

transporte

Todos os modais MODERNO



ANO 40 - Nº 400 - AGOSTO 2002 - R\$ 8,00

AS EMPRESAS DE TRANSPORTE

Como eram nos anos 60
e como estão hoje
As que desapareceram
e as que sobreviveram

A PROPAGANDA

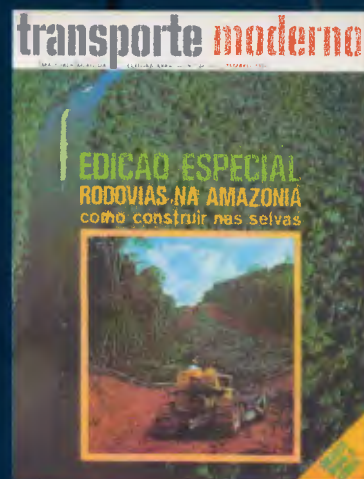
Como as empresas
davam seu recado
aos frotistas em
décadas passadas

OS VEÍCULOS

Do caminhão a gasolina
ao predomínio do diesel
num dos maiores
mercados do mundo

INFRA-ESTRUTURA

O que mudou nas estradas,
ferrovias, aeroportos
e portos depois
das privatizações



TM em 400 edições

FATOS E ANÁLISES QUE COMPÕEM UMA HISTÓRIA

Com Shell Monitor, você não precisa estar perto pra saber que está tudo bem.



Shell Monitor

Imagine gerenciar, dentro do seu escritório, o que acontece com a sua frota na estrada. Assim funciona o Shell Monitor, o Sistema de Gerenciamento de Frota da Shell. Um chip identificador é instalado no caminhão. Quando o motorista abastece, o bico da bomba identifica o veículo e libera ou bloqueia o abastecimento. O sistema envia as informações para a Central Shell. Assim você sabe onde sua frota está e ainda controla a quilometragem, o consumo de diesel, hora, local e a data do abastecimento. Além de gerenciar custos, com Shell Monitor você também evita possíveis fraudes. **E mesmo de longe, quem dirige é você.**

www.shell.com.br/transportes



DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br

REDAÇÃO

Editor

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

Colaboradora

Carmen Lígia Torres

Diretor de Arte

Alexandre Henrique Batista
alexandre@otmeditora.com.br

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto
vito@otmeditora.com.br

Maria Rita Fleury Zani
rita@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

Gilberto A. Paulin
Tel.: (41) 22-1766

Tiragem

10.000 exemplares

Assinatura

Anual: R\$ 50,00 (cinco edições mais um Anuário). Pagamento à vista: através de boleto bancário, depósito em conta-corrente ou cheque nominal à OTM Editora Ltda.
Em estoque apenas as últimas edições

Periodicidade

Circula no mês subsequente ao de capa

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



Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:

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

otmeditora@otmeditora.com.br

SUMÁRIO

RODOVIÁRIO DE CARGA 10

Com a onda de asfaltamento das principais estradas interestaduais nos anos 50, começaram a hegemonia do modo rodoviário e o fortalecimento das transportadoras. TM conta como foi a evolução de 13 maiores empresas

RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS 20

A maioria das operadoras teve seu início plantado numa origem humilde onde seus fundadores fizeram sacrifícios para expandir o negócio. Muitos pioneiros ainda estão no comando, mas preparando a sucessão

VEÍCULOS 24

A história das montadoras que iniciaram a indústria de caminhões e ônibus no Brasil. De importador, o País passou a ser um dos mais importantes fabricantes mundiais, ocupando hoje posições entre os cinco maiores

CRONOLOGIA 27

Para relembrar as quase cinco décadas de história da indústria brasileira de veículos comerciais, Transporte Moderno relacionou os principais fatos e lançamentos de produtos registrados no setor

INFRA-ESTRUTURA 34

Um mapeamento da situação das estradas, portos, ferrovias e aeroportos brasileiros, mostrando também as dificuldades de investimentos e os passos já dados na privatização

FATOS MARCANTES 46

Ao longo de 400 edições, Transporte Moderno testemunhou a trajetória do transporte brasileiro. Uma seleção dos fatos, fotos e análises publicadas em quase 40 anos integra esta histórica edição

PROPAGANDA 52

No acervo dos mais variados anúncios publicitários sobre o transporte, publicados nesta revista, existem muitos que refletem situações e fatos peculiares a determinadas épocas

MONTADORAS 56

Volkswagen apresenta o 18-310 Titan, cavalo-mecânico para 42 t

Iveco muda seu comando no Brasil: assume Antonio Scognamillo

Mercedes-Benz apresenta o semipesado 1420, com motor mecânico

Scania comemora aniversário com o lançamento da linha 2003

FLUVIAL 66

Transportes Bertolini abre rotas de transporte na Amazônia

TECNOLOGIA 74

Shell lança sistema de controle de frota que reduz custos

NEGÓCIO 84

Randon assina joint-venture com a ArvinMeritor e amplia suas exportações

CONGRESSO ABTC 86

Associação defende intermodalidade para melhorar competitividade no transporte

Seções

Sumário 6

Custos operacionais 79

Atualidades 88

A perda de Carlos Teles - Depois de viajar pela Amazônia para compor reportagem sobre as dificuldades do transporte na região, o repórter Carlos Teles faleceu, em São Paulo, no final de agosto. Carlos, que completaria 27 anos de idade no dia 11 de outubro, foi nosso colaborador no último ano.

Está sur Nova Ford



Nova fábrica

Tecnologia de ponta e soluções revolucionárias de logística e de controle de qualidade fazem da nossa nova fábrica de caminhões uma das mais modernas do mundo. Nosso processo produtivo tem como prioridade oferecer qualidade e flexibilidade para atender às mais variadas necessidades dos nossos clientes e de proteger o meio ambiente.



Disk Ford Caminhões

Você pode falar com a Ford a qualquer hora do dia ou da noite. A ligação é gratuita. Nossos atendentes são especialmente treinados e estão disponíveis 24 horas, 7 dias por semana, inclusive feriados.

0800-703-3673

Temos 129 Distribuidores de caminhões localizados em todos os estados brasileiros. Nosso principal trabalho tem sido o de treinar e preparar nossos Distribuidores para garantir um atendimento adequado, além de um serviço correto e de qualidade superior.

Rede



Peça Fácil Ford

Em todo o território nacional nossos Distribuidores contam com o suporte do mais moderno Centro de Distribuição de Peças, com mais de 30.000 itens de caminhões em estoque. O novo sistema Peça Fácil Ford garante a entrega de peças em até 24h em todas as capitais do país.

gindo uma Caminhões.



Linha completa

São duas famílias de produtos: a Série F com cabine convencional e a linha Cargo com cabine avançada. No total são 21 modelos e mais de 350 configurações normais de produção, além das configurações especiais. Todos os caminhões são equipados com motor Cummins de 4 ou 6 cilindros, e as capacidades de carga vão de 3,5 a 40 toneladas.



S.O.S. Ford

Serviços diferenciados e personalizados para você nunca ficar sozinho na estrada. Caso você necessite de socorro ou de qualquer ajuda, pode contar com a Ford. Atendimento 24 horas em qualquer ponto do território nacional. É só ligar para o Disk Ford Caminhões.

www.ford.com.br



hor negócio de ponta a ponta. →

Quando é proibido



Se o leitor nos permitir a modéstia, vamos cometê-la: **Transporte Moderno** sempre pensou grande, desde seu nascimento, em 1963, trazido pelas mãos de Victor Civita, visionário empreendedor que fundou a Editora Abril, certamente a empresa que trouxe excelência às publicações de revistas no Brasil. Civita, no nº 1 de **TM**, em agosto de 1963, dizia que depois de lançar produtos como as revistas Quatro Rodas, Cláudia, Manequim, estava na hora de trazer uma contribuição técnica. O País, depois de séculos de extrativismo e da agricultura baseada na monocultura, começava a “plantar” indústrias – entre elas as automotivas. E progresso não se faz sem a difusão de boas informações.

Transporte Moderno nasceu bem antes de monstros sagrados da mesma editora, como *Veja* e *Exame*. Aliás, *Exame* brotou dentro de **Transporte Moderno**, encarte que era das chamadas publicações da Abril para segmentos dirigidos.

Nesta edição, de nº 400, numa retrospectiva de fatos – selecionados a partir da página 46 pode-se ter uma idéia de quando, quanto e como o Brasil evoluiu. Do caminhão a gasolina, com vela e carburador, chegou-se ao motor diesel com injeção eletrônica e, no estágio seguinte – com alguns produtos já lançados pela DaimlerChrysler –, insere-se o *common-rail*, uma evolução da tecnologia para melhorar o desempenho e a relação custo/benefício.

As estradas de terra, de chão batido, nas quais os pioneiros dos transportes demoravam meses para fazer viagens, viraram um tapete preto, reduzindo não apenas o tempo nos trajetos mas, principalmente, a incidência de mortes e feridos.

É claro que se se considerar sob uma ótica crítica, o Brasil poderia ter feito muito mais pelas estradas. De fato, pode-se dizer que houve uma ascensão abrupta, acompanhada de uma deterioração, gradual e comprometedora. Com efeito, após um progresso fulminante nas décadas de 50, 60 e 70, as rodovias praticamente pararam no tempo. Mas, nada é coincidência. A partir dos anos 70, com a escalada inflacionária, o poder público, em particular, perdeu a capacidade de investir.

O que se viu, a partir dos anos 90, foi a escalada da privatização nos serviços de infraestrutura, fato que se não foi capaz de colocar o Brasil no melhor dos mundos, ao menos indicou um caminho possível de ser seguido. O Estado deve fazer a gestão, estabelecer prioridades. Quando decide operar, em geral, é um desastre. Nos transportes, há o caso da Dersa, em São Paulo, empresa pública que por décadas administrou e operou o complexo Anchieta/Imigrantes, nevrálgico ponto que une a maior economia do País ao porto de Santos. Pois bem: nesse tempo todo, o pedágio foi cobrado rigorosamente dos veículos, mas nenhum centímetro de ampliação foi adicionado ao sistema. Bastaram alguns anos de



pensar pequeno

transporte moderno



EDIÇÃO Nº 1 - 1963

privatização e a Ecovias, a concessionária da ligação, está concluindo a segunda pista da Imigrantes – que compreende 8 km em túnel – para remover o gargalo da rodovia.

Há excessos, sem dúvida. A taxa de pedágio em alguns casos chega a superar o valor gasto com óleo diesel, o que é um absurdo. Os rumos da privatização precisam ser corrigidos, mas o conceito deve ser preservado, até porque a receita para se combater um mal não deve ser a condenação do doente à morte.

Nas ferrovias, após quatro décadas de operação estatal, a privatização também é uma realidade. Há problemas, incontáveis, aliás. Os concessionários alegam que receberam ativos em frangalhos e reivindicam que o Estado deve assumir o investimento da infraestrutura. Apesar de alguns ruídos, o fato é um só: o transporte sobre trilhos cresce acentuadamente, o que não chega a ser novidade, até porque o embarcador quer, precisa e deve ter opções ao transporte rodoviário.

Nos portos, o Brasil, após alguns anos de privatização, parece ter feito a lição de casa. Ainda há problemas com custos de mão-de-obra – mas quem conheceu os portos no passado não acredita no que está vendo agora. O de Santos é ilustrativo. Cantado em prosa e verso como condenado à morte, o terminal vem crescendo ano a ano. E por quê? Nesse período, terminais privativos e privados se instalaram ao longo do cais, estabeleceram, lentamente, suas regras, e, com isso, removeram os esqueletos que condenavam o porto à morte.

Nos aeroportos, o Brasil também evoluiu. Condena-se, é verdade, a mão-de-ferro da Infraero, estatal que administra e muito bem a infra-estrutura aeroportuária. Prega-se a privatização dos aeroportos. A Infraero responde que vai ampliar sua atuação, incluindo shoppings e outros serviços, como forma de arrecadar mais, ampliar seu poder e postergar os ânimos privatizantes.

Seja como for, **Transporte Moderno**, em 400 edições, forneceu os testemunhos de sua trajetória, reforçada por edições referenciais no setor de transportes, entre elas As Maiores do Transporte, que desde meados da década de 70 interpreta a atividade pela análise dos balanços financeiros de seus integrantes. Outra edição de muita utilidade é o Anuário do Transporte, que traz uma base sedimentada de informações sobre o perfil dos transportadores e seus fornecedores.

OTM Editora que publica, ainda, a revista Technibus, dirigida ao setor de ônibus, dedica-se, ainda, à promoção de eventos e seminários ligados à atividade de transporte de carga e de passageiros.

Publicações, feiras, seminários, além de fontes de negócios, são as nossas credenciais para manter contato estreito com a cadeia de valor dos transportes, setor de grande importância social e econômica, o que nos impede de pensar pequeno.



Volkswagen Titan Tractor. Menos você não quer. Mais você não precisa.

Chegou o Volkswagen Titan Tractor 2003.
O caminhão que inaugurou uma nova categoria.



28 toneladas de
carga líquida.



Novo tanque de
alumínio de 480 litros.



Novo banco sofá-cama.



Novo e exclusivo
suporte de estepe.



Novos pneus
295/80R22.5.



Nova suspensão
pneumática traseira.



Novas rampas-guia.



A Volkswagen está lançando mais que um novo caminhão. Está lançando uma nova categoria: Volkswagen Titan Tractor. O primeiro caminhão sob medida para quem precisa transportar até 28 toneladas de carga líquida. Porque até hoje os caminhões disponíveis para transportar essa tonelage provocavam desperdício de espaço e dinheiro. Afinal, por que pagar até 50% mais caro por um caminhão e ainda sair

carregando o próprio peso sem retorno financeiro? Para aumentar a rentabilidade da sua frota, a solução sob medida é o Volkswagen Titan Tractor. Além das novidades da linha 2003, o Titan Tractor é equipado com:

- Motor Cummins 6CTAA Turbo Aftercooler.
- Transmissão ZF de 16 marchas sincronizadas.
- Ar-condicionado de série.



- Exclusiva capacidade de 10 toneladas sobre a quinta roda.
- Banco do motorista com suspensão pneumática.
- 6 opções de altura da quinta roda.
- Sistema elétrico 24 volts.

Volkswagen. Caminhões sob medida.



Transportadoras prontas para novos desafios

Treze empresas de transporte de carga, a maioria com meio século de vida e origem bastante humilde, planejam o futuro sob uma mesma ótica: muita confiança

O início do transporte rodoviário foi como nos filmes de carruagem e caubói, lembra Transporte Moderno na edição de novembro de 1966 num artigo intitulado “Três décadas do transporte rodoviário”

De fato, nos tempos mais antigos, toda e qualquer viagem era uma verdadeira aventura. Tanto assim, que no início da década de 1940 – conforme relata o artigo – “a maior parte da movimentação de carga era feita por navio.” Por terra, o volume era confiado à ferrovia. A penetração no interior cabia aos tropeiros, a cavalo, ou a alguns tresloucados frotistas.

Imagine-se. Havia menos de 100 mil caminhões nos anos 40. O Brasil movia-se lentamente e a gasolina, ao contrário dos tempos atuais, onde o diesel impulsiona a totalidade dos veículos de cargas.

As primeiras viagens feitas para a região Nordeste eram uma tortura. Não havia ainda a estrada Rio-Bahia. Fazendas viravam estradas e o “asfalto”, à época, eram os leitos dos rios secos. As viagens para o Nordeste poderiam demorar de um mês a um semestre.

Um dos pioneiros, o senhor Morgado, da transportadora Estrela do Norte, citado na reportagem de TM, lembrava de um carregamento de molas levado do Sudeste para Sergipe. Demorou 22 dias. “O cliente ficou espantado e satisfeito com a rapidez” da viagem, mas quando soube do preço – 54 contos de réis – caiu de costas. Não pagou o frete, alegando que preferia receber a mercadoria atrasada – por mar demoraria de 120 a 150 dias – a ter de pagar aquela quantia.

Mas, o grande impulso de desenvolvimento do transporte rodoviário veio na década de 1950. O asfaltamento das principais estradas interestaduais brasileiras é daquela época. “Em virtude do asfaltamento das rodovias, a regularidade do serviço passou a ser problema vinculado à empresa e não à estrada.”

A indústria foi beneficiada pelo transporte rodoviário, que tornou possível a coleta da matéria-prima na origem e sua entrega direta no destino, possibilitando o retorno do capital em giro. O fator “tempo”, decisivo nas operações industriais, levou os embarcadores a optarem pelo caminhão, relegando a segundo plano o trem e o navio.

O crescimento do transporte rodoviário obrigou as operadoras a lançar mão dos carreteiros. Estes eram financiados pelas transportadoras, fato que as obrigou a se tornarem “verdadeiras agências bancárias.”

Os primeiros carreteiros eram agricultores que levavam seus produtos. O auge dos caminhoneiros foi o período entre 1958 e 1962, quando surgiram as montadoras que começaram a fabricar caminhões no País. Em 1966 já se alertava para o “perigo” da falta de regras para o setor. “A regulamentação do transporte rodoviário deve ser concretizada o mais breve possível para evitar o pára-queda nocivo às em-



Com o asfaltamento das rodovias, os embarcadores optaram pelo caminhão para movimentar suas cargas

Os passos da sucessão

O processo sucessório em geral é difícil, particularmente nas empresas familiares onde a razão exigida se mistura à emoção, às desavenças, naturais nas relações humanas. Assim, como muitos negócios desmoronam na troca de bastão, outros prosperam e consolidam posições.

Na atividade de transporte, ao longo dos últimos quase 40 anos de publicação de TM, queda e ascensão de empresas foram registradas, analisadas e diagnosticadas.

Jelson Antunes Costa, o comandante do grupo 1001 – controlador da Auto Viação 1001, Catarinense, Rápido Ribeirão Preto – recentemente, ao assumir o controle da cinquentenária Viação Cometa, disse que a dificuldade do processo sucessório é a passagem do bastão do fundador para a segunda geração. “Em geral, se essa fase é vencida, da terceira geração em diante o negócio não tem mais como ser detido”. O grupo pilotado pelo ex-trocador de ônibus já está na terceira geração. “Meus netos estão no negócio”, diz o empresário, com indisfarçável satisfação.

Na maior empresa de transporte rodoviário de carga, o Expresso Mercúrio, o processo sucessório está planejado até 2010. Três diretores tiveram seus nomes escolhidos para, em seqüência de quatro em quatro anos, assumirem o cargo de diretor presidente. O mandato entre 1998 a 2002 ficou com Adir Luiz Fração; de 2002 a 2006 assume Ademir Antônio Fração. De 2006 a 2010 será a vez de Luiz Orlando Fração atuar como presidente. O acordo societário foi selado

presas e ao próprio governo”, reivindicavam os transportadores.

A situação começou a mudar em 1978, quando a Portaria DG-05, do DNER, criada como instrumento de fiscalização do extinto ISTR – Imposto sobre Transporte Rodoviário, instituiu o RCTRC – Registro e Cadastro do Transportador Rodoviário de Carga.

Exigindo que, para se registrar, as empresas de transportes tivessem veículos cuja capacidade atingisse pelo menos 60 t, o RTRC chegou a cadastrar, até 1982, 521 mil veículos, ou seja, pouco mais da metade da frota existente na época, de cerca de um milhão de caminhões. Do total registrado, cerca de 73% pertenciam a carreteiros, 10% a empresas de transporte e 17% a empresas de carga própria.

No ano de 1975, o Brasil tinha um Produto Interno Bruto (PIB) de US\$ 130 bilhões, sua população era pouco mais de 100 milhões de habitantes e a taxa de inflação beirava 30% ao ano.

Num dos pioneiros le-

pelos quatro núcleos familiares que detêm o capital da empresa. Além da alternância da presidência, há critérios estabelecidos, por exemplo, para o ingresso de familiares na empresa.

No grupo Itapemirim, fundado pelo empresário Camilo Cola, de há tempos o processo sucessório não é apenas preocupação, mas ação: uma consultoria especializada encaminha o assunto. A fórmula, que inclui a introdução gradual e planejada da segunda e terceira gerações em postos de comando e funções estratégicas, está em vigor, com a ascensão do filho e neta do fundador em postos-chave da Viação Itapemirim e Transportadora Itapemirim.

Em outras das grandes operadoras de transportes, o grupo Júlio Simões, duas pessoas comandam o negócio, com mais de 2 mil funcionários: o fundador, Júlio, com foco na área financeira e seu filho Fernando Simões, vice-presidente, que cuida da operação, incluindo a área comercial.

Outra empresa de tradição, a Atlas Transporte, o batismo do processo sucessório foi selado a partir de 1991 com a constituição da Atlas S.A. - Empreendimentos e Participações, que define diretrizes estratégicas das empresas que balizam os passos do grupo.

Na Binotto, transportadora marcada por grande avanço nos últimos anos, a primeira fase do processo sucessório foi superada. O objetivo é manter o ritmo de crescimento sustentado sedimentado na profissionalização. Planeja crescer com recursos próprios – reinvestindo o lucro – e recursos de terceiros, buscando parcerias.

vantamentos sobre o desempenho dos balanços do setor de transportes, das dez maiores transportadoras rodoviárias de carga existentes no ranking de 1975 de Transporte Moderno, poucas restaram para contar a trajetória. A maioria ficou no caminho, ou pelas incertezas e descaminhos da conjuntura brasileira, seja por erros estratégicos cometidos, quer pela dificuldade da sucessão, num setor caracterizado pelo traço do negócio familiar. Transportadora Volta Redonda, Transportadora Coral, Dom Vital, por exemplo, deixaram o mercado por algum daqueles ou outros motivos.

Mas, em compensação, as empresas que atravessaram as zonas de turbulência, certamente estão com mais músculos, prontas para novos desafios. Daquele ranking de dez maiores, em 1975, duas ficaram no mercado, Empresa de Transportes Atlas e Transdroga, que se transformou em ITD.

O mais recente ranking levantado por TM mostra que, se muitas soçobraram, outras subiram os degraus, num movimento cíclico natural no mundo dos negócios. Com efeito, no último ranking, referente ao desempenho do ano 2000, a líder, a gaúcha Expresso Mercúrio e a vice-líder, Júlio Simões Transportes e Serviços, reagiram fortemente em relação à posição que mantinham em meados da década de 70. ■

AS DEZ MAIORES*

1975	2000
São Geraldo	Mercúrio
Interbrasil	Júlio Simões
Volta Redonda	Kwikasair
Coral	Itapemirim
Tamoyo	Atlas
Sulina	Tora
Rio Grande-SP	Cesa
Dom Vital	Binotto
Atlas	Ramos
Transdroga	Araçatuba

Fonte: As Miores do Transporte

Mercúrio: do KB-5 à UPS

No ano de 1946, há mais de meio século, os Irmãos Fração compraram o primeiro caminhão, marca International KB-5. O período, pós-Segunda Guerra mundial, era de desafios permanentes. De um solitário International KB5, importado, os Fração saltaram para seis veículos em 1949, ano em que compraram o Expresso Mercúrio, para quem puxavam cargas no trecho entre a cidade gaúcha de Santa Maria à capital Porto Alegre.

Hoje, cada filial, das dezenas mantidas pela empresa, é uma unidade de negócio, dona de metas e resultados próprios e independentes. As filiais estão agrupadas em nove regionais que se reportam à diretoria executiva, formada pelas áreas operacional, comercial, finanças, recursos humanos e administrativa. A frota de veículos é formada por cerca de mil unidades, desde veículo leve tipo Sprinter até caminhões pesados.

