entregou, no ano passado, 25 novas aeronaves e registrou encomendas de 48 helicópteros, um acréscimo de 30% em relação a 2006. A Helibras vem mantendo a liderança em praticamente todos os segmentos onde atua: 50% no mercado civil, com 300 dos 610 helicópteros em operação, 67% no segmento militar, com 150 dos 224 helicópteros que compõem a frota nacional, e 80% no mercado de segurança pública e defesa civil, com 81 aeronaves dos 100 helicópteros em operação. No mercado offshore, que apresenta uma tendência de crescimento, a empresa prevê um aumento significativo de sua participação para este ano, que hoje representa 27%. O principal desafio para 2008, diz o presidente da Helibras, Jean Noel Hardy, é prosseguir com a capacitação técnica e industrial da empresa para atender à crescente demanda de operadores, prevista para os próximos anos.



CMP compra a Intermodal South América

A CMP, empresa do Grupo United Business Media, acaba de anunciar a compra da Intermodal South América, maior e mais importante feira de negócios da América Latina focada nos mercados de comércio exterior, logística e transporte internacional, realizada no Brasil há 14 anos. Instalada no País desde meados de 2007, a CMP já anunciou investimentos de cerca de F\$ 30 milhões ao longo do biênio 2008/2009. A empresa organiza mundialmente mais de 30 conferências que atendem aos setores de comércio internacional, aéreo e marítimo através do Commonwealth Business Media, maior provedor de informação para os mercados de comércio global, viagens e transporte. A Intermodal reúne anualmente, em São Paulo, os principais fornecedores de serviço que movimentam todo o comércio exterior do Brasil. Entre os expositores destacam-se a Hamburg Sud e Aliança Navegação e Logística, ZIM, China Shipping, MSC, APM-Maersk, Marinav, CMA-CGM, Vilson Sons, CCL, Global-Lachmann, Hapag Lloyd, Beluga Shipping, Transpetro, Wallenius Wilhelmsen, Intermarine, BBC e Clipper, junto com os principais terminais portuários e delegações de portos nacionais e internacionais. Na edição de 2007, em apenas três dias de exposição, a feira teve a participação de 400 empresas e reuniu mais de 40 mil visitantes.

Toyota faz 50 anos de presença no Brasil



A Toyota deve anunciar neste ano o local onde vai implantar uma nova fábrica no Brasil, a terceira da montadora japonesa no País. Em 2008 a empresa comemora 50 anos de presença no Brasil, onde iniciou com a importação de seus produtos e depois instalou sua primeira fábrica fora do território japonês. A empresa fabricou no Brasil por 40 anos o jipe Bandeirante e implantou, em 1998, sua segunda fábrica em Indaiatuba, no interior de São Paulo, onde produz o sedã Corolla e a perua Fielder. Na nova fábrica, a montadora vai produzir um novo modelo de carro compacto.

Ducato lidera as vendas de furgões em 2007

O Ducato, furgão da Fiat, foi o mais vendido entre os veículos da categoria "grande" neste segmento no ano passado, com um volume de 5.027 unidades comerciali-



zadas, o que representa um aumento de 13,2% em relação ao ano de 2006. A empresa fechou 2007 com uma participação de mercado de 21,9%. A rede de concessionárias da Fiat para a linha Ducato teve uma expansão de 45% no ano passado, com 143 unidades

espalhadas pelo país, 123 das quais são concessionárias plenas e prestam todo tipo de serviço. Em agosto do ano passado a Fiat lançou o modelo Ducato Minibus Teto Alto. A empresa possui oito modelos da linha Ducato no mercado para o transporte de cargas e passageiros: Cargo, Cargo Longo, Maxicargo, Multi Teto Alto, Multi Teto Baixo, Combinato, Minibus e Minibus Longo Teto Alto.

espalhadas pelo país, 123 das quais são concessionárias plenas e prestam todo tipo de serviço. Em agosto do ano passado a Fiat lançou o modelo Ducato Minibus Teto Alto. A empresa possui oito modelos da linha Ducato no mercado para o transporte de cargas e passageiros: Cargo, Cargo Longo, Maxicargo, Multi Teto Alto, Multi Teto Baixo, Combinato, Minibus e Minibus Longo Teto Alto.

Demanda cresce e MRS reforça a frota



De acordo com estimativas da MRS Logística, a concessão ferroviária irá movimentar entre 150 milhões e 160 milhões de toneladas de carga em 2008, o que representará um aumento de 20% em relação às operações do ano passado. Para atender à promissora demanda a empresa que opera nos estados de Minas Gerais, Rio de Janeiro e São Paulo está comprando 866 vagões, através do Finame, realizando investimentos de R\$ 141 milhões. Os equipamentos serão fabricados pela Usiminas Mecânica (Usimac) e a Amsted Maxion e têm previsão de entrega até junho próximo, anunciou recentemente o presidente da ferrovia, Julio Fontana Neto. A malha também receberá, nos próximos meses, 15 novas locomotivas zero quilômetro, fabricadas no exterior, pelas quais investiu US\$ 35 milhões.

Fundação Clinton apóia alternativas ambientais da Volvo



A Iniciativa Climática da Clinton Foundation do ex-presidente dos Estados Unidos, Bill Clinton, escolheu a Volvo como sua parceira com relação a ônibus híbridos e a sistemas de ônibus eficientes. Junto com os esforços da fundação, as soluções Volvo podem contribuir para a redução das emissões de dióxido de carbono buscadas por 40 das grandes cidades do mundo.

Há pouco mais de um ano, a Clinton Foundation lançou a Iniciativa Climática, para tentar reduzir os gases geradores de efeito estufa. Entre seus esforços estão parcerias com as C40 – Cidades do Grupo de Liderança em Clima, uma associação de 40 grandes cidades do mundo. Juntas, estas cidades estão tentando encontrar soluções que venham a efetivamente reduzir as emissões de dióxido de carbono, incluindo as do setor de transporte.



Consumo de diesel foi o maior dos últimos cinco anos

O consumo de combustíveis no Brasil no ano passado atingiu 97,5 bilhões de litros, volume recorde para o País. O óleo diesel lidera o ranking de combustíveis veiculares mais consumidos com 41,46 bilhões de litros, crescimento de 6,31%, seguido pela gasolina comum (24,26 bilhões de litros e aumento de 1,06%) e gasolina A (18,20 bilhões de litros e queda de 3,83%). O consumo de álcool hidratado teve o maior crescimento entre os todos os combustíveis (49,39%) e ficou em 9,24 bilhões. Segundo informações da Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural Biocombustíveis (ANP). O aumento no consumo de diesel no ano passado foi o maior verificado pela agência nos últimos cinco anos e reflete o aumento no transporte de cargas.

Retificação

Diferentemente do que foi publicado na edição "Logística no Brasil 2007-08", os dados corretos da empresa DexLog são:

DEX LOG - Operador Logístico
R.R. Dexheimer: Rua José Félix de Oliveira, 1270 cj. 206, Granja Viana 06708645 Cotia SP
Tel.: 11- 4612.5050 - Fax: 11- 4612.5050
e-mail: roberto@dexlog.com.br
www.dexlog.com.br
Executivos: Roberto Dexheimer (Diretor), Gilberto Botelho (Ger. Adm.), Wagner Lourenço (Ger. Oper.)
Número de funcionários: 81
Serviços: armazenagem, paletização, montagem de kit's



A rodovia do Ártico

Estrada temporária construída sobre lagos congelados no norte do Canadá é a única rota terrestre que permite abastecer durante o inverno as minas de diamante espalhadas pela tundra



Os caminhões transportam cerca de 500 mil toneladas de suprimentos da capital Yellowknife até as minas de diamante em cada temporada

DEZ MIL VIAGENS EM 60 DIAS. É O QUE algumas dezenas de caminhoneiros fazem na região norte do Canadá durante o inverno. A operação consiste em transportar combustíveis, explosivos, grandes equipamentos e material de construção até as remotas minas de diamante pertencentes às empresas Rio Tinto, BHP Billiton e De Beers. São artigos essenciais para a exploração das minas. O trajeto tem 560 km, dos quais 160 km sobre terra firme, pavimen-

tados, e o restante sobre lagos congelados. É a chamada "rodovia do inverno" – considerada um dos percursos mais perigosos do mundo –, aberta somente quando a temperatura cai o bastante para a camada de gelo dos lagos ficar suficientemente sólida para suportar o peso de um caminhão. É a única rota terrestre até as minas nos Territórios do Noroeste do Canadá, que tem duração de dois meses, geralmente do começo de fevereiro até abril.

MINAS DE DIAMANTES



Com a exploração das minas no Ártico, o Canadá se tornou o terceiro maior produtor de diamantes no mundo

O ponto de partida é Yellowknife, cidade localizada perto do Circo Ártico e cuja economia está centrada nos diamantes. O abastecimento das minas é uma atividade que movimenta US\$ 40 bilhões ao ano. Os caminhoneiros do gelo levam os suprimentos até a mina Ekati da BHP, a 500 km da capital, a mina Diavik da Rio

Tinto e o projeto Snap Lake da De Beers. A primeira mina de diamante da região foi descoberta em 1991. Hoje o Canadá é o terceiro maior produtor de diamantes no mundo, atrás de Botsuana e Rússia.

Os suprimentos ficam estocados durante o ano à espera do início do transporte e chegam a totalizar 500 mil toneladas. São dezenas de milhões de litros de diesel e gasolina – usados para acionar geradores de eletricidade, calefação e abastecer veículos e máquinas – bem como equipamentos de mineração, tanques de água, tubulações, aço, concreto e até areia para processamento de diamantes.

Os caminhoneiros ganham a vida no gelo. Conseguem obter salário de um ano em apenas oito ou nove semanas. Fazendo 50 viagens, chegam a receber US\$ 75 mil. É uma corrida pelo dinheiro. A pressão é grande. Todos querem fazer o máximo de viagens na breve temporada. São os senhores da tundra, que enfrentam nessas condições extremas: temperaturas de até menos 40° C, nevascas e visibilidade quase nula durante a noite.

Poucos animais são adaptados para sobreviver nesse meio: renas, raposas do Ártico, leopardos da neve, corvos e, claro, os ursos polares. Para os homens, é preciso muita disposição e coragem para trabalhar nesse ambiente adverso. É o que a maioria desses caminhoneiros tem de sobra.

Durante a maior parte do ano os lagos são intransponíveis. Quando se congelam forma-se a estrada de 560 km que permite a travessia de veículos. Antes de se iniciar a movimentação dos caminhões, parte um trator que mede a espessura por

Apenas 70 cm de gelo separam o caminhão das águas geladas do lago



meio de um radar sobre um trenó puxado pelo veículo. Ao atingir 40 cm de espessura, o gelo estará pronto para suportar a passagem dos caminhões com carga leve.

Para abrir a estrada no gelo, primeiro remove-se a neve acumulada. Esta operação pode ser perigosa – em 2004 a camada de gelo não suportou um trator, que mergulhou 30 metros no fundo do lago. Depois perfura-se a lâmina de gelo para tirar água gelada do lago que é espalhada na superfície e, misturada à neve, forma-se o chamado "concreto do norte". Desta maneira, criam-se alguns centímetros de gelo a mais. A estrada temporária de mais de 300 km sobre os lagos, a um custo de US\$ 10 milhões, está pronta para o início das viagens. A construção demora 30 dias e a via terá duração de 60 dias, antes do degelo.

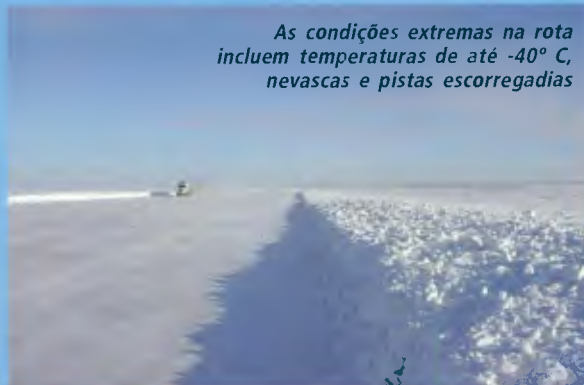
Alguns caminhoneiros moram em Yellowknife, outros vêm de cidades a milhares de quilômetros de distância. Uns chegam, olham as condições e vão embora por medo. "Todo dia digo que é a últi-

ma carga", afirma um caminhoneiro, diante dos riscos nas viagens. Além de tempestades de neve, falta de visibilidade, pistas escorregadias e às vezes fragilizadas, há a possibilidade de panes. Se o socorro não chegar a tempo, é morte certa por congelamento. O perigo é tão grande que os caminhoneiros nem usam cinto de segurança para ter tempo de pular da cabine se o veículo afundar no lago.

A Nuna Logistic, empresa contratada pelas mineradoras para a construção e manutenção da estrada, também faz o controle de tráfego e autoriza a partida dos caminhões em caravanas a intervalos regulares para não quebrar a superfície congelada. Os veículos transportam cargas de 10 toneladas a 20 toneladas, em média. Com 70 cm de espessura, a camada de gelo permite a passagem de dois caminhões com carga máxima de 30 toneladas em intervalos de algumas horas. À capacidade total, o gelo precisa ter 107 cm de espessura para a travessia de dois caminhões a cada 20 minutos.

Para poderem fazer as 10 mil viagens exigidas, antes do término da temporada, os caminhoneiros trabalham muitas

As condições extremas na rota incluem temperaturas de até -40° C, nevascas e pistas escorregadias



horas seguidas, de dia e de noite. A travessia é feita no limite da segurança. No período noturno, quando o vento levanta a neve na superfície, não se vê nada pela frente, apenas "um branco total". Em compensação, quando a visibilidade é boa o condutor pode admirar a beleza da aurora boreal.

Antes de partir os caminhoneiros realizam um ritual para adaptar o veículo ao gelo: aquecem o capô, para o motor não congelar, verificam o sistema de ar e retiram a umidade nas mangueiras, usando evaporador, e adicionam 45 litros de anticongelante no radiador, que é protegido por uma capa.

O primeiro motorista autorizado a partir é a cobaia da estrada. Ele precisa ir devagar. Apenas 70 cm o separam de 23 m de água gelada do lago. É preciso também ficar atento às curvas. Qualquer erro, o mergulho na água é garantido. Logo o motorista começa a ouvir os estalos do gelo sob a pressão do veículo carregado que passa sobre ele e aparecem as primeiras rachaduras, o que não impede que a viagem prossiga. Como a estrada não é sólida, curva-se quando passa o caminhão e cria-se uma onda abaixo da superfície, que pode romper o gelo. O alívio só chega quando surgem as minas, para a pressão recomençar na viagem seguinte. A história da estrada tem 75 anos, desde os tempos de exploração de ouro, e é renovada todos os anos enquanto as gigantescas minas de diamante continuarem produtivas.



É comum aparecerem rachaduras na pista de gelo sob a pressão do veículo carregado



Serviço de MagLev será ampliado

A linha do trem de levitação magnética de Xangai terá mais 170 quilômetros e vai interligar a megalópole chinesa à cidade vizinha de Hangzhou

AS AUTORIDADES CHINESAS ANUNCIARAM o início das obras de prolongamento da linha de trem MagLev – tecnologia criada pelos alemães – da cidade de Xangai até a Hangzhou, distante 170 quilômetros. O objetivo é ter a linha de alta velocidade pronta em 2010, quando Xangai sediará a Feira Mundial, que deverá atrair 70 milhões de visitantes. Orçado em US\$ 4,3 bilhões, o projeto já enfrentou protestos de milhares de residentes locais que temem os efeitos para sua saúde da possível emissão de radiação e excesso de ruído do superelevado trem de levitação magnética. Os trens MagLev movimentam-se flutuando sobre um colchão eletromagnético e são propulsados ao longo de uma via especial a velocidades incríveis.

Atualmente, o MagLev é utilizado no trajeto de 30,5 quilômetros entre o aeropor-



O MagLev de Xangai faz o trajeto do aeroporto ao centro da cidade em 7 minutos e 20 segundos

to de Pudong e o centro de Xangai, com velocidade de 430 quilômetros por hora. Inaugurado em janeiro de 2004, é o único trem do gênero em operação comercial no

mundo. O percurso é feito em apenas 7 minutos e 20 segundos. A tarifa custa cerca de US\$ 6,30. O Maglev de Xangai atinge a velocidade máxima em menos de dois minutos. Em uma das viagens de teste em novembro de 2003 chegou a alcançar a velocidade máxima de 501 quilômetros por hora.

Na Alemanha, criadora desse tipo de trem, o governo da Baviera está estudando a implantação de uma linha de MagLev entre o aeroporto de Munique e o centro da cidade, reduzindo a duração da viagem de 37 quilômetros dos atuais 40 minutos para 10 minutos.

O Japão também planeja a construção de uma linha de trem MagLev para ligar a capital Tóquio à região central do país em uma distância de 290 quilômetros. Usando trens da próxima geração a velocidade prevista para essa linha é de 500 quilômetros por hora.

LINHA FÉRREA LIGA BEIJING A HAMBURGO

O primeiro serviço de trem entre o leste da Ásia e a Europa vai reduzir pela metade o tempo exigido com o uso de navios para o transporte de carga.

Chegou na Alemanha, em fins de janeiro, o primeiro trem a percorrer a linha direta que liga Beijing, a capital chinesa, a Hamburgo, no norte da Alemanha, atravessando seis países com uma carga de brinquedos, aparelhos elétricos, vestuários, calçados e cerâmica. A viagem de 10 mil quilômetros, feita em caráter experimental, durou 15 dias, menos da metade do tempo exigido no transporte por via marítima que é de cerca de 30 dias.

O serviço, com início de operação regu-

lar previsto para daqui a um ano, faz parte de um acordo entre a China e cinco países da Europa e da Ásia – Alemanha, Polônia, Rússia, Belarus e Mongólia – que simplifica os procedimentos alfandegários e a fiscalização nas fronteiras para minimizar o tempo de travessia de um país a outro pelos trens.

A rota Beijing-Hamburgo deverá expandir o comércio e os fluxos de carga entre a Ásia e a Europa, à medida que a China se estabelece com parceira comercial vital do continente europeu. Terminada a viagem, as autoridades dos seis países analisam agora a rota para ver como poderão melhorar as operações.

Estréia o primeiro trem-bala chinês

Desenvolvido pelos chineses, trem-bala capaz de atingir 300 km por hora vai começar a operar na linha Beijing-Tianjin antes dos Jogos Olímpicos


A China ingressou no clube dos fabricantes de trem-bala, formado até agora por Japão, França e Alemanha. O primeiro trem-bala desenvolvido pelos chineses, capaz de atingir velocidade de 300 quilômetros por hora, é feita de liga de alumínio e possui design bem arrojado. O novo trem, que está em testes, é composto por oito carros e tem capacidade para cerca de 600 passageiros.

Vai entrar em operação na linha Beijing-Tianjin, de 115 quilômetros de extensão, antes do início dos Jogos Olímpicos em agosto deste ano. E reduzirá a duração da viagem entre as duas cidades dos atuais 80 minutos para 30 minutos.

A fabricante chinesa Sifang Locomotive and Rolling Stock informou que o primeiro lote de dez desses trens, com velocidade

de equivalente ao trem-bala japonês, será entregue já no primeiro semestre deste ano.

Outro trem-bala, da operadora China Railway High-Speed, partiu no dia 28 de janeiro de Xangai, inaugurando uma nova era de viagens de alta velocidade na China. Com a velocidade de até 250 quilômetros por hora, o trem cobriu os 112 quilômetros até a vizinha Suzhou em 39 minutos, diminuindo o tempo normal da viagem à metade. Após novos testes está prevista a ligação Xangai-Beijing por trem-bala, que diminuirá a duração dos atuais nove horas para cinco horas.