Pode-se dizer que parte da evolução da empresa está representada em ações de parceria, maneira moderna e eficaz de cortar caminho para crescer de forma consistente. Uma aliança se dá no mercado interno, formada com duas operadoras de peso e tradição, a Rapidão Cometa e o Expresso Araçatuba. As três estão unidas em torno de atender a clientela nas regiões que mais entendem. Enquanto a Mercúrio se encarrega



Dos pós-guerra aos dias atuais: serenidade marca a ação da Mercúrio frente aos desafios permanentes

das áreas Sul e Sudeste, Cometa e Araçatuba respondem pela cobertura das regiões Nordeste e Centro-Oeste, respectivamente. Outra aliança de peso foi firmada em março último com a United Parcel Service (UPS), maior empresa de entregas expressas do mundo, com faturamento de US\$ 30,6 bilhões em 2001.

Júlio Simões: expansão firme e gradual

Fundada pelo português Júlio Simões, de Ribeira de Alcalamouque, pequena aldeia a 26 km de Coimbra, Portugal, a Júlio Simões Transportes e Serviços, com sede em Mogi das Cruzes, na região da Grande São Paulo, deverá fechar o ano com faturamento superior a R\$ 320 milhões.

Trata-se de uma expansão passo a passo, com firmeza. A Júlio Simões já esteve bem longe das primeiras empresas no ranking das maiores operadoras de



Júlio Simões: do Big Job ao FM 340, ontem e hoje de uma história



cargas rodoviárias. Era a 22ª empresa do setor no balanço de 1975. No final da década de 80, avançou para a 16ª classificação. Na avaliação de 1990, tornou-se a

nona maior. Recuou em 1991 para o 29º lugar e, a partir daí, só evoluiu:

retornou ao posto de número nove em 1996 e, simplesmente, foi a vice-campeã no placar de 2001.

A história da empresa nasceu com Júlio Simões, desembarcado no Brasil há meio século, então com 24 anos e pouco dinheiro, mas bastante determinado. O começo de Júlio foi o volante, transportando verduras e legumes entre Mogi das Cruzes (SP) e o Ceasa do Rio de Janeiro. O primeiro caminhão, ele não esqueceu. Nos folhetos promocionais, no saguão da empresa, está a foto em preto e branco do pioneiro Ford Big Job F8 ano 51 da Júlio Simões Transportes e Serviços hoje com uma frota em torno de 800 caminhões com idade média de 1,5 ano que rodam 45,7 milhões de km por ano e consomem 18 milhões de litros de óleo diesel.

Hoje, a empresa está estruturada em quatro áreas: transporte rodoviário de cargas, focada em serviços dedicados; operação logística; locação de caminhões, automóveis, máquinas e equipamentos e transporte de passageiros.

Kwikasair: vendida duas vezes

A Transportadora Pampa está na história do transporte brasileiro. E há razões de sobra. Fundada no mesmo ano de TM, 1963, em Porto Alegre, a empresa após dez anos de vida foi comprada pelo grupo australiano TNT. Na época, o grupo TNT era um dos maiores operadores de transportes do mundo. O negócio provocou forte reação dos transportadores rodoviários de carga contra a presença do capital estrangeiro nos transportes.

O resultado deste movimento, comandado pela NTC – Associação Nacional do Transporte Rodoviário de Cargas, foi a lei nº 6.813. Também conhecida como “lei do capital estrangeiro”, determinava que o transporte rodoviário de cargas só poderia ser explorado por empresas que tivessem sede no Brasil e pelo menos 4/5 de capital nacional, além de direção e administração confiadas exclusivamente a brasileiros. As empresas estrangeiras que já operavam no Brasil ficaram obrigadas a destinar 4/5 dos seus futuros aumentos de capitais a brasileiros, sob forma de ações ordinárias.

Talito Endler, um dos proprietários da gaúcha Pampa, foi ser executivo do grupo TNT. Mais tarde, com a venda da TNT para o correio holandês, a Kwikasair, braço de encomendas da TNT no Brasil, foi parar nas mãos de Talito que alterou seu nome para Kwikasair Cargas Expressas. Foi a vez de vender o negócio pela segunda vez, para outra multinacional, a seguradora American International Group, que pretende alçar vôos mais altos.

Por volta de 2005, a empresa, que em 2000 faturou R\$ 130 milhões e teve um déficit de R\$ 37 milhões, espera ter dobrado o faturamento para R\$ 250 milhões.

A virada da Itapemirim nas cargas

Depois da Kwikasair, a quarta maior empresa do setor rodoviário de cargas é a Itapemirim Cargas, do grupo capixaba Itapemirim, que vem fazendo esforço para acertar o passo. Operando sem resultado pelo menos



Itapemirim: o passado do fundador Camilo Cola é uma referência para a evolução



desde 1997, a previsão é fechar 2002 no equilíbrio. Para isso está abrindo algumas frentes. Lançou um produto, chamado It/Ex, de encomendas

expressas originadas em São Paulo, Curitiba e Rio e destinadas a cerca

de mil cidades brasileiras. A transferência pode ser feita tanto pelos ônibus da Viação Itapemirim – braço de passageiros rodoviários do grupo Itapemirim, com frota de 1.217 veículos que cobrem 18 estados e percorrem 192,5 milhões de km cada ano – assim como pelos caminhões da Transportadora Itapemirim, com frota de quase 800 caminhões.

Outra frente aberta pela Transportadora Itapemirim a caminho da modernização é o serviço denominado It/One, um transporte de serviço dedicado. O contrato de estréia do serviço foi assinado com a TNT Logistics para o transporte de peças e componentes entre São Paulo e Camaçari para abastecer a nova linha de montagem da Ford na Bahia.

Atlas desde o Studebaker

Quinta no ranking das maiores de TM no balanço do ano 2000 - a Empresa de Transportes Atlas foi fundada há 50 anos por Lauro Megale, que começou o negócio com um caminhão Studebaker ano 51. Ainda era tempo de caminhão importado. Naquela época as dificuldades eram bravas. “Nos anos 50, 35% das ri-



Atlas: 34 filiais, quase 600 caminhões a serviço da nobre e importante logística

quezas produzidas pelo Brasil eram transportadas num modal rodoviário sem a menor estrutura”, lembra a Atlas em seu site na Internet. De Borda da

Mata, em Minas Gerais, Lauro Megale lançou-se ao desafio de transportar num País que começava a experimentar crescimento. Pouco depois já trafegava pela primeira linha interestadual.

A Atlas tinha ano passado um total de 1.770 funcionários, 34 filiais, 255 caminhões próprios, mais 315 veículos agregados. Especializada em cargas gerais, expressas e sensíveis, a empresa adota o que chama de Sistema Zero Atraso, ferramenta de excelência logística.

Tora: integrada a outros modais

A Tora Transportes Industriais começou a operar 1972, há três décadas. Seu primeiro negócio foi com a Cia. Siderúrgica Belgo-Mineira. Empregava veículos nacionais especialmente projetados, substituindo caminhões fora-de-estrada importados. A partir dessa fase, os anos seguintes foram marcados pelo pioneirismo, diversificação e crescimento. Na década de 80, já consolidada, a empresa desenvolveu sistemas integrados de transportes rodoferroviário e rodomarítimo, oferecendo a grandes clientes soluções compatíveis com suas diversas necessidades.

Em 1986, iniciou operação internacional para realizar a movimentação de cargas entre o Brasil, Argentina, Uruguai, Paraguai e Chile.

Com a privatização do serviço ferroviário, em 1996, a Tora estendeu parcerias com a operadora MRS Logística, ferrovia criada para atuar no triângulo Minas, Rio e São Paulo. A empresa, com frota própria de 54 caminhões e cerca de 100 carretas, opera com 350 caminhões de agregados. A carga movimentada pela Tora inclui produtos da Belgo-Mineira, Fiat, OPP Petroquímica, Santista-Alimentos e CSN. A empresa atua ainda na América do Sul.



Tora: série 2 (ao lado) e série 4 Scania, a marca teve importante papel na empresa



PICK-UP STRADA

DUCATO



Veículos comerciais Fiat

Não importa o tamanho da sua empresa.
A Fiat tem um carro perfeito pra ela.

Nem toda empresa é do mesmo

tamanho. Muito menos os produtos

que elas comercializam.

A linha de veículos comerciais Fiat oferece

um carro para o seu tipo de negócio,

seja ele qual for. Se você precisa

de agilidade, versatilidade, capacidade

de carga e principalmente conforto

no seu dia-a-dia, é muito provável que o

seu futuro utilitário esteja neste anúncio.

FIORINO

UNO FURGÃO

DOBLÒ CARGO

0800 707 1000

Para mais informações,
ligue e solicite o catálogo do
veículo comercial que melhor
se adapta ao seu negócio.



MOVIDOS PELA PAIXÃO. **FIAT**

RODOVIÁRIO DE CARGA

Além de transportar entre países sul-americanos, a Tora presta serviços de carga, descarga e armazenagem, até em terminais alfandegados, na fronteira Brasil-Argentina e em Buenos Aires. Na capital argentina, tem um terminal alfandegado com 24 mil m².

A mineira Cesa amplia atuação



Cesa: transporte e logística de uma extensa gama de cargas

Sétima maior empresa do setor rodoviário de cargas no ano 2000, a Cesa Transportes, de Pedro Leopoldo, cidade mineira, está no mercado há 30 anos. Seu foco de atuação abarca uma gama extensa de produtos – que vão da higiene pessoal até produtos petroquímicos e ferro e aço. Com frota de 182 caminhões próprios e 250 agregados, o grupo tem interesses na área de logística – a Cesa Logística, com uma visão sistêmica e de agregação de valor. Com uma estrutura para atuar em todo o País, a empresa está sediada em Belo Horizonte (MG) e possui uma base operacional em Pedro Leopoldo. Está presente também nas regiões Sudeste, Centro-Oeste, Nordeste e parte da região Norte.

No ranking das maiores de transporte de TM, a Cesa teve receita líquida de R\$ 103 milhões em 2000.

Binotto opera em cima de metas

Há cerca de três décadas e meia era fundada a Transportadora Binotto, que hoje atua em todo o Brasil nos segmentos de transporte, colheita florestal, distribuição e logística. Tem uma frota superior a mil veículos e



Binotto: movimentação, colheita florestal, distribuição e logística

cerca de 1.200 empregados. A empresa conta com quatro unidades de negócios: transporte de cargas, colheita florestal, distribuição e logística. Cada uma delas tem gerência própria, orçamentos e metas.

A frota própria totaliza 1.080 veículos com a seguinte distribuição: 20% de extrapesados, 40% de caminhões pesados, 35% da categoria média e 5% de caminhões leves. O controle desses equipamentos é feito por meio do rastreamento logístico. A empresa, que utiliza frota de cerca de 900 agregados, mantém com eles contrato de exclusividade. A política de renovação é manter a idade média da frota em 2,5 anos.

Ramos nasceu com a Rio-Bahia

Em 1938 Roque Ramos de Oliveira comprou parcelado, em 20 prestações, seu primeiro caminhão, um Ford a gasolina, com capacidade de 3.600 kg. Fazia o comércio de secos e molhados



Ramos: comércio e transporte, duas faces para um mesmo negócio

e prestava serviços de transporte para terceiros. Nunca dirigiu. Sequer quis aprender. Diz hoje que, se fosse dirigir, não teria tempo para fazer negócios. A Rio-Bahia em Teófilo Otoni, Nordeste mineiro, em 1955, estava se abrindo quando Roque decidiu encerrar suas atividades de comerciante e dedicar-se exclusivamente ao transporte de cargas. Em 1958 o Rodoviário Ramos já tinha filiais em São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte e Salvador.

Do solteiro caminhão a gasolina, a empresa, nesses anos, evoluiu para 275 caminhões, 3,7 mil funcionários. Tem ombudsman, no cargo desde 1996 para atender queixas e sugestões de clientes.

Araçatuba cruza fronteiras

Décima maior transportadora do País, o Expresso Araçatuba surgiu durante o surto do rodoviarismo há 50 anos, em 1952, na cidade de Araçatuba (SP).

O passo seguinte foi acompanhar o desenvolvimento econômico de novas fronteiras brasileiras, quando expandiu sua atuação para os estados de Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás, Distrito Federal, Rondônia, Amazonas, Roraima e Acre. A última investida foi transportar até os países vizinhos da América do Sul: Paraguai, Bolívia, Argentina, Chile e Peru. Embarca as cargas em todas as regiões Sul e Sudeste.



Com 41 filiais, a empresa puxa cargas geradas em cerca



Nonono no nononono no nonno nononono nononon no nonono

de 200 cidades, destinadas a cerca de 400 pontos localizados nas regiões Centro, Centro-Oeste e Norte. Está estruturada por especialidades de cargas e tem uma carteira de 25 mil clientes. Na operação por cadeia de produtos, cada qual é uma unidade de negócios – com gerente e diretor específicos.



Onde há Brasil, há Scania.

A Scania está presente, dia-a-dia,
na vida brasileira.

Caminhões pesados que levam
produtos essenciais a todo o País.
Ônibus que transportam
gente em estradas e cidades.



Motores veiculares que equipam e
repotenciam veículos e máquinas.



Motores marítimos que equipam
lanchas, iates, barcos de pesca,
balsas, navios de abastecimento.
Motores industriais que geram
força para indústrias, agricultura,
aeroportos, edificios, hospitais.

Após 45 anos de Brasil - criando
desenvolvimento, produzindo
riquezas - Scania está em todos
os lugares.



Nas cidades, no campo, nos rios,
no mar, nos corações - Scania
sempre vale mais.



SCANIA

Os passos largos de três pioneiras

TA, Gafor e Morada nasceram em três décadas distintas, investiram, evoluíram e, pelo foco e dedicação ao negócio, são consideradas grifes nas especialidades em que operam

Três transportadoras, fundadas nas décadas de 40, 50 e 60, sobreviveram aos infortúnios da economia brasileira, evoluíram e, hoje, têm lugar de destaque entre as empresas do setor.

Com um solitário Chevrolet Gigante, a gasolina, a Transportadora Americana, ou TA, como é conhecida, nasceu no início dos anos 40, na cida-



TA: caminhão, instrumento de uma estratégia calcada no treinamento na Universidade do Transporte

de de Americana (SP) que vivia período de grande desenvolvimento na área têxtil. Os agricultores mudavam a orientação de seus negócios, vendendo suas terras e comprando teares. A demanda aumentava para o serviço de transporte e, em 1941, os irmãos Luchiani e Affonso Panzan criaram a empresa. “Desde sua fundação, a TA não parou de rodar”, diz o site da empresa, hoje com 358 veículos.

De fato. Além de transportar, a empresa é preocupa-

da com formação profissional, vocação que materializou com a instalação da Universidade do Transporte – universidade corporativa que oferece cursos e treinamentos

para empresas de transporte e outros setores do mercado. Outra empresa do grupo é a TA Logística, voltada para as atividades da cadeia logística.

Já a Gafor, nascida em 1951, começou como oficina de automóveis e caminhões, que também transportava derivados de petróleo. O passo seguinte foi transportar gasolina de aviação para os principais aeroportos brasileiros. Mais tarde trocou os combustíveis pela movimentação de produtos químicos e petroquímicos a granel.

Hoje, está entre as maiores operadoras de transporte e logística do País, incorporando outras cargas e oferecendo soluções porta-a-porta que incluem intermodalidade, armazenagem, consultoria e desenvolvimento de projetos de logística.

A ascensão da segunda geração no comando da empresa, em 1986, foi decisiva para a profissionalização da gestão do negócio.

Nos últimos seis anos o faturamento da empresa quintuplicou e diversificou seu leque de produtos movimentados, incluindo o setor alimentício. Sua frota própria totaliza 230 cavalos-mecânicos (com idade média inferior a dois anos de uso).



Morada, do leite ao suco: 40 anos de especialização no agronegócio

Já o Rodoviário Morada do Sol começou o negócio de transporte em 1962, movimentando leite in natura dos postos de recepção para a fábrica da Nestlé em Araraquara, no interior paulista, onde fica sua sede.

A empresa é dirigida pela segunda geração da família Magnani, sob a supervisão do fundador Ivo Magnani. Com frota aproximada de 500 equipamentos entre cavalos-mecânicos e carretas.

Seu principal produto é suco de laranja concentrado, mas atua também no transporte de açúcar líquido e a granel e gases industriais.



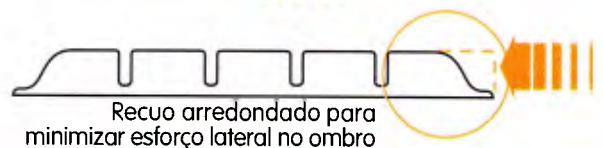
Gafor: gestão profissionalizada foi um ato fundamental para o crescimento



Infelizmente, esta tecnologia ainda não existe para proteger seus pneus nas manobras.



É por isso que existem a RT50 e RT51



A Tipler desenvolve seus produtos para melhor desempenho e maior rendimento quilométrico de pneus recapados, mas somente qualidade não é o suficiente. É preciso também criar soluções para problemas que se apresentam diariamente para quem pega a estrada. O arraste dos pneus é um dos problemas mais sérios para quem necessita realizar manobras apertadas. Para minimizar os danos decorrentes disto, a Tipler desenvolveu bandas específicas, com desenhos

exclusivos, que permitem maior resistência e excelentes resultados em primeiro e terceiro eixos de carretas e ônibus truckados.

Nos concessionários Tipler de todo o Brasil, você encontra as bandas RT50 e RT51 e toda uma linha de produtos submetidos a testes que reproduzem as condições de rodagem que você encara todo dia. Se você quer melhores resultados, leve a qualidade Tipler para rodar com você



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

w w w . t i p l e r . c o m . b r

De motoristas a megaempresários

Itapemirim, Gontijo e 1001 têm traços comuns, como a origem de seus fundadores. Forjados no batente e com apurada visão de negócios, Camilo, Abílio e Jelson são referências mundiais

No final dos anos 40, quando o Brasil começava a engatinhar em estradas asfaltadas e ainda nem tinha indústria automotiva nacional, empresas de ônibus davam passos iniciais no serviço de transporte de passageiros. As maiores do setor rodoviário são dessa época, como a Cia. São Geraldo de Viação, fundada em 1949 na cidade de Caratinga (MG),



No mesmo ano, Camilo Cola, comprou, em sociedade, uma jardineira que fazia linha intermunicipal, no interior capixaba. “Eram 43 km de péssimas estradas, percorridos em três horas”, lembra o site da Viação Itapemirim. Cola “atuava como motorista, cobrador e mecânico.” Nesse instante, surge a ETA – Empresa



Jardineira Ford, comprada em sociedade, foi o primeiro veículo da empresa fundada por Camilo Cola

de Transportes Autos Ltda., embrião da Itapemirim.

Em plena Segunda Guerra Mundial, em 1943, era lançada a semente de uma das mais prósperas empresas de ônibus, a Empresa Gontijo de Transportes, fazendo poeira no percurso Patos de Minas-Carmo do Paranaíba. Pegava o que viesse pela frente – passageiro e principalmente muita estrada de chão.

Ainda nos nostálgicos anos 40, no estado capixaba, a família Chieppe, vencida os atoleiros das estradas de terra da época para realizar a nobre tarefa de transportar passageiros. O primeiro ônibus dos Chieppe – fundadores da hoje próspera Viação Águia Branca – foi uma jardineira Chevrolet 42, com motor Hércules a diesel.

Sucessora da Auto Viação Jabaquara, pequena empresa urbana criada na década de 30 em São Paulo, a Viação Cometa, nascida também nos anos 40 em rápido tempo se transformou na maior e mais moderna operadora de ônibus do País – tanto no setor urbano como, principalmente, nas rodovias.

Nos tempos das jardineiras, da estrada de chão e dos atoleiros, as marcas Chevrolet e Ford davam as cartas no transporte coletivo de passageiros

A partir da década de 50, com o incremento do processo de industrialização do Brasil, a população passou a se deslocar da área rural para as cidades, e a indústria automobilística começou a crescer, trazendo juntamente com ela, o crescimento da malha rodoviária. Toda essa evolução criou condições propícias para a evolução das empresas de transporte de passageiros. A Gontijo soube aproveitar essa marcha da história, crescendo junto com o País, “numa alucinante viagem de prosperidade.” De fato, o crescimento foi fantástico. Em meio século, Abílio saiu de uma jardineira Chevrolet Comercial 1940 a gasolina para uma das maiores frotas do mundo, com 1.200 ônibus, que rodam 150 milhões de km por ano. A empresa emprega 5 mil pessoas.

Camilo Cola, nos anos 50, dava contornos ao seu império de ônibus. A Viação Itapemirim nasceu em 4 de julho de 1953, com 16 ônibus, fazendo rotas no estado do Espírito Santo, entre Cachoeiro de Itapemirim, Castelo, Muniz Freire, Guaçuí, Piaçú e Guarapari. A infra-estrutura da empresa na época se resu-



Abílio Gontijo: coragem e rigor na administração de 1,2 mil ônibus

mia num barracão alugado, de 100 m², onde ficava uma rude oficina mecânica e um escritório. Toda a força de trabalho era composta de 70 funcionários, incluídos os sócios. Na fase que a Itapemirim classifica de regional (1953/1970), seus ônibus percorriam 100 mil km/mês. A empresa atendia, então, apenas cidades capitais. Hoje, decorrido meio século, tem 1.200 ônibus, roda 192 milhões de km por ano e dá em-

prego para mais de seis mil pessoas.

OUTROS RUMOS – Uma das melhores fases do setor rodoviário de passageiros foi vivida nos áureos anos 60, quando o Brasil crescia espantosamente. Nessa época a Itapemirim avançou para linhas federais, chegando ao Rio, São Paulo, Brasília e Salvador, entre outras capitais. Nesse período, criou uma nova programação visual, vencedora do Concurso de Pintura de Frotas de Transporte Moderno, um forte sucesso “que mudou os conceitos visuais do setor rodoviário.”

A São Geraldo, outra inovadora em comunicação visual e também ganhadora do célebre concurso desta revista, hoje está presente em 20 estados brasileiros e no Distrito Federal. Opera 100 linhas em todo o Brasil com uma frota de 800 ônibus. A São Geraldo é pioneira na implementação do Sistema de Reserva e Venda de Passagens. Por meio dele, os clientes podem comprar, em qualquer posto de venda no País, passagens de ida e volta para qualquer localidade atendida pela empresa, com até 60 dias de antecedência.



Jelson Antunes: um ex-trocador que realizou vários sonhos, um deles, comprar um ícone, a Cometa

1001/COMETA: UMA SÓ – Certamente, uma notícia que abalou o mundo do ônibus foi a compra da Viação Cometa pelo grupo controlador da Auto Viação 1001. O novo dono, Jelson da Costa Antunes, ex-trocador de ônibus de muita visão, já está promovendo profundas mudanças naquilo que a Cometa cultivava com tradição. A marca do ônibus muda. Em paralelo ao chassi Scania, que compunha 100% da frota, a empresa passa a conviver com a marca Mercedes-Benz. A carroceria própria cede espaço à gaúcha Marcopolo. Uma nova pintura de frotas já foi encomendada.

De rápido tirocínio, Jelson, no entanto, não mudará dois aspectos: preservará o nome Cometa, uma marca que é um ícone nas estradas, sem dúvida, e manterá no cargo mais importante da operação um ex-Cometa, Ivan Comodaro, na empresa há quase quatro décadas.

Com a compra da Cometa, o grupo JCA (ou 1001) passa a contar com quatro operadoras – além das duas citadas, também a Auto Viação Catarinense e a Rápido Ribeirão Preto. No total, o grupo soma uma frota de 1.700 ônibus – 700 unidades da Cometa, com matriz em São Paulo, outras 700 na Viação 1001, de Niterói, e mais 300 ônibus com as cores da Auto Viação Catarinense, sediada em Blumenau.

“Nos anos 60, quando eu tinha uma empresa de transporte urbano em São Gonçalo, no Rio, fazia questão de viajar a São Paulo no Morubixaba, ônibus GMC da Viação Cometa e contar aquilo com orgulho”, confessa Jelson. No entanto, para que a admiração não caia no esquecimento, será preciso



tornar a Cometa “ágil, moderna e competitiva. E é isso que estamos fazendo”, diz o empresário, que não teme o desafio de comandar as mudanças. “Sou um privilegiado ao envelhecer fazendo o que mais gosto, que é cuidar de uma empresa de ônibus.”

Por que o Brasil atrai as montadoras

Mesmo com dificuldades macroeconômicas, o País é o segundo produtor mundial de ônibus e quinto em caminhões. Por isso, reúne os mais importantes fabricantes

A indústria brasileira de caminhões fechou o ano de 2001 como a quinta maior do mundo, com 77.342 unidades produzidas, 5,2% do volume montado pelos dez maiores países do planeta, responsáveis pela produção de 1,48 milhão de caminhões. O Brasil fica atrás apenas do Japão, Estados Unidos, China e Alemanha. E supera a Índia, México, CEI (ex-estados da União Soviética), Itália e França.

Já a indústria nacional de ônibus está posicionada como a segunda mais importante do mundo, responsável em 2001 pela produção de 23.375 unidades, só superada pelos Estados Unidos. O Brasil produz 13,9% do total de ônibus que saem dos dez maiores países produtores mundiais.

Caminhões e ônibus são, assim, produtos importantes para movimentar cargas e pessoas no Brasil, país que tem no modo rodoviário em torno de 60% dos passageiros movimentados e 95% dos passageiros.

Desde 1957, quando a indústria nacional começou a montar caminhões, até 2001, a produção acumulada atingiu 2,45 milhões de unidades. Nos anos 50, contados de 1957 a 1959, o volume ficou em torno de 80 mil unidades, média de 26 mil por ano. Na década de



Mercedes 1938 S: indicado para puxar bitrem

60, a produção, pouco acima de 1 milhão, ficou em 100 mil caminhões anualmente. Nos anos 80, o volume caiu para algo em torno de 650 mil, com a média anual de 65 mil. Na década seguinte, na casa de 570 mil unidades, a média foi de 57 mil. Em 2000 e 2001, quase 150 mil caminhões acumulados, a média sobe em relação à verificada nas duas décadas passadas.

NO INÍCIO, GASOLINA – Quem vê a frota de caminhões, 100% diesel, pode pensar que sempre foi assim. Mas, não. No começo da produção no Brasil, a dianteira era do motor a gasolina, que até o final da década de 60, representava entre 50% e 70% do que se produzia por ano. O motor diesel passou à frente, pela primeira vez, em 1970, ano em que tal motor equipou 55% dos caminhões brasileiros, ante 45% dos movidos a gasolina.

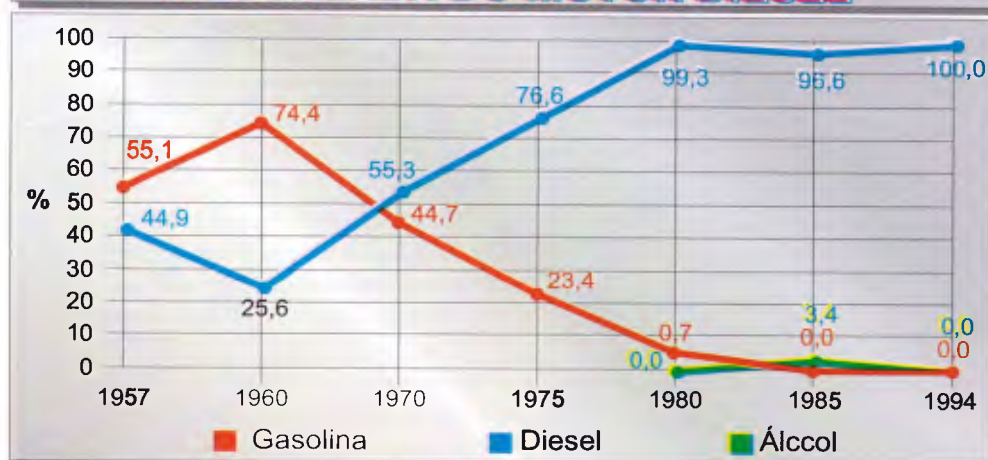
Curioso notar que nessa época, final dos anos 50 e toda a década de 60, os anúncios veiculados pelas fábricas demonstravam as vantagens do motor a gasolina. Havia, até certo modo, uma ferrenha disputa e, talvez nem todos pudessem antever o que aconteceria pela frente, ou seja, predomínio do motor diesel.

É claro que o encarecimento do barril de petróleo, a partir dos anos 70, dado os conflitos no Oriente Médio e a extrema dependência do Brasil em relação aos derivados, levaram o País, em geral, e os frotistas, em particular, a rever seus conceitos.



Mercedes-Benz L-1111 estréia cabine semi-avançada

A ESCALADA DO MOTOR DIESEL



Fonte: Anfavea

O diesel oferecia algumas vantagens palpáveis. Uma delas o menor preço por litro, outra, o maior rendimento energético ao caminhão, mas, em contrapartida, seu motor, chamado de ciclo diesel, tinha preço inicial mais salgado.

São incontáveis as matérias feitas por Transporte Moderno com o tema gasolina versus diesel, quando utilizar um e outro. Além de depoimentos de frotistas, em experiências de campo, a revista passou a ser uma espécie de manual à medida que trazia em suas páginas planilhas de custos operacionais dos diversos modelos de caminhões, tanto diesel como gasolina.

Em paralelo, aproveitando a crise do petróleo, fabricantes independentes de motores passaram a oferecer um produto novo no mercado, batizado por alguns de repotenciamento, que se resumia em tirar o motor a gasolina do caminhão e trocá-lo por um movido a diesel.

Perkins, Cummins, Detroit Diesel, MWM, principalmente, se dedicaram a garimpar donos ou motoristas dispostos a fazer a troca, fato que contribuiu ainda mais para a chamada "dieselização" da frota brasileira.

Nos caminhões novos, saídos de fábrica, o motor diesel já era uma "barbada". Em meados da década de

70, se 25% dos caminhões novos ainda saíam de fábrica com motor a gasolina, o declínio dessa alternativa, a partir daí, foi acelerado. Tanto que em 1976, a gasolina caiu para 13%, o diesel subiu para 87%. Em 1977, o primeiro representou 3%, o diesel, 97%.

Houve, no final da década de 70, início dos anos 80, a opção do caminhão movido a álcool, que deu sobrevida ao motor a gasolina, mais fácil e barato para conversão ao consumo do derivado líquido da cana-de-açúcar. Tanto assim que, entre 1981 a 1986 o motor a álcool representou entre 1,5% e 5,8% da produção, declinando em seguida, até chegar a zero.

Os fabricantes que dispunham de motor a gasolina – GM, Ford, Volkswagen/Chrysler – ocuparam o novo espaço. Os caminhões a álcool tinham dois destinos específicos: usinas de cana-de-açúcar e utilização em frotas urbanas de caminhões, principalmente.

A política de preços, que a maioria entende como "protetora" do diesel – normalmente se afirma que o combustível é "subsidiado" –, de fato determinou o panorama de completa dieselização da frota brasileira, de caminhões, ônibus e, de alguns anos para cá, até furgões e vans leves.

ÔNIBUS 500 MIL UNIDADES – De 1957 a 2001, a produção brasileira de ônibus ficou em 500 mil unidades. De todos os fabricantes, a Mercedes-Benz, que em 2000 virou DaimlerChrysler, foi responsável pela esmagadora maioria da produção. A marca da estrela fabricou 397.164 ônibus. Ou seja, fez quatro em cada cinco unidades.

PRODUÇÃO MUNDIAL DE CAMINHÕES (em unidades)

Posição	País	2001	País	2000
1	Japão	595.403	Japão	649.180
2	EUA	244.281	EUA	378.884
3	China	157.073	Alemanha	142.586
4	Alemanha	130.648	China	81.950
5	Brasil	77.342	México	81.002
6	Índia	68.587	Brasil	71.557
7	México	65.093	Índia	63.786
8	CIS	58.780	CIS	58.874
9	Itália	40.605	França	55.112
10	França	47.954	Holanda	50.602
Subtotal		1.485.830	1.621.039	
Outros países		278.830	355.984	
Total geral		1.764.596	1.977.023	
Participação do Brasil entre os 10 maiores		5,20%	4,41%	

Fonte: Olca

PRODUÇÃO MUNDIAL DE ÔNIBUS (em unidades)

Posição	País	2001	País	2000
1	EUA	26.887	EUA	31.787
2	Brasil	23.373	Índia	28.696
3	Índia	23.075	Brasil	22.672
4	CIS	17.753	Coreia do Sul	18.119
5	Coreia do Sul	17.624	CIS	15.264
6	Rússia	16.568	Rússia	13.696
7	Alemanha	11.940	Alemanha	13.518
8	México	11.848	México	9.543
9	Japão	11.205	Japão	8.035
10	Suécia	7.942	China	7.953
Subtotal		168.221	169.183	
Total geral		187.531	188.220	
Participação do Brasil entre os 10 maiores		13,90%	13,40%	

Fonte: Olca



Fábrica da Volvo em Curitiba: berço de soluções

Mercedes continua na frente da produção, mas não com a mesma folga. Dos 23 mil chassis e plataformas, a DaimlerChrysler fabricou 12 mil (52%). A Volkswagen ficou em segundo lugar, com 4,8 mil unidades (22%). A brasileira Agrale montou 3,5 mil chassis (15%). Scania e Volvo, com 2,5 mil unidades em conjunto, responderam por 11% da produção. A Iveco começa a entrar no negócio.

Aliás, a Iveco esteve no Brasil, em outra ocasião, também envolvida com ônibus. A história do ônibus no País, um dos maiores produtores mundiais, é recheada de fatos e empresas – muitas delas ficaram no caminho – seja compradas por competidores ou desativadas.

Os passos da Iveco no Brasil tiveram origem na FNM, sigla da Fábrica Nacional de Motores, fundada em 1942, na Baixada Fluminense. “Sua criação”, relata Transporte Moderno na edição de novembro de 1966, “surgiu da necessidade de se construir no Brasil, durante o período da Segunda Guerra Mundial, o motor radial Wright de 450 cv, usado em aviões de caça e treinamento. O motor, no entanto, tornou-se obsoleto com o rápido desenvolvimento da indústria aeronáutica. E “a FNM teve, então, suas atividades limitadas à fabricação de refrigeradores e à revisão de motores de avião, até 1948.”

O jeito da FNM foi, em 1949, firmar contrato com a Isotta Fraschini, da Itália, para fabricação de um ca-

minhão diesel de 7,5 t. Veio uma reviravolta: quando a FNM havia montado cerca de 200 caminhões Isotta, a firma italiana encerrou suas atividades.

O jeito da FNM foi assinar outro acordo, em 1950, com a Alfa-Romeo, também italiana, para fabricar um caminhão diesel, de 130 cv. O acordo incluía também chassis de ônibus. No V Salão do Automóvel, em 1966, a FNM lançou um chassi de ônibus com motor transversal, a diesel, de 150 cv e 6 cilindros. Pouco tempo depois, a FNM se transformou em Fiat, e, em seguida, em Iveco. Em 1985, a Iveco deixou o mercado brasileiro para retornar em meados da década de 90.

HISTÓRIA DA VOLKSWAGEN – Outra história de idas e vindas é a que resultou na criação da Volkswagen Caminhões, atual vice-líder brasileira em caminhões e ônibus. O começo de tudo é a International Harvester, que se instalou no Brasil em 1926, como importadora. Com a implantação da indústria automotiva brasileira, nos anos 50, a empresa decidiu-se pela fabricação no País, começando com o modelo NV-184, chamado de “televisão” pela semelhança de sua frente a uma tela de tevê.

A International decidiu desativar sua unidade, em Santo André, no ABC paulista, em 1965, acumulando 6,5 mil caminhões produzidos. Suas instalações passaram, logo depois, para outra norte-americana, a Chrysler, que depois se mudaria para São Bernardo do Campo, ocupando a fábrica que foi da francesa Simca.

No final de 1979, em dificuldades nos Estados Unidos, a Chrysler se desfez de seus ativos no mundo. No Brasil, o comprador foi o grupo Volkswagen, que desativou a produção de automóveis Dodge para se ocupar apenas dos caminhões – de início utilizou a tecnologia deixada pela Chrysler, adicionando, em 1981, a cabine que desenvolveu, na Alemanha, com a conterrânea

MAN, especializada em veículos comerciais.

A Navistar, um dos maiores fabricantes mundiais de caminhões, trouxe sua marca International de volta ao Brasil em 1998, quando passou a produzir no Rio Grande do Sul.

A Volkswagen iniciou a produção de caminhões com a marca VW em 1981, com 1.344 unidades. O Brasil é o único lugar no mundo onde a empresa monta ca-

DISTRIBUIÇÃO DA FROTA

(em %)

Estado	1965		2000	
	Caminhões	Ônibus	Caminhões	Ônibus
São Paulo	32,58	26,50	29,22	33,93
Minas Gerais	10,11	11,79	11,56	10,83
Rio de Janeiro*	17,09	18,49	5,35	10,16
Rio Grande do Sul	10,39	11,57	9,49	7,54
Paraná	8,95	6,87	10,98	6,37
Santa Catarina	3,29	3,18	6,08	3,42
Goiás	1,97	1,85	3,76	2,78
Mato Grosso	1,11	1,29	–	–
Mato Grosso	–	–	2,05	1,64
Mato Grosso do Sul**	–	–	1,82	0,93
Bahia	2,65	3,45	3,16	4,54
Distrito Federal	–	–	6,88	2,35

* Em 1965, incluía o Estado da Guanabara

** Em 1965, só havia o Estado de Mato Grosso

Fonte: Anfavea

O MELHOR DOS MELHORES.



TOP CLASS 25 ANOS. O MAIS EXCLUSIVO DOS CAMINHÕES.

Há 25 anos a Volvo coloca nas estradas brasileiras uma verdadeira revolução em transporte. Prova disso é o Top Class, o caminhão que está sempre na frente quando o assunto é inovação. Dos bancos em couro até a suspensão eletrônica, todas as peças dessa obra de arte são um aula de tecnologia e sofisticação. Conheça o novo Top Class nos modelos NH e FH.



Volvo do Brasil. 25 anos de soluções para o transporte.

VOLVO



No início, a montadora adotava o nome Scania-Vabis

minhões (e ônibus, este introduzido na linha a partir de 1993). Nessa época a Volkswagen produzia caminhões e chassis de ônibus na fábrica da Ford, no bairro do Ipiranga, na cidade de São Paulo. Foi a fase em que ambas as marcas estavam unidas em torno da Autolatina, empresa criada em 1986 para viabilizar no Brasil e na Argentina os negócios da Volks e da Ford.

A Autolatina, nascida em 1986, terminou em 1994. Cada uma das montadoras, Volkswagen e Ford, retomou seu caminho individual, no Brasil e na Argentina. A partir daí, efetivamente, começa a modernização das duas empresas.

A Mercedes-Benz, que já foi líder com muita folga nos caminhões e ônibus, hoje enfrenta empertigada competição. Tem como data de fundação no Brasil o dia 18 de outubro de 1953, então com um capital de 50 milhões de cruzeiros e 13 mil m² de área construída. Seu primeiro caminhão, em 1956, foi o modelo L-312 com cabine chamada torpeda (por causa do grande nariz) para 6 e 7 t de carga útil. Tinha versões sobrechassi, cavalo-mecânico e basculante, além de chassi para encarroçamento de ônibus por terceiros. O “torpeda” foi substituído, em 1958, pela cabine cara-chata LP-321 e o LP-331, já para 10 t-12 t de carga útil. No mesmo ano a marca da estrela lançou o O-321 H, o ônibus de fabricação integral também conhecido como monobloco.

Em 1964, a marca da estrela mudou a cabine. Nem “torpeda”, nem cara-chata e sim uma cabine semi-avançada, o L-1111. Esta cabine persistiu por longo tempo e consolidou a liderança da montadora, sobretudo entre os caminhoneiros, que chegaram a responder, no início dos anos 70, por 70% das vendas da Mercedes brasileira. Transporte Moderno, na sua edição de novembro de 1966, lembrava os 10 anos da empresa e entrevistava seu presidente, general Edmundo de Macedo Soares. Na ocasião Soares destacou a exportação de ônibus brasileiros “que compe-

tem em igualdade com seus congêneres produzidos na Alemanha.”

A fábrica de São Bernardo do Campo ficou pequena para a ambição da Mercedes, que em 1979 mudou a produção de ônibus monoblocos para Campinas, no interior paulista, numa área de 2 milhões de m².

Fábrica moderna, Campinas, por longos anos foi a menina dos olhos dos alemães. Na segunda metade dos anos 90, no entanto, tomou uma decisão dura, mas sensata: a montadora, incapaz de competir em termos de custos com os encarroçadores nacionais, desativou a produção de monoblocos, concentrando-se com foco total nos chassis de ônibus e plataformas.

O fato de o Brasil ser um dos maiores mercados mundiais – e de a montadora ter se fixado em produtos onde era competitiva – fez a subsidiária de São Bernardo se tornar centro mundial de competência para desenvolvimento de chassis para ônibus.

Tanto em ônibus como em caminhões há um fato em comum: o predomínio de empresas nacionais na fabricação de carrocerias para um e outro produto. As encarroçadoras estrangeiras não têm conseguido competir com as brasileiras. A história é pródiga em registrar, ao longo dessas mais de quatro décadas, a desativação de fábricas de carrocerias multinacionais

SCANIA, COMEÇO NA VEMAG – O início da sueca Scania no Brasil se deu pelas mãos da Vemag, que montava os automóveis DKW sob licença da alemã Auto Union. A Vemag também importava componentes suecos e respondia pela montagem e distribuição dos caminhões Scania-Vabis. Com a implantação da indústria automobilística brasileira, Scania-Vabis e Vemag se tornaram sócias. Pouco tempo depois, a Scania passou a produzir e comercializar o veículo sozinha, inaugurando a fábrica no local onde está até hoje, em São Bernardo do Campo, no ABC paulista.

Outra sueca, competidora da Scania, a Volvo, no final dos anos 70, também se instalou no Brasil, mas, em Curitiba, na capital paranaense. O País vivia tempos em que não era comum a abertura de espaços para competidores na cadeia automotiva. A entrada da Volvo ocorreu na época em que chegava a Betim (MG) a italiana Fiat. Hoje, as duas montadoras dão muito trabalho às competidoras. A Fiat chegou a superar em vendas a líder Volkswagen, assim como a Volvo, em 2002, tomou a frente da líder Scania no segmento de caminhões pesados.

Para concluir, a importância do Brasil em termos de mercado, tem justificado a reunião, no País, dos principais fabricantes mundiais de caminhões e ônibus, hoje chegando ao total de oito. O fato de se movimentarem, pelo modo rodoviário, a maior parte das cargas e quase a totalidade dos passageiros, tem sido um estímulo para a chegada de fábricas novas e um alerta permanente para a reciclagem daquelas listadas no time das veteranas.

Evolução da indústria de veículos comerciais no Brasil

■ **1953** – Proibição da importação de veículos completos pelo governo do presidente Getúlio Vargas, para facilitar a instalação de linhas de produção nacionais.

■ **1953** – Inauguração da fábrica de caminhões Ford no bairro de Ipiranga, em São Paulo, com montagem CKD de caminhões leves.

■ **1955** – Fundação do primeiro bloco de motor brasileiro, pela Sofunge, por encomenda da Mercedes-Benz.

■ **1956** – Inauguração da fábrica da Mercedes-Benz, com a produção do L-312, o primeiro caminhão brasileiro.

■ **1956** – Fundação da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores, Anfavea.

■ **1957** – Volkswagen inicia a fabricação da Kombi no Brasil.

■ **1957** – Lançamento do Ford F-600, com motor V8 de 4.5 litros, a gasolina. Início da produção da picape F-100.

■ **1957** – General Motors fabrica seu primeiro caminhão Chevrolet nacional, da categoria leve.

■ **1958** – Mercedes-Benz introduz o ônibus monobloco, O-321, e os caminhões médios 321 e 331.

■ **1960** – Scania lança seu primeiro caminhão no Brasil, o L-75.

■ **1960** – Mercedes-Benz lança o LAP-321, primeiro caminhão brasileiro de tração total.

■ **1962** – Transferência da fábrica da Scania para São Bernardo do Campo (SP).

■ **1962** – Lançamento dos caminhões SuperFord, com nova cabine, incluindo o médio F-350, com motor V8 a gasolina, e o F-600 com motor Perkins a diesel.

■ **1963** – Lançamento do caminhão Scania L76 e do ônibus B76.

■ **1963** – Mercedes-Benz lança o chassi de ônibus LPO, com motor dianteiro.

■ **1964** – Introdução da cabine semi-avançada pela Mercedes-Benz, no caminhão L-1111.

■ **1966** – Mercedes-Benz, apresenta o ônibus rodoviário O-326.

■ **1968** – Agrale começa a produzir chassis para microônibus e ônibus.

■ **1969** – Mercedes-Benz introduz ônibus urbano e interurbano O-352

■ **1970** – Mercedes-Benz lança os primeiros caminhões semipesados, L-1313, 1513, 2013 e 2213. Estréia o chassi de ônibus OH-1313, com motor traseiro.

■ **1971** – Lançamento do ônibus Scania B110 e do caminhão L110 (Série 0)

■ **1972** – Lançamento do primeiro caminhão leve da Mercedes-Benz, o L-608 D.

■ **1974** – Mercedes-Benz inicia a produção de ônibus monobloco.

■ **1974** – Lançamento do caminhão Scania LK140, equipado com motor V8.

■ **1975** – Lançamento dos caminhões Ford F-400 com motor da marca a gasolina, e F-4000, com versão a diesel MWM.



Veículo de acordo com o Proconve (Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores). Alguns itens são opcionais.



Além de fortes e resistentes, os utilitários Iveco são muito versáteis e perfeitos para qualquer tipo de implementação. Vá até um concessionário e veja o que um Iveco pode fazer pelos seus negócios.

Os utilitários Iveco são parecidos com
aquele famoso produto de limpeza:
são feitos de aço e têm mil e uma utilidades.



Maschi

IVECO

Mais força, mais confiança.