Já existem 52 trens de alta velocidade em operação em curtas distâncias ao redor da China, para aliviar o excesso de lotação no que ainda é a principal forma de transporte do país. 

IN Cursos
Company

Leve os mais completos cursos do setor de transportes para dentro de sua empresa.



Para mais informações ligue:

5096.8104

ou pelo e-mail:

sabrina@otmeditora.com.br

GESTÃO DE FROTAS / T P F

**Aumente a vida útil do equipamento;
Reduza o consumo de combustível;
Aumente a eficiência operacional;
Aumente a disponibilidade;
Reduza custos e quebras;
Reduza acidentes.**

Estes benefícios você pode obter através da consultoria e/ou do curso.

Cursos:

Recife
27 e 28/03

Porto Alegre
01 e 02/04

São Paulo
03 e 04/04



Instrutor:
Silvio Roberto Fernandes

T TRANSPORTE
CONSULTORIA

Fone: (81) 3421-1069

Site: www.tranporteconsultoria.com.br



O trem impulsiona o cerrado

Com a Nova Transnordestina, o Nordeste vislumbra aumento da produção agrícola local e intensificação das exportações para a Europa, Ásia e Estados Unidos através dos portos de Pecém (CE) e Suape (PE)

■ SÔNIA CRESPO

UMA EXTENSA LINHA DE FERRO DE QUASE 1,8 mil quilômetros, que cortará o cerrado nordestino através dos estados do Piauí, Pernambuco e Ceará, trará uma nova perspectiva econômica para uma região que até então subsistia basicamente da produção de grãos em pequenas localidades e essencialmente do turismo costeiro. E não será uma simples ferrovia: a Nova Transnordestina, como é chamada, terá a mais avançada tecnologia de operação, semelhante à implantada na Ferrovia dos Carajás, administrada atualmente pela Vale, e considerada a mais moderna ferrovia do País. A linha de trem do cerrado se estenderá entre a cidade de Eliseu Martins, no interior do Piauí, passará por seis municípios em Pernambuco, incluindo Ipojuca, onde fica o porto de Suape, e cruzará 21 cidades do Ceará, até São Gonçalo do Amarante, onde fica o porto de Pecém. Entre as duas extremidades existe uma área de influência de 15 milhões de hectares – uma promissora região para plantio de grãos, como soja, milho e algodão, ideal

para receber uma ferrovia com capacidade plena para transportar 20 milhões de toneladas/ano. As primeiras obras da ferrovia começaram no ano passado e, se tudo der certo, a malha estará em atividade já em 2011. “Esta ferrovia é uma obra estruturante para a região e consolidará

a logística das operações, hoje tão necessária”, comenta Tufi Daer, presidente da Companhia Ferroviária do Nordeste (CFN) e concessionária da Nova Transnordestina. Ele diz que a nova via férrea elevará a competitividade da produção agrícola e mineral da região, oferecendo modernas so-



luções de transporte, que unem a ferrovia de alto desempenho a portos de calado profundo, permitindo receber navios de grande porte. Ao mesmo tempo, intensificará as ligações entre os principais portos do Nordeste e os mercados europeu, asiático e dos Estados Unidos.

Até chegar à concepção do traçado atual, a CFN contratou algumas consultorias em pesquisas agrícolas e minerais para identificar cargas potenciais que pudessem dar suporte à malha ferroviária já existente. O que mais chamou a atenção na avaliação foi o crescimento agrícola do cerrado nordestino e a dificuldade futura para escoar toda a produção, fato que poderia paralisar o crescimento regional. A soja, por exemplo, que cresceu a taxas superiores a 17% ao ano entre 1992 e 2004 na região, poderá transformar-se na carga-âncora que vai tornar o novo empreendimento sustentável. Outras cargas, como o mineral gipsita, combustíveis – incluindo o biodiesel, que tem excelente perspectiva de crescimento –, frutas e álcool poderão tornar-se o mix de cargas que dará rentabilidade às operações da malha.

VELOZES E EFICIENTES – Entre as cidades de Salgueiro (PE) e Missão Velha (CE), primeiro trecho de 95 quilômetros que está sendo construído, as máquinas realizam a terraplenagem e o ajuste para a implantação do primeiro lote de dormentes, que serão de aço. “O aço é melhor avaliado para este tipo de construção: tem maior durabilidade, menor peso, é fácil de ser manuseado e tem custo operacional reduzido em relação aos concorrentes. E curiosamente é mais barato que o concreto”, avalia o presidente da CFN. O executivo comenta que dormentes de madeira, outra opção bastante utilizada, têm vida útil de apenas 20 anos, no máximo, enquanto o aço resiste até 150 anos. Para realizar a travessia de 331 propriedades ao longo deste primeiro trecho, a CFN está escavando terrenos e criando novas vias de


passagem. Os demais trechos que começarão a ser construídos ainda este ano são as ligações entre Missa Velha (CE) e Pecém (CE), com 512 quilômetros, entre Salgueiro (PE) e Suape (PE), com 534 quilômetros, entre Salgueiro e Trindade (PE), com 176 quilômetros, e entre Trindade e Eliseu Martins (PI), com 434 quilômetros. A Transnordestina se integrará à malha da CFN nos portos de Pecém e de Suape e no município de Missão Velha (ver mapa). Daer diz que ao longo de toda a extensão da malha serão construídos estrategicamente entre sete e dez pontos de carregamento de grãos. “Esta opção é essencial para que a ferrovia alcance a eficiência esperada e suas composições consigam manter altas velocidades”, acrescenta.

Uma dos levantamentos mais interessantes realizados sobre a capacidade de movimentação atribuída à nova malha é o aumento das operações portuárias. Para Pecém, que atualmente movimentava 2 milhões de toneladas por ano, está previsto uma ampliação de 4 milhões de toneladas de carga até 2013. Também o porto de Suape terá um crescimento nas operações, alcançando volume de 5 milhões de toneladas em 2011 e 7,5 milhões até 2013.

Para a implantação do primeiro trecho de trilhos já estão sendo importadas da China 286 mil toneladas de aço. O projeto da malha se assemelha aos modelos de ferrovias heavy haul (para cargas pesadas) existentes na Austrália, que atingem altas velocidades. “Sua denominação é classe mundial A, com diferenciais que melhoraram consideravelmente a performance das operações”, diz Daer. Ele cita, por exemplo, a configuração de retas com rampas de, no máximo, 0,6% de inclinação para o corredor de exportação e de 1% de inclinação no corredor de importação. As curvas, por exemplo, acompanham o giro de raio de 400 metros, o que permite que as composições mantenham uma velocidade média alta. “Só estas três características permitirão que os trens atinjam veloci-

de máxima de 80 quilômetros por hora”, estima. As altas velocidades, além da rapidez no transporte e da eficiência da operação, também conseguem economia de combustível quatro vezes superior em relação ao consumo atual de diesel registrado pela CFN.

EQUIPAMENTOS ADEQUADOS – Até 2011, Daer diz que serão adquiridas 100 novas locomotivas de alta capacidade (4 mil hp) e três mil vagões. As composições, ele prevê, terão entre 100 e 150 vagões cada uma, com capacidade de escoamento de 32 toneladas por eixo. Daer afirma que as locomotivas provavelmente virão do exterior. Com relação aos vagões, acredita, o mercado nacional tem condições de produzi-los. Já os sistemas de sinalização a serem implantados provavelmente serão os mesmos adotados hoje pela CFN, que controla as composições por via satélite. Toda a extensão da ferrovia terá bitola larga, à exceção do trecho entre Salgueiro e Pecém, que receberá bitola mista (três trilhos). Daer explica que a oferta de materiais e equipamentos nacionais para a construção de uma ferrovia desse porte não é adequada às reais necessidades do projeto. “No mercado nacional falta estruturação para trilhos, fixações e material rodante com preços e qualidade suficientes para concorrer com os oferecidos pelo mercado externo”, enfatiza.

A Nova Transnordestina absorverá R\$ 4,5 bilhões de investimentos. O presidente da CFN diz que a obra pertence ao Plano de Aceleração do Crescimento (PAC) e o governo participa da fiscalização do empreendimento através dos ministérios da Integração, Transporte, Fazenda e Casa Civil. De acordo com informações da CFN, do investimento total previsto, R\$ 823 milhões vêm do Fundo de Investimentos do Nordeste (Finor), R\$ 2,22 bilhões do Fundo de Desenvolvimento do Nordeste (FDNE), R\$ 400 milhões do BNDES e R\$ 1,06 bilhão de acionistas. 



GE vai produzir locomotivas para carga pesada

A decisão da General Electric Transportation de fabricar locomotivas com até 6.000 hp torna o Brasil um pólo produtor de trens de alta e média potência

ATENTA ÀS OPORTUNIDADES DO MERCADO brasileiro, a General Electric Transportation (GE) começou a produzir novos modelos de locomotivas na unidade localizada no município industrial de Contagem (MG). A iniciativa torna o Brasil um pólo produtor de trens de alta e média potência.

Com a decisão da GE, a fábrica de Contagem, que se mantém em operação desde 1972, passa este ano a industrializar locomotivas para transporte de cargas pesadas, com até 6.000 hp, o dobro da potência dos veículos até então produzidos pela empresa no Brasil.

O anúncio da inauguração da nova linha de produção foi feito pelo vice-presidente para negócios de infra-estrutura da GE, John Rice, que esteve no Brasil em janeiro para anunciar o investimento ao presidente Luiz Inácio Lula da Silva.

Segundo Rice, outros quatro países disputaram o investimento e a companhia optou por reforçar a produção de locomotivas no Brasil por considerar que a demanda por infra-estrutura é crescente, que a tendência é de expansão do transporte de minérios e grãos e por avaliar que a economia brasileira apresenta boas perspectivas de crescimento.

O risco de falta de energia não arrefeceu o otimismo do vice-presidente da GE quanto ao retorno esperado com os negócios mantidos no País. "Existe a necessidade de energia e queremos ser parte da solução. O ano passado foi um marco impor-

tante da GE porque crescemos 37% no Brasil", afirmou.

Além da maior demanda por infra-estrutura e de bons prognósticos para o comportamento do Produto Interno Bruto (PIB), os executivos da GE também salientaram que a concessão de benefícios fiscais oferecidos pelo governo de Aécio Neves em Minas Gerais foi determinante para a fábrica de Contagem assegurar os investimentos na linha de produção de locomotivas mais possantes.

O presidente da Divisão de Transportes para a América Latina, Rafael Santana, comentou que era importante que a unidade fabricante de locomotivas no Brasil passasse a dispor das mesmas condições tributárias presentes nos países que concorriam ao investimento. A solução encontrada foi a renúncia por parte do governo mineiro da cobrança do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS).

TRANSPORTE DE COMMODITIES – Para este ano está programada a construção de 30 unidades, sendo que a primeira vai ser entregue em maio. Em termos gerais, dois terços da produção da nova linha vão ser destinados ao mercado interno. Considerando apenas a demanda brasileira, os executivos da GE informam que a oferta de locomotivas de maior porte e com tecnologia mais sofisticada visa a atender à expansão do transporte de commodities agrícolas e minerais, particularmente soja

e minério de ferro, tanto para os centros industriais brasileiros como os volumes destinados ao mercado externo.

O restante da produção vai ser destinado a clientes estrangeiros localizados na África do Sul, Colômbia e Jordânia. Para dotar a fábrica de condições para a produção dos novos modelos de locomotivas a GE Transportation contratou 300 pessoas e destinou parte dos investimentos à formação de mão-de-obra qualificada. Também foi construído um Centro de Excelência de Engenharia destinado a dar suporte à indústria ferroviária.

Os executivos preferiram não informar o montante destinado à preparação da fábrica. Disseram que a companhia tem investido cerca de US\$ 100 milhões por ano para a produção de locomotivas.

A ampliação da produção inclui a transferência de equipamentos e tecnologia de última geração, inclusive para a fabricação de locomotivas com corrente alternada, que permitirá o aumento da capacidade de tração, podendo levar, segundo Rafael Santana, a uma maior eficiência da malha de transporte ferroviário no País. "A iniciativa visa desenvolver no Brasil um pólo ferroviário com tecnologia de ponta para atender à demanda de locomotivas na América Latina", avaliou.

No ano passado, a companhia registrou crescimento de 37% no Brasil e espera para este ano aumento de 15% no faturamento.



ANUÁRIO DO ÔNIBUS

Nº 16 - 2008 - R\$ 35,00

bus
OTM EDITORA
OTM EDITORA

2008

UMA VITRINE DE PRODUTOS E SERVIÇOS

GUIA DE EMPRESAS • TABELAS COM ESPECIFICAÇÕES DE TODOS OS CHASSIS • FICHAS TÉCNICAS DE ENCARROÇADORAS • GUIA DE FORNECEDORES, PEÇAS E SERVIÇOS • CONJUNTURA E MERCADO

BILHETAGEM

Brasil faz escola no exterior

RODOVIÁRIO

Reversão na queda de movimento

CARROCÉRIAS

Fábricas dão show com recordes sucessivos

FRETAMENTO

Pesquisa revela boa imagem da atividade

CONJUNTURA

O desempenho do setor em 2007

FRETAMENTO

Pesquisa revela boa imagem da atividade

CHASSIS

Mercados aquecidos aceleram produção

EMPRESAS

Profissionalismo expande negócios



Anuncie no *Anuário do Ônibus 2008*
o melhor veículo para expor seus produtos e serviços.

ANUÁRIO DO ÔNIBUS 2008

Fechamento publicidade 22/03/08
Material 22/03/08

OTM
EDITORA LTDA.

11-5096-8104

otmeditora@otmeditora.com.br



Trem-bala ganha prioridade

Governo decide tirar do papel o projeto do trem-bala, que liga o Rio a São Paulo, incluindo-o entre as prioridades do Programa de Aceleração do Crescimento



O projeto de trem-bala entre São Paulo e Rio está inicialmente avaliado em US\$ 11 bilhões

O GOVERNO FEDERAL DECIDIU ASSUMIR A construção de um trem de alta velocidade no trecho que liga o Rio de Janeiro a São Paulo e São Paulo a Campinas. A obra, inicialmente avaliada em US\$ 11 bilhões, foi inserida na lista de projetos prioritários do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), fato comemorado pela ministra-chefe da Casa Civil, Dilma Rousseff, responsável pelo gerenciamento das obras de grande porte da infraestrutura.

A recente mobilização do governo federal para tirar o trem-bala do papel não significa, contudo, que o empreendimento vai estar pronto para a Copa de 2014, que vai ser realizada no Brasil. Ao apresentar detalhes do projeto, o ministro dos Transportes, Alfredo Nascimento, informou que os estudos de viabilidade técnica e econômica e as licenças necessárias não devem ser concluídos até meados de 2009, fato que deve postergar para 2010 o efetivo início dos trabalhos.

Estudos preliminares, ainda consideran-

do apenas o trecho entre São Paulo e Rio de Janeiro, indicaram que o trem de alta velocidade teria uma demanda de 32,6 milhões de passageiros por ano, o equivalente a 89.300 passageiros por dia. Com a decisão de ampliar o projeto, levando a locomotiva até Campinas, esses números vão ser revistos.

Conforme informou o ministro dos Transportes, a administração do presidente Lula passa a incluir o trem de alta velocidade no grupo de obras prioritárias por considerar que esse tipo de transporte é uma solução para o aumento da demanda pelo serviço aéreo, principalmente em Viracopos, Guarulhos, Congonhas e Galeão. O ministro afirmou que um dos estímulos é o preço da passagem que, segundo ele, deverá ser menor que o da ponte aérea.

O governo inseriu o trem-bala no portfólio de obras PAC porque conseguiu negociar com o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) recursos para ajudar o Banco

Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) a financiar a contratação estudos técnicos, a análise de demanda e o traçado da obra, a maior parte a ser feita por consultorias do exterior.

A partir disso, o Ministério dos Transportes vai aguardar até agosto para ter um relatório de viabilidade e modelagem, já considerando a inclusão do trecho que liga São Paulo a Campinas. Se o cronograma de entrega dos estudos técnicos se confirmar, há possibilidade de a licitação das obras ser feita no primeiro semestre de 2009.

Os relatórios técnicos preliminares indicam que o trem de alta velocidade deverá ter 518 quilômetros de extensão. Em termos de viabilidade econômica, o BNDES deverá ser o principal braço financeiro da obra, com possibilidade de o Banco Mundial e o BID financiarem parte do empreendimento.

Alfredo Nascimento disse que inicialmente o governo pretende realizar o trecho que liga São Paulo ao Rio de Janeiro por concessão. Já o ramal que liga Campinas a São Paulo pode ser construído por meio de PPP (Parceria Público-Privada) modalidade na qual o Estado figura como parceiro da iniciativa privada. Em termos técnicos, o governo também avalia a quantidade de terminais e a velocidade que o trem terá.

Alfredo Nascimento não teme que a instabilidade internacional tenha potencial para afugentar investidores. "Se há crise lá fora não tem problema porque aí os investidores vão vir gastar dinheiro aqui no Brasil", comentou.



ANUÁRIO DO

TRANSPORTE DE CARGA 2008

Nº 13 - 2008 - R\$ 35,00

www.revistatransportemoderno.zcm.br

OTM *Transporte*
EJITORA LTDA.

O transporte de carga na era da internacionalização



RODOVIÁRIO
Bem-sucedidos
são a bola da vez

LOGÍSTICA
Operadores
superam obstáculos

MARÍTIMO
Empresas assumem
infra-estrutura

CAMINHÕES
Um 2007
de cair o queijo

FERROVIÁRIO
Tecnologia
acelera os trens

RASTREAMENTO
Separando
o joio do trigo

FLUVIAL
Apesar do desincentivo,
operações avançam

IMPLEMENTOS
Produção
chega aos 10C mil

GUIAS EXCLUSIVOS

OPERADORES • Dossiê de 250 transportadoras • As empresas de logística • Concessionárias de rodovias
FORNECEDORES • Montadoras de caminhões • Indústrias de implementos • Autopeças e componentes
ENTIDADES DO TRANSPORTE • Associações e organismos governamentais

Anuncie no *Anuário do Transporte de Carga 2008*
o melhor veículo para expor seus produtos e serviços.

ANUÁRIO DO

TRANSPORTE DE CARGA 2008

Fechamento publicidade

27/03/08

Material

27/03/08

OTM
EJITORA LTDA.

11-5096-8104

otmeditora@otmeditora.com.br



Gol inova nas cargas

Depois de um início tímido, companhia ajusta sistema low cost/low fare ao transporte de mercadorias e prepara a Gol Log para novo salto de faturamento em 2008

DESDE QUE INICIOU AS ATIVIDADES de movimentação de carga no Brasil no final de janeiro de 2001, a Gol Transportes Aéreos mantém firme sua estratégia de expandir nesse ramo de negócio no País. "Ao contrário de quando começou a transportar mercadorias, com um volume pouco expressivo, hoje a Gol Log é uma atividade à parte, totalmente consolidada e integrada à companhia", diz Cyro Fernando Lavarello, diretor de Cargas da Gol Log.

Atualmente a empresa transporta no mês o volume equivalente ao que movimentava em um ano inteiro. De 5.962 toneladas de cargas transportadas em 2001 o volume subiu para 54.500 toneladas em 2007, dos quais cerca de 3 mil toneladas foram nas operações internacionais. O faturamento atingiu R\$ 170 milhões, o que representou 3,5% do total registrado pela companhia. Para 2008, a previsão da empresa, segundo Lavarello, é faturar R\$ 300 milhões com o transporte de carga, um crescimento de 76% sobre o ano anterior.

Lavarello aposta no crescimento expressivo de movimentação de carga internacional em razão do recebimento de mais aeronaves neste ano para as operações no exterior. "O grande desafio da empresa neste ano é transportar cargas sem parar as operações de passageiros", comentou Lavarello. "Queremos acompanhar o crescimento da Gol com as operações de passageiros".

Para alcançar esse objetivo, a empresa utilizará neste ano novo sistema de controle operacional de carga nos aeroportos



de todo o país. "É um modelo mais eficiente, mais rápido e que oferece melhores condições operacionais para os clientes", disse o diretor da empresa.

Para transportar cargas a Gol Log utiliza os porões de suas aeronaves. Mas, para receber e distribuir as mercadorias, a companhia mantém 52 centros de distribuição em todo o território brasileiro. Deste total, duas unidades, nos aeroportos de Guarulhos e de Congonhas, são próprias e os 50 restantes são franqueados que prestam atendimento em 455 cidades do País. Ao todo a companhia tem em sua malha mais de 630 vôos por dia.


Lavarello comenta que a Gol inovou com o transporte de carga, já que foi a primeira companhia low cost/low fare a movimentar mercadorias junto com as operações de passageiros. "Nenhuma outra empresa aérea de baixo custo oferecia este serviço no País", diz o executivo.

Nas operações domésticas a Gol Log transporta carga fracionada, que vai junto com as bagagens. Já nos vôos internacionais as mercadorias são transportadas em paletes de metal, com largura e altura que atendem às especificações das aeronaves.

São cobertas com plásticos e redes. Entre as mercadorias transportadas estão produtos eletroeletrônicos, medicamentos, cosméticos, confecções, autopeças de veículos, jornais e revistas, além de animais vivos.

Na América do Sul a empresa oferece cobertura em Caracas (Venezuela), Bogotá (Colômbia), Lima (Peru), Santiago (Chile), Buenos Aires, Córdoba e Rosário (Argentina), Montevideu (Uruguai), Assunção (Paraguai) e Santa Cruz de La Sierra (Bolívia). Na Europa voa para Madri e Paris e na América do Norte até o México.

Em seu balanço financeiro divulgado neste mês o Grupo GPA, que controla a Gol Transportes Aéreos e a VRG (Varig), fechou 2007 com lucro líquido de R\$ 268,52 milhões, 60,8% inferior aos R\$ 684,47 milhões registrados em 2006. O resultado desfavorável em 2007, segundo Constantino Oliveira Junior, foi decorrente do aumento de custos do grupo em razão da aquisição da Varig, em março de 2007. As despesas operacionais totalizaram R\$ 5,02 bilhões, um aumento de 57,4% sobre os gastos de R\$ 3,19 bilhões de 2006.

A receita operacional líquida do grupo foi de R\$ 4,96 bilhões, quantia 30,6% superior aos R\$ 3,80 bilhões apurados em 2006. A receita com transporte de cargas e outros serviços totalizou R\$ 400,57 milhões, crescimento de 81,2% sobre os R\$ 221,09 milhões registrados em 2006. Já o valor arrecadado com transporte de passageiros aumentou 27,5%, passando de R\$ 3,58 bilhões para R\$ 4,56 bilhões. 

TAM assume liderança

Com uma média mensal de 21,8 mil operações e 2,25 milhões de passageiros transportados no ano de 2007, a TAM passou a ser a maior empresa aérea do Hemisfério Sul em volume de operações e passageiros

OS AVIÕES DA TAM QUE FAZEM VÔOS para rotas internacionais da empresa terão até julho quatro assentos para primeira classe. A empresa, que atualmente conta com 110 aeronaves em operação e anunciou recentemente que passou à frente da australiana Qantas em número de operações mensais e na quantidade de passageiros transportados e lidera entre as empresas aéreas no Hemisfério Sul, lançou no dia 22 de fevereiro uma campanha de reposicionamento de sua marca nos mercados brasileiro e global. De acordo com informações da empresa, um estudo realizado pela consultoria Bain&Company aponta que a TAM teve média de 21,8 mil operações mensais e um volume de passageiros transportados de 2,25 milhões por mês no ano de 2007, o que a coloca como a primeira companhia aérea do Hemisfério Sul em volume de operações e passageiros, posto ocupado anteriormente pela Qantas.

Segundo o presidente da TAM, David Barioni Neto, até julho as aeronaves da empresa que fazem as rotas internacionais serão remodeladas para receber os quatro assentos destinados a passageiros que desejam viajar de primeira classe em rotas para outros países. De acordo com Barioni, a TAM possui a maior frota de aviões fabricados pela Airbus entre as empresas aéreas da América Latina. Das 110 aeronaves da empresa, 103 são modelos da Airbus, sendo quinze A319, setenta e um A320, três A321, doze A330 e dois A340. Além dos Airbus, a TAM opera com quatro Fokker 100 e três MD-11. Até o final de 2008, a empresa deve incorporar mais 13




aviões em sua frota e a estimativa é chegar ao final de 2012 com 147 aeronaves em operação.

Os modelos A320 são utilizados nas rotas de vôos domésticos da empresa e também em vôos para países da América do Sul. No ano passado, a TAM registrou um aumento de 14% no volume de passageiros transportados em suas aeronaves, índice que ficou acima dos 11,9% de aumento no tráfego aéreo nacional registrado pela Agência Nacional de Aviação Civil (Anac) no ano passado. A TAM informa que a empresa fechou o mês de janeiro com 48,6% de participação no mercado doméstico e de 67% entre as empresas nacionais que operam vôos para o exterior.

A TAM mantém 45 rotas de vôos domésticos e, por meio de acordos firmados com companhias regionais, o número de destinos oferecidos pela empresa chega a 82. Para o exterior, a companhia opera vôos diretos para 11 cidades e, também por meio de acordos comerciais com outras empresas, oferece viagens para 62 locais nos Estados Unidos, América do Sul e na Europa.

NOVO LOGOTIPO – Desde o dia 22 de fevereiro as aeronaves da TAM estão ganhando um novo layout. A empresa desencadeou uma campanha de reposicionamento de sua marca e encomendou um novo logotipo que incorpora o azul ao branco de seus aviões e ao vermelho de seu logotipo. Além das aeronaves, os veículos de sua divisão de transporte de cargas, a frota de ônibus de passa-

geiros e os pontos comerciais da empresa, nos aeroportos e demais locais, também serão reformulados de acordo com o novo visual da empresa. Para a diretora de Marketing da TAM, Manoela Amaro, a campanha de reposicionamento também vai atingir os mercados externos da empresa, onde a empresa passa a ser chamada TAM Airlines. Anteriormente, nos mercados internacionais a empresa utilizada a logo-marca TAM com a tradução de "Companhia Aérea Brasileira" em cada país onde atua. Além da nova pintura nos aviões, pontos comerciais e locais de check-in, o projeto da TAM prevê uma campanha publicitária com sete comerciais para a mídia. Segundo Barioni, a empresa ficou dois anos sem fazer publicidade, período que coincidiu com a crise no setor aéreo brasileiro e também com o acidente com um dos A320 da empresa no Aeroporto de Congonhas, em São Paulo, que vitimou 199 pessoas. Atualmente ostenta os melhores índices de pontualidade nos vôos entre as empresas que operam no mercado nacional (94% nos últimos três meses). Barioni afirma ainda que até o final de 2008 a TAM terá três novas rotas internacionais. 



Cabotagem sustenta logística da Dow Brasil

A utilização do modo aquático para transportar granéis líquidos da empresa petroquímica retira 32 mil carretas por ano das estradas brasileiras

■ VICENTE VILADARGA

A NAVEGAÇÃO DE CABOTAGEM está muito abaixo de seu potencial, representando menos de 15% do volume da carga movimentada no Brasil. Transportam-se relativamente poucos produtos entre os portos marítimos brasileiros, apesar do longo litoral, com 7,3 mil quilômetros, e das vantagens algumas vezes evidentes de custo e escala da utilização de navios de carga. Combustíveis e minérios representam a quase totalidade da carga da cabotagem. Apenas 2% das cargas que podem ser colocadas em contêineres, por exemplo, circulam pelos portos locais pelo modal marítimo.

Apesar das limitações de infra-estrutura e do aumento do preço dos fretes, algumas empresas conseguiram atingir um alto nível de eficiência e custos ótimos com o transporte de cabotagem. Uma das mais bem resolvidas experiências no País tem mais de três décadas e é levada adiante pela empresa petroquímica Dow Brasil, subsidiária da Dow Chemical, que movimenta a quase totalidade de sua carga de granéis líquidos por meio de navios que percorrem permanentemente a costa brasileira.

"Os custos do transporte, de um modo geral, vêm subindo, por causa do aumento dos combustíveis, que tem impacto di-



Dow Brasil movimenta a quase totalidade de sua carga de granéis líquidos por meio de navios.

reto sobre o preço do frete", afirma José Antônio Marques, gerente de compras de serviços da Dow para a América Latina. "Mas nossos custos são competitivos e estamos protegidos pela infra-estrutura própria e por contratos de longo prazo".

Atualmente, a Dow opera três navios dedicados para granéis líquidos, sendo que um deles, da Flumar Aratu, navega de maneira exclusiva entre os portos de Aratu, que atende o pólo petroquímico de Camaçari (BA), e o terminal do Guarujá (SP), na margem direita do porto de Santos.

O grande trunfo logístico da empresa é a utilização de terminais de carga e de tanques de armazenamento próprios, que lhe garantem auto-suficiência e liberam a

Dow da utilização da infra-estrutura pública. Uma viagem entre Aratu e Guarujá demora cerca de três dias e o navio de uso exclusivo, com capacidade para 14 mil toneladas, faz cerca de três viagens por mês e só circula entre os terminais próprios da empresa.

A estrutura logística da Dow Brasil começou a ser implantada no início dos anos 60, com a construção do terminal marítimo do Guarujá, usado inicialmente para o recebimento de produtos importados pela empresa. Nos anos 80, com o início da operação da unidade de Camaçari, a empresa passou a adotar a navegação de cabotagem para integrar suas fábricas no País. O transporte marítimo de granéis líquidos chega hoje até a Argentina, na uni-

dade de San Lorenzo, que fabrica poliuretanos e utiliza matéria-prima e produtos para revenda importados do Brasil.

Os granéis líquidos representam cerca de 80% de toda carga transportada por cabotagem entre os portos brasileiros. Por conta disso, a Petrobras, cuja subsidiária Transpetro monopoliza o transporte de petróleo no País, é hoje a maior usuária da navegação de cabotagem. A Petrobras utiliza terminais próprios, sendo o principal deles o de São Sebastião (SP), que opera com desembarque de petróleo e movimenta mais de 40 milhões de toneladas de granéis líquidos por ano.

Aratu, que conta com o cais público e com os terminais privativos da Dow e da Petrobras, é o segundo maior porto na movimentação de granéis líquidos. Petrobras, Braskem e Dow são, nesta ordem, as principais empresas que movimentam granéis líquidos no Brasil. A petroquímica Braskem, que controla o pólo de Camaçari, movimenta um volume maior de granéis líquidos do que a Dow, mas utiliza terminais de terceiros.

"Atualmente, 98% da nossa movimentação de granéis líquidos é feita por navio", afirma Marques. No total, a empresa movimenta pela costa brasileira cerca de 800 mil toneladas de granéis líquidos, como soda cáustica e óxido de propileno. Se fosse transportado pelo modal rodoviário, esse volume de produtos químicos adicionaria 32 mil carretas por ano às estradas brasileiras.

A principal vantagem da cabotagem, segundo Marques, é o custo, que representa, por exemplo, 25% do custo do transporte rodoviário. Há também vantagens de segurança e escala. A Dow transporta muitos produtos perigosos, mas, segundo Mar-



José Marques: custos de transporte da Dow são protegidos pela infra-estrutura própria e por contratos de longo prazo.

ques, nunca registrou um acidente com qualquer derramamento de produto em águas brasileiras. Os aspectos negativos ficam por conta da baixa flexibilidade e frequência das viagens e dos gargalos de infra-estrutura. Os berços de atracação dos portos brasileiros estão, frequentemente, congestionados.

Em Santos, há falta de disponibilidade nos berços de atracação para navios carregados com granéis líquidos, principalmente no período da safra de álcool, entre março e outubro, quando aumentam os congestionamentos. Formam-se longas filas para atracação nos terminais. A capacidade de armazenamento em tanques também fica reduzida e a operação nos portos, mesmo para empresas que têm infra-estrutura própria como a Dow, é prejudicada. Nas importações, quando precisa utilizar os terminais públicos, a Dow sofre o mesmo problema que outros embarcadores e se depara com os gargalos de infra-

estrutura dos portos brasileiros.

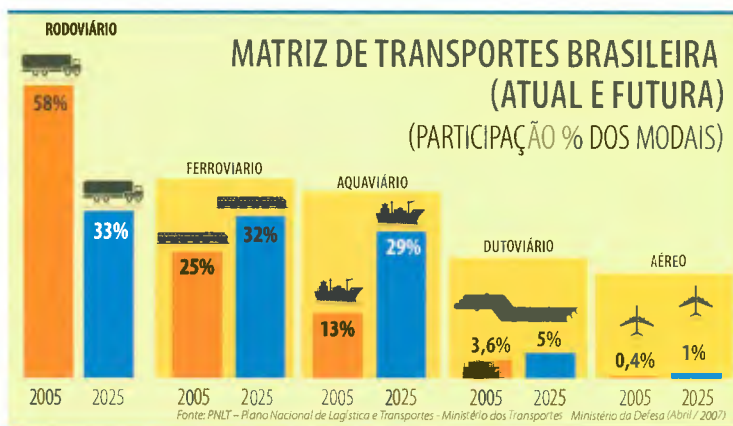
Em 2006, um navio que trazia produtos importados para a empresa teve que esperar dez dias para conseguir atracar no porto de Santos. "Um navio desses parado custa US\$ 30 mil por dia sobre estadia no porto", afirma Marques. "A nossa operação é ajustada, mas mesmo naquelas situações em que não precisamos utilizar berços de atracação de terceiros sofremos com o congestionamento". Para Marques, a necessi-

dade de investimentos em mais berços de atracação em Santos é urgente.

Os terminais da Dow estão hoje perfeitamente adequados às operações da empresa e não há planos de expansão de curto prazo. Tanto suas fábricas como a maior parte de seus clientes estão situadas em áreas próximas ao litoral, o que torna a utilização da cabotagem absolutamente apropriada para a Dow. A carga chega de navio e depois é encaminhada para armazenamento em tanques de granel líquido. A partir daí, há dois modelos de operação: ou a Dow transporta a carga até o cliente ou o cliente se responsabiliza por sua retirada no porto.

A cabotagem domina as operações logísticas relacionadas ao transporte de granéis líquidos da Dow no Brasil e no Mercosul. No caso das cargas sólidas, a empresa também utiliza intensamente o transporte marítimo, principalmente

para trazer o polietileno produzido no pólo petroquímico de Baía Blanca, na Argentina, para o Brasil, através do porto de Itajaí, em Santa Catarina. Segundo Marques, 70% da carga de polietileno da Dow são movimentados por navio e o restante chega ao Brasil por ferrovias ou rodovias.



Há 200 anos, País abriu-se ao comércio exterior

Duzentos anos após a abertura dos portos, os empresários e as empresas do Brasil estão mais ousados e competitivos

■ RAIMUNDO DE OLIVEIRA

AS COMEMORAÇÕES DOS 200 ANOS DA abertura dos portos brasileiros às nações amigas, ocorrida no dia 28 de janeiro, foram feitas em clima de unanimidade em relação ao significado do decreto assinado em Salvador em 1808 por Dom João VI, então príncipe regente de Portugal e depois rei do país ibérico. A medida, imposta ao monarca português pela coroa inglesa, que havia dado apoio e proteção à fuga da corte portuguesa para o Brasil diante da iminente invasão dos exércitos de Napoleão, foi assinada uma semana após a chegada de parte da corte portuguesa ao litoral baiano e é considerada a mais importante do cenário econômico do Brasil colonial. Foi com ela que se estabeleceu a política de livre comércio da futura nação brasileira, que, apesar de períodos de maior ou menor abertura, nunca chegou a fechar totalmente seus portos ao comércio com outras nações e tem sido uma das principais políticas para o desenvolvimento do País. No ano passado, o recorde histórico na produção de caminhões e implementos rodoviários é creditado em boa parte às crescentes demandas dos setores do agronegócio e de mineração, dois pesos pesados na balança comercial brasileira.

O próprio nascimento da nação brasileira e a manutenção político-administrativa das dimensões continentais da ex-colônia portuguesa na América em meio à fragmentação das colônias espanholas em vários países no mesmo continente é cre-



Meta do governo é atingir 1,25% de fatia do comércio mundial no fim da década

ditada como uma das maiores contribuições da vinda de Dom João VI para o Brasil há 200 anos. Além de abrir os portos brasileiros ao comércio mundial, Dom João fundou o Banco do Brasil para que este administrasse o tesouro real, criou a Imprensa Régia, autorizando a impressão de documentos, livros e jornais, fundou o primeiro teatro brasileiro, o João Caetano, modernizou a cidade do Rio de Janeiro, que deixou de ser um vilarejo para se

transformar na capital da colônia e até hoje ostenta a influência lingüística da convivência com a corte portuguesa, entre tantas outras.

Mesmo que após 200 anos da abertura dos portos o País ainda esteja concentrando esforços para atingir, no final desta década, 1,25% de todo o comércio mundial, a performance do Brasil em mercados de commodities agrícolas e minerais tem sido cada vez melhor e coloca a produção brasileira na vanguarda mundial em setores como soja, açúcar, carnes e minério de ferro e derivados. Esta defasagem histórica foi evidenciada até no pronunciamento do ministro-chefe da Secretaria Especial de Portos da Presidência da República, Pedro Brito, feito em cadeia nacional de rádio e TV no dia 28 de janeiro. "Há 200 anos, portanto, o Brasil está integrado ao processo de globalização, competindo de forma ativa com países de economia mais forte. Mas ainda estamos distantes de atingirmos os níveis de países do chamado primeiro mundo, em consequência de políticas pouco eficientes adotadas em passado recente, quando os portos não receberam a devida importância", afirmou ele durante a comemoração do que considerou uma das mais emblemáticas datas do calendário brasileiro de efemérides. Segundo balanço consolidado do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior referente aos dez primeiros meses do ano passado, as exportações brasileiras atingiram US\$ 132,4 bilhões e as importações somaram US\$ 98 bilhões, volumes recordes que representam um aumento de 16,5% nas exportações e de 29,8% nas importações em relação ao mesmo período de 2006. Na

A ESQUADRA PORTUGUESA SAIU DO PORTO DE LISBOA COM 19 EMBARCAÇÕES



categoria de produtos básicos o aumento nas exportações foi de 26% no período. Os semimanufaturados tiveram um crescimento de 14,2% nas vendas para o exterior e os manufaturados registraram um crescimento de 12,3%. As exportações de bens manu-

faturados representam 52,3% das vendas externas e nas importações a compra de matérias-primas atingiu 49,8% da pauta, seguida por bens de capital (20,8%). De acordo com o ministério, a diversificação nos destinos das exportações brasileiras tem sido intensificada e entre janeiro e outubro do ano passado aumentaram de forma significativa as vendas para países do Oriente Médio, Ásia, África e Europa Ocidental.

Balanco feito pelo mesmo ministério sobre a evolução da participação brasileiras nas exportações e importações mundiais desde 1950 mostra que o índice de exportações caiu de 2,37% do volume mundial em 1950 para menos de 1% até meados da década de 70. Na década seguinte, o índice ensaiou uma recuperação, mas se manteve em uma oscilação entre 1,2% e menos de 1% até 2005, quando voltou a se recuperar.