CRONOLOGIA

- **1975** – Mercedes-Benz adota a turboalimentação em motores.
- **1976** – Lançamento do caminhão Scania L-111 e do ônibus B111 (Série 1).
- **1977** – Lançamento do primeiro cavalo-mecânico pela Ford, com os modelos F-8500 para 30,5 t de pbt, além do F-8000 e FT-8000.
- **1978** – Lançamento dos caminhões Scania LK111 e LK141.
- **1978** – Mercedes-Benz lança ônibus urbano e rodoviário O-364. Inicia a produção na sua nova fábrica de ônibus monobloco em Campinas (SP).
- **1979** – Volvo inicia a produção no Brasil, com a fabricação do chassi de ônibus B58.
- **1979** – As picapes Ford F-1000 estreiam com capacidade de carga para uma tonelada e motor MWM.
- **1980** – Volvo começa a produzir o caminhão pesado N10.
- **1981** – Volkswagen começa a fabricar caminhões, de 11 t e 13 t; o modelo E-13 foi o primeiro caminhão a álcool do mercado.
- **1981** – Volvo lança o caminhão pesado N12.
- **1981** – Lançamento dos caminhões Scania T112, R112, T142 e R142, com motores de 11 e 14 litros (Série 2).
- **1982** – Volkswagen começa a produzir caminhões de 6 t, em três versões.
- **1983** – Lançamento dos primeiros caminhões equipados com intercooler pela Scania.
- **1983** – Mercedes-Benz lança seu primeiro caminhão pesado acima de 40 T, o LS-1929.
- **1984** – Volvo lança a linha de caminhões XH.
- **1984** – Mercedes-Benz lança o motor Otto a álcool hidratado para caminhões. E renova sua linha de ônibus rodoviários, com os modelos O-370 e O-371, e amplia sua linha de caminhões.
- **1985** – Lançamento da linha Ford Cargo (com cabine avançada) com oito modelos e capacidade de carga de 11, 14 e 15 toneladas brutas.
- **1985** – Volkswagen lança seus caminhões 11.160 e 22.160.
- **1986** – Estréia o chassi de ônibus da Volvo B10M, com motor posicionado entre os eixos, o ônibus mundial da montadora.
- **1987** – Lançamento da linha de caminhões Scania Super Advanced e do ônibus F112 HL.
- **1987** – Mercedes-Benz lança o motor Otto a gás para ônibus, com o chassi OH-1315.
- **1988** – Mercedes-Benz renova toda a sua linha de caminhões médios.
- **1987** – Volkswagen estréia caminhões da linha 7.90 e chassis para microônibus.
- **1988** – Mercedes-Benz renova sua linha de caminhões, com os leves 709 e 912.
- **1989** – Lançamento da linha de caminhões Scania HW e EW, equipados com motores de até 411 cv.
- **1989** – Volvo introduz a linha de caminhões pesados NL10 e NL12, a primeira desenvolvida no Brasil.
- **1990** – Início da produção da picape Ford F-1000 Diesel Turbo.
- **1990** – Mercedes-Benz renova sua linha de caminhões pesados e extrapesados. Lança o sistema eletrônico de controle de frenagem ABS-ASR.



Agrale



GMC/Izusu



Volkswagen





Mercedes-Benz, uma marca registrada do Grupo DaimlerChrysler

Caminhões Mercedes-Benz. Menos consumo, menos manutenção e mais economia.

► Não dá para falar em economia sem falar em tecnologia, principalmente quando o caminhão é Mercedes-Benz. Fabricados com peças e agregados produzidos no Brasil, são produtos dimensionados para a realidade brasileira.

► Equipados com motores eletrônicos, os caminhões Mercedes têm muito menos manutenção. Portanto, passam mais tempo rodando. E a economia não pára por aí. Só para exemplificar, os Mercedes equipados com motores eletrônicos podem consumir até 10% menos

combustível que os caminhões da concorrência com motores convencionais. Isso significa que todo o investimento tecnológico da Mercedes, do comercial leve até o extrapesado, tem como objetivo a rentabilidade do caminhão.

► São muitas as opções que a Mercedes oferece ao mercado: com cabina avançada ou semi-avançada, de 3,5 a 45 toneladas de PBTC, podendo chegar a um CMT de 123 toneladas, de 115 a 440 cavalos de potência, com motor convencional ou eletrônico, terceiro eixo de fábrica

ou chassi preparado para implementação por terceiros. Em todas elas, a economia é fundamental.

► A única recomendação para quem tem um caminhão Mercedes é, de vez em quando, dar uma olhadinha no bocal do tanque. Só para não criar teia de aranha.



Mercedes-Benz

Você sabe por quê

CRONOLOGIA

- **1991** – Lançamento dos modelos Ford Cargo C-1622, C-2422 com tração 6x4 e o C-3539, cavalo-mecânico com capacidade para 35 t.
- **1991** – Lançamento dos caminhões Scania T e R113 (Série 3)
- **1991** – Mercedes-Benz lança caminhões médios e semipesados de cabine avançada.
- **1991** – Volkswagen amplia sua linha de caminhões, com os modelos de 14 t, 24 t e 35 t.
- **1992** – Volvo lança o chassi de ônibus biarticulado B58.
- **1993** – Lançamento da nova linha de caminhões pesados Volvo NL 10 e NL 12. Início de importação do chassi de ônibus B12, com motor traseiro.
- **1993** – Volkswagen lança o Volksbus, o primeiro ônibus da empresa.
- **1993** – Mercedes-Benz introduz o extrapesado 2635 e o chassi de ônibus OH-1635.
- **1993** – Agrale produz seu primeiro chassi de caminhão, o 7000D, com motor MWM.
- **1994** – Lançamento dos ônibus Scania L113 e K113 nas versões 4x2 e 6x2.
- **1994** – Início das vendas do caminhão pesado Volvo FH 12 380, o **Globetrotter**.
- **1994** – Volvo começa a produzir o chassi de ônibus B12, com motor traseiro e o articulado B10M.
- **1996** – Volkswagen inicia a produção de caminhões e ônibus na sua **nova fábrica em Resende (RJ)**, com seu sistema modular inovador de montagem.
- **1996** – Lançamento do Cargo C-814 e C-4030, ampliando a linha das 8 t a 40 t.
- **1996** – Volvo lança linha de caminhões EDC, com monitoramento eletrônico da injeção de combustível.
- **1998** – Estreiam no mercado brasileiros os veículos **Série 4** da Scania, com motores eletrônicos de 12 litros.
- **1998** – Lançamento da nova linha Ford F, com a picape F-250, e os caminhões F-350 e F-16000.
- **1998** – Volvo introduz o B7, de 16 t, com motor traseiro de 7 litros.
- **1998** – International começa a produzir caminhões no Brasil, com o lançamento da linha **4.700 e 4.900**.
- **1998** – General Motors apresenta caminhões GMC da linha Isuzu, sua associada japonesa.
- **1998** – DaimlerChrysler (Mercedes-Benz) lança sua linha de **caminhões extrapesados** com gerenciamento eletrônico de motores.
- **1999** – Volvo introduz nova linha de caminhões NH e FH12.
- **1999** – Chegam ao mercado primeiros ônibus urbanos Scania com piso baixo, L94 UB.
- **2000** – Iveco começa a produzir caminhões na sua fábrica de Sete Lagoas (MG).
- **2001** – Scania lança o Opticruise, primeiro sistema de troca de marchas automatizado para caminhões. Lança o Rei da Estrada, o caminhão mais potente do mercado, com 480 cv.
- **2002** – General Motors deixa de montar caminhões GMC no Brasil
- **2002** – Volkswagen lança nova linha de caminhões, Titan Tractor.
- **2002** – DaimlerChrysler lança seis novos caminhões, do leve 710 Euro II ao extrapesado 1944S 6x2.



empresa de grande porte, que tenha espaço para trabalhar.

Seleção: Pequenas, médias ou grandes empresas que tenham muita, mas muita vontade de lucrar. **Ofereço:** a maior economia da categoria, grande capacidade de carga e muita agilidade no trânsito urbano. Aguardo contato no seu Distribuidor Agrale.



Agora o seu negócio conta com um forte parceiro: **FURGOVAN** da Agrale. É o veículo que pega no pesado, desenvolvido especialmente para os



novos tempos do transporte de cargas. Veja só: ele possui motor MWM de 131 cv, o mais potente e confiável da categoria. O maior PBT e capacidade



de carga de 2.400 Kg e 13,6 m³. Além de ser um veículo robusto, compacto e com grande agilidade no trânsito urbano. Isso sem falar que é o veículo



que apresenta a maior economia global, com o maior índice de nacionalização, menor custo de manutenção e melhor custo operacional.



AGRALE

www.agrale.com.br

Mais que bons produtos, soluções.

Furgovan

100%
NACIONAL

Nasceu para o trabalho.

À beira do colapso

Privatização e concessões estaduais de rodovias federais não conseguem resolver as deficiências da malha rodoviária e o dinheiro do orçamento da União está cada vez mais curto

Pode-se dizer, sem medo de errar, que o Brasil é um país rodoviário *sem* (grifo nosso) rodovias. E não se trata de chavão, tampouco de um jogo de palavras. Apesar de ser o caminho de escoamento da modalidade principal de transportes, – o rodoviário responde por 60% das cargas movimentadas e 95% dos passageiros transportados – a rodovia, por falta de investimentos, é um entrave ao desenvolvimento brasileiro.



Via Dutra: privatização beneficiou São Paulo e Rio

Em 1962 o Brasil tinha um total geral de 519.452 km de estradas federais, estaduais e municipais. No ano 2000, segundo dados do Geipot (a empresa brasileira de transporte que está em liquidação), o total geral superava 1,7 milhão de km. Ou seja, num período de 38 anos, a malha de estradas cresceu 3,3 vezes. Nesse mesmo período, a produção brasileira de veículos (automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus) passou de 200 mil unidades, em 1962, para 1,7 milhão de unidades, em 2000, uma expansão igual a 8,5 vezes. E a frota brasileira passou de 2 milhões para algo próximo de 18 milhões, crescimento de nove vezes.

Como se vê, o espaço para circulação cresceu bem menos que a frota. E o que é mais grave: o estado geral de conservação das estradas não é nada bom.

O Brasil tem 165 mil km de estradas pavimentadas, 56 mil km federais. Deste total, 1,7 mil km são privatizadas, 3 mil km foram delegadas aos estados, 2,7 mil km estão em licitação e 5,2 mil km na fase de licitar. “Podemos dizer que acima de 20% do total das rodovias federais estão resolvidas ou encaminhadas. Mas, há cerca de 80% que precisam de mecanismos para serem mantidas”, diz Josef Barat, consultor de transportes e especialista em infra-estrutura.

Uma alternativa seria a Cide, que significa Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico, um novo imposto sobre combustíveis cuja destinação está mal resolvida. A Cide foi gerada a partir de estudos feitos para se driblar a falta de recursos para a infra-estrutura de transportes decorrentes da Constituição de 1988, quando foram extintas as fontes de financiamento do setor.

A previsão é de que essa receita ajudaria a reforçar para R\$ 4,7 bilhões o orçamento do Ministério dos Transportes em 2002. O ministro da pasta, João Henrique de Almeida Sousa, previa que R\$ 3 bilhões dos R\$ 4,7 bilhões deveriam ser destinados às rodovias. O problema era o seguinte: os recursos do novo tributo seriam gastos em 2002 como o governo quisesse, exceto R\$ 1,25 bilhão, obrigatoriamente destinados aos transportes e ao meio ambiente. Somente a partir de 2003 é que o dinheiro da Cide terá destinação determinada por lei. Enquanto isso, o Brasil se vê emaculado. Da malha rodoviária, de 1,74 milhão de km de estradas, pouco mais de 9,5% são pavimentados.

Desde o início da primeira concessão de rodovias

federais, em 1995, até hoje, menos de 3% do total de 56 mil km pavimentados estão privatizados, o que resulta em 1,5 mil km com cobrança de pedágios.

O programa de delegação das concessões de estradas federais para os estados também teve resultados insatisfatórios, acumulando desgastes políticos e jurídicos tanto para estados como para o governo federal.

Dos quatro estados que tiveram a experiência de conceder a operação de rodovias federais a empresas privadas – Rio Grande do Sul, Paraná, Minas Gerais e Santa Catarina –, dois tiveram problemas na virada do governo, em 1998, e acabaram devolvendo as estradas aos seus verdadeiros donos, por causa dos conflitos judiciais enfrentados ou por desinteresse político-operacional.

Paraná e Rio Grande do Sul são os estados que mantêm ainda sob sua responsabilidade algumas concessões do patrimônio federal à iniciativa privada. São 3 mil km de rodovias sob operação privada coordenada pelo governo do Paraná e do Rio Grande do Sul.

O que se tem, como resultado, são trechos conservados e recuperados combinados com grandes extensões problemáticas dentro da malha rodoviária total. A realidade mostra que esta mistura não tem sucesso como solução para a infra-estrutura rodoviária.

“A melhoria das estradas privatizadas não é percebida porque elas são apenas trechos excelentes em meio a grandes extensões mal cuidadas”, analisa Josef Barat, especialista em infra-estrutura. Desta forma, elas não ajudam, também, a reduzir os custos operacionais do transporte, uma vez que todo bom desempenho conseguido nestes trechos é engolido pela má performance da operação em outros trechos rodoviários degradados.

Outro problema é que os valores do pedágio, em especial em estados onde ele é mais alto – os estados têm autonomia para fixar sua base –, estimulam as



Das estradas federais, apenas 56 mil km são pavimentados

famosas rotas de fuga, levando, em alguns casos, à deterioração da malha pública.

Estudo desenvolvido pelo Fetcesp, federação das empresas de transporte de carga do estado de São Paulo, detectou que grande parte dos 18,8 mil km de rodovias paulistas estão sendo muito prejudicadas com o aumento elevado do tráfego de caminhões, em função do desvio para rotas de fuga que não tenham pedágio ou tenham menor número deles.

O Fetcesp registra aumento de 140% no volume de caminhões nas rodovias estatais e, ao mesmo tempo, redução de 20% do movimento nas privatizadas. Como a construção da malha paulista data da década de 70, o dimensionamento das estradas previu metade do limite de carga que vigora hoje, de 45 t/eixo.

Com a equação rodoviária mal solucionada, as estradas não apresentam, no geral, condições satisfatórias. A mais recente das pesquisas de rodovias da CNT, de 2001, registra que a situação de quase dois terços das rodovias é deficiente, especialmente nos quesitos de engenharia – devido à predominância de pistas simples com acostamento – e pavimentação. Apenas 1.291 km foram considerados em condição ótima, ou 2,9% do total.

No ano passado, a entidade avaliou mais de 45 mil km de rodovias, abrangendo 70 ligações nas cinco regiões do País, sendo 40,2 mil km em rodovias federais (71,9% da malha) e o restante em rodovias estaduais. Foi incluída, na pesquisa, avaliação sobre os trechos privatizados.

De acordo com a CNT, as pesquisas dos últimos 3 anos mostra um ligeiro aumento na deterioração das estradas em 2000, seguido por melhorias em 2001. O item que mostra as melhorias é a pavimentação, seguida da sinalização e da engenharia, sendo que dos três itens, a sinalização é aquele que tem conseguido maior avanço nos últimos anos.

REDE RODVIÁRIA BRASILEIRA

(em km)

	1962	2000
Municipais	415.337	1.446.289
Estaduais	67.179	208.030
Federais	36.896	70.621
Total	519.452	1.724.940
Pavimentadas	16.441	164.997
% Pavimentadas	3,16	9,56

Um espaço valorizado

Com o transporte aéreo sem condições conjunturais para crescer, aeroportos procuram aumentar a rentabilidade, com programas que incentivam seu uso para atividades comerciais e industriais

Com modesta participação na matriz de transporte brasileira, de 0,33% no total de tonelage/mquilômetro transportado, o modal aéreo atende a nichos bastante particulares, onde o valor agregado da mercadoria é alto.

Quando considerada a modalidade para atender passageiros, a participação do aéreo sobe um pouco, ficando na faixa de 2,5% no total de passageiros/quilômetros transportados. Considerando a primazia do transporte rodoviário, que detém mais de 96% de participação no total de passageiros/quilômetros transportados, os aviões estão em segundo lugar como modalidade mais utilizada pelas pessoas.

A vocação do modal aéreo, pelo alto custo que tem no Brasil, não é ser um meio de transporte vital para a movimentação de mercadorias, dentro de um modelo de desenvolvimento. No entanto, há quem acredite que a contribuição dele, apesar disto, pode aumentar bastante.

É o que pensa, por exemplo, a VarigLog, que, por apostar no segmento da carga aérea, não titubeou em investir na ampliação da frota cargueira exclusiva para carga em equivalentes 257 t, que serão somadas às suas já existentes 257 t neste ano e no próximo.

Na verdade, a Varig Log está apostando na carga aérea para compor os serviços de logística que está oferecendo ao mercado, aliando sua experiência no setor com acordos operacionais que vem firmando com empresas operadoras de outros modais, como rodoviário e ferroviário.

Aproveitar a infra-estrutura montada para o modal aéreo – composta por cerca de 70 aeroportos (66 operados pela Infraero, que representam 97% do movi-



Aeroportos buscam diversificar fontes de receita

mento do País) – para diversificar as fontes de receita e potencializar o investimento deste patrimônio do Brasil parece ser realmente uma tendência.

A Infraero, em projetos de modernização dos aeroportos nacionais, pretende aproximar-se dos usuários, sejam eles operadores de carga ou de passageiros, a fim de estimular a utilização da área e dos serviços disponíveis.

Exemplos disto são a criação do que chamou de Linha Azul, uma modalidade de serviço desenvolvido em parceria com a Receita Federal para permitir a otimização e a simplificação de procedimentos com a conseqüente redução de custos tarifários nas importações, nos terminais de Campinas, Guarulhos e Galeão.

Ainda para incrementar o setor de cargas, foi criado, no ano passado, o projeto Aeroporto Indústria, uma espécie de zona franca para a operação de Entrepósito Aduaneiro. Atividades industriais poderão se instalar nos sítios aeroportuários com o objetivo de fabricar, montar e exportar sua produção.

Na área de passageiros, a Infraero está desenvolvendo o projeto Aeroshopping, que tem como objetivo incrementar o comércio nas áreas disponíveis dos principais aeroportos brasileiros.

Segundo a empresa, “sem prejuízo das áreas operacionais, prioritárias para a administração dos aeroportos, o Aeroshopping aproveita os espaços disponíveis para comércio nas dependências aeroportuárias, seguindo uma tendência mundial, que viabiliza o aeroporto sem necessidade de aumento de tarifas.

Na primeira fase de implantação, estarão contemplados os aeroportos de Porto Alegre, Guarulhos, Galeão e Brasília. Em etapa subsequente, os aeroportos de Salvador, Curitiba, Belém, Manaus, Recife, Palmas e Porto Velho.

Com expectativa de aumento de receita e de movimentação de passageiros e cargas, a Infraero espera manter crescimentos na faixa de 10% ao ano. Em 2000, a Infraero atendeu a 68 milhões de passageiros, 2,08 milhões de pousos e decolagens e processou 1.307 mil t de carga em seus terminais. Com um faturamento de R\$ 1,2 bilhão no ano passado, a empresa tem a perspectiva de expansão, para 2001, superior a 8% no movimento de passageiros e prevê investimentos da ordem de R\$ 600 milhões em projetos e serviços no setor aeroportuário.

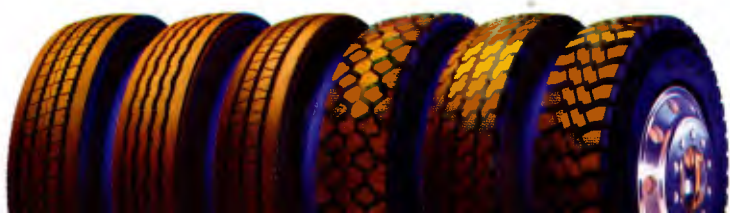
MACANN



Quem usa os melhores pneus, merece os melhores Serviços a Frotas.

Serviços a Frotas Goodyear. Uma frota de serviços para servir à sua frota.

Os pneus Goodyear já vêm com uma vantagem extra e exclusiva: o melhor Serviço a Frotas do mercado, com uma grande variedade de serviços de manutenção e diagnóstico. **A Goodyear e seus revendedores** têm uma frota de pick-ups com equipamentos altamente sofisticados, prontos para atender a todas as necessidades da sua frota com rapidez e eficiência. Serviços a Frotas Goodyear. Conte com essa parceria para reduzir os custos da sua empresa e ter um melhor aproveitamento dos seus pneus.



www.goodyear.com.br

Luz no fim dos trilhos

Operadores privados procuram contornar deficiências da infra-estrutura e falta de investimentos e criam soluções para integrar o sistema com rodovias e hidrovias

Oito anos depois do início da privatização da operação ferroviária, investimentos declarados pelas concessionárias (são dez principais) de R\$ 2 bilhões, crescimento da carga transportada de 28% e detecção de 11 mil pontos críticos na malha de 28.556 km de trilhos, a criatividade tomou conta também desta modalidade de transporte e as operadoras passam a adotar soluções que tentam driblar os problemas.

Atualmente, o transporte ferroviário é o segundo na matriz brasileira, chegando a participar com aproximadamente 28% do total da carga transportada. O perfil desta carga é agrícola e mineral.

Bernardo Figueiredo, presidente da ANTF – Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários, diz que o desafio das empresas, agora, é a conquista de novos mercados, que possam dar condições para a expansão do setor. Porta-voz das concessionárias, ele lembra as deficiências de traçado e a necessidade de investimentos de R\$ 20 bilhões ao longo dos próximos dez anos para que a malha esteja em perfeitas condições. As empresas privadas acreditam que os recursos tenham de vir do poder público. Pelo seu lado, o governo federal parece não pensar assim e destinou, no orçamento de 2002, R\$ 134,5 milhões para as ferrovias.

Diante do impasse, os fatos mostraram soluções operacionais que têm o objetivo de não apenas otimizar custos operacionais mas também promover a integração entre o sistema ferroviário – e seu traçado fragmentado –, as rodovias e as hidrovias.

Recentemente, quatro das grandes operadoras –

Ferronorte, Ferroban, Novoeste e Portofer – se uniram operacionalmente, sob o guarda-chuva corporativo Brasil Ferrovias S.A, para poder atender ao crescimento da produção agrícola na região Centro-Oeste com maior eficiência, acompanhar a ampliação da exportação e, ainda, responder prontamente ao aumento da interdependência com a Bolívia gerada pelas importações de gás natural.

Depois de transpor questões acionárias que se refletiram na operação, como a participação da Vale do Rio Doce sobre a Ferroban – um trecho de entroncamento importante entre as linhas das quatro operadoras –, a Brasil Ferrovias espera aumentar, já neste ano, a tonelagem transportada de grãos e farelo de soja em 25% em relação ao ano passado, chegando a 16 milhões de t movimentadas.

Outro exemplo de criatividade de veio da ALL – América Latina Logística, detentora de 6.586 km de trilhos no Brasil (entre Paraná e Rio Grande do

Sul), além de conexões com trilhos argentinos. Uniu-se, ano passado, com a Delara, e, com investimentos já feitos no porto de Paranaguá, no valor de R\$ 3,8 milhões, estima aumentar a participação na movimentação de cargas agrícolas na ordem de 30% a 40%, chegando a 8,6 milhões de t.

A ALL-Delara já programou investimentos de R\$ 30 milhões no porto de São Francisco, onde está construindo um terminal para movimentar 2 milhões de t de carga. Em 2003, os investimentos vão para o porto de Rio Grande (RS). Para Augusto Pires, diretor de logística da ferrovia, a ALL seguiu o caminho da logística, preocupando-se em oferecer ao cliente o serviço completo, desde o embarque na origem, passando pela rodovia e ferrovia, até o descarregamento no navio.

A MRS Logística também tem bons exemplos de soluções, utilizando a ferrovia e a rodovia para atrair cargas nobres que, hoje, ainda estão distantes da ferrovia.

Operadora da malha de 1.674

Após a privatização, o desafio das ferrovias agora é a conquista de novos mercados

MOVIMENTAÇÃO EM FERROVIA				
	1997	1998	1999	2000
Carga (em milhões de TU)	254,83	263,14	261,92	292,5
Passageiros (em milhares)	2.270,81	2.448,94	1.587,48	1.614,44

Fonte: Geipot

EXTENSÃO DAS LINHAS PRINCIPAIS E RAMAIS, POR FERROVIA - 1996-2000

FERROVIA	1996	1997	1998	1999	km 2000
Companhia Brasileira de Trens Urbanos - CBTU	249	252	252	252	251
Companhia Fluminense de Trens Urbanos - FLUMITRENS	264	271	293	121	121
Companhia Paulista de Trens Metropolitanos - CPTM	270	270	274	274	274
Empresa de Trens Urbanos de Porto Alegre-TRENSURB	27	31	31	31	34
Estrada de Ferro Campos do Jordão	47	47	47	47	47
Estrada de Ferro Carajás	892	892	892	892	892
Estrada de Ferro da Mineração Rio do Norte	35	35	35	35	35
Estrada de Ferro do Amapá	194	194	194	194	194
Estrada de Ferro do Jari	68	68	68	68	68
Estrada de Ferro Paraná Oeste S.A. - FERROESTE (1)	249	-	-	-	-
Estrada de Ferro Vitória a Minas	898	898	898	905	905
Estrada de Ferro Votorantim (2)	20	20	-	-	-
Ferrovias Norte do Brasil - FERRONORTE	-	-	324	420	463
Ferrovia Norte-Sul (3)	92	92	106	106	200
Ferrovia Paraná - FERROPAR (1)	-	249	248	248	248
Ferrovias Bandeirantes S.A. - FERROBAN (ex FEPASA)	4.625	4.493	4.235	4.235	4.235
Rede Ferroviária Federal S.A. - RFFSA (4)	21.371 (5)	21.934	21.316	21.316	21.316
Companhia Ferroviária do Nordeste S.A.-CFN	-	4.860	4.238	4.238	4.238
Ferrovia Centro-Atlântica S.A. - FCA	7.080	7.080	7.080	7.080	7.080
Ferrovia Novoeste S.A.	1.621	1.622	1.626	1.626	1.626
América Latina Logística do Brasil S.A. - ALL (ex FSA)	-	6.534	6.534	6.534	6.534
Ferrovia Tereza Cristina S.A. - FTC	-	164	164	164	164
MRS Logística S.A.	1.674	1.674	1.674	1.674	1.674
TOTAL	29.301	29.746	29.213	29.144	29.283

Fonte: Geipot

(1) A FERROESTE passou a concessão de sua malha, a partir de 1997, para a FERROPAR. (2) A Estrada de Ferro Votorantim foi desativada em 1998. (3) Operacionalizada pela E.F. Carajás. (4) A RFFSA leiloou, em concessão, suas 6 malhas, 3 em 1996 e 3 em 1997, e a malha da FEPASA, em 1998. (5) Inclui 10.996 km ainda sob administração da RFFSA.

km de extensão, nos estados de Minas Gerais, Rio de Janeiro e São Paulo, e interligando os portos do Rio de Janeiro, de Sepetiba e de Santos, a empresa fez uma parceria com a São Geraldo Operadora logística e está utilizando um transtrailer, na rota Rio-São Paulo, para

transportar resina plástica, eletroeletrônicos, bebidas, lubrificantes da Petrobrás, entre outras cargas. O sistema utiliza carretas rodoviárias preparadas para rodar sobre rodovia e também sobre os trilhos. A expectativa é movimentar 200 mil t por mês.

Rode Calibrado, Rode Seguro, Rode Tranquilo

Calibrador de pneus Taco-Ar

ROD. BR 116 • KM 108,5 Nº 20.555
PINHEIRINHO • CEP 81690-400
CURITIBA-PR • +55 (41) 349-4848
e-mail: taco-ar@taco-ar.ind.br
site: www.taco-ar.com



As revistas Transporte Moderno e Technibus convidam para o Curso "ADMINISTRAÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS"

DATA: 3 e 4 de outubro de 2002.
HORÁRIO: 8h30 às 17h30
LOCAL: Convention Plaza Blue Tree Hotels
Sala Canário
Av. Ibirapuera, 2907 / 2927 – Moema

INSTRUTOR: **Piero Di Sora** – Técnico em máquinas e motores pela Escola Técnica Federal de São Paulo; Engenheiro Industrial Mecânico – Opção Produção, pela Faculdade de Engenharia Industrial da Pontifícia Universidade Católica; Especialista em treinamento gerencial na área de Administração de Transportes; Coordenador do Sub-Comitê de Transportes (durante cinco anos), do Comitê de Gestão Empresarial da Eletrobrás; Ex-Superintendente de Transportes e Serviços Gerais da Eletropaulo-Eletricidade de São Paulo S/A, com uma das maiores frotas de veículos da América Latina; experiência de mais de 25 anos na área de Transportes; Diretor da Playsoma Assessoria e Treinamento S/C Ltda; Instrutor e Consultor em nível Nacional de Empresas Públicas e Privadas de pequeno, médio e grande porte e multinacionais.

OBJETIVO: Administrar transportes implica em gerenciar com menores custos, conseqüentemente, com maior produtividade e rentabilidade. Grande parte das decisões estratégicas da administração de uma frota tem como pontos de análise a problemática do controle e da redução de custos operacionais dos veículos. Os sistemas de manutenção, bem como o modo de substituir os procedimentos subjetivos ou sentimentais na hora de "vender o veículo", adotando processos matemáticos, feitos em bases capazes de identificar o momento ótimo e econômico de sua substituição. Mediante o desenvolvimento de uma abordagem objetiva e descomplicada, o curso oferece inúmeras alternativas que contribuem para o alcance dos objetivos a que se propõe o treinamento.

PÚBLICO ALVO: Gerentes, supervisores, Encarregados e demais profissionais envolvidos com a gestão, operação e manutenção de frotas de veículos rodoviários.

PROGRAMA: 1. Manutenção de Frota

- 1.1 – Sistema de Manutenção
 - Manutenção Operativa;
 - Manutenção Preventiva;
 - Manutenção Corretiva,
 - Reforma Geral.
- 1.2 – Oficinas de manutenção
 - Manutenção Terceirizada;
 - Manutenção Própria;
 - Aspectos Metodológicos – Análise Comparativa entre as Alternativas;
 - Dimensionamento de Oficinas Próprias;
 - Planejamento de Oficinas,
 - Sistemas de Controle dos Serviços de Manutenção.
- 1.3 – Custos de Oficinas de Manutenção
 - Como Obter os Custos;
 - Classificação dos Custos;
 - Montagem de um Sistema de Custos;
 - Sistemas de Controle dos Custos de Oficinas,
 - Dimensionamento de Pessoal Operacional de Oficina.

2 – Custos Operacionais de Veículos

- 2.1 – Classificação dos Custos;
- 2.2 – Custos Fixos;
- 2.3 – Custos Variáveis;
- 2.4 – Método de Cálculos para Custos Fixos;
- 2.5 – Método de Cálculo para Custos Variáveis;
- 2.6 – Administração dos Custos;
- 2.7 – Fatores que Influenciam na Variação dos Custos,
- 2.8 – Mapas de Custos, Relatórios Gerenciais e Sistemas de Controle.

3 – Planejamento de Renovação de Frota

- 3.1 – Política de Renovação de Frota
 - Aspectos Teóricos / Conceituais do Modelo;
 - Aspectos Metodológicos;
 - Aspectos Operacionais,
 - Aplicação Prática do Modelo.
- 3.2 – Dimensionamento da Frota;
- 3.3 – Adequação de Frota,
- 3.4 – Frota Própria x Frota Contratada.

CERTIFICADOS

Mínimo de 30 participantes por turma

INFORMAÇÕES

(011) 5096.8104 com Sra. Maria Penha
E-mail: mariapenha@otmeditora.com.br

No final do curso haverá sorteio, entre os participantes, de um aplicativo chamado COI – Custo Operacional Imediato, para cálculo do custo operacional de veículos



Av. Vereador José Diniz, 3.300 - 7º andar - cj. 702 - Campo Belo
CEP 04604-006 São Paulo, SP

CUPOM DE INSCRIÇÃO

Quero participar do Curso “ADMINISTRAÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS”, nos dias 03 e 04 de outubro de 2002 no Convention Plaza Blue Tree Hotels.

Inscrições:

Para assinantes das Revistas Transporte Moderno ou Technibus..... R\$ 500,00
Para não assinantes..... R\$ 600,00

- Cheque nominal em favor de OTM Editora Ltda.
- Depósito em conta corrente nº 017163000-6, Ag. 682, Banco Sudameris S/A

NOME: _____
CARGO: _____
EMPRESA: _____
ENDEREÇO: _____
CEP: _____ CIDADE: _____ ESTADO: _____
FONE: () _____ FAX: () _____
E-MAIL: _____
CNPJ: _____
INSC. EST.: _____

Emitir recibo em meu nome em nome da empresa.

DATA, CARIMBO E ASSINATURA

Menos amarras

Os portos já competem entre si pelas cargas, o desempenho operacional é considerado satisfatório, embora o elevado custo da mão-de-obra e a burocracia ainda afetem sua competitividade

Cinco anos após o início efetivo do processo de arrendamento de parte dos terminais portuários à iniciativa privada, com base no Decreto-Lei 8.630, de fevereiro de 1993, a situação dos portos brasileiros avançou bastante em eficiência e desempenho operacional. Os usuários reclamam ainda, no entanto, dos altos custos, pressionados pela mão-de-obra.

A Lei de Modernização dos Portos introduziu mecanismos importantes para a reestruturação do setor portuário, como a definição do que é o Porto Organizado e sua área, e a criação do Conselho de Autoridade Portuária e a conceituação da Autoridade Portuária, além da criação dos Terminais de Uso Misto e da figura do Operador Portuário.

A privatização e os investimentos que o setor recebeu – que, segundo dados do Ministério dos Transportes, totalizavam quase R\$ 2 bilhões em dezembro de 2000 – deram um novo ambiente nesta área, com os portos assumindo um papel comercial até então inédito e disputando mercados de exportação e de importação.

Quase dois terços da área total que o governo federal previu para passar à iniciativa privada já foram ar-

rendados, ou 8 milhões de m², de uma área total do programa de 13,5 milhões de m². Faltam cerca de 4 milhões de m².

Na percepção dos usuários de carga, os agentes com atuação direta nos terminais portuários públicos e privados, o principal problema ainda é o custo da mão-de-obra, seguido pela burocracia. Pesquisa recente da CNT – Confederação Nacional dos Transportes revelou que mais de 60% dos operadores do universo entrevistado (130 agentes marítimos de 11 estados) acre-

ditam que os valores cobrados pela estiva são o problema mais grave enfrentado atualmente no setor. O custo da mão-de-obra avulsa também pesa no nível de satisfação dos agentes de carga – quase 40% deles acreditam ser grave este problema.

O segundo maior problema é a burocracia que ainda cerca todo o processo de utilização da área

portuária. Por outro lado, o desempenho operacional está sendo percebido como satisfatório, pois mais de 70% dos agentes acreditam que o tempo gasto no porto é adequado e consideram os serviços como rápido.

Em relação à adequação dos equipamentos de mo-



Nos portos, 8 milhões de m² de área já foram privatizados

PROGRAMA DE ARRENDAMENTO DE ÁREAS E INSTALAÇÕES PORTUÁRIAS

Discriminação	Arrendamentos realizados	Em realização/licitação	A ser realizado	Total programa
Número de lotes	196	21	81	298
Áreas totais	8.062.539 m ²	1.204.607 m ²	4.194.704 m ²	13.461.850 m ²
Movimentação anual carga	72.232.210 t	5.310.000 t	36.682.210 t	114.224.420 m ²
Movimentação contêineres	2.388.437 TEUs		990.400 TEUs	3.378.837 TEUs
Movimentação passageiros	10 mil			10 mil
Movimentação veículos e caminhões	291.858 unidades	45 mil unidades	133 mil un.	469.858 un.
Arrecadação pelo arrendamento	\$ 109.849,2 mil	\$ 3.531,6 mil	\$ 75.830,4 mil	\$ 189.211,2 mil
Investimentos previstos	\$ 2.859.892 mil	\$ 58.200 mil	\$ 1.595.849 mil	\$ 4.513.941 mil

Fonte: Geipot

QUANTIDADE TOTAL DE CARGA MOVIMENTADA, POR PORTO - 1996-2000

PORTO	1996	1997	1998	1999	2000
Macapá(AP)	1.456.094	1.331.909	967.986	758.309	812.253
Porto Velho(RO)	1.365.294	1.657.466	2.215.751	2.187.069	2.079.406
Santarém(PA)	268.824	328.454	276.416	233.500	268.186
Manaus(AM)	4.364.630	4.803.584	8.225.206	6.865.950	...
Vila do Conde(PA)	3.270.210	5.136.610	6.211.227	6.947.105	8.161.792
Belém(PA)	12.219.881	12.413.207	13.308.138	13.896.731	13.956.665
Itaquí(MA)	49.468.789	51.270.822	52.303.433	46.996.339	58.551.672
Fortaleza(CE)	3.091.278	3.139.876	3.426.988	3.263.077	3.632.385
Areia Branca(RN)	4.151.285	3.893.205	3.929.670	4.272.546	4.928.895
Natal(RN)	5.108.743	5.720.954	5.818.340	5.805.015	5.323.432
Cabedelo(PB)	1.013.977	992.921	823.249	871.181	854.248
Recife(PE)	2.231.220	2.139.066	2.616.678	2.160.288	2.356.723
Suape(PE)	3.223.832	3.773.384	4.074.506	3.723.125	3.900.147
Maceió(AL)	3.526.208	3.338.478	3.036.605	2.903.944	3.009.125
Aracaju(SE)	2.370.535	2.616.161	2.812.608	2.683.234	2.757.367
Salvador(BA)	1.634.512	1.572.509	1.402.027	1.789.021	1.992.246
Aratu(BA)	14.872.863	15.894.568	18.526.638	18.963.890	18.943.990
Ilhéus(BA)	422.423	434.587	782.454	487.778	748.791
Pirapora(MG)	47.748	20.564	24.923	17.100	...
Regência(ES)	397.840	402.069	425.331	478.211	...
Barra do Riacho(ES)	1.859.624	2.060.218	2.152.144	2.121.611	...
Praia Mole(ES)	16.350.976	16.301.938	15.822.760	16.267.507	13.108.804
Tubarão(ES)	64.202.808	72.712.647	73.390.508	67.069.395	72.610.733
Vitória(ES)	4.956.435	5.213.673	5.573.201	5.414.845	...
Ponta Ubu(ES)	9.785.474	9.740.245	11.088.957	12.937.106	15.067.457
Forno(RJ)	763.908	628.751	469.789	644.350	530.935
Niterói(RJ)	127.460	135.565	147.160	111.531	142.944
Rio de Janeiro(RJ)	13.487.309	12.808.968	12.092.906	14.577.915	13.638.719
Sepetiba(RJ)	23.910.127	26.575.430	26.868.632	29.813.040	39.830.861
Angra dos Reis(RJ)	12.479.440	12.898.230	18.779.485	18.437.628	16.283.337
Panorama(SP)	76.207	111.436	1.341.742	121.555	41.580
Presidente Epitácio(SP)	101.518	135.997	89.770	785.998	912.338
São Sebastião(SP)	37.140.302	41.989.895	45.004.439	41.562.424	45.695.189
Santos(SP)	36.339.360	38.472.130	39.940.386	42.675.507	43.084.383
Antonina(PR)	720.646	755.412	570.047	35.819	247.216
Paranaguá(PR)	17.635.155	18.934.937	19.571.606	19.265.155	21.107.518
São Francisco do Sul(SC)	11.144.192	11.684.900	12.094.129	14.174.556	14.404.543
Itajaí(SC)	2.209.029	1.855.537	1.783.543	1.933.161	2.235.617
Imbituba(SC)	384.618	575.658	974.552	1.088.208	1.156.047
Charqueadas(RS)	371.366	324.291	292.736	350.997	198.968
Estrela(RS)	625.645	495.877	639.165	608.353	505.352
Porto Alegre(RS)	5.795.718	5.315.702	6.812.408	6.009.966	10.383.298
Pelotas(RS)	293.367	211.754	266.096	262.192	239.322
Rio Grande(RS)	9.683.491	11.435.468	13.874.691	12.084.167	13.872.474
Cáceres(MT)	22.824	70.096	107.479	193.290	112.465
Corumbá/Ladário(MT)	1.410.846	1.914.616	2.048.089	1.860.208	1.800.678
TOTAL	386.384.031	414.239.765	443.004.594	435.709.897	459.488.101

FONTE: DP/MT.

vimentação, a pesquisa da CNT mostrou que os agentes estão divididos sobre o desempenho e a disponibilidade deles para a operação. Quase 40% os consideram bons, mas 37% os qualificam de regulares, seguidos por 23% que os consideram ruins.

Os acessos terrestres aos portos também não agradam inteiramente aos usuários, que se mostram divididos, denotando que há padrões diversos, em portos diferentes ou até no mesmo porto, dependendo dos terminais que são utilizados. Entre os problemas citados estão a travessia por área urbana, o congestionamento de veículos de carga, precário estado de conservação e falta de segurança.

No novo modelo de gestão do sistema portuário, pós-Lei de Modernização dos Portos, muito ainda precisa ser feito para tornar a infra-estrutura portuária eficiente e competitiva.

Mais tecnologia a serviço do seu produto



Essa é a

“embalagem”

com a qual a

Atlas reveste

seu produto.

Tecnologia de

ponta aliada a

processos

operacionais

ultramodernos. É

a Atlas transportando

o Brasil nos modais

rodoviário e aéreo.

informação em tempo virtual.

entrega em tempo real.



Tel.: (11) 6634 3000

www.atlastransportes.com.br

Um rio para crescer

A utilização dos rios tem crescido, mas o Brasil precisa ganhar escala na modalidade. A conjuntura retraída, a dificuldade de reajustar fretes deverá acelerar a expansão do transporte fluvial

Anavegação interior participa no Brasil com cerca de 1% do total de cargas movimentadas, especialmente de produtos agrícolas, insumos para a agricultura, incluindo fertilizantes, combustíveis e outros produtos como minérios. Como as cargas fluviais são predominantemente de produtos agrícolas, in natura e industrializados, os maiores índices de ocupação das embarcações ocorrem na época de safra, ficando o resto do ano com baixa utilização da capacidade.

Apesar do entusiasmo de alguns setores com o potencial hídrico brasileiro, que tem extensão de mais de 40 mil km de trechos navegáveis, há algumas dificuldades para que o setor hidroviário ganhe impulso no Brasil.

A localização geográfica é a primeira delas. Os rios mais caudalosos estão situados em regiões de menor desenvolvimento e, além disso, os outros rios não possuem ligação direta com os portos marítimos. Especialistas afirmam que a viabilização das hidroviás brasileiras está atrelada à recuperação econômica, social, demográfica e ambiental dos rios. Dentro deste contexto social, os investimentos podem trazer, em curto prazo, a navegação em larga escala.

No entanto, a realidade mostra que não está havendo recursos para as hidroviás, mesmo quando consideradas sob um ponto de vista socioeconômico.

Dos R\$ 307,4 milhões previstos de investimentos públicos nesta última gestão do governo federal, foram aplicados apenas R\$ 69,2 milhões.

Atualmente, cinco malhas de rios formam as princi-

pais redes hidroviárias – Hidrovia do Madeira e Hidrovia Araguaia-Tocantins, na região Norte e Centro-Oeste; Hidrovia São Francisco, no Nordeste; Hidrovia Tietê-Paraná, no sudeste; e uma pequena, no rio Jacuí, no Rio Grande do Sul, a Hidrovia do Sul. Uma sexta está em vias de ser implantada, a Tapajós-Teles, também localizada ao Norte.

Destas, apenas duas hidroviás já foram concluídas e, mesmo assim, não conseguem atingir a sua capacidade de movimentação de carga. A Tietê-Paraná, que passa pelos estados de São Paulo e Paraná, abrangendo Paraguai e Argentina. Depois de dez anos de operação, desde a conclusão das eclusas de Nova Avanhandava, em 1991, e de Jupia, em 1997, que possibilitou a integração do rio Tietê ao rio Paraná, a hidrovia utiliza apenas 7% de sua capacidade de transporte, de 15 milhões de t. Em 2001, transportou 2 milhões de t e os administradores querem, em cinco anos, transportar 5 milhões de t, ou seja, um terço de sua capacidade. A segunda hidrovia pronta, do rio Madeira, transportou 1,2 milhão de t de grãos e 650 mil t de combustíveis.

Nessas duas malhas, o avanço veio da determinação da iniciativa privada em investir de forma efetiva, com resultados animadores em termos empresariais. Merece destaque a implantação de terminais intermodais situados em Pederneiras, Conchas e São Simão, na Tietê-Paraná, por onde passa a maior parte da carga da hidrovia. A frota em operação tem capacidade anual de transporte de mais de cinco milhões de t de capacidade de carga, o que demonstra o interesse empresarial na hidrovia.

Esse exemplo deverá servir de incentivo à formação de pólos comerciais e industriais às margens dos rios e ao desenvolvimento de infra-estrutura para aproveitamento da potencialidade das hidroviás brasileiras, principalmente a Bacia Amazônica, com extensão navegável de 18,3 km, que permite a integração de quase a metade do território nacional. Com isso, será possível atender a demanda aquaviária reprimida e captar cargas que hoje não chegam devido às condições operacionais, à escassez de pontos de transbordo e às incertezas sobre o futuro da hidrovia. Certamente é um longo curso a percorrer para que a navegação fluvial aumente sua participação na matriz de transporte. ■



Construção de eclusa permite a integração dos rios



Novos Serviços Itapemirim Cargas
Porque transportar é muito mais que oferecer
Confiança, Pontualidade e Segurança

Todos os dias a Itapemirim Cargas entrega mais de 90.000 volumes, em mais de 3.000 cidades brasileiras.

Integrando tecnologia e mão-de-obra especializada, mantém a regularidade das operações contando com veículos rastreados por satélite, sistema de rádio-comunicação, EDI, operação em sistema de linha-ponte e acompanhamento de cargas pela internet.

Sua empresa precisa conhecer os nossos serviços.



Fatos marcantes em 400 edições

Ao longo de quatro centenas de edições, Transporte Moderno noticiou e interpretou a evolução das atividades que movimentam cargas e passageiros. Eis um resumo de fatos que a revista testemunhou

1963 – E a Abril criou Transporte Moderno

transporte moderno



● Transporte Moderno nasce em agosto de 1963, trazendo na capa da edição nº 1 uma reportagem sobre carga aérea. A revista pertencia à Editora Abril e seu criador e diretor à época, Victor Civita, assinava uma carta de apresentação sobre os propósitos da publicação. “O enorme desenvolvimento industrial de nosso país criou um vácuo no setor de informações. Acreditamos que haja campo – e

– e necessidade – para dezenas de novas revistas especializadas dentro de cada setor industrial. Mas, para início de conversa, resolvemos atacar uma área comum a todas as indústrias do país: métodos e equipamentos para o transporte de mercadorias.”

1966 – Na era do computador a válvula

● Edição nº 39 traz na capa ônibus GM Coach da Viação Cometa, mostrando as técnicas da empresa em organizar sua frota. Considerada um modelo de administração, a Cometa foi das pioneiras empresas do Brasil a utilizar computador. A empresa usava um Ramac 305, da IBM, que rodava folha de pagamento “em 10 horas, preenchendo um total de 50 mil linhas”, dizia a reportagem de TM. A máquina ainda cuidava dos 25 mil itens do almoxarifado, fornecia o custo por quilômetro dos ônibus, entre outras atividades. Na época, a Cometa estava substituindo o IBM por um Burroughs B-300, equipado com transistores (em vez de válvulas) e maior memória. A empresa dizia que preferia alugar e não comprar a máquina, e justificava: “Um computador fica obsoleto em pouco tempo e não existe mercado para computadores usados”. Estava certa.



1967 – Rios preocupam Andreazza

● Entrevistado na edição nº 52, novembro de 1967, o então ministro dos Transportes, Mário David Andreazza, falava da preocupação do governo Costa e Silva com o desenvolvimento de outros modos de transportes como opção ao rodoviário. “O transporte aquaviário é o ideal para mercadorias de baixo valor e grande volume”. Outro assunto abordado era o déficit do Lloyd Brasileiro, a companhia de navegação de longo curso estatal que aprofundou seu prejuízo e deixou de existir.