DA ABERTURA DOS PORTOS À OMC

Entre as comemorações dos 200 anos do decreto de Dom João VI foi realizado na sede da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp) o seminário "Da abertura dos portos à Organização Mundial do Comércio: a busca pela competitividade internacional", organizado pela rádio CBN e com participação do historiador da Universidade Federal de São Carlos Marco Antonio Villa, do coordenador-geral do Grupo de Conjuntura Internacional da Universidade de São Paulo (USP), Gilberto Dupas, do economista e ex-ministro



Vapor inglês "Nasmyth", o primeiro navio a atracar no Porto de Santos inaugurado em 1892

Mailson da Nóbrega e do diretor do Departamento de Relações Internacionais e Comércio Exterior da Fiesp, Roberto Giannetti da Fonseca.

Para Giannetti da Fonseca, a abertura dos portos foi um avanço para o País, mas evoluções como a diversificação da pauta de exportações só começaram a ocorrer a partir da década de 50 do século passado, o que projeta um atraso de 150 anos. O diretor também aponta o desequilíbrio entre a posição da economia brasileira no mundo, décima maior, e seu desempenho nas exportações ao ocupar o 24º lugar entre os maiores exportadores. Segundo ele, o Brasil ainda tem uma abertura econômica muito baixa, cerca de 20% do Produto Interno Bruto (PIB), e precisa de políticas macroeconômicas com diminuição da taxa de juros, redução nos impostos para exportação e investimento em infra-estrutura portuária para melhorar seu desempenho no mercado externo. Na China, a balança comercial representa cerca de 75% do PIB do país.

Para o historiador Marco Antonio Villa, os governos e boa parte dos empresários brasileiros mantiveram desde a abertura dos portos uma postura negativa em relação ao mercado externo. "Exportação era algo negativo", muitas vezes relacionado com uma implicação que poderia resultar em fome para a população brasileira, afirma. Para ele, esta postura, aliada a um desenvolvimento industrial com forte proteção do Estado, principalmente nos períodos de governos ditatoriais, fez com que o País patinasse no mercado externo e per-

desse tempo em relação à competição no mercado global. Villa afirma que esta postura do Estado como principal alavanca do desenvolvimento está ficando para trás e atualmente os empresários e as empresas brasileiras estão mais ousados e competitivos.

O ex-ministro Mailson da Nóbrega aponta ainda a falta de competitividade das empresas e dos produtos manufaturados brasileiros no mercado externo verificados até pouco tempo como um dos fatores causados pelo modelo de desenvolvimento adotado pelo país, com forte proteção para a indústria em determinados períodos e apoio de governos não-democráticos. Segundo ele, com a política do nacional-desenvolvimentismo a competição é posta de lado e praticamente não existe. "Não foi um desenvolvimento capitalista, foi um capitalismo de compadre", disse.

Para Gilberto Dupas, a abertura do mercado brasileiro deve ser tratada com cautela. Segundo ele, abrir o mercado irrisoritamente pode ser uma postura perigosa por conta da hegemonia de multinacionais no longo prazo, e o ideal é garantir uma produção interna forte como fonte do crescimento econômico do País. "Os países desenvolvidos, que pregam a abertura dos mercados internos como fonte de crescimento, mantêm fortes restrições em seus próprios mercados". Dupas aponta como exemplo o aço brasileiro que é tachado em 70% em países desenvolvidos e o protecionismo de produtos agrícolas na Europa e nos Estados Unidos. ■

Tietê-Paraná abre suas águas ao etanol

Embora em ritmo lento, já estão em andamento obras estruturais para tornar a hidrovía em um corredor integrado para transporte de álcool e derivados de petróleo até o porto de Santos

■ MÁRCIA PINNA

CRIAR UM CORREDOR DE EXPORTAÇÃO DE combustíveis que utilize transporte fluvial e dutoviário, além de galpões de armazenamento, localizado em ponto estratégico do País: um projeto ambicioso que deve estar em operação até 2012, de acordo com os estudos preliminares. A hidrovía Tietê-Paraná, que hoje é subutilizada no transporte de cargas, será peça fundamental na implementação desta grande obra. "Queremos uma estrutura que permita auto-suficiência e competitividade na produção e exportação do etanol. Este projeto permitirá isso, mas somente se houver uma ação integrada de diversos setores", resume o deputado estadual João Caraméz (PSDB-SP), coordenador da Frente Parlamentar de Hidrovias e membro da comissão de transporte da Assembléia Legislativa.

Em 2007, foi concluída a primeira etapa do protocolo de intenções para a implementação do corredor de exportação de etanol na hidrovía Tietê-Paraná. O objetivo é criar a infra-estrutura necessária para o armazenamento, transporte hidroviário e dutoviário de álcool e derivados de petróleo na Tietê-Paraná, até 2012. Para isto, está prevista uma série de intervenções e ações conjuntas entre a Secretaria Estadual de Transportes de Estado de São Paulo, a Transpetro, e a BR Distribuidora, além das usinas localizadas na área de atuação da hidrovía.

O corredor facilitaria o transporte dos combustíveis produzidos nas regiões do Sul de Goiás, Triângulo Mineiro e Mato Grosso



Hoje podem passar por toda a Tietê-Paraná comboios de apenas quatro chatas

do Sul em direção a Paulínia (interior paulista) e, finalmente, até o porto de Santos. Segundo o diretor do Departamento Hidroviário (DH), órgão estadual responsável pela gestão da malha hidroviária de São Paulo, Oswaldo Rosseto Jr., ainda não é possível estimar o montante a ser investido no projeto. "Não temos como divulgar esses números porque será um esforço conjunto, envolvendo vários órgãos públicos, dos diversos níveis (municipal, estadual e federal), as operadoras e empresas privadas", afirma. O caminho para tornar realidade o projeto ainda é longo e as obras estruturais seguem em ritmo lento.

REFORMAS NECESSÁRIAS – Para este ano, o Departamento Hidroviário, programou várias obras para melhorar as condi-

ções de navegação na Tietê-Paraná, aumentando o fluxo de mercadorias na via que hoje utiliza apenas 20% da sua capacidade ideal. Os investimentos devem chegar a R\$ 125 milhões nos próximos quatro anos, entre recursos estaduais e parcerias. "São obras que buscam melhorar a hidrovía de maneira geral. Elas são importantes para a futura implementação do corredor de etanol, mas os benefícios já serão desfrutados à medida que as obras forem realizadas", comenta Rosseto Jr.

As intervenções nas pontes das rodovias SP-333 e SP-425 começam neste ano, a um custo que varia entre R\$ 15 milhões e R\$ 16 milhões. Uma das dificuldades que limitam o volume de carga transportada nos comboios é a largura no espaço entre os pilares das pontes que existem sobre a

hidrovia. "Precisamos aumentar o vão de navegação e proteger os pilares, para que possam passar comboios de seis chatas (ou barcaças), com capacidade de 3 mil toneladas de carga, cada uma. Atualmente, podem passar por toda hidrovia, sem desmembramento, comboios de apenas quatro chatas", explica o diretor do DH. Somente no trecho entre Aracatuba e Goiás, os comboios com seis barcaças já podem transitar sem transtornos.

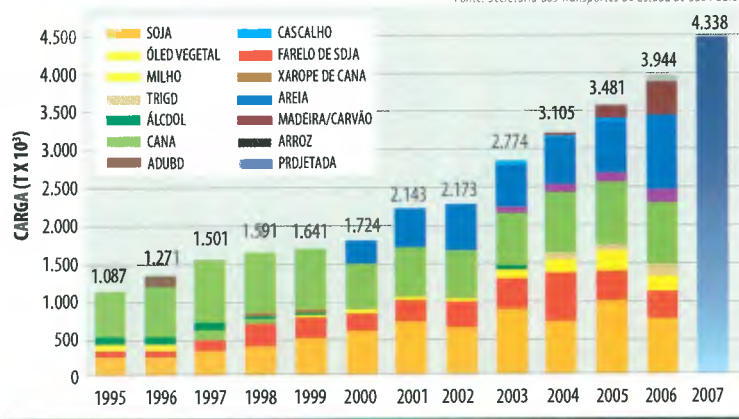
Segundo Rosseto Jr., das 17 pontes existentes sobre a Tietê-Paraná, no trecho entre São Paulo e Goiás, apenas sete necessitam de reparos. As outras já foram adaptadas para facilitar a passagem dos comboios maiores. "Estas obras evitam que o comboio tenha que ser desmembrado para passar sob as pontes. Até o ano de 2001, era possível a passagem de comboios com duas chatas apenas. Com as obras realizadas, chegamos a quatro chatas e, no trecho já citado, seis. Considerando que cada unidade tem capacidade para 3 mil toneladas, tivemos um crescimento significativo neste período", diz.

Outra dificuldade é o limite do calado das embarcações, que precisa ser ampliado para aumentar a capacidade de carga transportada pelos comboios. Atualmente, o limite mínimo é de 2,7 metros; em períodos de chuva, calados com até 2,9 metros ficam liberados. É necessário fazer o derrocamento (ou assoreamento) dos pontos altos do fundo do rio. "Existem algumas elevações ao longo do leito do rio que precisam ser eliminadas. Para liberarmos a navegação de calados com até 3 metros — que é nosso objetivo — não pode sobrar nenhum ponto mais alto", lembra o diretor do DH.

HIDROVIA TIETÊ-PARANÁ

EVOLUÇÃO DAS CARGAS TRANSPORTADAS (MIL TON.)

Fonte: Secretaria dos Transportes do Estado de São Paulo



AVANÇOS — De acordo com dados da Secretaria de Transportes, houve um significativo crescimento do volume de cargas transportado na hidrovia, em 2007. Considerando apenas o trecho do rio Tietê, o aumento foi de 22%, em relação ao ano anterior. Na hidrovia toda, o índice chegou a 20%, totalizando 4,7 milhões de toneladas. Sendo que 500 mil toneladas de milho e 100 mil toneladas de açúcar (produto que nunca havia sido transportado pela hidrovia, segundo informações do DH) passaram pelas águas da Tietê-Paraná.

As melhorias, contudo, não foram suficientes para tornar a hidrovia realmente competitiva e atraente ao mercado. A Caramuru Alimentos é um exemplo que ilustra bastante bem porque a realização dessas obras precisa de maior agilidade. A empresa transportou pela hidrovia Tietê-Paraná 850 mil toneladas de soja, farelo de soja e sorgo, em 2007. Em 2008, a meta é chegar a 1 milhão de toneladas transportadas — volume que poderia ser bem superior, caso as intervenções já estivessem concluídas.

Segundo Antônio Ballan, diretor de Logística da Caramuru, as restrições quanto ao calado e ao número de chatas permitidas nos comboios é um gargalo importante para as empresas que desejam utilizar a Tietê-Paraná. "Ter que desmembrar os

comboios em quase todas as pontes dificulta bastante o processo. É necessário concluir as obras de proteção de pilares de pontes e liberar para navegação embarcações de calados com até 3 metros, durante o período de cheias", afirma.

VANTAGENS — Segundo Ballan, a empresa optou por este meio de transporte por ser a modalidade mais competitiva. "O

custo é de 15% a 20% menor, se comparado com a rodovia. E o modal que menos polui, entre 70% e 80% menos do que o rodoviário". Para o executivo, os principais obstáculos para utilização do transporte fluvial no Brasil são: falta de um plano de desenvolvimento integrado de longo prazo que inclui toda a cadeia de logística, melhor equilíbrio na matriz de transporte, falta de investimentos e de uma visão integrada de toda a cadeia. "A hidrovia é o modo de transporte mais econômico e competitivo, se compararmos com outros modais. Se levarmos em conta o custo (em reais) por mil quilômetros rodados, podemos verificar: rodovia, R\$ 100 por tonelada; ferrovia, R\$ 65 por tonelada; e hidrovia, R\$ 40 por tonelada".

João Caramuzo, o coordenador da Frente Parlamentar das Hidrovias, concorda com Ballan. "O governo investe muito timidamente no setor. É preciso mais agilidade. Uma das nossas propostas é que o Departamento Hidroviário se torne uma autarquia, assim haveria maior autonomia e investimentos maiores". Ele também acredita que uma mudança na política tributária facilitaria bastante a vida das empresas que desejam usar o transporte fluvial: "A carga tributária deveria ser igual para os três modais, tornando mais econômica a integração entre eles".

Randon alcança recordes

Grupo gaúcho teve em 2007 um de seus melhores desempenhos e fechou o período com uma produção recorde de 20.325 equipamentos e receita líquida consolidada de R\$ 2,5 bilhões

■ RAIMUNDO DE OLIVEIRA

O MAIS RECENTE PRODUTO LAN-

çado pela Randon, o semi-reboque megasider, já teve vendas de 20 unidades desde seu lançamento no final do ano passado. O implemento, com capacidade volumétrica de 117 metros cúbicos e capacidade técnica para 32 toneladas de carga, possui o maior vão livre lateral em sua categoria, 3,07 metros, e é indicado para o transporte de autopeças, alimentos e produtos de higiene e limpeza. O megasider da Randon tem 15,45 metros de comprimento, 2,6 metros de largura e é configurado para caminhão trator 4x2. Segundo a Randon, a maior venda do megasider foi feita para a AGR Rodasul, de Cachoeirinha (RS), que comprou dez unidades e prevê adquirir mais uma dezena este ano.

Em janeiro a empresa também iniciou a entrega do lote de 80 vagões-tanque de bitola larga com capacidade para 120 toneladas ou 103 mil litros para a Mitsui Rail Capital Participações, que serão utilizados pela operadora América Latina Logística.

A Randon, sediada em Caxias do Sul (RS), teve no ano passado um dos seus melhores desempenhos desde que foi criada, há

59 anos. O grupo registrou em 2007 uma receita bruta total recorde de R\$ 3,6 bilhões (computadas as vendas de todas as empresas coligadas Fras-le, Master, Suspensys e Jost) e sua maior produção da história, 20.325 equipamentos, o que garantiu uma fatia de 37% no mercado brasileiro de implementos e uma participação de 43% na produção total deste setor. A receita líquida consolidada ficou em R\$ 2,5 bilhões. Os implementos e os veículos especiais foram responsáveis por quase metade da receita líquida do grupo (48,22%). As empresas de autopeças geraram 50,26% da receita líquida e o restante (1,52%) ficou por conta de serviços e outros. Estes resultados refletem um aumento de 24,4% na receita bruta e de 25,2% na receita líquida. O lucro líquido do grupo Randon em 2007 foi de R\$ 173,4 milhões, 30% a mais que o do ano ante-

rior. As exportações dos produtos do grupo atingiram US\$ 235 milhões em 2007, representando um crescimento de 13,6% em relação ao desempenho externo obtido no ano anterior. "2007, se não foi o melhor, foi um dos melhores anos da história da Randon", afirma David Abramo Randon, vice-presidente do conselho administrativo da Randon S.A. Implementos e Participações, a holding que controla as empresas do grupo.

Segundo o diretor corporativo e de relações com investidores da holding, Astor Milton Schmitt, a produção da empresa atingiu plena capacidade no ano passado para dar conta da demanda de setores como o agronegócio, mineração, bioenergia, construção civil e da produção de bens de consumo não duráveis, apontados por ele como principais responsáveis pelo desempenho da empresa no período. No setor de autopeças a principal alavan-



ca foi o histórico desempenho da indústria automobilística no segmento de veículos comerciais. A expectativa da Randon para 2008 é promissora – 10% de aumento na venda de implementos e de 11,4% no faturamento – por conta do aquecimento da demanda interna e dos investimentos programados pelas montadoras de veículos comerciais, mas o vice-presidente do conselho administrativo aponta algumas preocupações da empresa para o próximo ano, entre elas a pressão inflacionária so-

bre os custos de seus produtos e dos de seus fornecedores, o que deve provocar repasse aos produtos. "Temos forte convicção de que em 2008 ou 2009 o aumento nos custos será incorporado nos preços", afirma Abramo Randon. O grupo prevê um investimento de R\$ 250 milhões em 2008. No ano passado o volume investido pela Randon foi de R\$ 196,6 milhões.

IMPLEMENTOS – Com participação equivalente a mais de um terço do mercado

nacional de reboques e semi-reboques, a Randon teve em 2007 um crescimento de 43% no número de pedidos mensais neste segmento, o que, segundo a empresa, garantiu a formação de uma carteira de pedidos recorde em sua história. De acordo com Schmitt, a carteira atual de pedidos da empresa representa uma produção garantida de quatro a seis meses. Até o ano passado, a empresa tinha pedidos em carteira que lhe garantiam entre 45 e 60 dias de produção. O setor primário foi responsável pela metade das vendas de implementos no ano passado, seguido pelo setor de serviços (29%) e pela indústria (21%). Em 2006, o setor primário respondeu por 47% das vendas de implementos da empresa, seguido pelo de serviços (32%) e pela indústria (21%). Além do mercado interno, as exportações para países do Mercosul, América Latina e África, principais mercados externos da empresa neste segmento, fecharam 2007 com um volume de US\$ 103,4 milhões, um crescimento de 21,2% sobre os US\$ 85,3 milhões obtidos em exportações em 2006. No mercado argentino, onde a empresa lidera o setor de implementos com a subsidiária Randon Argentina S.A., que também passa por um momento de aquecimento, a venda de reboques e semi-reboques teve um crescimento de 34,9%. Foram vendidas no ano passado 982 unidades no país vizinho.

Para Astor Schmitt, a expectativa para 2008 é de que o mercado de implementos se mantenha aquecido, principalmente por causa dos desempenhos do agronegócio, que deve movimentar mais uma safra recorde neste ano, da infra-estrutura e da construção civil. Segundo Abramo Randon, para este ano é esperado um movimento menor nas aquisições de caminhões no mercado interno devido aos grandes volumes que foram comercializados nos últimos dois anos, o que, na sua opinião, baixou a idade média da frota nacional de 13 anos para uma média de dez anos. ■

Setor teve o melhor ano de sua história

O faturamento da indústria de implementos em 2007 ficou em torno de R\$ 2,5 bilhões, segundo as estimativas mais recentes, o que equivale a um crescimento de 25% em relação ao valor faturado em 2006, R\$ 2 bilhões. Segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir), o desempenho das empresas fabricantes de reboques, semi-reboques e carrocerias sobre chassis no ano passado apresentou um aumento de 29% em relação a 2006 e é considerado o melhor da história da indústria, superando o resultado obtido em 2004, até então o período apontado como o melhor ano do setor. De acordo com a Anfir, em 2007 foram vendidas 110.126 unidades das linhas leve e pesada e em 2006 o volume de vendas alcançou 85.493 equipamentos. O número de equipamentos emplacados no ano passado foi 62.860, o que representa um aumento de 17,6% em relação às 51.796 unidades emplacadas em 2006.

Para Rafael Wolf Campos, presidente da Anfir, o resultado de 2007 excedeu as melhores expectativas dos empresários do setor. Segundo ele, as estimativas iniciais no ano passado apontavam para um aumento em torno de 10% nas vendas de implementos. Campos afirma que a expectativa para 2008 é de um crescimento entre 8% e 10% em relação ao volume de

vendas e ao faturamento obtidos em 2007, mas aponta os reflexos de uma forte retração no mercado americano na economia brasileira como entraves para obter esse desempenho. Entre os principais segmentos da economia que contribuíram para os bons resultados da indústria de implementos estão as demandas de setores de agronegócio, mineração e construção civil, que se mantêm aquecidos no início de 2008. Conforme a Anfir, no começo do ano o volume de pedidos em carteira continuou alto, o que fez com que muitas empresas trabalhassem durante o Carnaval.

No ano passado foram emplacados 40.209 reboques e semi-reboques, o que representa um crescimento de 38,6% sobre o volume de emplacamento do setor em 2006. Os equipamentos tipo carga seca/graneleiro lideraram o ranking de mais emplacados em 2007 com um volume de 13.658, registrando um aumento de 42,6% em relação ao ano anterior. Em seguida aparecem os equipamentos tipo canavieiro, com 4.380 e um aumento de 45,6%, e os de carga geral, com um volume de emplacamento de 4.335 e crescimento de 33,4% em relação a 2006. As exportações do setor no ano passado ficaram em 7.057 unidades, um aumento de 33% em relação às vendas externas em 2006.