1968 – Delfim já advertia

● Na edição nº 54, janeiro de 1968, TM trazia o encarte Exame nº 7 (sim, a revista Exame era encartada em Transporte Moderno). O destaque eram as perspectivas econômicas do então novo ministro da Fazenda, Delfim Netto, para o ano que se iniciava. Sua previsão apontava para 8% de expansão do PIB. Ele defendia o controle da inflação, mas com um olho no gato, outro no peixe. “A contenção não pode prejudicar o nível da atividade econômica.” Outra receita que dava para baixar a inflação era controlar os gastos públicos, “aumentando a receita para fazer face ao aumento do funcionalismo.” O problema, advertia Delfim, seria reduzir investimentos prioritários até porque “o governo é hoje o maior investidor e se o nível de investimentos caísse, toda economia seria afetada.”

O vai-e-vem das marcas

● Sob o título “Estes serão nacionais”, a edição nº 57, abril de 1968, trazia na capa três modelos de veículos comerciais da marca Dodge – uma picape, um caminhão leve e outro médio, com motores a gasolina. Era a estréia da Chrysler do Brasil no segmento de caminhões, após comprar a fábrica da International



Harvester, em Santo André, no ABC paulista, que funcionou até 1965, quando decidiu interromper suas atividades no País e indenizar seus 600 funcionários.

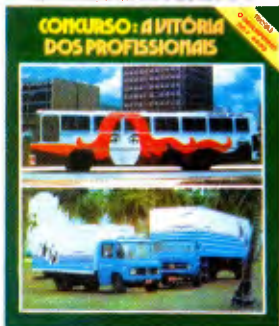
Nota – A Chrysler ficou no País até 1979, quando vendeu seu ativos à Volkswagen do Brasil. Dos caminhões Dodge nasceram os caminhões VW, atividade que a empresa alemã só mantém aqui e onde é vice-líder desde o ano 2000, atrás da Mercedes-Benz.

A marca International voltou ao Brasil na segunda metade dos anos 90, construindo fábrica em Caxias do Sul (RS), nas instalações da Agrale.

A Chrysler, também retornou na segunda metade dos anos 90 para produzir a picape Dakota no Paraná. Comprada pela Mercedes-Benz, o novo controlador, denominado DaimlerChrysler, decidiu por suspender a montagem da marca Chrysler. O grupo alemão é o maior produtor de caminhões do mundo.

1976 – Ficou o design de João de Deus

transporte moderno



● Na edição de janeiro (nº 146), o arquiteto João de Deus Cardoso criou engenhosa solução para a Viação Esplanada, que ousou enfrentar o poder das grandes operadoras. A Esplanada entendeu que havia espaço para uma empresa ligar a região do ABC paulista ao Rio. Obteve liminar para operar. O órgão concedente, à época, cas-

sou o sonho do empresário José Roberto Bataglia. Ficou o design de João de Deus, ganhador do Concurso de Pintura de Frotas, iniciativa de TM que contribuiu para melhorar a imagem visual da frota.

1978 – O Fordão que não veio

● Na edição de maio, TM fotografou na fábrica do Ipiranga (hoje transferida para São Bernardo do Campo) um dos vários protótipos do LS9000, um caminhão que definitivamente marcaria a presença Ford no mundo dos veículos pesados. O produto acabou não vindo para cá. Naqueles tempos, forte, em pesado, só mesmo Scania. A Volvo estava construindo a fábrica de Curitiba.

Nota – A Ford concluiu, na época, que vender caminhão pesado era tarefa difícil e custosa. O revendedor teria que se municiar (investir) muito em troca de um retorno duvidoso.



E chegava a Michelin com o pneu radial

transporte moderno



● Na edição nº 173, junho de 1978, TM mostrava na capa a foto de uma carreta equipada com o pneu francês Michelin, sob o título: “Michelin vem lutar pelo radial”. Além da notícia, que anunciava a chegada da fábrica francesa, a matéria ouviu usuários que testavam o pneu. Os elogios foram gerais e irrefutáveis. Era tempo de Brasil fechado, daí a concorrência não ter apreciado o fato, publicado nas páginas internas com o seguinte e provocativo título: “Chegou a Michelin. Mal-vinda pela classe (...) e bem-vinda pelos usuários.”

chado, daí a concorrência não ter apreciado o fato, publicado nas páginas internas com o seguinte e provocativo título: “Chegou a Michelin. Mal-vinda pela classe (...) e bem-vinda pelos usuários.”

1980 – Morada faz manutenção em casa

● Na edição nº 197, de julho, a Morada do Sol, hoje uma das empresas mais importantes do setor rodoviário de cargas (ver matéria nesta edição) concluía que fazer manutenção em oficina própria era vantajoso. Na época com 68 caminhões pesados (hoje tem acima de 200), Ivo Magnani, fundador da empresa, justificava que o baixo lucro de 5% sobre o faturamento impedia a renovação da frota e “nos obriga ao aperfeiçoamento da manutenção.”

Nota – Há anos, a transportadora abandonou tal prática. Só faz manutenção em concessionárias. Chega ao extremo de comprar pneu por quilômetro rodado. Sua frota tem baixa idade média.

1981 – Eis o novo caminhão VW

● Na edição de julho, TM publicava um segredo: o novo caminhão Volkswagen, o 13-130, com motor MWM, criado no Brasil e na Alemanha.

Nota – A produção começou em São Bernardo Campo, na antiga instalação da Chrysler. Anos mais tarde, com a criação da Autolatina (sociedade entre Ford e VW no Brasil e na Argentina) a unidade foi transferida para a fábrica de caminhões Ford, no bairro do Ipiranga, na capital paulista. Na segunda metade dos anos 90, a terceira mudança: para Resende (RJ), onde monta também chassis de ônibus, produto incorporado em 1993. Resende é diferenciada: um grupo de fornecedores, chamados sistemistas, faz o papel de montadores, dividindo o teto com a Volkswagen.



1982 – Cola vê risco e verticaliza

● Edição nº 220, de maio, entrevista o presidente da Viação Itapemirim, Camilo Cola, que defendia a produção da carroceria própria – a Tribus, montada pelo grupo capixaba durante longos anos – como maneira de se defender de um possível conflito internacional. “É só imaginar algo com a Suécia ou Alemanha. Como ficamos? Basicamente, todos os fabricantes de motores e chassis são desses países”. E argumentava. “Prevenir-se é fundamental.”

Nota – Na época, a Cobrasma (edição nº 218, de abril), fabricante de vagões ferroviários, passou a estudar o mercado de carrocerias de ônibus (tornou-se fabricante, depois parou). Na edição nº 219, na seção Atualidades, uma nota mostrava que a Viação Cometa estava pronta para produzir sua própria carroceria, na Cia. Mecânica Auxiliar (CMA) aberta em São Paulo para suprir a falência de sua fornecedora exclusiva, a carioca Ciferal. Mais tarde, o governo do Rio, maior credor, tornou-se síndico da massa falida da Ciferal. O governo, tempos depois, arrendou a marca para empresários urbanos do Rio, que acabaram transferindo o controle da Ciferal para a gaúcha Marcopolo.

Após a compra, no início de 2002, da Viação Cometa pelo grupo 1001, do Rio, a CMA perdeu seu único comprador. A nova Cometa passa a comprar da Marcopolo. A fábrica da CMA ficou com o ex-proprietário da Cometa, Arthur Mascioli.

Fala o criador da Gurgel

● Entrevistado na edição de agosto, João Augusto Amaral Gurgel, criador da marca Gurgel, falava sobre o futuro do carro elétrico, defendia o fim do carro a álcool – na sua opinião, “um ótimo aditivo, mas péssimo combustível” – e condenava o preço do petróleo. Na época, segundo ele, com todos derivados extraídos, um barril de petróleo custava aos brasileiros o equivalente a US\$ 100.



1983 – Segredo: os novos caminhões GM

● Entre incontáveis “furos” de reportagem colecionados por TM, um deles foi revelar o segredo (edição nº 239, de dezembro) dos novos caminhões que a General Motors acabaria lançando mais tarde e que seriam uma de suas últimas experiências no Brasil.



Nota – A GM, que já chegou a ser líder no mercado brasileiro de caminhões, depois que perdeu a dianteira sempre levou o segmento no estilo *low profile*. No início, chegou até a combater o fato de o brasileiro não calcular custo-benefício ao preferir o motor diesel em lugar do engenho a gasolina (campo em que a GM, construiu sua liderança).

Tempos depois, no início da década de 90, um dos presidentes da montadora insistiu para que a subsidiária levasse a sério o assunto caminhão. E assim foi feito, com a chegada de novos produtos. No início de 2002, porém, veio a notícia: a GM decidiu desativar a montagem de caminhões por constatar que o negócio não trazia resultado financeiro.

1984 - Diesel B ainda na teoria

● Edição nº 244, de maio, mostra que alguns frotistas testaram o chamado óleo diesel B, de menor preço, porém com maior teor de enxofre em relação ao normal. O diesel B acabou não entrando no mercado. Luso Ventura, diretor de desenvolvimento da Mercedes-Benz, dizia: “Além de mais enxofre, o custo de manutenção pode não compensar.”

Teste feito na Viação Santa Edwiges, de Belo Horizonte, porém, aprovava o combustível. O consumo foi 1% superior. “Mas, custa 20% menos que o diesel normal e só isto já seria o bastante para compensar”, dizia o sócio da empresa, João Batista Paschoalin.



1985 - O gás natural que não vingou

● Matéria de capa da edição nº 252, de janeiro, mostrava um ônibus do Rio abastecendo com gás natural.

Nota – Decorridos 17 anos, a alternativa não tirou o lugar do diesel. É insignificante a frota existente em relação ao total de ônibus equipados com motores movidos a óleo diesel.

O Transporte e a Nova República

● Na edição seguinte, de fevereiro, TM, fez uma ampla reportagem mostrando o que os empresários e técnicos do transporte esperavam de Tancredo Neves, o presidente civil que assumiria o cargo após mais de duas décadas de regime militar. As esperanças eram muitas: o fim das estradas esburacadas, o reaparelhamento das ferrovias deficientes e a melhoria da infra-estrutura portuária. Esperava-se, ainda, uma resolução para a falência e escândalos no setor de construção naval, cuja gestora, Sunamam, era chamada de

**Todo o tipo de carga,
 em todo lugar,
 a toda a hora . . .
 Sempre tem um implemento
 Randon transportando o
 progresso do nosso país.**



silos
 tanques
 graneleiras
 basculantes
 cargas secas
 florestais
 canavieiros
 sidlers
 furgões
 frigoríficas
 carrocerias para bebidas
 bases para containers
 transtrailer
 carrega tudo
 3º eixo ...



A Randon tem uma linha completa de implementos rodoviários aliada a maior Rede de Assistência Técnica do segmento, com mais de 80 casas na América Latina.



RANDON

Prefira sempre



Nós ajudamos a transportar o progresso do nosso país.

www.randon.com.br

Tel.: (54) 209.2000



“Sunamãe”, tal sua “generosidade” com as falcatuvas. O trânsito urbano estava um caos, as hidrovias abandonadas e o combustível muito caro.

Nota – Tancredo acabou não assumindo, acometido de uma diverticulite que lhe tirou a vida. Cedeu o cargo para o maranhense José Sarney, criador do Plano Cruzado, uma tentativa de congelamento de preços que não deu certo...

Estrela do Norte se apaga

● A edição nº 261, outubro, trazia nota sobre a falência de uma das mais tradicionais transportadoras do País, a Rodoviário Estrela do Norte.

Um técnico que ficou 40 anos na Mercedes



● A montadora Mercedes-Benz, em particular, sempre reteve profissionais durante anos em seus quadros. É o caso de Celso C. Gramigna, consultado na edição nº 259, de agosto, numa reportagem sobre os produtos que a marca estava guardando para lançar em 1986, em reação ao Cargo, da Ford, recém-chegado ao mercado.

Nota – Gramigna é dessas pessoas raras. Concilia competência profissional, camaradagem, bom astral, espirtuosidade e cultura geral apurada, fruto de muitas horas debruçadas sobre letrinhas do saber. Gramigna permaneceu na Mercedes-Benz 40 anos, numa trajetória pessoal que se confunde com a cronologia da empresa no Brasil.

O carreteiro atrás na estrela

● Na edição nº 259, de dezembro, o então presidente da Mercedes-Benz Werner Lechner, dizia em entrevista que o principal comprador da marca da estrela era a empresa de carga própria, seguida pelos frotistas. No rabo da fila estava o caminhoneiro. “Há cinco ou seis anos a situação era inversa: o maior comprador era o caminhoneiro. Depois, vinham a carga própria e o frotista”, dizia Lechner.

1982 – Agrale: o caminhão sai do papel

● A única indústria nacional que produz cami-

nhões, a gaúcha Agrale, lançou em janeiro de 1982 (TM nº 216) seu primeiro produto, o minicaminhão Agrale TX 1100, com motor diesel Agrale de dois cilindros com 36 cv. Realizava-se o sonho do fundador da empresa, Francisco Stedile, o tio Chico. O produto começou a ser desenvolvido em 1974. O primeiro protótipo ficou pronto no ano seguinte.

transporte moderno

O Vietnã brasileiro



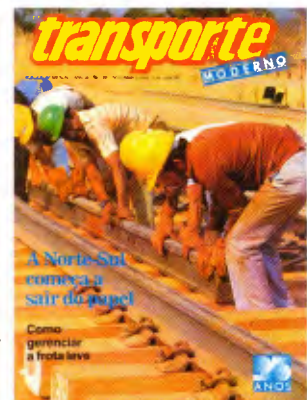
Nota – A Agrale continua a produzir caminhões. De 1982 até 2001 fez cerca de 17 mil unidades, basicamente de caminhões leves.

1987 - Mata mais do que a guerra

● A edição nº 283, de agosto, foi relevante, pois trouxe na capa um assunto que infelizmente não saiu de moda: a insegurança nas estradas. Sob o título “O Vietnã brasileiro”, a extensa reportagem revelava que, em 1986, o número de acidentes nas estradas federais brasileiras foi de 71 mil (0,71% em relação à frota de 10 milhões de veículos). Em 2000, os acidentes totalizaram 110 mil ocorrências numa frota de 19 milhões de autoveículos (0,58%). Menos pior, mas, ainda assim, um grande desperdício de vidas.

1988 – A revista muda o logotipo

● Na edição nº 298, novembro de 1988, a revista rompia com um quarto de século de tradição e mudava sua marca registrada, o logotipo, que, com algumas ligeiras adaptações, permanece até hoje.



1995 – As maiores do transporte

● O primeiro ano do Plano Real trouxe o azul de volta aos balanços das operadoras, conforme mostra a edição nº 8 de As Maiores do Transporte, projeto de fôlego que TM realiza desde 1988, com análises de balanços das empresas que participam da cadeia de transporte – tanto operadores como fornecedores de materiais e equipamentos de transporte.



Você não coloca qualquer pessoa dentro do seu caminhão.

Nem Filtro.



Todo cuidado com o seu caminhão é pouco. Principalmente quando se trata de uma peça fundamental. Por isso, seu filtro deve ser um produto de confiança. E a Mahle entende de confiança como ninguém. Há mais de 100 anos, a Mahle produz filtros para o mercado mundial com alta tecnologia e qualidade. Não coloque qualquer coisa no seu caminhão, coloque o que há de melhor. E o melhor é Mahle.



 **MAHLE**[®]
Filter


MAHLE
0800 150015

A história contada pelos anúncios

Nos 400 números de Transporte Moderno, a evolução do setor de transporte pode ser acompanhada pelos anúncios publicitários inseridos na revista e que retratam lançamentos, momentos, necessidades, direcionamento de marketing de cada época. Mas, o anúncio, além de tornar referência produtos e serviços para um público dirigido e qualificado, tem a nobre função de contribuir para a viabilização de projetos editoriais das publicações, entre as quais TM está incluída. Para ilustrar tudo que falamos, nada melhor que citar exemplos de páginas de anúncios que testemunham a trajetória de quase quatro décadas de publicação de TM.

Diesel pega fogo

Na edição nº 199, de setembro de 1980, por exemplo, a estatal brasileira de petróleo Petrobrás inseria na segunda capa de TM, um anúncio onde alertava os usuários de diesel com o seguinte título: *Cuidado. O diesel agora pega fogo fácil.* O texto explicava em poucas palavras que as pessoas deveriam manter distância quando riscassem fósforos, pois “o diesel está tão inflamável quanto a gasolina”. O texto emendava que para o Brasil ter mais condições de aproveitar e economizar petróleo, haviam sido alteradas algumas características do diesel. É importante lembrar que na época o País sofria um dos mais graves problemas de abastecimento de petróleo, motivados pela guerra Irã-Iraque. O Brasil na ocasião era extremamente dependente de petróleo importado.



Lei da Balança

Ainda na linha de anúncios didáticos, outro que merece destaque foi assinado na longínqua edição nº 78, editada em janeiro de 1970. A colaboradora Fruehauf do Brasil inseriu uma espécie de comunicado onde mostrava os requisitos de distribuição de peso exigidos pela chamada Lei da Balança. Num País que poucas leis vingam, a balança não vingou – ou melhor, pegou apenas nas estradas onde há concessionários privados, que respeitam a lei por questão até de inteligência – as rodovias são “suas” por determinado prazo. E quem tem, cuida. Onde há presença do governo, infelizmente, as balanças não funcionam. Outra curiosidade desse anúncio é a Fruehauf, uma multinacional que não vingou num País em que, geralmente, elas dão certo. O caso dessa empresa, especificamente, não é único no setor de implementos rodoviários, área onde definitivamente as empresas transnacionais não deram certo.



Não compre por engano



A competição sempre foi, é e continuará acirrada, fato bom para quem compra. A propósito, na edição nº 115, um anúncio da General Motors retratava, à época, a “briga” entre gasolina e diesel pela supremacia sob o capô dos caminhões brasileiros. A gasolina perdeu a disputa. Hoje, de cada 100 caminhões, 100 são a diesel.

Treminhão e cana

O que hoje pode parecer banal, ou, pelo menos comum, em alguma época, é claro, foi inovador, causou surpresa e provocou dúvidas sobre sua eficiência, uma atitude de pé atrás – o que é normal quando se apresenta algo diferente, inusitado.

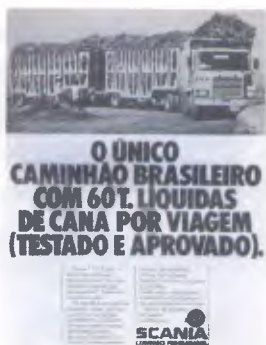
É o exemplo da edição nº 216, de janeiro de 1982, quando a Scania anunciava o T112 E de tração 6x4 para aplicação como treminhão canavieiro. O título da peça publicitária fazia referência ao produto como “o único caminhão brasileiro com 60 toneladas líquidas de cana por viagem.”

Deve-se lembrar que o Brasil vivia em regime de contenção de gasto de petróleo e, portanto, levar mais carga por viagem era um meio eficiente de economizar óleo diesel. A cana transportada gerava um combustível alternativo, o álcool, que ganhou utilização maciça naquela época nos automóveis como alternativa à gasolina. Imprudências, talvez até descaso e mesmo falta de visão prospectiva, fizeram o combustível derivado da cana faltar nos postos, resultando no descrédito, não propriamente da tecnologia e da eficiência, mas sobre a distribuição do álcool.

Tanto assim que, após subir às alturas em termos de vendas, o carro a álcool despencou. Hoje, ele é vendido praticamente sob encomenda: de cada 100 automóveis que saem de fábrica, apenas três levam o motor a álcool sob o capô.

Já o treminhão ou composições rodoviárias que apresentam alta produtividade na relação custo/benefício, viraram coqueluche entre frotistas e embarcadores preocupados com redução de custos.

Conhecidos como bitrens, rodotrens, tais conjuntos sobre pneus compõem a paisagem das estradas e rodovias, principalmente na região Centro-Oeste, onde o desbravamento de fronteiras agrícolas torna quase obrigatória sua presença na movimentação de produtos agrícolas, principalmente a soja, produto em que o Brasil se tornou o segundo produtor mundial. Não há dúvida: a competitividade internacional exige um transporte de baixo custo e eficiente, o chamado bom e barato.



Quem aprova, testemunha



Na linha dos anúncios chamados testemunhais na linguagem publicitária, TM, veículo de tradição, credibilidade e dirigido a público específico, colecionou em suas páginas várias peças publicitárias nessa linha.

Na edição nº 310, de novembro de 1988, por exemplo, a quarta capa mostrava um anúncio do motor série C, do fabricante norte-americano Cummins, um dos grandes produtores mundiais. Só que no Brasil, à época, o domínio era da Mercedes e Scania, donos de seus próprios motores. A Cummins soube explorar o espaço que sobrava e, entrou firme numa parceria com a Volkswagen Caminhões, na ocasião, também estreante no Brasil.

Memória de quem se foi

Com uma história iniciada nos românticos anos 60, TM coleciona anúncios memoráveis de muitas empresas que saíram de cena – foram absorvidas por outras ou simplesmente fecharam – aliás, um ciclo quase inexorável para pessoas físicas e jurídicas.

Na edição de nº 64, publicada em novembro de 1968, por exemplo, TM trazia na página 35 um anúncio da B.F. Goodrich, anunciando pneus de caminhão. A Goodrich foi absorvida pela Michelin. O pneu que fabricava, de construção diagonal, praticamente está em extinção, substituído pela tecnologia radial.

Outro clássico das estradas de outrora, por muito tempo sinônimo de caminhão, a marca FNM inspirou gracejos. Dizia-se que suas iniciais tinham a ver com *Feliz Natal Manuel*. A Fábrica Nacional de Motores, Fenemê, em verdade, nasceu no Rio. Foi absorvida pelo grupo Fiat-Iveco, na sua primeira fase de Brasil (lembre-se que o grupo ficou até 1984, quando deixou o País, para retornar, na segunda metade dos anos 90, em Minas).

Na revista nº 64, de 1968, foi publicado um encarte de seis páginas anunciando as qualidades do FNM V-13, chassi curto com terceiro eixo para tarefas pesadas. A peça publicitária, num dos quadros, fazia referência ao fato de que o “FNM conquistou a preferência do consumidor numa proporção de 56% de todos os caminhões pesados de fabricação nacional”.



TVR, um mito



Há uma dança de posições entre transportadoras. TM, ao longo de 400 edições, viu e registrou esse filme, várias vezes. A TVR, sigla da Transportadora Volta Redonda, é um desses exemplos. Forte, classificada entre as primeiras no ranking do setor rodoviário de cargas, a empresa não existe mais. A causa não foge à regra de muitas outras empresas que baixaram as portas: incapacidade de se ajustar a um novo mercado, menos protegido. Nunca é demais lembrar que a TVR integrava o chamado grupo de ferro e aço beneficiário de um mercado cativo de frete, indexado pelos critérios do Intra – associação do próprio setor que não tinha grandes problemas em repassar custos às planilhas e aos clientes.

Bons tempos que não voltaram mais...

Cobrasma de aço inox



A história revisitada de TM nas páginas da propaganda também é pródiga em anúncios de ônibus. A Cobrasma, fabricante de vagões, certa feita, cansada de esperar pelas encomendas ferroviárias num País que pouco privilegiou os trilhos, enveredou pelo mundo dos ônibus e se pôs a fabricar carrocerias de alto padrão, com estrutura e revestimento em puro aço inoxidável. A empresa não teve fôlego para se manter num segmento promissor.