Cummins começa a produzir motores que aceitam B20

A fabricante, que detém participação de 35% no mercado de motores para caminhões, vai liberar o uso do biodiesel B20 a partir de março

A CUMMINS COMEÇA A PRODUIR AINDA neste ano no Brasil motores que podem funcionar com abastecimento de óleo diesel com 20% de mistura de biodiesel, fórmula conhecida como B20. Atualmente, os propulsores da empresa são compatíveis com a utilização de até 5% de biodiesel. A expectativa é que a partir de março os motores adaptados ao índice de 20% já comecem a sair da linha de montagem da Cummins em Guarulhos (SP). No mercado americano a Cummins aprovou no ano passado o índice de 20% na mistura de biodiesel ao óleo convencional em seus motores das séries ISX, ISM, ISL, IS e IS.

No Brasil, a empresa testa a utilização de biodiesel desde 2001. Desde então, veículos equipados com motores Cummins já rodaram cerca de 450 mil km utilizando diesel com mistura de biodiesel. De acordo com a Cummins, o aperfeiçoamento do biodiesel tem forte apelo de negócios em todo o mundo por conta das numerosas vantagens do combustível alternativo, entre elas a isenção de enxofre, que permite reduzir a emissão de poluição, maior capacidade de lubrificação e, por ser energia de fonte renovável, apontada como uma das principais vantagens em relação ao combustível de origem fóssil.

A aprovação do uso de B20 em seus motores produzidos no Brasil foi definida por três motivos: os novos testes realizados pela Sociedade Americana de Teste de Materiais que aperfeiçoaram a norma ASTM-D6751, que especifica as características mínimas de qualidade para o biodiesel, a garantia da disponibilidade do combustí-



Motor Cummins QSK19

vel com a qualidade certificada de acordo com a norma BQ-9000 e a conclusão dos testes feitos pela própria empresa em seus motores, que envolveram ensaios de laboratórios para análise de características físico-químicas, desempenho e de emissões de gases, durabilidade em dinamômetro e durabilidade em campo.

A Cummins produziu no ano passado 77 mil motores no Brasil, volume que representa um crescimento de 36% em relação ao ano anterior. O faturamento da empresa em 2007 foi de US\$ 994 milhões, resultado 34,5% maior que os US\$ 739 milhões faturados em 2006. De acordo com a empresa, o desempenho do ano passado coloca Cummins com uma participação de mercado no Brasil da ordem de 34% e a principal alavanca para esta performance foi sua participação de 55% no segmento de caminhões semipesados. Nos caminhões brasileiros exportados para outros países a fatia de mercado da Cummins ficou em 35%. No segmento de veículos

pesados, o crescimento da Cummins no ano passado foi de 75% em relação a 2006 e nos semipesados o aumento nas vendas de motores da empresa chegou a 44% em relação ao mesmo período. No de semileves a marca avançou 25% em relação às vendas efetuadas em 2006.

Para dar conta da expansão do mercado de motores a Cummins investiu no aumento da capacidade de produção. Segundo a empresa, foram investidos US\$ 26,4 milhões na ampliação das áreas de montagem, usinagem, testes, pintura e acabamento, o que resultou em um aumento de 25% na área produtiva. Em 2007 a empresa atingiu no segundo semestre a marca de 600 mil motores fabricados no Brasil e fechou o ano com uma produção acumulada de 632.536 motores desde que se instalou País em 1974.



Martin-Brower dá um salto no Brasil

Empresa, que chegou há quase três décadas para fazer a logística do McDonald's, está preparada para uma nova fase de atuação no mercado local

■ ARIVERSON FELTRIN

NÃO HÁ DÚVIDAS QUE EMPRESAS de destaque em seus negócios costumam ser eficazes em logística. Uma empresa recorrentemente citada como exemplo de negócio bem-sucedido é o McDonald's. Por trás da marca de fast food há um parceiro de peso, a Martin-Brower, encarregada da logística.

A Martin-Brower está com o McDonald's desde que a rede iniciou seu conceito de "one stop shop" — ou seja, o fornecimento total atribuído a um único distribuidor que se encarrega de suprir as lojas tanto com produtos alimentícios congelados e secos, bem como outros produtos, tais como papel para embalagem. Ou seja, o McDonald's faz a gestão das lojas enquanto a Martin-Brower cuida para que as lojas sejam convenientemente abastecidas.

Aqui no Brasil, onde tem 580 lojas, a rede McDonald's está com a Martin-Brower praticamente desde o início. Em 1979 foi aberto o primeiro restaurante McDonald's, em Copacabana, no Rio, e, três anos depois, a Martin-Brower desembarcava para operar no bairro do Limão, em São Paulo.

Hoje, 30 anos depois da parceria no Brasil com o McDonald's, a Martin-Brower dá outros passos. Dentro dessa orientação, começou 2008 assumindo um negócio que di-



Veículos operam em três temperaturas para transportar diversos tipos de produtos.

vidia com a Bunge Alimentos: a MBB FoodService. "Ficamos com 100% da operação e, com isso, expandimos nossa atuação no mercado de food service, que tem se mostrado promissor na economia brasileira", diz o diretor geral da Martin-Brower para a América Latina, Tupanangyr Gomes.


A parceria com a Bunge no ramo que concilia as operações de atacadista com operador logístico durou cinco anos e, segundo Gomes, abriu ainda mais as portas da Martin-Brower.

"Vamos crescer bastante em compras e logística fora dos serviços dedicados à rede McDonald's, que ainda representa nossa grande parcela de faturamento", assegura Gomes, para quem a "a tendência, a médio prazo, é ocorrer aqui o que já se deu nos Estados Unidos, onde o McDonald's entra com 40% do nosso faturamento".

Entre os serviços oferecidos pela Martin-

Brower estão a aquisição, armazenagem e distribuição de produtos secos, resfriados e congelados. Os centros de distribuição e apoio da empresa estão localizados em São Paulo, Rio de Janeiro, Curitiba, Juiz de Fora e Recife. A estrutura dos armazéns disponíveis aos clientes é composta de áreas secas e áreas com temperaturas controladas. Além disso, opera veículos equipados com computadores de bordo e em três temperaturas para o transporte de diversos tipos de produtos.

No ano passado, no mundo, a Martin Brower fechou com faturamento na casa de US\$ 9 bilhões — 80% vindos de seu país de origem, os EUA, onde nasceu em 1934, e os demais 20% originados no Canadá e América Latina, em partes iguais. O Brasil representa 80% da América Latina.

"Em 2008, no Brasil, vamos inaugurar a entrada na casa de R\$ 1 bilhão de faturamento, 20% provenientes da operação que tínhamos com a Bunge", diz o executivo que está há dez anos no grupo. Para 2010 o objetivo é pular para um faturamento de R\$ 1,5 bilhão na área que concilia atacado e logística de food service — um negócio que no Brasil movimenta algo em torno de R\$ 20 bilhões por ano. 

Padrões da aviação orientam manutenção da MRS

Empresa implanta primeiro módulo de novo sistema de gestão integrada e busca a perfeição operacional para duplicar a produção até 2010

✎ VICENTE VILADARGA

A MRS LOGÍSTICA, A MAIS LUCRATIVA DAS operadoras ferroviárias do Brasil, leva adiante há alguns anos uma bem-sucedida experiência de uso de tecnologia da informação (TI) no setor de transporte. É um uso intensivo e totalmente orientado para o desenvolvimento sustentável do negócio de transporte de carga que está refletido nos bons resultados alcançados pela empresa.

Neste momento, o que a MRS busca é mais agilidade, eficiência e segurança para desenvolver o seu negócio e conseguir duplicar sua produção até 2010. Para isso estão sendo implantados sistemas de gestão integrada (ERP) de última geração que trarão melhorias em todos os processos administrativos e operacionais,

Investimentos em locomotivas e vagões, duplicação de linhas e construção de pátios com o objetivo de expandir a sua capacidade de transporte estão programados nos próximos anos, mas a MRS aposta mesmo é na melhoria da gestão e do controle das informações para melhorar seu desempenho. A empresa aspira a perfeição operacional e a TI tem sido uma ferramenta indispensável para evoluir nesse sentido.

A MRS já é uma usuária intensiva de TI desde sua criação em 1996, quando implantou seu primeiro sistema de gestão integrada (ERP), fornecido pela Baan, e investiu no desenvolvimento in house de um sistema próprio de controle do transporte ferroviário, o Sislog, que ainda atende plenamente

as necessidades da operação logística.

Agora, nessa nova fase, a empresa está atualizando e tornando mais robustas suas ferramentas de gestão com sistemas Oracle, adquiridos em fevereiro do ano passado, e fortalecendo seus processos operacionais e de negócios.

"Com o aumento da produção, precisaremos ser mais ágeis em tudo", afirma Decio Tomaz, superintendente de Informática da MRS.

"Os novos sistemas vão melhorar nossos controles e suportar a nossa expansão". Em 2008, a MRS vai comprometer 4% de seu orçamento de investimento com TI. É o maior percentual já destinado à área ao longo da história da empresa.

Seis módulos do ERP estão sendo implantados e o primeiro deles, o de manutenção, que tem importância estratégica, estará funcionando a plena carga em maio deste ano. A conclusão do projeto, com total integração das operações e da administração da empresa, está prevista para daqui a dois anos, quando terão sido implantados também os módulos financeiro, comercial, fiscal, de contabilidade e de suprimentos.



O que a MRS quer, por exemplo, é aumentar o movimento na sua rede atual e para isso é necessário reduzir a distância e o tempo entre os trens. Hoje, a distância entre o final de um trem e a cabeceira de outro é de 5,5 quilômetros. A empresa acredita que pode baixar esse intervalo para até 2 quilômetros. O tempo entre um trem e outro vai cair para menos de 15 minutos.

Um dos caminhos mais certos para reduzir essas distâncias e prazos é, justamente, utilizar um bom sistema de gestão da manutenção da frota, que garanta o mínimo índice de falhas e a máxima disponibilidade das locomotivas, vagões, vias e sinalização. "Iniciamos um trabalho para colocar mais trens na nossa malha", afir-

ma Tomaz. "E para isso definimos que precisaremos ter uma manutenção ótima".

No novo modelo operacional que a MRS pretende alcançar nenhum erro capaz de parar um trem na linha pode ser permitido. O sistema não pode falhar. O número de trens que circulará pelos trilhos da empresa aumentará de 100 para 200, expondo a operação a mais riscos e exigindo um controle maior da segurança. A manutenção das frotas ferroviárias passará a ser totalmente voltada à confiabilidade. "Quem faz manutenção nesse nível é a aviação", afirma Tomaz. "E é esse padrão que queremos atingir".

Hoje, a empresa trabalha no nível de segurança máximo que seus sistemas de controle e sua qualidade de manutenção suportam. Mas há potencial de melhora, tanto na escala como na rentabilidade do negócio, com uma frota otimizada e a redução da distância entre os trens. Em termos de segurança ferroviária, a MRS já atingiu um nível de excelência, com menos de dez acidentes por milhão de "trens quilômetro", ficando três vezes abaixo dos limites definidos pela Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), de 25,5 acidentes por milhão de "trens quilômetro".

FROTA EM EXPANSÃO – O aumento do número de trens na malha, porém, vai impor padrões de controle ainda mais rigorosos e mudanças nos processos. Há uma necessidade de evolução permanente para garantir a máxima disponibilidade da fro-

ta com altos níveis de segurança. A frota atual da MRS conta com 490 locomotivas e 13 mil vagões. Mais 100 locomotivas novas entrarão em circulação nos próximos anos.

A MRS concentra suas operações na região Sudeste, onde controla 1,7 mil quilômetros de ferrovias. Sua rede interliga as cidades de Belo Horizonte, Rio de Janeiro e São Paulo e alcança os portos de Guaíba e Sepetiba e de Santos. Sua carga é embarcada nas cinco rotas expressas operadas pela companhia: Santos (SP)-Vale do Paraíba (SP); Santos-Jundiá (SP) e Santos-Campinas (SP); Rio de Janeiro/Sepetiba-Belo Horizonte (MG); e Rio de Janeiro/Sepetiba-Vale do Paraíba (SP).

Nos últimos anos, a empresa tem fortalecido o atendimento aos clientes "heavy haul" (minério de ferro, bauxita, carvão e coque), batendo diversos records mensais e setoriais de transporte. Esses clientes, entre os quais está a Vale, garantem cerca de 70% de sua carga. Os outros 30% são de carga geral.

O crescimento da MRS é rápido e a empresa trabalha para que seja plenamente sustentável. Em 1996, a MRS movimentou 42 milhões de toneladas de carga. Em 2005, transportou 108,3 milhões de toneladas e atingiu uma receita bruta de R\$ 1,998 bilhão. Em 2006, o volume transportado saltou para 114,5 milhões e em 2007 chegou a 125 milhões de toneladas.

Até 2010, puxada pela expansão da produção da mina Casa de Pedra, da Compa-

nhia Siderúrgica Nacional (CSN), uma de suas controladoras, a empresa espera alcançar 200 milhões de toneladas. A MRS responde por 28% da carga ferroviária movimentada no País e é a maior transportadora de contêineres. Seu crescimento anual médio desde o ano 2000 tem sido de 6% em volume e de 25% em receita. A MRS trabalha com projeção de aumento anual de 15% na carga transportada nos próximos três anos.

O choque de gestão que se desenvolve atualmente na MRS se baseia em dois grandes projetos suportados pelo novo ERP da Oracle: o Sistema Integrado de Automação e Controle Operacional (Siac) e o Sistema Integrado de Gestão da Manutenção (Sigma). Ambos visam à organização e controle das informações e estão atrelados a outras iniciativas de TI da empresa tanto de nível estratégico, como tático e operacional. Além de aprimorar seus sistemas transacionais, a MRS busca evoluir na qualidade de informação analítica.

Junto com a implantação dos novos softwares de gestão, a MRS trabalha no aumento do controle de custos da atividade básica de transporte, no desenvolvimento do portal web e na ativação de sistema de inteligência de negócios (BI). Segundo Tomaz, o foco, em todos os casos, é o planejamento da produção da empresa. A tecnologia permite que a MRS traga mais inteligência para sua operação, utilizando os recursos disponíveis com a máxima eficiência e sem cometer erros.

“Certamente o mais avançado recurso à serviço dos empresários de transporte, para garantir mais segurança aos usuários, gerenciamento e controle do sistema, o olho do dono”.

Luciano M. Carlette - Viação Flecha Branca Ltda e Viação Sudeste Ltda



Aberto o caminho das Índias

A Marcopolo apresentou os primeiros modelos de ônibus destinados ao mercado indiano, o micro Starbus e o Starbus piso baixo, a serem montados em parceria com a montadora Tata

■ GUILHERME ARRUDA | Caxias do Sul (RS)

A ÁREA DE ENGENHARIA DE DESENVOLVIMENTO da Tata Marcopolo Motors Limited, joint venture entre a gaúcha Marcopolo e o grupo indiano Tata, está focada, neste momento, no projeto de criação de uma família de ônibus destinada àquele mercado, de 4, 7, 9 e 12 toneladas. Após o lançamento dos primeiros dois modelos, o Starbus e o Starbus LE (Low Entry), fabricados nas instalações provisórias de Lucknow, e apresentados na Auto Expo 2008 realizada em Nova Delhi, a montadora trabalha agora num modelo de 9 toneladas.

"O chassi será um pouco maior e vai permitir transportar mais passageiros", revela o Ruben Bisi, sem esconder o entusiasmo com as possibilidades que se abrem na Índia. "Até o mês de julho vamos fazer a entrega das 425 restantes do pedido feito pela Delhi Transportation Company. E agora em março deve ser realizada uma concorrência internacional para a compra de mais 2,5 mil unidades para o novo sistema viário de Nova Delhi, sendo mil unidades com ar condicionado", diz o executivo, estimando o negócio entre US\$ 150 milhões e US\$ 200 milhões. O mercado indiano de ônibus é de 52,5 mil unidades anuais. A Tata produz anualmente 25,5 mil.

De acordo com ele, as instalações provisórias de Lucknow devem atingir em



Starbus LE, piso baixo, da família de ônibus destinada ao mercado indiano

março a produção de 75 unidades, e a partir de abril alcançar 100 unidades mensais. Enquanto isso, no sul da Índia, numa área de 600 hectares situados em Dharward, os sócios brasileiros e indianos planejam inaugurar o primeiro dos nove prédios da nova fábrica em abril. Quando concluído, o complexo vai ter cerca de 150 mil m² de área construída e capacidade para fabricação de 25 mil veículos ao ano. O investimento total é de US\$ 90 milhões. "A previsão é ter tudo pronto antes do final do ano", prevê Bisi.

A diretoria de relações com investidores da Marcopolo prevê chegar em 2012 com receitas de US\$ 395 milhões na Índia, começando com US\$ 72 milhões em 2008, US\$

140 milhões em 2009, US\$ 220 milhões em 2010 e US\$ 275 milhões em 2011. "Apenas em Nova Delhi o programa de renovação da frota é de 6 mil ônibus nos próximos anos. Uma parte desta licitação que será aberta em março deverá ter ônibus movidos a gás", destaca o executivo gaúcho.

OS PRIMEIROS MODELOS — O Starbus e o Starbus LE possuem chassis fornecidos pela Tata e carrocerias projetadas pela fabricante brasileira, de acordo com as características locais. O Starbus LE tem piso baixo e ar condicionado e foi desenvolvido para atender ao BRTS (Sistema de Trânsito Rápido de Ônibus) de Nova Delhi. O piso, com apenas 380 mm de altura em relação

ao solo, e as portas largas possibilitam maior rapidez e facilidade nas operações de entrada e saída, reduzindo o tempo das paradas, encurtando a duração total da viagem e aumentando a eficiência do serviço.

Internamente, é equipado com cortinas de ar nas portas para manter a temperatura interna baixa e ampliar o conforto. O motor traseiro também colabora para a redução nos níveis de ruído interno. O veículo tem ainda itens de conforto e segurança como sinais sonoros

para abertura e fechamento das portas, cintos de segurança, portas com controle pneumático que impede a partida enquanto abertas, rampa manual para portadores de necessidades especiais e um sistema sonoro que informa o destino e a estação de parada. Outro ponto importante na construção deste veículo é que a frente e traseira são feitas em aço estampado.

Já o microônibus Starbus tem estilo arrojado e capacidade para transportar 28 passageiros sentados. O modelo possui menores níveis de ruído, vibração e desconforto (NVH) da categoria e é o primeiro na Índia a oferecer um padrão superior de conforto para o passageiro, com grande espaço interno e maior capacidade para bagagens. Outros itens de segurança e conveniência são: porta com acionamento pneumático, controlada pelo motorista, e o piso antiderrapante. O veículo será o primeiro que atende às especificações da nova legislação que entrará em vigor na Índia.

No relatório enviado ao mercado acionário, a Marcopolo relata que "na Índia, a fábrica de Lucknow acabou por ser instalada de forma acelerada junto à Tata Motors, como resposta à demanda de mercado (ganho de concorrência de Nova Delhi), enquanto a fábrica de Dharward teve suas obras iniciadas com um ano de atraso em relação à data originalmente prevista, frustrando a expectativa de produção dessa planta ainda em 2007".



Starbus, o primeiro a oferecer na Índia padrão superior de conforto

RÚSSIA – Na Rússia, foram solucionados alguns problemas de suprimento utilizados na planta de Golitsino – houve atraso no recebimento de chassis – e também pela demora na homologação dos veículos produzidos, sujeita ao atendimento das severas e numerosas normas russas. A produção, em volumes pequenos, teve início em outubro. Em dezembro de 2007 foram entregues ao mercado as primeiras 15 unidades.

Por solicitação da associada Ruspromauto, a Marcopolo dedicou-se ainda à adaptação de uma segunda fábrica, em Pavlov, onde serão produzidos microônibus urbanos. Este projeto não havia sido contemplado no contrato original e deverá ampliar as projeções iniciais de volumes e receitas na Rússia. O mercado russo é estimado em 25 mil unidades ao ano. A Ruspromauto produz 18,5 mil por ano. Os sócios projetam entre 400 e 500 unidades neste ano e de 750 a 1.000 no próximo ano.

As operações da Marcopolo no exterior fabricaram em 2007 um total de 3,8 mil unidades, que corresponde a uma queda de 9% em relação ao volume do ano anterior (4,2 mil). As retrações foram "puxadas" pelo México (-10,7%), Portugal (-12,6%) e Colômbia (-9,4%). "A unidade do México teve percalços resultantes do recuo do mercado, que se revelou menos renovador de frotas no ano de 2007. Na Colômbia, a transferência para a nova fábrica concluída

em julho, além das naturais perdas de produção decorrentes de um processo atípico e complexo que provocou inesperada rotatividade no quadro funcional, comprometendo a eficiência e o volume", diz o relatório do grupo gaúcho.

E continua: "As receitas e resultados consolidados continuaram prejudicados pelo câmbio. O excesso de oferta de dólares impediu que em qualquer período do exercício a cotação

atingisse as taxas previstas. Em contrapartida a continuidade na sobrevalorização do real, devido aos inéditos patamares atingidos pela cotação dólar versus real, levou à adoção de drásticas alterações na estratégia de manufatura".

RESULTADOS DE 2007 – A produção consolidada da Marcopolo, no Brasil e Exterior, atingiu a marca de 17,8 mil unidades, resultado 20% superior ao de 2006, quando produziu 14,8 mil ônibus. Nas apresentações feitas para analistas de mercado, o número que aparece em 2006 é de 15,6 mil unidades. Carlos Zignani, diretor de relações com investidores, explica: "No ano passado uniformizamos os critérios para todas as unidades fora do Brasil, tomando por base, para efeito de consolidação da produção, a participação (proporcional) da Marcopolo com seus sócios".

A receita líquida consolidada do grupo no ano passado foi de R\$ 2,1 bilhões, ou 21,6% superior ao montante de 2006 (R\$ 1,7 bilhão). O Brasil participou com R\$ 1,2 bilhão do total de 2007, representando um crescimento de 32,5% sobre o ano anterior. As três fábricas no Brasil produziram em 2007 um total de 13,9 mil carrocerias, 31,8% a mais que as 10,5 mil unidades de 2006, sendo que a Ciferal entrou com 3,7 mil carrocerias e a San Marino com 999 unidades (39,6% da produção total da San Marino).

O ônibus faz cem anos no Brasil

O auto-ônibus (veículo motorizado) surgiu no Rio de Janeiro em 1908, três anos depois de circular pela primeira vez em Paris. Em 1911 surge o primeiro serviço definitivo, estabelecido pela Empresa Auto Avenida. No mesmo ano o auto-ônibus entra em cena na cidade de São Paulo, com um veículo que tinha carroceria aberta lateralmente encomendado pela Hospedaria dos Imigrantes

■ SÔNIA CRESPO

IMAGENS: COLEÇÃO EURICO GALHARDI (EURICO GALHARDI É CO-AUTOR DO LIVRO "CONDUZINDO O PROGRESSO - A HISTÓRIA DO TRANSPORTE E OS 20 ANOS DA NTU")

Nos primeiros anos do século 20, a cidade do Rio de Janeiro passou por profundas transformações em seu traçado urbano – um reflexo de uma mudança no espírito dos administradores de então. Devido à concentração populacional, durante décadas a capital do Império, e posteriormente da República, foi constantemente assolada por epidemias, principalmente cólera e febre amarela. Embora não se conhecesse na época a causa dessas doenças e sua forma de transmissão, estava presente um sentimento generalizado de que a falta de higiene e a sujeita pudessem ter algo a ver com a situação. Quando Rodrigues Alves ocupou o posto de Presidente da República, em 1902, decidiu transformar a vergonhosa reputação da cidade: colocou a seu serviço o sanitarista Oswaldo Cruz, que foi o responsável pelo combate às enfermidades, e o engenheiro Pereira Passos, que realizou uma profunda reforma no traçado urbano da cidade, alargando ruas e abrindo avenidas, o que teria tanto efeito estético quanto sanitário.

Em 1906 a maior parte deste trabalho já estava concluída e, juntos, os governantes tiveram a idéia de realizar uma grande exposição nacional que mostrasse ao mundo a nova capital, assim como as mercadorias produzidas por cada um dos estados brasileiros – modo de fomentar o comércio com as demais nações do mun-



Miniatura do primeiro ônibus do Brasil, um Daimler com chassi Guy inglês

do. Como todo grande evento revela grandes empreendedores, a ocasião revelou o empresário Octavio da Rocha Miranda que, pouco antes da grande exposição, em 1908, implantou nas ruas do Rio de Janeiro o primeiro serviço de auto-ônibus do Brasil e da América do Sul.

Seus pequenos ônibus, de mecânica alemã Daimler, percorriam a Avenida Central (hoje Rio Branco), entre a Praça Mauá e o Palácio de Monroe e, durante a exposição, faziam viagens extraordinárias até o local do evento. Os pequenos ônibus de Rocha Miranda haviam surgido há pouco tempo em Paris e despertaram a atenção de outros empreendedores, os quais resolveram apostar neste novo meio de transporte, que parecia encerrar grandes possibilidades. A primeira empresa de ônibus do Brasil, denominada de Empresa Auto Avenida, surgiria três anos depois, em 1911, através da sociedade entre Rocha Miranda e o empresário Octavio Mendes de Castro. Pelo contrato firmado com a prefeitura, a empresa comprometeu-se a estabelecer um serviço definitivo entre a Avenida Central, na esquina da Rua do

Hospício (hoje Buenos Aires) e a Praia Vermelha.

OUSADIA PAULISTA – Também na cidade de São Paulo, em 1911, teve início o serviço de auto-ônibus através da empresa Companhia Transportes Auto Paulista. O primeiro carro utilizado foi um ônibus com carroceria sobre mecânica Saurer, com capacidade para 25 passageiros. Curiosamente o serviço não tinha horários nem itinerários fixos. Por outro lado, a empresa Grassi marcou também o pioneirismo de São Paulo na produção de carrocerias para ônibus, atendendo a encomenda da Hospedaria dos Imigrantes, no ano de 1911. Montado sobre um chassi De Dion-Bouton, o veículo tinha uma carroceria aberta lateralmente e bancos de sarrafo colocados em platéia, com capacidade para transportar 45 pessoas. Este período de pioneirismo que corresponde basicamente à década de 1910 teve, além das primeiras experiências nas cidades do Rio de Janeiro e São Paulo, algumas tentativas em outras cidades brasileiras, como em Belém (PA), Maceió (AL), Juiz de Fora (MG), Piracicaba (SP) e Porto Alegre (RS).

LINHAS REGULARES – O livro "Conduzindo o Progresso" nos conta que em 1923, no Rio de Janeiro, quatro empresários – Jacomo Rosário Staffa, Bento, Lopes e Freitas – receberam autorização para implantar seu serviço de ônibus e os veículos desta empresa passaram a ser conhecidos popularmente como os auto-omnibus do Lopes. Esta foi a primeira empresa a ter linhas regulares rumo às localidades mais afastadas do centro da cidade, como Vila Isabel, Tijuca, Andaraí, Leblon e outras. Já em 1926 a empresa The Rio de Janeiro Tramway, Light & power – ou simplesmente a Light, empresa canadense – inaugurou o serviço de ônibus no trajeto entre a



Ônibus de origem alemã pertencente à empresa Auto-Paulista

Avenida Rio Branco e a Praia de Botafogo. Diante do sucesso dessa primeira iniciativa, a Light criou uma empresa de ônibus, a Viação Excelsior, que iniciaria suas atividades em 1927.

Esse ano, no Rio, começou com quatro empresas, seis linhas e 55 quilômetros de extensão e terminou com 22 operadores, 40 linhas, 275 quilômetros de extensão e 286 veículos, não contando com aqueles que serviam a zona suburbana. A linha de maior extensão tinha 23,1 quilômetros e começava na Muda de Tijuca e ia até o Leblon.

Enquanto isso, em São Paulo, no ano de 1924, ocorreu uma grande seca que dimi-



Ônibus de dois andares da Viação Excelsior, empresa da Light

niu enormemente o volume de água dos reservatórios e obrigou a Light a racionar a energia elétrica, sendo uma das vítimas

dessa situação o transporte por bondes. Foram retirados de circulação inúmeros veículos, debilitando enormemente o transporte de passageiros na capital paulista. Mas, por outro lado, o transporte em ônibus surgia como uma grande oportunidade de exploração para os empresários do setor. A encarroçadora Grassi criou, assim, o primeiro modelo de ônibus baseado no chassi do Ford T e fez grande sucesso.

Este modelo, que ficou conhecido como "jardineira", marcou o início da fabricação regular de ônibus no Brasil. Em 1926, a Light de São Paulo também investiu em uma linha local, com os confortáveis veículos da marca Yellow Coach, com motor Daimler de 50 cv e 90 cv, que eram considerados os mais luxuosos da época, com freio a ar, além do freio de mão, assentos estofados e janelas envidraçadas com cortina de lona. Foram apelidados de "jacaré" pelos usuários da época – por causa de sua cor cinza-esverdeada – e circularam até o ano de 1932. Na época já existiam cerca de 400 ônibus de diversos tipos em São Paulo.

BONDES E GASOGÊNIO

Uma competição mais acirrada entre bondes e ônibus começaria a partir da década de 1930 e se estenderia por mais de três décadas, até os ônibus ocuparem completamente o mercado anteriormente

suprido por bondes. Em abril de 1932 surgia em São Paulo a empresa Auto-Ônibus Jabaquara, fundada por Artur Brandi, que ti-

nha como sócios alguns membros da família Havelange. Esta empresa daria origem à Viação Cometa, em 1949.

Quando estourou a Segunda Guerra Mundial, os ônibus já transportavam 14% do total de passageiros da cidade do Rio de Janeiro. No entanto, estagnaram o avanço que vinham conquistando como eficientes meios de transporte público em razão da escassez de combustível e de novos veículos no mercado, consequência do conflito bélico mundial. Os ônibus sofreram grande impacto e tiveram de ser recolhidos em várias localidades. Os que permaneceram em circulação tiveram que adotar o gasogênio como combustível alternativo — um gás pobre derivado da combustão incompleta de madeira e carvão, produzido em um recipiente que era anexado na traseira do ônibus. Em São Paulo, com o fim da Segunda Guer-



Caio "Goitacaba" da Viação Pan American



Ônibus a gasogênio usado no Rio em 1944

ra, a oferta de novos modelos de ônibus e combustível voltou com força total e os bondes entraram em rápido processo de decadência e foram desaparecendo da maioria das cidades brasileiras no início da década de 60. Aqui começa, de fato, a era do ônibus urbano como principal meio de transporte no Brasil. A oferta de ônibus cresceu de maneira explosiva, representada principalmente pelos veículos americanos e britânicos.

As empresas puderam, então, se equipar com ônibus GMC e Twin Coach — o que havia de mais moderno na época, elevando o gabarito de suas frotas a um nível até então desconhecido por aqui. A CMTC, por exemplo, implantou em São Paulo a primeira linha de trolleys — os trólebus — em 1949.

Com a criação da indústria automobilística nacional, em fins dos anos 50, iniciou-se o momento do desenvolvimento acelerado da indústria nacional de ônibus. A indústria nacional em si, nos dizem os autores, já existia há décadas, mas, a partir da instalação do parque industrial automotivo ocorreu um grande impulso e uma busca incessante pela qualidade — traço permanente do setor até os dias de hoje. O movimento de crescimento e expansão desse setor industrial é inseparável da expansão do serviço urbano de transporte de passageiros por ônibus, ou seja, a indústria se nutriu e realimentou essa modalidade de transporte.

O futuro do transporte nas cidades depende em grande parte da criação de meios de transporte de massa eficazes, pelo menos no que diz respeito aos grandes centros urbanos. Algumas propostas para a melhoria da qualidade do transporte coletivo utilizando-se ônibus foram tentadas desde a década de 1970 e o exemplo de maior sucesso é o sistema de Curitiba (PR), onde ônibus articulados circulam por vias exclusivas. ■

COMO COMEÇOU O TRANSPORTE COLETIVO

A implantação do transporte urbano começou com a chegada da Família Real Portuguesa ao País, em 1808, há exatos 200 anos. Foi D. João VI quem promoveu o primeiro serviço de transporte coletivo brasileiro. Aconteceu por ocasião das constantes viagens da Corte para a fazenda de Santa Cruz, que ficava distante uns 50 quilômetros da cidade do Rio de Janeiro. Um empregado da corte, chamado Sebastião Fábregas Surigué, conseguiu a concessão junto ao Príncipe Regente para explorar um serviço de carruagens que transportaria pessoas até a localidade para que participassem da cerimônia do "beija-mão", solenidade em que súditos se dirigiam ao monarca para beijar sua mão, mostrando submissão e apreço pelo rei. A concessão perduraria por cinco anos, firmada em Decreto de 18 de agosto de 1827, data à qual se pode

atribuir o nascimento do transporte coletivo no Brasil. Os deslocamentos tinham um caráter praticamente intermunicipal, mas foi a primeira iniciativa de se organizar o transporte de pessoas seguindo itinerários e horários definidos, a partir de uma área urbana, mediante cobrança de passagem.

A partir daí, devido à abertura dos portos, surgem as primeiras empresas de ônibus, também chamados de "gôndolas", na cidade do Rio de Janeiro, entre 1837 e 1860. Foi aproximadamente neste período que apareceram os primeiros bondes na então capital nacional. Em 1872, foi inaugurado na cidade de São Paulo o serviço de transporte por bonde e, em 1881, a cidade já dispunha de 24 quilômetros de trilhos e transportava um milhão de passageiros por ano. Aos poucos, outras capitais brasileiras foram aderindo ao sistema de transporte urbano por bonde.

Assine Transporte Moderno e Technibus e tenha o máximo em informação do setor.



Technibus apresenta um panorama atualizado do setor de transporte de passageiros. Análises com enfoque econômico abordam o desempenho e as tendências do transporte urbano de passageiros, rodoviário e de fretamento e turismo. As expectativas do setor, novos produtos e os avanços da TI – incorporados ao transporte público – são acompanhados de perto por Technibus.



Transporte Moderno traça um mapa do setor de transporte de carga e logística, incluindo o de passageiros. Análises conjunturais avaliam o desempenho de cada segmento de transporte – rodoviário, ferroviário, aéreo, marítimo e fluvial – e mostram tendências e expectativas do setor, informações fundamentais que ajudam na tomada de decisões.



Assine por 1 ano e receba **09 edições**:
 06 exemplares de Technibus,
 01 Anuário Maiores e Melhores do Transporte,
 01 Anuário do Ônibus,
 01 Anuário de Gestão de Frotas,
 Treinamento e Pós-vendas.

Assine por 1 ano e receba **10 edições**:
 06 exemplares de Transporte Moderno,
 01 Anuário Maiores e Melhores do Transporte,
 01 Anuário de Transporte Rodoviário de Carga,
 01 Anuário de Gestão de Frotas, Treinamento e
 Pós-vendas 01 Anuário Brasileiro de Logística.



R\$ 120,00(*)

* Pagamento em boleto, depósito bancário e cartão de crédito VISA

R\$ 140,00(*)



Para mais informações ligue:
0800-7028104

ou pelo e-mail:
circulacao@otmeditora.com.br



Um iate para admirar as paisagens do Rio

O Pink Fleet, embarcação de R\$ 35 milhões pertencente à holding EBX, do empresário Eike Batista, faz passeios turísticos na Baía de Guanabara

■ RAIMUNDO DE OLIVEIRA

O EMPRESÁRIO EIKE BATISTA, considerado o homem mais rico do Brasil com uma fortuna de US\$ 16 bilhões, acaba de ingressar no segmento de turismo marítimo. Com um iate de 54 metros de comprimento, o Pink Fleet, já em operação na Baía de Guanabara, o empresário adquiriu um segundo e está em negociação para aumentar sua frota com um terceiro navio. O iate pertence à categoria Ice Class, embarcações com capacidade de navegação em campos de gelo fragmentado, foi construído em 1973 e atuava no Mar do Norte. Segundo o gerente de operações do barco, Fernando



Além de passeios turísticos, o Pink Fleet pode ser utilizado para eventos

Nicola, foram gastos R\$ 35 milhões na compra e reforma do navio, feita no estaleiro alemão Lunssen para transformá-lo em um luxuoso barco de turismo. O navio tem quatro conveses, seis ambientes e capacidade para 450 passageiros mais 50 tripulantes e foi inaugurado em uma megafesta na noite de 18 de dezembro do ano passado. Depois de reformado no estaleiro Lunssen, o Pink Fleet foi trazido ao Brasil, a bordo de outra embarcação, em uma viagem que durou 19 dias.

De acordo com Nicola, os outros dois bar-

cos do grupo de Eike Batista, a holding EBX, deverão ser usados em outros locais, ainda não divulgados, para o mesmo tipo de passeios turísticos que o Pink Fleet faz na Baía da Guanabara. A denominação Pink Fleet, segundo informações da EBX, foi criada por antigos homens do mar em referência aos reflexos da pôr do sol nas embarcações. Divididos em quatro conveses (Lagoa, Copacabana, Ipanema e Leblon) os espaços contam com salões, restaurante de padrão internacional, lounge, pista de dança, telão, bares e lojas. Os passeios convenci-

onais, definidos nos roteiros, têm duração de duas horas e passam por 18 lugares na baía: Marina da Glória, onde o barco fica ancorado em um píer exclusivo, Monumento dos Pracinhas, Museu de Arte Moderna, Aterro do Flamengo, Enseada de Botafogo, Fortaleza de São João, Ilha da Laje, Vista do Pão de Açúcar, Praia Vermelha, Fortaleza de Santa Cruz, Niterói, Museu de Arte Contemporânea, Ilha da Boa Viagem (Pedra do Cachorro), Ponte Rio-Niterói, Ilha Fiscal, Praça XV, Aeroporto Santos Dumont e Ilha de Villegagnon (Escola Naval).

A expectativa em relação ao negócio é boa. Segundo Nicola, a previsão de lucro do grupo EBX no segmento de turismo marítimo de luxo é de um índice entre 20% e 25%. O diretor de operações do Pink Fleet afirma que o movimento nos passeios tem sido grande, tanto de turistas brasileiros como de outros países. "A procura está bastante grande, tanto para os passeios dos roteiros fixos como para os eventos", afirma. No feriado de Carnaval, por exemplo, Nicola afirma que os passeios tiveram grande procura por parte de turistas



Os passeios custam R\$ 80 por pessoa e têm duração de duas horas



A cozinha é comandada pelo chef Gabriel Fleijsman

dos estados de São Paulo, Minas Gerais, Mato Grosso e de outros países. De acordo com o gerente de operações, o Pink Fleet é o único barco de grande porte que faz turismo de passageiros na Baía de Guanabara atualmente e seu movimento mostra que este é um filão promissor. Segundo ele, não há intenção, pelo menos por enquanto, de que o barco faça também passeios fora da baía.