Kombi velha de guerra

Fenômeno a desafiar teorias sobre obsolescência, a Kombi sobrevive às mais de quatro décadas da indústria automobilística brasileira. A veterana Kombi continua em linha na fábrica de São Bernardo do Campo, no ABC paulista, totalmente modernizada, recentemente, para receber a produção do automóvel mundial Pólo. O velho convive com o novo. Vizinha às centenas de robôs que “montam” o Polo, convive a Kombi, candidata ao Guinness Book no quesito longevidade de produto.

Aqui vão os nomes de 28 conceituadas firmas para V. consultar, antes de comprar uma frota de veículos:

A romântica Pan Am

Temos o único serviço de cargueiros a jato do Brasil para América Latina, Estados Unidos e Europa.



Uma só linha aérea, um só voo expresso para todo o percurso!

Uma única linha de jato, voo expresso para a total disponibilidade de passageiros em um grande volume e alta capacidade, a qual permite um maior número de voos por semana, com maior pontualidade e segurança.

A linha aérea de maior experiência do mundo!

A Pan American foi uma das primeiras empresas aéreas do mundo a oferecer vôo regular, iniciado em 1927 com um pequeno avião emprestado, chamado “La Niña”. Em 1939, a Pan Am cruzou o Oceano Atlântico. Em 1966, a empresa – que também operava cargueiros – chocou o mundo da aviação: com a Boeing,

anunciou planos para construir um avião a jato para trezentos passageiros, o 747. A pioneira Pan Am foi à falência no início de 1998. Era o fim de uma era rica e romântica e o início de tempos difíceis para a aviação comercial.

Lloyd, ápice e ruína



“Apenas 8% do nosso comércio exterior viajavam sob a bandeira brasileira. Na carga geral, por exemplo, só havia o Lloyd, que em 1966 já era pessimamente administrado e, hoje, continua uma porcaria”, declara José Celso de Macedo Soares, na época presidente da Associação Brasileira de Longo Curso.” (edição nº

294, julho de 1988).

O Lloyd Brasileiro, Lloydbrás, foi criado em 1890 pelo Barão de Jaceguai por meio da fusão de várias empresas de navegação de cabotagem. Inicialmente os navios da empresa transportavam os produtos brasileiros para a Europa e traziam os imigrantes no retorno. A companhia teve grande importância na época das duas Grandes Guerras no transporte de cargas da Europa para a América do Sul. Em 1966, o Lloyd tornou-se uma companhia de capital aberto. Foi a maior companhia de navegação do Hemisfério Sul com mais de 100 navios em operação e a quinta maior do mundo. Mas, talvez por ser uma estatal, acabou perdendo a competitividade com as empresas estrangeiras. O Lloyd deixou de modernizar-se e perdeu mercado. Na década de 1990, começaram os problemas. Em 1995, o processo de liquidação da empresa foi iniciado. E, em 1997, o Lloyd foi extinto em ato publicado no Diário Oficial.

O imortal Péricles

O chargista Péricles immortalizou seu personagem, Amigo-da-Onça, malandro atrevido dos anos 50, dos tempos da brilhantina, que adorava atazanar as pessoas utilizando um traço de mau-caratismo para atingir seus objetivos. O Amigo-da-Onça virou até mesmo verbete do dicionário Aurélio como sinônimo de amigo-urso, ou seja, amigo falso, hipócrita, infiel. No anúncio sobre a qualidade das peças originais Ford, o Amigo-da-Onça é o mecânico que deixou o carro do João verdadeiramente um estouro.

COM AQUELA PEÇA DEIXEI O CARRO DO JOÃO UM ESTOURO!

Nesta embalagem está a garantia da qualidade universal do seu Ford.

2002 O quê?

A sua frota ainda opera com transmissão mecânica?

1948

Primeiro automóvel equipado com a transmissão automática moderna.

1893

Lançado o primeiro carro movido a gasolina.

1860

Étienne Lenoir constrói o motor de combustão interna.



Se não é Allison, não é Automática.™

www.allisontransmission.com
55 11 5633 2599

Equipar a sua frota com transmissões automáticas Allison significa equipar a sua empresa com competitividade.

As transmissões Allison garantem melhor performance do motorista, proteção da carga e do veículo e grande economia de combustível.

Isso sem falar na diminuição do tempo de viagem e dos custos com manutenção. Ou seja, se você sonha com um futuro para a sua empresa, invista na produtividade. Invista em transmissões automáticas Allison.

Marca registrada da Allison Transmission, uma divisão da General Motors Corporation

Anarindeua (Belém) - PA
Protec - Produtos e Serv. Téc.
Tel.: (91) 245-0233
Fax: (91) 235-1122

Fortaleza - CE
Distr. Cummins Diesel Nordeste
Tel.: (85) 263-1212
Fax: (85) 263-1184

Curitiba - PR
Distr. Paraná de Motores Cummins
Tel.: (41) 675-6061
Fax: (41) 675-6077

Contagem - MG
Tracbel S/A
Tel.: (31) 3399-1800
Fax: (31) 3399-1850

Porto Alegre - RS
Distribuidora Meridional de Motores Cummins
Tel.: (51) 3364-2288
Fax: (51) 3364-2288

Goiânia - GO
Distribuidora de Motores Cummins Centro-Oeste
Tel.: (62) 207-1010
Fax: (62) 269-1032

São Paulo
Cia. Distr. Motores Cummins
Tel.: (11) 4787-4299
Fax: (11) 4787-4011

JS Transmissões Peças e Serv.
Tel.: (11) 6912-3785
Fax: (11) 6917-7435

CBTA - Cia Brasileira de Transmissão Automática
Tel.: (17) 227-3580
Fax: (17) 226-2844

Recife - PE
Distr. Cummins Diesel do Nordeste
Tel.: (81) 3476-4190
Fax: (81) 3476-2546/9064

Rio de Janeiro - RJ
Tracbel S/A
Tel.: (21) 2401-7576
Fax: (21) 2401-9442

Vitória - ES
Tracbel S/A
Tel.: (27) 3227-7799
Fax: (27) 3225-5131

Manaus - AM
Entec-Com. Imp. e Exp.
Tel.: (92) 647-2000
Fax: (92) 647-2001

Um Titan sob medida

A partir de pesquisa com clientes, a Volkswagen introduz um extrapesado que combina robustez e conforto com baixo custo de operação e almeja conquistar 45% das vendas da categoria

O segmento de cargas com grande volume e baixo peso específico já conta com mais uma opção de caminhão extrapesado: a nova versão do Titan Tractor 18.310 com pbtc de 42 t, “feita sob medida para atender as necessidades do frotista ou do transportador autônomo”, segundo a Volkswagen, que introduziu essa família de veículos em janeiro deste ano. O novo caminhão traz suspensão com bolsões pneumáticos no eixo traseiro, tanque único de combustível em alumínio de alta capacidade e suporte de estepe no chassi.

O objetivo da Volkswagen é tornar o Titan Tractor mais competitivo e aumentar sua participação no



mercado, com a oferta de uma série de inovações nos veículos do ano modelo 2003, e permitir ao cliente escolher a configuração que mais lhe convier. Também é possível encomendar um veículo especial à fábrica, de acordo com a fabricante. Neste caso o prazo de entrega varia conforme as especificações solicitadas.

O alvo do novo produto é o nicho de operações de transporte que chegam até 600 km de distância num único sentido e representam 42% do segmento de extrapesados, estimado de 15 mil caminhões. A Volkswagen almeja vender 2.700 unidades, ou 45% do total.

Apropriado para tracionar semi-reboques de três eixos em curta e média distâncias, o novo Titan Tractor 18.310 é o primeiro caminhão da marca a ser equipado com a suspensão traseira pneumática, que oferece melhor dirigibilidade para



O Titan Tractor, na nova versão, tem tanque único de combustível de 480 litros e suporte de estepe e é indicado para tracionar semi-reboques de três eixos em viagens de até 600 km

o motorista, conforto para os ocupantes na cabine e redução de impactos para a carga transportada, protegendo sobretudo as cargas frágeis. Possui dois bolsões de ar e regulagem automática de altura, por meio de válvula niveladora. No lado externo do chassi, outra válvula esvazia totalmente os bolsões pneumáticos, para facilitar o desengate entre o cavalo mecânico e semi-reboque. A suspensão traseira pneumática, isenta de lubrificação, absorve melhor as irregularidades das rodovias e prolonga a vital útil da estrutura do veículo. A suspensão básica metálica continua sendo oferecida ao mercado como opção básica.

O modelo dispõe de uma nova quinta-roda com três posições de deslocamento, para abrir mais espaço para a carga. As seis opções de altura permitem acomodar qualquer tipo de carreta. Além disso, o sistema de rampa facilita o engate de semi-reboques e evita danos durante esta operação, uma das reclamações dos transportadores, segundo a montadora.

Outra novidade do modelo é o tanque plástico único com 275 litros ou de um modelo de alumínio com 480 litros, que permite nova configuração, abrindo espaço para um suporte de estepe no lado esquerdo do chassi. Esta solução elimina a necessidade de movimentação do estepe, posicionada sobre a quinta-roda nos modelos anteriores, nas operações em que o cavalo mecânico trafega sem o semi-reboque acoplado. Mas permanece a possibilidade de compra do Titan Tractor com dois tanques plásticos de 275 litros cada.



**PARTICIPAÇÃO
DA VOLKSWAGEN
NO MERCADO
DE CAMINHÕES**

(janeiro-junho de 2002)

7 t – 8 t	35,4%
12 t – 13 t	47,8%
14 t – 15 t	61,7%
16 t – 17 t	73,6%
24 t – 26 t	29,3%
40 t – 45 t	6,6%

Iveco troca de comando

O novo presidente Antonio Scognamillo tem pela frente a árdua tarefa de manter a expansão da montadora diante da retração do mercado

Com o cavalo mecânico Titan Tractor 18.310, a montadora apresentou no primeiro semestre de 2002 um crescimento de 71% nas vendas de varejo no segmento de caminhões extrapesados, em comparação com o mesmo período do ano passado, enquanto o mercado total declinou 13%.

Com sua estratégia de oferecer produtos robustos, versáteis e de baixo custo, a Volkswagen conseguiu no primeiro semestre deste ano ampliar sua participação no mercado de caminhões acima de 7 t (39.462 unidades no total), para cerca de 30% (11.300 unidades) apesar das crises. A empresa detinha uma fatia de 27,5%. A meta de vendas neste ano, segundo o superintendente da montadora, Antônio Roberto Cortes, é atingir 18 mil unidades, representando crescimento de 5% em relação a 2001, enquanto o mercado total deverá declinar entre 4% e 5%.

Junto com o novo extrapesado, a montadora está lançando em parceria com o Banco Volkswagen um programa para aumentar as vendas de caminhões, visando principalmente ao segmento de caminhoneiros, cuja frota tem idade média de 15 anos. O financiamento pela linha Finame do BNDES prevê entrada de 30%, que embutem seguro do caminhão e equipamento de rastreamento, e prazo de até 72 meses para pagamento à taxa de juro de 1,35% ao mês. ■



Presente no mercado brasileiro desde 1997, a Iveco Latin América tem novo presidente. No começo de agosto Antonio Scognamillo assumiu o cargo, em substituição a Píer Luigi Zanframundo, que foi convocado pela direção da Fiat Automóveis italiana para assumir mundialmente a unidade de negócios de veículos comerciais da matriz, depois de sua passagem de oito meses no Brasil.

Apesar da retração de mercado durante o período em que esteve à frente da companhia no mercado latino-americano, Zanframundo obteve resultados positivos no Brasil. A Iveco dobrou suas vendas no segmento de pesados nos seis primeiros meses de 2002. Com a comercialização de 523 caminhões EuroTech, conquistou 11,1% do segmento, em comparação com 5,4% em igual período do ano passado. No segmento de leves, com sua linha Daily, atingiu vendas totais de 1.362 unidades, ou 31,4% de participação, enquanto no segmento de médios, com o caminhão EuroCargo, garantiu a venda de 120 unidades no primeiro semestre do ano, representando fatia de 1,2%.

Em 2001, no ano inteiro, a Iveco vendeu 4.452 caminhões e, neste ano, pretende atingir 5 mil.

Com esses resultados, a empre-

sa, instalada em Sete Lagoas, Minas Gerais, já é a quarta maior montadora de caminhões no País. Sua fábrica de motores, inaugurada no mesmo local em 2000, foi responsável pela produção de 413 mil unidades em 2001.

“Meu objetivo é incrementar o volume de vendas e a qualidade de serviços da rede, além de ativar as exportações na América Central e do Sul”, afirmou Scognamillo, o



Scognamillo: missão de manter o crescimento das vendas

novo presidente da Iveco. Para isso, ele pretende percorrer todo o Brasil e os demais países latino-americanos para entender a cultura e conhecer as necessidades dos clientes. Ele lembrou que a América Latina, especialmente o Brasil, continua sendo mercado estratégico para a companhia italiana.

Um dos trunfos da montadora, segundo o executivo, é o fato de a Iveco ser um produtor mundial com uma linha completa de veículos, dos leves aos pesados, que pode atender a todas as aplicações dos clientes. No Brasil, a montadora oferece uma linha de 16 modelos de caminhões e pretende lançar até o fim do ano o EuroCargo com motor eletrônico (motor lançado há pouco tempo na Europa) e o EuroTech 6x4. Sua fábrica em Sete Lagoas tem capacidade para produzir 27 mil veículos ao ano, mas devido à queda de demanda opera muito abaixo desse volume. ■



Mercedes-Benz

Sambaíba



Mercedes-Benz

São Paulo – Campinas – Registro

Nossa marca, sua estrela!



Só nós temos a mais completa linha

“Será que vendemos mais porque temos a mais completa linha ou temos a mais completa linha porque vendemos mais?”

Você decide!!!

Vendas Tel.: (011) 4787-0100 – (019) 3246-3544 – (013) 6821-2499

sambaiba.sp@mercedes-benz.com.br

Semipesados Mercedes-Benz chegam ao sexto modelo

Com a introdução do modelo 1420 para distribuição urbana, a DaimlerChrysler amplia a família de caminhões Mercedes-Benz de 14 t a 17 t, com opções de motorização eletrônica e mecânica



DaimlerChrysler está intensificando seus esforços para manter a liderança no mercado de caminhões diante da maior agressividade das fabricantes concorrentes. Depois de lançar cinco novos modelos (os Mercedes-Benz 710 Euro II, 1720 6x2, 1938 S 6x2, 1944 S e 1944 S 6x2) no primeiro semestre do ano, a montadora apresenta agora o semipesado Mercedes-Benz 1420, com motor OM 366 LA, mecânico, e ptb de 14 t. Amplia assim sua família de semipesados para seis modelos (ver quadro ao lado), com opções de motor mecânico ou eletrônico.

Com o atual panorama de queda da demanda e aumento de concorrência, "hoje precisamos oferecer todas as opções ao mercado", explica Gilson Mansur, diretor-adjunto de Marketing e Vendas da DaimlerChrysler. A montadora vendeu 4.374 caminhões no segmento de

14 t a 17 t no primeiro semestre deste ano, ou 49,1% do mercado total de 8.912 unidades. Com o lançamento, pretende ampliar sua participação na faixa de caminhões de 14 t, dos 16% atuais para 27% no fim do ano.

O novo semipesado 1420 destina-se ao transporte urbano e rodoviário de curta e média distâncias, especialmente para distribuição de bebidas. Seu principal destaque é que o veículo possui maior capacidade de carga útil do segmento, de 10.150 kg, segundo a DaimlerChrysler. Seu motor OM 366 LA, turboalimentado com intercooler, desenvolve 211 cv a 2.600 rpm e torque de 67 mkgf a 1.400 rpm, "30% mais potente do que os concorrentes diretos", garante a empresa. A motorização atende as normas de emissões Conama IV,



Semipesado 1420 tem motorização mecânica e preço mais competitivo

SEMIPESADOS MERCEDES-BENZ

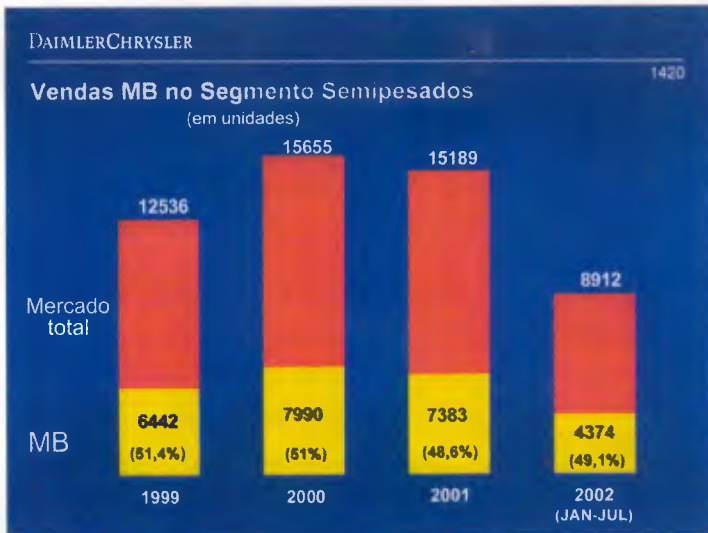
MODELO	MOTOR	PBT	TRAÇÃO
L-1418 EL	Eletrônico	14 t	4X2
1420	Mecânico	14 t	4X2
L-1620	Eletrônico	16 t	4X2 e 6X2
L-1622	Eletrônico	16 t	4X2 e 6X2
1718 M	Eletrônico	17 t	4X2
1720	Eletrônico	17 t	4X2 e 6X2

ou Euro II, e permite velocidade máxima de 103 km por hora. O mesmo motor também equipa o semipesado L 1620 da marca e é recomendado para operações de distribuição urbana de produtos em que o anda-e-pára é

uma exigência. Com a opção de motor mecânico, a DaimlerChrysler oferece um produto com preço mais próximo do da concorrência, de custo inferior.

O peso bruto total do semipesado 1420, de 14.900 kg, pode chegar a 22 t quando é adaptado com terceiro-eixo pelo mercado. O novo modelo Mercedes pode receber qualquer tipo de carroceria e tem como principais alvos os transportadores de carga própria, os autônomos e os prestadores de serviços para operações diárias nas grandes cidades.

Equipado com cabine avançada, o veículo possui espaço interno amplo o suficiente para o motorista e dois acompanhantes.



"Sua Referência no Mundo da Logística"

ASLOG é uma associação destinada aos profissionais interessados em gerenciamento de operações de distribuição e logística, sendo o principal organismo de estudo, debate e divulgação da Logística no Brasil, nos segmentos da indústria, comércio e prestação de serviços. Busca promover a Logística através da integração de seus membros, prestando serviços, captando informações, disseminando conhecimentos e contribuindo para o aumento da competitividade e do desenvolvimento social, envolvendo seus associados em programas e atividades e assegurando-lhes os benefícios de uma organização social.

VEJA O QUE A ASLOG OFERECE AOS SEUS ASSOCIADOS:

Cursos Técnicos e Atualização Profissional

Certificação



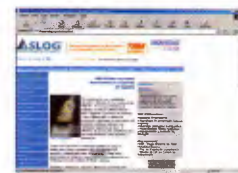
Conferência e FENASLOG - O Maior Evento Especializado em Logística



Prêmio ASLOG Best

www.aslog.org.br

Revistas Técnicas



Carteira de Identificação

Estrutura SEST/SENAT



Esporte, Lazer e Qualidade de Vida



Assessoria Técnica • Comitês de Estudos • Visitas Técnicas

Faça parte de uma seleta comunidade de profissionais altamente qualificados no mercado.

PARTICIPE ! PREENCHA E ENVIE VIA FAX 11-5084.2294

Sim, quero receber mais informações sobre a ASLOG

Nome: _____

Empresa: _____ Cargo: _____

Ramo de Atividade: _____

Endereço: _____ CEP: _____

Cidade: _____ Estado: _____

Fone Com: _____ Fax Com: _____

E-mail: _____

Quero receber via correio

Como me associar

Programação Cursos

Revistas Técnicas

LANÇAMENTO

No aniversário de 45 anos, Scania lança linha 2003

Para enfrentar a retração do mercado, a montadora introduz produtos da Série 4 com aperfeiçoamentos técnicos e financiamento facilitado, além de intensificar seus esforços de exportação



Scania Latin America comemora 45 anos de atividades no Brasil com o lançamento da linha de caminhões 2003, que começa a ser comercializada a partir de outubro. É uma inovação da família Série 4, lançada em 1998.

Os novos caminhões, segundo a montadora, reúnem avanços tecnológicos e sugestões de clientes que resultaram até em mudanças no processo de produção. Foram feitas 142 alterações no chassi, 104 no motor, 83 na cabine, 61 na caixa de câmbio, e 34 nos eixos, de acordo com Sílvio Munhoz, diretor de Vendas de Caminhões da Scania. Os veículos terão preço

entre US\$ 140 mil e US\$ 190 mil.

“De 1998 até agora, foram introduzidos cerca de 3.500 aperfeiçoamentos nos caminhões. A nova linha incorpora quatro anos de constante acompanhamento do desempenho dos produtos no campo e de extenso trabalho de nossa engenharia”, explica Munhoz. “Isso resultou em uma sensível evolução dos caminhões Scania”.

As modificações feitas a partir de sugestões dos transportadores são uma consequência da “facilidade de comunicação com o cliente, uma característica da Scania”, diz Munhoz

Entre as mudanças técnicas da linha 2003 destacam-se o compressor reforçado de ar dos freios, tan-

que de combustível remodelado e suspensão mais robusta. Externamente os novos caminhões são identificados por faixas laterais na cabine, pára-choque pintado na cor do veículo e luzes de identificação no pára-sol. Além disso, a cama foi redesenhada e o CD player é opcional para todos os veículos da linha. O modelo R124 GA6x4Nz 400 tem cabine avançada alta, leito, motor DSC12 01, com potência de 400 cv, e entre-eixos de 3.100 mm.

Para facilitar a aquisição dos novos caminhões, a Scania oferecerá até o final deste ano um financiamento com taxas reduzidas e prazo de 60 meses. Para caminhões autônomos e pequenos frotistas, o prazo de financiamento poderá chegar a 72 meses.

A extensão do prazo de financiamento atende pedidos de clientes, alguns dos quais reclamam da dificuldade de conseguir crédito por tempo tão longo. “Normalmente obtêm financiamento para apenas 40 ou 48 meses”, afirma Munhoz. “Essa facilidade de financiamento e o programa SuperZero de troca de caminhões usados por novos vão estimular os segmentos de autônomos e pequenos frotistas”, acrescenta.

Durante a apresentação da nova linha de caminhões, a montadora anunciou a chegada de Richard König, o novo vice-presidente de Comunicação da empresa.

Nos primeiros setes meses de 2002, Scania comercializou 1.643



Na linha 2003, suspensão mais robusta e tanque remodelado

LANÇAMENTO

caminhões, comparados com 3.165 unidades no mesmo período do ano passado, representando uma queda 48% nas vendas domésticas, devido principalmente ao reajuste de preço de seus produtos ocasionado pela alta do dólar. Boa parte dos componentes é trazida do exterior e isto pressionou muitos seus custos de produção. “Como o mercado está atrelado à economia, hoje debilitada, a expectativa é de uma redução nas vendas do segmento de pesados, de 18 mil para 13 mil, no qual a Scania detém uma participação de 38% a 40%”, observa Flávio Mermejo, diretor geral da montadora no Brasil. “Apesar disso, nossas perspectivas para os próximos anos são positivas”. Ele acredita que o processo de expansão e de renovação da frota brasileira de caminhões pesados terá de ser acelerado para atender às exigências de mais eficiência no transporte.