Os passeios dos roteiros fixos custam R\$ 80 por pessoa e têm duração de duas horas. As partidas do barco ocorrem às 18h na terça-feira, com retorno às 20h30, às 19h na quinta-feira, com retorno às 21h, às 10h no sábado e no domingo, com retorno à Marina da Glória às 12h30. Nos sábados também há passeios com saída às 14h30 e retorno às 17h. Na sexta-feira a embarcação será destinada somente ao atendimento de eventos. Na quarta e quinta-feira há opção de jantar no navio atracado na Marina da Glória, ou em passeio reduzido, na quinta-feira, com jantar a bordo. O preço cobrado inclui a oferta de uma caipirinha. Para quem quiser aproveitar a cozinha do chef Gabriel Fleijsman, especialista em gastronomia francesa e orien-




O iate tem quatro conveses e capacidade para 450 passageiros



O empresário Eike Batista na inauguração do Pink Fleet

tal, a embarcação oferece almoço nos sábados e domingos e jantares com o navio atracado ou em movimento nas noites de quinta-feira. O preço das refeições é de R\$ 80 quando a embarcação estiver atracada e de R\$ 150 com direito ao passeio. As crianças com menos de 5 anos de idade não pagam e as de 5 a 12 anos pagam

a metade do valor para os adultos.

Segundo informações da EBX, o navio foi batizado com o nome de "Spirit of Brazil VII", e a decoração interna para transformá-lo em uma embarcação para turismo náutico na Baía de Guanabara ficou a cargo de Lu Kreimer e Carla Muniz, que privilegiaram o uso de madeiras em tons claros, elementos em tom rosa e fizeram um ambiente clean. A dupla assinou anteriormente a decoração do Tamarind, barco da família Marinho, dona das Organizações Globo, e do catamarã do Hotel do Frade. De acordo com a EBX, os banheiros do Pink Fleet têm funcionamento a vácuo, o que reduz o consumo de água, e a embarcação possui certificados que atestam a conformidade com a preservação do meio ambiente, como "asbestos free" e "carbon free", ou seja livre de amianto e de carbono. O barco tem espaço para quatro lojas em seus conveses, incluindo uma unidade da joalheria H.Stern e um quiosque de cachorro-quente General. Na festa de inauguração do Pink Fleet, em dezembro, cerca de mil pessoas foram convidadas e o mestre de cerimônias foi o apresentador Luciano Huck. Entre os convidados, muitas celebridades, atores, atrizes e músicos. Segundo a EBX, o novo negócio de turismo náutico gerou cerca de 200 empregos diretos e mil indiretos. 



SUA BOA ESTRELA – A Mercedes-Benz lançou a edição 143, de 2008, da revista "Sua Boa Estrela". A edição destaca a performance da empresa nas vendas nos segmentos de caminhões e ônibus no ano passado. Segundo a empresa, foram mais de 31 mil caminhões Mercedes comercializados no Brasil no ano passado, o que a coloca com 31% de participação neste competitivo mercado. No segmento de veículos pesados, a montadora vendeu 7,8 mil unidades no ano passado e deteve 25% de participação no mercado. De acordo com a Mercedes, a empresa fechou 2007 com mais de 12 mil ônibus vendidos, o que corresponde a uma fatia de 52% deste mercado. A publicação traz também uma entrevista com Carlos Panzan, diretor da Transportadora Americana (TA), e uma reportagem sobre o projeto de testes de seus motores com até 100% de biodiesel (B100). Segundo informações da montadora, a intenção é iniciar os testes em campo com B100 até o final deste ano. Outro destaque da publicação é o novo modelo de seu furgão Sprinter, que tem uma distância maior de entreeixos (4.025 mm) e capacidade para 16 passageiros mais o motorista. A empresa também destaca a performance do complexo de soja brasileiro, que deve fechar 2007 com estimativa de US\$ 12,2 bilhões em vendas, e seus reflexos em transportadoras que atuam no transporte de grãos no País.

VOLKSWAGEN CAMINHÕES E ÔNIBUS – A Volkswagen Caminhões e Ônibus lançou uma publicação sobre suas atividades e seu mercado. Por meio da área de Assuntos Corporativos, a empresa faz um balanço das vendas desde o início da produção, em 1996, e centra seu foco, já no editorial, na origem brasileira de sua fábrica neste segmento, em Resende (RJ), na estrutura do consórcio modular, formada pelos fornecedores da unidade fabril, e nos funcionários. Em 1996, as vendas de caminhões e ônibus somaram 1.183 veículos e no ano passado totalizou 45 mil unidades. No final de 2007, a empresa anunciou investimentos de R\$ 1 bilhão na unidade de Resende nos próximos cinco anos para ampliar a capacidade de produção e no desenvolvimento de novos produtos e de novas tecnologias. Atualmente, a fábrica tem cerca de 4 mil funcionários e capacidade de produção de 220 unidades por dia. Na publicação, a montadora alemã ressalta também o aumento das exportações de caminhões e ônibus, que passou de 6% da produção em 1997 para 27% em 2006. Outro destaque é a linha do tempo na produção da Volkswagen neste segmento, iniciada em 1979 quando a empresa adquiriu 67% da Chrysler Corporation do Brasil, e que teve no ano passado a criação da empresa Volkswagen Caminhões e Ônibus Indústria e Comércio de Veículos Comerciais Ltda.



REI DA ESTRADA – A edição 131 da revista "Rei da Estrada", publicação bimestral da Scania Latin America, traz como reportagem de capa as opiniões de transportadoras e motoristas sobre o desempenho dos novos modelos das séries P, G e R Highline lançados pela montadora em outubro do ano passado. De acordo com a Scania, cerca de 400 unidades do modelo R Highline foram colocadas no mercado brasileiro desde o lançamento e o lote foi rapidamente vendido. A publicação também destaca a homenagem feita aos 50 anos da Scania no Brasil pelo Corpo de Bombeiros da Polícia Militar do Estado de São Paulo durante a Fenatran, realizada em outubro passado. A



BRAZIL AUTOMOTIVE GUIDE 2008 – O guia oficial lançado pela Anfavea (associação dos fabricantes de veículos) e pelo Sindipeças (entidade que reúne os fabricantes de autopeças) tem por objetivo apresentar a indústria automotiva e de autopeças brasileira. Publicado em língua inglesa, a edição especial destina-se a circular predominantemente no exterior. A obra contém artigos exclusivos que abordam 12 temas específicos. Base manufatureira, engenharia, combustíveis, distribuição, autopeças e veículos estão entre eles. Com 134 páginas, o guia tem como público-alvo principal os investidores potenciais e será distribuído pelas embaixadas e consulados brasileiros nos diversos países. Amplamente ilustrada com gráficos e tabelas, a obra proporciona informações valiosas e atualizadas sobre variados aspectos da indústria automotiva e de autopeças. Além disso, uma seção mostra o perfil dos fabricantes de peças e componentes e as linhas de produtos das empresas. Os artigos foram elaborados por jornalistas especializados.



corporação usa mais de 100 veículos da Scania, que, por seu lado, patrocina iniciativas do Corpo de Bombeiros de São Paulo como o Centro de Memória e o calendário anual da corporação. Na seção "história", a publicação destaca a implantação de sua primeira concessionária no Brasil, inaugurada em 1957 na cidade gaúcha de Caxias do Sul, a Brasdiesel. A revista destaca ainda a presença de ônibus produzidos a partir de chassis fabricados pela Scania no México e no Equador. No México, há dois anos a Golden Traveler, especializada no turismo receptivo, utiliza veículos da montadora e no Equador, com uma frota de 38 ônibus, a cooperativa Rutas Orenses opera no transporte de passageiros somente com veículos Scania.

Livro traça perfil dos transportes e da logística

Dividido em quatro volumes, foi lançado pela CLA Editora (CLA Editora, 461 páginas e custo de R\$ 99, os quatro volumes em conjunto) o livro "Logística, Transporte e Desenvolvimento Econômico", de autoria do economista Josef Barat, considerado como um dos maiores especialistas em transporte e infra-estrutura no País. O primeiro volume da publicação, "A Visão Histórica", trata das principais características do desenvolvimento econômico brasileiro e suas inter-relações com as expansões e gargalos do sistema de transportes desde o final do século XIX. No segundo volume, "A Visão Institucional", o autor aborda as políticas públicas ligadas à logística e aos transportes e as deficiências em vários períodos da história do País. No terceiro volume, "A Visão Macroeconômica", o autor trata das mudanças nos processos produtivos, o desenvolvimento tecnológico e as suas tendências resultantes referentes aos transportes e à logística. No quarto volume, "A Visão Setorial", são abordadas os principais modais de transporte – ferroviário, rodoviário,



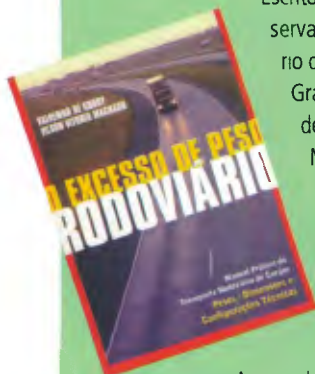
hidroviário, aéreo e também o multimodal, em uma análise profunda de sua história, evolução problemas e necessidades. O livro pode ser adquirido em bloco, com os quatro volumes, ou separadamente.

Professor livre docente da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), Barat já ocupou a superintendência da área de projetos do BNDES, a Secretaria dos Transportes do Rio de Janeiro, a presidência da Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos de São Paulo e a diretoria da ANAC. Barat é professor da Escola de Governo e Administração Pública da Fundação do Desenvolvimento Administrativo do Estado de São Paulo (Fundap) e membro do conselho de economia, sociologia e política da Federação do Comércio do Estado de São Paulo e lançou anteriormente "A Evolução dos Transportes no Brasil", "Transporte e Energia no Brasil" e "Infra-estruturas e Crescimento".



EU RODO – A revista "Eu Rodo", publicação da Volvo do Brasil, traz em sua mais recente edição uma reportagem sobre o lançamento no Brasil do novo chassi da marca para o segmento de ônibus, o B9R, e sobre as melhorias efetuadas no modelo B12R. De acordo com a montadora, o B9R é o mais avançado ônibus rodoviário e de fretamento no mercado brasileiro. A publicação traz ainda reportagem sobre a coleta de lixo orgânico e reciclável feita pela empresa Geral Transportes com cinco caminhões Volvo na cidade gaúcha de Canela. A revista também destaca a utilização de caminhões Volvo pela Expresso Flecha de Prata, de Cuiabá (MT), no transporte de equipamentos de construção como escavadeiras e carregadeiras. Dos 60 caminhões da empresa, 80% são da marca Volvo. Outra reportagem da revista é sobre a transportadora Ibéria, de Salvador (BA), especializada no transporte de cargas com excesso de dimensão, que utiliza 50 caminhões pesados, todos da Volvo. A revista também aborda a queda no consumo de combustíveis verificada pela Transgás com a utilização de 11 caminhões FH Volvo Total Performance para o transporte de botijões de gás. Outra reportagem sobre operações de logística e transporte que utilizam veículos Volvo ressalta a atuação da Quick Logística, de Goiânia (GO), que tem na sua frota de 435 veículos a meta-de da marca Volvo.

Manual sobre excesso de peso



Escrito por dois tenentes da reserva do Batalhão Rodoviário da Brigada Militar do Rio Grande do Sul, Valdemar de Godoy e Wilson Vitória Machado, o livro "O Excesso de Peso Rodoviário", é um verdadeiro manual prático que trata do transporte rodoviário de carga em suas 154 páginas.

Apontado como livro de cabeceira para operadores de trânsito, transportadores e de logística, a publicação trata de informações sobre o cumprimento da legislação brasileira e apresenta variadas tabelas e gráficos sobre configurações de conjuntos de eixos, limites máximos de peso bruto total (PBT), configurações para ônibus,

modificações de características e capacidade máxima de tração. Aborda também temas como penalidades e medidas administrativas, valor de multas por excesso de peso, tolerância permitida, pesos específicos e aproximados de cargas, e apresenta uma tabela detalhada sobre a capacidade por marca e modelo. Outra dica importante do livro é a forma correta de carregar um veículo de carga. A publicação traz ainda informações sobre recursos que os condutores, transportadores e embarcadores para recorrer contra decisões aplicadas pelas autoridades de trânsito em relação ao peso e ainda um glossário com terminologias utilizadas nos implementos rodoviários. Produzido pelos próprios autores, o livro pode ser adquirido por meio do site www.culturalrodoviario.com da Cultural Rodoviário, pelo preço de R\$ 30, já incluído o frete para todo o país. Mais informações pelo endereço eletrônico godoy@culturalrodoviario.com e pelo telefone (51) 3465-7799.

Aço especial baixa peso de implementos

Fabricantes como Pastre e Randon adotam material de alta resistência para reduzir a tara dos veículos e aumentar a capacidade de carga

O AÇO DE ALTA RESISTÊNCIA ESTÁ GANHANDO espaço na fabricação de implementos rodoviários no Brasil. Usado em larga escala na Europa e nos Estados Unidos, o produto começou a ser utilizado no mercado brasileiro há apenas dois anos e já conquista pontos ao permitir uma redução de até 20% no peso dos veículos e aumentar a capacidade de carga.

Pioneira na utilização, a Pastre, de Quatro Barras (PR), conseguiu elevar em até 7% a capacidade de carregamento com uma redução de 20% no peso. O primeiro projeto foi lançado há dois anos, com um bitrem basculante voltado para o transporte de açúcar. "Os resultados foram tão bons que estendemos a utilização para todas as nossas quatro linhas de produtos", diz Bruno Gabardo Pastre, engenheiro de produto da empresa. "Até agora não havia nada parecido no mercado nacional. O material que mais aproximava era o alumínio, que é bem mais caro, tem pouca oferta e exige maior complexidade no manuseio e na manutenção", comenta Pastre.

Até duas vezes mais resistente, o aço especial tem como principal vantagem o fato de poder ser utilizado em menor quantidade, o que reduz o peso do implemento. A Randon substituiu o aço convencional pelo de alta resistência em maio de 2006 e registrou uma redução de 13% na tara e um aumento de 4,6% na carga líquida no seu basculante. Com a maior pro-

ductividade, a empresa calcula que cada veículo ganhe pelo menos uma viagem a cada 22 na comparação com os modelos convencionais. Segundo Norberto Fabris, diretor executivo da Randon com sede em Caxias do Sul (RS), já estão sendo realizados testes para utilizar o aço na linha de canavieiros da companhia.

Conforme Marcelo Mokayad, diretor da SSAB do Brasil, única empresa a vender esse tipo de aço no País, é possível reduzir o consumo da matéria-prima em até 30%. O aço mais resistente, no entanto, custa entre 10% e 15% mais. "O custo se paga dentro de 10 a 12 meses", garante.

Multinacional sueca com faturamento de 3,3 bilhões de euros em 2006, a SSAB importa o aço especial do seu país de origem e vem aproveitando o interesse das empresas de implementos pelo produto. "A procura está nos surpreendendo. O crescimento foi de 30% em 2007", afirma. A empresa, que fez sua estréia no mercado nacional há dois anos e meio com sua marca Domex, é especializada em aços para o setor de transporte, com presença na Europa e nos Estados Unidos. "Conseguimos atuar em um mercado que hoje não é foco para as grandes usinas no Brasil e que ainda vai crescer muito nos próximos anos" diz Mokayad.

Para Kimio Mori, gerente de Marketing da Noma do Brasil, o aumento do controle do peso dos veículos por conta da aplicação da lei da balança deve impulsionar o

uso do produto. A empresa, que começou a usar o aço de alta resistência em bitrens florestais da marca há quase dois anos, diz que há possibilidade de ampliar a aplicação para outras linhas, como basculantes, graneleiros e canavieiros.

Segundo Mori, quanto maior o ganho na tara e na carga líquida, menor o impacto no preço do produto. "Porém, na média, temos um aumento de até 10% no preço final", diz. Mas os clientes, de olho em maior produtividade, têm aceitado bem a novidade.

Além de aumentar o ciclo de vida do implemento, uma vez que tem maior capacidade de resistência ao desgaste, o aço especial permite novas funcionalidades, como alterações no design. Bruno Gabardo Pastre lembra que a empresa conseguiu incorporar novidades, como a possibilidade da carroceria do semi-reboque ser tombada para os dois lados e para a parte traseira. A mudança permite mais agilidade na descarga de mercadorias. Comparado com um caminhão convencional que demora cerca de 30 minutos para descarregar, o semi-reboque leva apenas cinco minutos para executar a mesma tarefa.

Segundo Mokayad, da SSAB, o desenvolvimento de um implemento com o uso do aço especial demora em média um ano. Por se tratar de um produto novo, os técnicos e engenheiros da empresa no Brasil e na Suécia dão suporte aos fabricantes na produção.

CUSTOS OPERACIONAIS

VEÍCULO	VOLKSWAGEN		
MODELO/CARROCERIA	GOL GERAÇÃO III.T. FLEX PLUS 1.0		
QUILÔMETROS RODADOS	5.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIACÃO OPERACIONAL	143,69	0,0287	3,8
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	269,78	0,0540	7,1
SALÁRIO DO MOTORISTA	1357,80	0,2716	35,7
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	117,12	0,0234	3,1
SEGURO FACULTATIVO	174,37	0,0349	4,6
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	181,26	0,0363	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	2244,02	0,4488	59,0

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	1035,20	0,2070	27,2
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	94,79	0,0190	2,5
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	227,18	0,0454	6,0
LUBRIFICANTE DO MOTOR	26,25	0,0053	0,7
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	4,13	0,0008	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	175,00	0,0350	4,6
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	1562,55	0,3125	41,0
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	3806,56	0,7613	100,0

VEÍCULO	FORD		
MODELO/CARROCERIA	F-4000 BAÚ		
QUILÔMETROS RODADOS	10.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIACÃO OPERACIONAL	541,60	0,0542	5,8
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	788,13	0,0788	8,5
SALÁRIO DO MOTORISTA	1807,92	0,1808	19,4
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	139,52	0,0140	1,5
SEGURO FACULTATIVO	501,17	0,0501	5,4
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	444,01	0,0444	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	4222,33	0,4222	45,3

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	3115,00	0,3115	33,4
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	498,75	0,0499	5,3
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	970,00	0,0970	10,4
LUBRIFICANTE DO MOTOR	157,50	0,0158	1,7
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	10,59	0,0011	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	350,00	0,0350	3,8
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	5101,84	0,5102	54,7
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	9324,17	0,9324	100,0

VEÍCULO	MERCEDES-BENZ		
MODELO/CARROCERIA	1725 4x2 CS		
QUILÔMETROS RODADOS	10.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIACÃO OPERACIONAL	684,60	0,0685	5,1
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1295,57	0,1296	9,6
SALÁRIO DO MOTORISTA	1807,92	0,1808	13,5
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	221,02	0,0221	1,6
SEGURO FACULTATIVO	783,97	0,0784	5,8
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	639,91	0,0640	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	5432,99	0,5433	40,4

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	4918,42	0,4918	36,6
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	725,71	0,0726	5,4
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1427,36	0,1427	10,6
LUBRIFICANTE DO MOTOR	244,50	0,0245	1,8
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	35,75	0,0036	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	653,33	0,0653	4,9
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	8005,08	0,8005	59,6
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	13438,07	1,3438	100,0

VEÍCULO	SCANIA		
MODELO/CARROCERIA	SV R-420 4x2 CR 19 GA		
QUILÔMETROS RODADOS	15.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIACÃO OPERACIONAL	1331,41	0,0888	5,3
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2567,04	0,1711	10,1
SALÁRIO DO MOTORISTA	1807,92	0,1205	7,1
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	415,64	0,0277	1,6
SEGURO FACULTATIVO	900,72	0,0600	3,6
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1205,56	0,0804	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	8228,29	0,5486	32,5

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	10782,69	0,7188	42,6
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	1348,43	0,0899	5,3
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2861,10	0,1907	11,3
LUBRIFICANTE DO MOTOR	787,50	0,0525	3,1
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	58,78	0,0039	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	1250,00	0,0833	4,9
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	17088,51	1,1392	67,5
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	25316,80	1,6878	100,0

VEÍCULO	MERCEDES-BENZ SPRINTER 313 - 2.2		
MODELO/CARROCERIA	TETO ALTO - FURGÃO		
QUILÔMETROS RODADOS	10.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIACÃO OPERACIONAL	513,37	0,0513	6,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	732,59	0,0733	8,9
SALÁRIO DO MOTORISTA	1525,20	0,1525	18,4
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	162,93	0,0163	2,0
SEGURO FACULTATIVO	361,67	0,0362	4,4
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	394,12	0,0394	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	3689,88	0,3690	44,6

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	2875,38	0,2875	34,7
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	396,50	0,0397	4,8
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	781,20	0,0781	9,4
LUBRIFICANTE DO MOTOR	127,50	0,0128	1,5
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	6,05	0,0006	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	400,00	0,0400	4,8
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	4586,63	0,4587	55,4
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	8276,51	0,8277	100,0

VEÍCULO	VOLKSWAGEN		
MODELO/CARROCERIA	15.180 4x2 BAÚ		
QUILÔMETROS RODADOS	10.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIACÃO OPERACIONAL	700,94	0,0701	5,7
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1131,71	0,1132	9,3
SALÁRIO DO MOTORISTA	1807,92	0,1808	14,8
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	201,39	0,0201	1,7
SEGURO FACULTATIVO	708,08	0,0708	5,8
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	580,49	0,0580	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	5130,54	0,5131	42,1

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	4063,04	0,4063	33,3
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	802,11	0,0802	6,6
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1347,80	0,1348	11,1
LUBRIFICANTE DO MOTOR	246,00	0,0246	2,0
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	27,50	0,0028	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	573,33	0,0573	6,1
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	7059,78	0,7060	57,9
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	12190,32	1,2190	100,0

VEÍCULO	IVECO		
MODELO/CARROCERIA	EUROCARGO 170 E 22 BAÚ		
QUILÔMETROS RODADOS	10.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIACÃO OPERACIONAL	704,19	0,0704	5,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1291,65	0,1292	9,2
SALÁRIO DO MOTORISTA	1807,92	0,1808	12,9
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	222,64	0,0223	1,6
SEGURO FACULTATIVO	654,00	0,0654	4,7
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	669,20	0,0669	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	5349,60	0,5350	38,1

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	5340,00	0,5340	38,0
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	847,64	0,0848	6,0
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1471,50	0,1472	10,5
LUBRIFICANTE DO MOTOR	174,00	0,0174	1,2
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	37,13	0,0037	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	833,33	0,0833	5,9
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	8703,59	0,8704	61,9
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	14053,19	1,4053	100,0

VEÍCULO	VOLVO		
MODELO/CARROCERIA	NH12 420 4x2 GLOBETROTTER		
QUILÔMETROS RODADOS	15.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIACÃO OPERACIONAL	1203,53	0,0802	4,9
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2341,75	0,1561	9,5
SALÁRIO DO MOTORISTA	1807,92	0,1205	7,3
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	380,77	0,0254	1,8
SEGURO FACULTATIVO	821,67	0,0548	3,3
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1177,25	0,0785	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	7732,89	0,5155	31,3

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	10782,69	0,7188	43,6
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	1348,43	0,0899	5,5
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2740,50	0,1827	11,1
LUBRIFICANTE DO MOTOR	810,00	0,0540	3,3
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	57,75	0,0039	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	1250,00	0,0833	5,1
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	16989,38	1,1326	68,7
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	24722,26	1,6482	100,0

Um início de ano surpreendente

O total de licenciamentos de caminhões no mês de janeiro atingiu a marca de 8 mil, representando um crescimento de mais de 20% em relação a janeiro de 2007, conforme os dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea). O fato surpreendeu porque nos últimos três anos vinham se mantendo na faixa de 6 mil unidades.

Esta tendência de crescimento demonstrada pela indústria de veículos comerciais também pode ser observada nos números de janeiro apresentados pela Associação Brasileira de Concessionárias de

Rodovias (ABCR). O fluxo de veículos pesados nas rodovias sob concessão, que tem demonstrado constantes aumentos desde 1999, em janeiro voltou a bater recordes em todos os estados pesquisados. O destaque vai para o Estado de São Paulo, que registrou aumento acumulado de 44% em relação ao mês base (jan/99), bem acima da média do País de 30% de crescimento acumulado, considerando-se a mesma base.

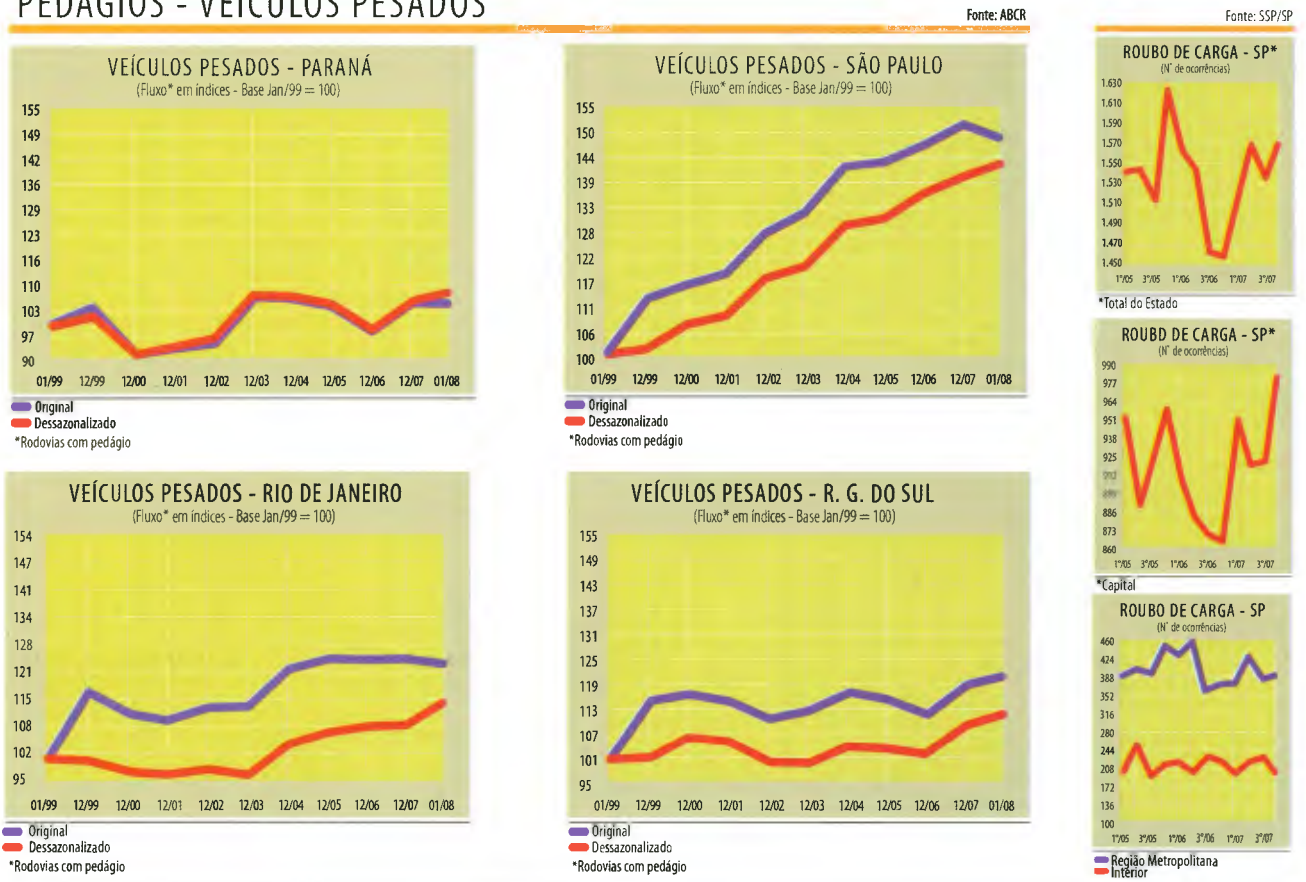
Estes indicadores do transporte do início de 2008 são indícios de que poderemos ter o quinto ano consecutivo de bom crescimento da economia. Ainda não é a

sonhada e necessária expansão de 8% a 10%, mas, confirmando-se a projeção inicial de 5,2% de crescimento real em 2007 e de 4,5% para 2008 (podendo ser ainda maior), chegaremos à média de 4,5% de expansão média nos últimos anos, fato que não se verificava desde 1988.

Este crescimento somente será sustentado por um longo tempo se forem realizados os investimentos necessários na infra-estrutura dos transportes. As empresas vencedoras dos recentes leilões de concessão de rodovias assumem, pelos próximos 25 anos, a administração destes novos trechos no mês de fevereiro, comprometendo-se a investir imediatamente recursos da ordem de R\$ 700 milhões.

Além disso, o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) prevê investimentos superiores a R\$ 55 bilhões até 2010 somente na área de infra-estrutura logística e de transportes.

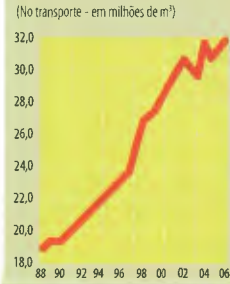
PEDÁGIOS - VEÍCULOS PESADOS



COMBUSTÍVEIS

Fonte: ANP

CONSUMO DE ÓLEO DIESEL

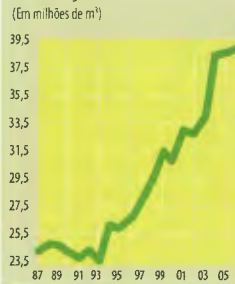


IMPORTAÇÃO DE ÓLEO DIESEL

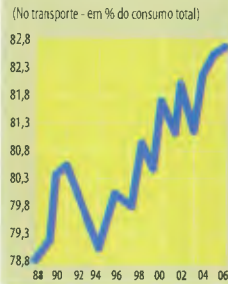


* Acumulado em 12 meses até setembro

PRODUÇÃO DE ÓLEO DIESEL



CONSUMO DE ÓLEO DIESEL



* Acumulado em 12 meses até setembro

MALHA FERRO-RODOVIÁRIA

Malha Rodoviária

(Extensão - em Km 1000)

	Pavimentadas	Não pavimentadas	Total
Federais	58.152	14.857	73.009
Estaduais/Federais	17.016	7.146	24.162
Estaduais	98.377	109.942	208.319
Municipais	22.735	1.274.906	1.297.641
Total	196.280	1.406.851	1.603.131

Malha Rodoviária sob Concessão

(Extensão - em Km 1000)

	Pavimentadas	Não pavimentadas	Total
Iniciativa Privada	9.739	-	9.739
Operadoras	1.064	-	1.064
Total	10.803	-	10.803

Malha Rodoviária Federal sob Concessão

(Extensão - em Km 1000)

	Pavimentadas	Não pavimentadas	Total
Atualmente	1.482	-	1.482
2ª Etapa	2.601	-	2.601
3ª Etapa	4.059	-	4.059
Total	8.142	-	8.142

Frota de Veículos Comerciais

Caminhão	1.768.221
Cavalo mecânico	280.037
Reboque	529.329
Semi-reboque	458.334
Ônibus interestaduais	13.212
Ônibus fretamento	25.120
Ônibus urbanos	95.000
Total	3.169.253

Malha Ferroviária

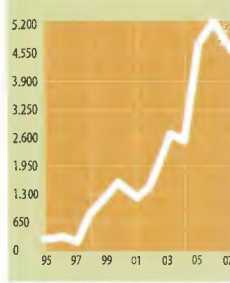
(Extensão - em Km 1000)

Nacional	29.487
Sob Concessão	28.884
MRS Logística	1.674
ALL	7.225
Novoeste	1.621
Vale / FCA	9890
CFN	4238
Ferrobarragem	4236

DESEMBOLSOS DO BNDES (em R\$ milhões)

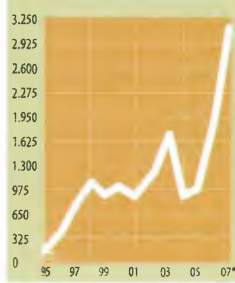
Fonte: BNDES

VEÍCULOS AUTOMOTORES



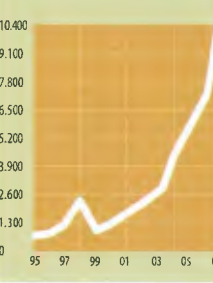
* Em 12 meses até outubro

COMERCIO E REPARO DE VEÍCULOS



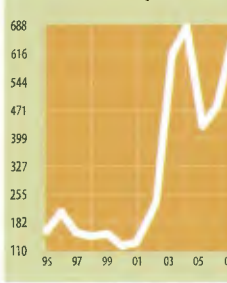
* Em 12 meses até outubro

TRANSPORTE TERRESTRE



* Em 12 meses até outubro

TRANSPORTE AQUAVIÁRIO



* Em 12 meses até outubro

TRANSPORTE AÉREO



* Em 12 meses até outubro

EMPREGO NO TRANSPORTE DE CARGA

(Índices - Base dez/99 = 100)



Fonte: IDET/Fipe

LICENCIAMENTOS

Fonte: Anfavea

CAMINHÕES NOVOS

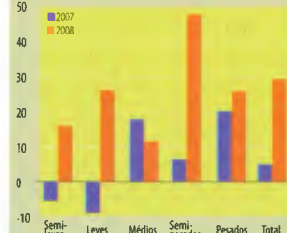
(Total de licenciamentos (1) - em unidades)



(1) No mês de janeiro de cada ano

CAMINHÕES NOVOS

(Licenciamentos (1) - Var. % (2))



(1) No mês de janeiro de cada ano
(2) Var. em relação ao mesmo mês do ano anterior

CAMINHÕES NOVOS

(Total de licenciamentos (1) - Var. % (2))



(1) No mês de janeiro de cada ano
(2) Var. em relação ao mesmo mês do ano anterior

Evento em Santos discute eficiência do transporte

O Sindicato das Empresas de Transporte Comercial de Carga do Litoral Paulista e a OTM Editora realizam entre fevereiro e novembro a série de seminários Desafios da Logística

O porto de Santos é o principal pólo logístico do Brasil. Passa por ali mais de um quarto do valor dos produtos negociados pelo País no mercado externo e sua área de influência, que inclui os estados do Sudeste e do Centro-Oeste, concentra metade da produção nacional agrícola e industrial. Mensalmente, sua movimentação de carga chega a superar 6 milhões de toneladas. A eficiência dos transportes na região tem efeitos diretos sobre o nível de competitividade de muitos itens da pauta brasileira de exportação. Além de não poder parar, Santos precisa evoluir constantemente.

O desempenho operacional de Santos reflete, em certa medida, o nível de evolução do transporte nacional. E a importância do porto só tende a crescer nos próximos anos. No ritmo do aumento da presença do País no mercado global e do desenvolvimento da navegação de cabotagem, Santos precisará ganhar escala e evoluir em gestão. Novos investimento em infra-estrutura estão programados e a Petrobras se prepara para iniciar a exploração de gás e petróleo na região. A multimodalidade ganhará espaço nas operações logísticas e a integração dos sistemas de transporte reduzirá perdas e tornará mais eficiente o funcionamento do porto e de toda rede de transporte que o cerca.

Com o objetivo de compreender e analisar a situação atual e as perspectivas do transporte em Santos e também de iden-



Marcelo da Rocha, do Sindisan: "Queremos lançar um novo olhar sobre o transporte e logística em Santos".

tificar oportunidades de evolução e apresentar soluções para os eventuais gargalos logísticos da Baixada Santista, o Sindicato das Empresas de Transporte Comercial de Carga do Litoral Paulista (Sindisan), com o apoio da OTM Editora – responsável pela publicação das revistas Transporte Moderno e Technibus – e da universidade Unimonte, realizará, ao longo de 2008, a série de seminários Desafios da Logística.

"Queremos lançar um novo olhar sobre o transporte e a logística em Santos, tal qual exige o atual momento do desenvolvimento regional", afirma Marcelo Marques da Rocha, presidente do Sindisan. "Vamos contribuir não só para a melhoria do sistema de transporte, mas também da logística de uma forma geral, fazendo com

que todos os elos intervenientes da cadeia tenham conhecimento do que acontece no porto de Santos de uma forma global". Para Rocha, é o momento de chamar atenção para os pontos fortes e as áreas de excelência da operação portuária.

O que se pretende, justamente, é contribuir com conhecimento para a evolução geral da gestão das empresas e do sistema de transporte de cargas em Santos e apresentar soluções que possam eliminar perdas operacionais e gargalos logísticos. O primeiro seminário da série Desafios da Logística, que teve como tema a multimodalidade, aconteceu no dia 28 de fevereiro. Na sequência e sempre na segunda semana do mês serão tratados de temas como gestão ambiental e sustentabilidade, eficiência portuária, capacitação profissional, segurança e qualidade rodoviária.

A série Desafios da Logística é composta por dez encontros, que serão realizados entre os meses de fevereiro e novembro de 2008 no auditório do campus Senador da Universidade Unimonte, na Vila Mathias, em Santos. Será criado um ambiente de discussão permanente que será orientado para o aumento da eficiência dos serviços e da competitividade dos negócios no setor. O público-alvo do evento será composto por gerentes e executivos de empresas de transporte da região, profissionais liberais que atuam na área, gestores da comunidade portuária e estudantes de pós-graduação da Unimonte.

III Brasil nos Trilhos



ANTF

Associação Nacional dos
Transportadores Ferroviários

Brasília - DF

11 de Junho de 2008

11 | JUNHO | 2008



CENTRO DE EVENTOS E CONVENÇÕES BRASIL 21
Setor Hoteleiro Sul, Qd. 06, Cj. A, Bl. G, Lote 01, Brasília/DF

EM JUNHO, O PAÍS VAI MOSTRAR A SUA VOCAÇÃO FERROVIÁRIA.

"O DESENVOLVIMENTO DAS FERROVIAS NAS PRÓXIMAS DÉCADAS"

Nos últimos 10 anos, o setor de transporte ferroviário de carga ampliou a participação na matriz de transporte e já representa mais de um quarto de tudo o que é movimentado no Brasil. O modelo de concessão das operações a iniciativa privada mostrou-se eficiente e tem possibilitado que as ferrovias voltem a ocupar posição significativa na logística nacional, assim como acontece nos países mais ricos.

Por isso a ANTF (Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários) tem a honra de anunciar que realizará no dia 11 de junho de 2008, o III BRASIL NOS TRILHOS - 2008, oportunidade em que teremos o Governo Federal e a iniciativa privada debatendo os rumos do setor.

PROGRAMAÇÃO PRELIMINAR:

10 de junho de 2008 - Jantar

Coquetel e jantar para um público estimado em 400 participantes, compostos por parlamentares, dirigentes das concessionárias, fornecedores do setor ferroviário, lideranças de entidades setoriais, grandes embarcadores e representantes da imprensa.

Horário: 18h00 às 22h00

11 de junho de 2008

SEMINÁRIO NACIONAL III BRASIL NOS TRILHOS

Tema: "O desenvolvimento das ferrovias nas próximas décadas"

Horário: 09h00 às 18h00



REALIZAÇÃO:

APOIO:

ORGANIZAÇÃO:



A empresa de eventos Marcelo Fontana e Promoções Ltda, fone 11-5096.8104, representada pelo senhor Marcelo Fontana, está credenciada pela ANTF para manter os contatos necessários para as empresas interessadas em participar do evento.

Como parar uma frota de ônibus e caminhões?



FALE COM A BALTEC!

Reparos e Manutenção de pinças de freio!

Sistemas de freio, válvulas, cilindros e servos de embreagem.

TODAS AS
LINHAS
TODOS OS
MODELOS



BalTec®
FREIOS



Tecnologia Avançada, Qualidade e Confiança.

(41) 2105 1000
www.baltec.com.br