Para superar a retração do mercado interno, a Scania volta sua atenção para as exportações. No

começo de agosto, a montadora anunciou ter fechado contratos de exportação de 700 caminhões e 100 ônibus para a Europa, a serem enviados em regime de CKD até o fim do ano. Essas remessas representarão cerca de 40% do total de suas vendas externas projetadas para 2002. Pretende também exportar diretamente para países africanos e asiáticos, até hoje atribuição da matriz.

SUPERZERADO – Lançado em junho, o programa SuperZerado incentiva a troca de veículos usados da marca por modelos novos. Vários frotistas já aderiram à facilidade. Um deles foi a Transportes Martini, de Santa Cruz do Sul (RS), que adquiriu, pelo programa, um caminhão Rei da Estrada, com 480 cv. A Martini, que transporta fumo para exportação, entre Santa Cruz e porto de Rio Grande, é a primeira empresa brasileira a contar com dois caminhões Rei da Estrada em sua frota.

“Quando soube que poderia uti-

lizar um caminhão usado como entrada e fazer o negócio diretamente na concessionária, percebi que o caminho para um segundo V8 seria bem mais curto”, conta Selso José Martini, dono da transportadora. O caminhão usado oferecido pela Martini, modelo T124 GA6x2, com motor de 360 cv, ano 1998, recebeu avaliação superior à média do mercado em razão da boa conservação e acessórios técnicos. O veículo representou 40% do total pago pelo novo Rei da Estrada, com tração 6x4, e preço de R\$ 280 mil. Os modelos Reis da Estrada tracionam composições rodotrens com 29,4 m de comprimento. Segundo Selso, numa única viagem os rodotrens levam dois contêineres, totalizando 50 t de peso bruto. A empresa atende os clientes Meridional de Tabacos e Dimon do Brasil Tabacos. “Existe potencial para dobrar nossa capacidade de carga com o mesmo número de veículos”, observa o proprietário da Transportes Martini. ■

Nas estradas brasileiras rodam 130 mil caminhões Scania



Cinco gerações de caminhões Scania tiveram papel importante na atividade de transportes no Brasil

A Scania comemorou, em 2 de julho, 45 anos de atividades no Brasil. Nesse período, produziu cerca de 170 mil caminhões e ônibus. Desde 1957, a empresa comercializou 122 mil caminhões, 28 mil ônibus e 43 mil motores industriais e marítimos.

Pelos dados do Renavam (Regis-

tro Nacional de Veículos Automotores), rodam hoje no país mais de 110 mil caminhões e 24 mil ônibus da marca, em torno de 25% da frota mundial Scania, que excede 500 mil unidades.

Os investimentos no Brasil – primeiro país fora da Europa a receber uma fábrica Scania – superam

US\$ 600 milhões. A capacidade de produção da unidade brasileira, de 2 mil motores quando inaugurada, alcança hoje 17 mil veículos e 5 mil motores/ano. Trabalham na unidade de São Bernardo do Campo 2,1 mil funcionários. Em 2001, a Scania na América Latina faturou mais de US\$ 560 milhões.

A RIOS UNIDOS TEM HISTÓRIA PARA CONTAR

Fundada em 1971, a transportadora **Rios Unidos** é especializada em baldeio, armazenamento e transporte rodo-ferroviário de produtos siderúrgicos. É uma empresa do sistema Usiminas que dispõe de equipamentos de última geração e pessoal altamente qualificado.

Além disto, possui um terminal multimodal, **TESMAF**, com área coberta pavimentada para armazenamento de 6.000 toneladas e área externa também pavimentada que comporta 24.000 toneladas. Está localizado em Itaquaquecetuba, com acesso ferroviário e rodoviário e permite todas as operações de manuseio, identificação e despacho de produtos, conforme a norma ISO 9001:94*.

Outro diferencial da **Rios Unidos** é a terceirização do seu departamento de recebimento, expedição e transporte (**Postos Avançados**), o que resulta em mais agilidade e economia para a sua empresa. Trata-se da locação de funcionários qualificados para executar a administração da sua logística com um sistema totalmente informatizado.

Já estamos operando em um de nossos clientes com a leitura por meio de código de barras, o que permite máxima precisão na coleta de dados, ganho de performance na carga e descarga dos veículos e redução de tempo nos trabalhos.



E, modestia à parte, temos um currículo invejável:

- 1997** → Certificação ISO 9002
- 1998** → Implementação do Programa 5S
 - Prêmio Qualidade em Transporte
- 1999** → Upgrade da ISO 9001
 - Implementação do Sistema de Segurança e Saúde no Trabalho
 - Prêmio Nacional de Conservação e Uso Racional de Combustível



- 2000** → Prêmio ABS de Segurança e Saúde no Trabalho
 - Prêmio Nacional de Conservação e Uso Racional de Combustível
- 2001** → Prêmio ABS de Segurança e Saúde no Trabalho
 - Prêmio ABPA de Segurança e Saúde no Trabalho
- 2002** → *Início da adequação ISO 9000:2000
 - Implementação do Código de Barras
 - Incremento de veículos "Bitrem" – bobineiros



RIOS UNIDOS
Transportes de Ferro e Aço Ltda.
Sistema **Usiminas**

Av. Monteiro Lobato, 2805 - Bairro São Roque - Guarulhos
CEP 07190-902 - São Paulo, SP
Fones: (11) 6464-3552 / 6464-3571 / 6464-3727 - Fax: (11) 6464-3573
Ligação gratuita: 0800-55 39 14
E-mail: riosunidos@riosunidos.com.br – Home page: www.riosunidos.com.br

Exportações da Daimler atingem a marca de 100 mil

O 100.000º ônibus Mercedes-Benz destinado ao mercado externo, um modelo rodoviário O 400 RSE foi entregue à Tur-Bus, maior frotista do Chile e tradicional cliente da marca



DaimlerChrysler comemorou a marca de 100 mil ônibus Mercedes-Benz exportados com a entrega em julho da 100.000ª unidade, uma plataforma O 400 RSE de um lote de 52 veículos que incluem modelos O 400 RSD e OH 1628 L, para a empresa Tur-Bus, a maior frotista do Chile e cliente da marca desde o início dos anos 80. A operadora tem uma frota de cerca de 1.000 ônibus e minibus, além de 400 caminhões para transporte de carga e encomendas. Seu efetivo supera 5 mil funcionários, incluindo 1.200 motoristas.

A comemoração contou com a presença de Jesus Dias González proprietário e gerente geral da Tur-Bus, além dos executivos da Co-



Rodoviário O 400 entregue à Tur-Bus

mercial Kaufmann, representante da marca no Chile, e da Marcopolo. Do lote de 52 ônibus, 37 receberão carrocerias Marcopolo e 15, Busscar.

Atualmente, as exportações de ônibus representam 67% do volume total das vendas externas da DaimlerChrysler do Brasil. Até junho deste ano, o volume de chassis

de ônibus exportados pela empresa, corresponde a cerca de 2.000 unidades, ou 70% das exportações brasileiras desses veículos.

As primeiras exportações de ônibus da então Mercedes-Benz do Brasil ocorreram cinco anos após o início das atividades no País. O primeiro lote, de 550 ônibus, foi enviado entre 1961 e 1962 para a Argentina.

“Durante mais de 45 anos no Brasil, consolidamos nossas tradições nas exportações. Estamos hoje presentes em mais de 30 países e cada vez mais conquistamos novos mercados”, afirma o presidente da DaimlerChrysler do Brasil, Ben van Schaik.

A montadora oferece 18 modelos básicos de ônibus destinados a todos os segmentos de transporte de passageiros. ■

Cometa e 1001 compram 137 ônibus Mercedes-Benz

Um dos principais negócios recentes da DaimlerChrysler foi a venda de 137 ônibus para a Viação Cometa e Auto Viação 1001, agora reunidas no mesmo grupo de operadoras de transporte de passageiros. A transação, no valor de cerca de R\$ 50 milhões, representa a introdução da marca Mercedes-Benz em uma frota total de 1.400 ônibus, que durante décadas foi composta de outras marcas.

Do lote de 137 veículos comercializados, 106 veículos vão para a Viação Cometa e incluem 85 chassis O 500 R, cinco plataformas O 400 RSD 8x2 e 16 do modelo O 400 RSD 6x2, todos rodoviários. As

outras 31 unidades destinadas à Auto Viação 1001 fluminense englobam 20 chassis O 500 R e cinco O 400 RSD 8x2, rodoviários, além de seis chassis para aplicação urbana, modelos ainda a serem definidos. Todos os chassis terão carrocerias Marcopolo.

Durante a apresentação do negócio à imprensa, Jelson da Costa Antunes, presidente da holding JCA, controladora das empresas, anunciou que os ônibus da Cometa receberão um novo visual, diferente do tradicional azul e amarelo da operadora, a ser mostrado dentro de aproximadamente um mês.

De acordo Gilson Mansur, diretor de Marketing e de Vendas da DaimlerChrysler, a escolha da marca de ônibus pela Cometa e 1001 foi feita por critérios essencialmente técnicos. Segundo a montadora, prevaleceram “fatores como desempenho, conforto, assistência técnica, confiabilidade da marca, garantia de dois anos no trem-de-força e de um ano no chassi”.

“Compramos pela confiabilidade da marca Mercedes e na expectativa de que a durabilidade e economia dos ônibus tragam resultados mais vantajosos”, afirmou Jelson Antunes que chegou à conclusão de que a Cometa, com frota de 750 veículos mais 10% de reserva técnica, e a 1001, com frota de 650 veículos, deveriam operar com mais de uma marca.

FR25. Quilômetros na frente.

FR25 é o novo radial metálico da Pirelli para eixos direcionais e livres de caminhões e ônibus que trafegam em percursos cheios de curvas, de média e longa distância. Com maior resistência e melhor dirigibilidade, o FR25 proporciona rendimento quilométrico, durabilidade e um alto índice de reforma. Ou seja, o FR25 cai como uma luva para as estradas brasileiras.

Proteção extra para seu pneu.



Para usufruir o máximo do FR25, utilize a tecnologia e os materiais para reconstrução

NOVATECK

Tecnologia Pirelli em reconstrução.



MAIOR DURABILIDADE. MELHOR PERFORMANCE.

Exportação de grãos abre rotas na Amazônia

A Transportes Bertolini, fundada por gaúchos, fecha o maior contrato em mais de 20 anos de atividades na região Norte para transportar grãos do Mato Grosso por hidrovía

Ainda pouco comum, a exportação dos grãos do Centro-Oeste por meio das hidrovias da Amazônia deve fortalecer as atividades de navegação na região, exigindo mais agilidade das transportadoras que atuam no Norte do País. A redução de custos de transporte e logística verificada na viagem dos grãos do Mato Grosso até os portos da Europa, foi decisiva para que a transportadora rodoviária e empresa de navegação Transportes Bertolini fechasse o maior contrato em mais de 20 anos de atividades na Amazônia. A partir de 2003, a Bertolini, que pertence a uma família de Bento Gonçalves (RS), deverá transportar ao menos 270 mil t de soja por ano, para a esmagadora norte-ame-

ricana Cargill, pelos rios Madeira e Tapajós, entre os municípios de Porto Velho (RO) e Santarém (PA).

Tradicionalmente, a produção de grãos do Mato Grosso é escoada por rodovias e ferrovias do Centro-Sul, em direção aos portos de Santos (SP) e Paranaguá (PR) e, em seguida, ao exterior. Mas, segundo a Empresa Brasileira de Planejamento de Transportes (Geipot), o transporte dos grãos via portos fluviais da região Norte é mais curto e barato, apesar da infra-estrutura precária da região, especialmente das rodovias. Enquanto a soja do Mato Grosso, por exemplo, percorre uma distância de 12,6 mil km para chegar ao porto de Roterdã, na Holanda, passando pelas rodovias do Sudeste e pelo porto de Paranaguá, a viagem do grão até a Holanda pode

ser reduzida a 10,6 mil km, caso sejam utilizadas as hidrovias da Amazônia, de acordo com o Geipot. O frete e o gasto com combustível também caem quando o trajeto é feito pela Amazônia. O frete dos grãos do Mato Grosso até Roterdã sai por cerca de US\$ 80/t pelas estradas e portos do Sul-Sudeste, valor que baixa para US\$ 64/t nas hidrovias e portos do Norte brasileiro.

Mais de 90% da produção de 2,9 milhões de t de grãos do Mato Grosso, em 2000, teve como destino os portos de Roterdã e Xangai, de acordo com o Geipot. A maior parte da produção foi escoada pelos portos de Santos e Paranaguá. Os únicos portos da Amazônia que recebem e despacham soja em grãos são os de Porto Velho e Itacoatiara (AM), por onde passaram cerca de 900 mil t de soja em 2000, segundo o Ministério dos Transportes.

A rota amazônica dos grãos, no entanto, só poderá se consolidar com empresas de transporte e navegação dinâmicas, com tecnologia para enfrentar as adversidades dos rios da Amazônia e para tornar as viagens mais rápidas. É o caso da transportadora Bertolini, que desde o início de suas atividades soube tirar proveito das condições precárias da infra-estrutura de transporte existente na região.

Para a população da região Norte, a falta de estradas e a péssima condição das poucas rodovias existentes sempre foram um entrave



Fotos: Paulo Igarashi

A Bertolini transporta por mês mais de 2 mil carretas de 35 t pelo rio Amazonas e construiu quatro portos particulares na região



Mauro Bertolini: “Região Norte era mal atendida em matéria de transportes”

para o desenvolvimento. Mas para a família gaúcha Bertolini, as dificuldades de transporte significaram, e até hoje significam, bons negócios. No curto espaço de 26 anos, o carreteiro Irani Bertolini transformou um caminhão Mercedes 1111, ano 66, que carregava móveis no difícil percurso de Bento Gonçalves a Manaus, numa das maiores empresas de navegação da Amazônia, com 22 barcos empurradores de balsas, que transportam por mês mais de 2 mil carretas de 35 t cada uma, pelo rio Amazonas, entre Belém e Manaus. Não é só. Para fazer a distribuição das cargas procedentes da Amazônia, ou levar cargas de outras origens para lá, o ex-carreteiro construiu quatro portos particulares na região e ainda montou uma rede de 12 filiais de transporte rodoviário, espalhadas por todo o País.

O complexo de rios da Amazônia é o meio por onde praticamente tudo é transportado – viajantes, moradores, mudanças, mercadorias para o comércio e matérias-primas para as indústrias da Zona Franca. O carreteiro gaúcho Irani Bertolini deparou-se com esses desafios quando decidiu ir pela primeira vez à região, depois de ter obtido uma carga de móveis, de Bento Gonçalves, para ser entregue a um comerciante de Manaus, em meados de 1976. Irani percorreu

mais de três mil km até um porto em Belém, onde embarcou o veículo numa balsa, para Manaus. “O comerciante gostou tanto do serviço que encomendou mais uma remessa de móveis do Sul. Meu irmão achou que o mercado do Norte era mal atendido e viu ali uma oportunidade”, conta o irmão de Irani, Mauro Bertolini.

SEDE EM MANAUS – Quando Irani voltou a Bento Gonçalves, havia móveis com destino à Amazônia suficientes para encher três caminhões trucados. O caminhoneiro não perdeu tempo e abriu uma transportadora, a Transporte Bertolini, e comprou mais dois caminhões. Em 1978, transferiu a Bertolini para Manaus. Nos dez primeiros anos de funcionamento, a empresa especializou-se no transporte de móveis e de mudanças para a Amazônia, uma região que, embo-



Empurradores da Bertolini à beira do Amazonas: frota é de 22 embarcações

ra seja o maior pólo madeireiro do País, não possui muitas indústrias de móveis. “Até 1989, a Bertolini contratava balsas de outras empresas para levar as cargas de Belém até Manaus”, diz Irio Giovanello, um dos primeiros motoristas da empresa. “Foi então que, naquele ano, a empresa construiu seu primeiro empurrador, de madeira, e uma balsa”, lembra-se.

Embarcando móveis para a Amazônia, a Bertolini trazia na volta especialmente “madeira, casseterita

e sabão em pó naqueles primeiros dez anos”, relata Mauro Bertolini, atualmente diretor de navegação da empresa. “Posteriormente, depois de adquirir mais empurradores próprios, passamos a retornar, para as regiões Sudeste e Sul, carregados de eletrodomésticos e eletroeletrônicos procedentes da Zona Franca de Manaus, cargas, aliás, mantidas até hoje”, diz.

Os principais clientes da Bertolini estão em Manaus. São indústrias da Zona Franca, como Philips, Philco, CCE, Panasonic, além de fabricantes de bebidas, motos e outros produtos. Mais de 60% das cargas que a transportadora busca na Amazônia são distribuídos nos estados do Sul-Sudeste, depois de passar por um porto que a empresa mantém em Belém. Nos primeiros seis meses deste ano, a Bertolini despachou 540 carretas a partir de Manaus pe-

los rios Negro e Amazonas, com destino a Belém, e, desta praça, para o resto do País. Em 2000, no mesmo período, a média foi um pouco menor, de 446 carretas/mês. “Neste ano, a Copa do Mundo aqueceu um pouco a venda de eletrodomésticos e isso ocasionou um aumento nas cargas da Zona Franca”, diz o gerente da Bertolini em Manaus, o catarinen-

se Rogério Hoenicke.

GRÃOS PELO RIO – Com cerca de 1,5 mil funcionários diretos e 900 baús de carretas, a Bertolini ainda hoje é especialista em reverter os problemas de deslocamento característicos da Amazônia em negócios lucrativos. Em julho, a empresa fechou um megacontrato com a esmagadora norte-americana Cargill, que está construindo um armazém graneleiro com capacidade para 60 mil t de grãos em Santarém (PA), às margens do rio



Hoenicke, o gerente, e Giovanello, um dos primeiros motoristas da firma: eletroeletrônicos da Zona Franca para todo o País

Barcaças são rastreadas por satélite

A monotonia das viagens pelo rio Amazonas, que levam mais de cinco dias, em alguns trajetos, é quebrada pela prática do escambo entre a tripulação dos barcos e a população ribeirinha, que habita matas inóspitas às margens dos rios. De acordo com o diretor de navegação da Bertolini, Mauro Bertolini, muitos marinheiros costumam vender ou trocar combustível do barco com a população ribeirinha, que se aproxima das embarcações por meio de canoas a remo ou a diesel, indo de reboque. O diesel oferecido pelos marinheiros aos moradores das matas, segundo Mauro, compra banana, camarão ou, com certa frequência, serve de pagamento a prostitutas. "Com isso, a viagem atrasa. Por este motivo, vamos colocar filmadoras nos barcos para coibir a prática", diz Mauro.

A empresa, segundo ele, já acompanha o trajeto das embarcações por meio de um sistema de monitoramento via satélite, que permite a localização exata das barcaças. O nível de óleo diesel, produto que vira moeda de troca no rio, é checado a cada viagem, por meio de medidores. O percurso de Belém a Manaus chega a consumir mais de 20 mil litros de diesel, segundo Mauro.

A fiscalização do rio é feita pela Marinha, diz Mauro, mais exatamente pela Capitania dos Portos.

Tapajós, onde investe R\$ 40 milhões. O negócio tem os seguintes termos: a partir de fevereiro de 2003, a Bertolini deverá encarregar-se do transporte de grãos da multinacional, entre Porto Velho e Santarém, pelos rios Madeira, Amazonas e Tapajós. Serão 270 mil t de grãos no primeiro ano de vigência do contrato. Mauro Bertolini explica que cada viagem será constituída de um comboio formado por um empurrador com seis balsas. Cada comboio transportará 11 mil t de uma só vez. Segundo ele, haverá dois desses comboios de grãos

Mas a fiscalização procura coibir sobretudo problemas na segurança das embarcações – e não os problemas sociais da Amazônia.

A mão-de-obra disponível na Amazônia, segundo o diretor de navegação da Bertolini, não acompanhou a evolução das empresas de navegação, que estão cada vez maiores, mais sofisticadas, com radares e motores mais potentes. "Muitas vezes, temos que contratar o que tem, não dá para escolher mão-de-obra", explica.

Na prática, o marinheiro sobe na hierarquia do barco de acordo com o tempo de serviço. No alto da hierarquia, está o comandante, depois vêm o imediato, o chefe de máquinas, cozinheiro e marinheiros. Mesmo sem perfil de comando nem conhecimento técnico necessário para operar embarcações modernas, um marinheiro pode chegar a comandante por causa do tempo de serviço. A formação deles é dada pela Marinha. "Tivemos que treinar todos os 170 marítimos da Bertolini para operar radar, por exemplo", diz Mauro. De acordo com o comandante e vice-presidente do Sindicato dos Mestres do Estado do Pará, Raimundo Trindade, a formação dos empregados das empresas de navegação é dada pela Marinha, e os trabalhadores, além de qualificados, são muito dedicados. "Ficamos mais no rio do que em nossas próprias casas", informa.

por mês, fazendo a navegação de Porto Velho a Santarém. No ano seguinte, 2004, os comboios vão aumentar de tamanho, empurrando 19 mil t de grãos, em nove balsas, em cada viagem. O percurso dos grãos, entre Porto Velho e Santarém, deverá levar quatro dias, e o comboio volta para a capital de Rondônia vazio. Válido para cinco anos, é o maior contrato de navegação da Bertolini, até o momento, diz o diretor, que não revela o valor.

O negócio com a Cargill certamente teria outros termos, se a rodovia Cuiabá-Santarém (*ver matéria na página 74*) estivesse asfaltada. A estrada, teoricamente, liga as regiões produtoras de grãos do Mato Grosso à Amazônia, indo terminar exatamente no porto que a Cargill está erguendo em Santarém. Mas, na prática, a rodovia, durante os meses de chuva, transforma-se numa trilha estreita cheia de atoleiros que atravessa a selva amazônica. No tempo seco, é comum pontes se quebrarem. Com isso, a Cargill é obrigada a levar os grãos até Porto Velho, pela BR-364, e, de lá, para seu porto em Santarém, pelos rios da região. "Trata-se de uma alternativa ao transporte em caminhão pela BR-163 (Cuiabá-Santarém), que apresenta trechos sem boas condições de tráfego", afirma o diretor do



O comandante Dorian Vieira: muitas empresas não conseguiram acompanhar evolução da logística

CTF BR GRÁTIS*.

Sua frota tira o pé do desperdício.
E acelera o lucro.

Se você quer ver sua frota rodando em direção a uma economia de combustível até 30%, use CTF BR – Controle Total de Frotas.

- Mais de 25.000 veículos já rodam com CTF BR pelo Brasil.
- CTF BR elimina o desperdício de combustível.
- CTF BR elimina desvios de rotas.
- CTF BR tem controle automatizado de dados e quilometragem com total precisão.
- CTF BR elimina a necessidade de vales e adiantamentos.
- CTF BR disponibiliza os dados dos abastecimentos das frotas via Internet.
- CTF BR oferece uma linha de crédito para combustível. Você abastece e paga depois.



SAC: 0800-789001 – www.ctfbr.com.br



FLUVIAL

complexo de soja da Cargill, José Luiz Glasser.

Os investimentos em infra-estrutura e equipamentos necessários para que a Bertolini atenda ao contrato da Cargill ainda estão sendo avaliados, segundo o diretor Mauro. Por enquanto, três novos empurradores de grande porte estão sendo construídos em Manaus, com motores da Dinamarca.

A navegação fluvial pelo Amazonas já contou com mais empresas, segundo os trabalhadores de embarcações da região. O comandante Dorian Vieira navega há dez anos e começou a carreira na transportadora Di Gregório, que não existe mais. “Muitas empresas de navegação faliram ou não evoluíram”, conta ele, que atualmente trabalha para a Bertolini. “Por causa

segundo ele, a viagem passou a ser feita em seis dias e meio. Depois, com um motor de 600 cv, o trajeto já era reduzido para cinco dias, mesmo contra a corrente e com o rio cheio (quando fica cheio, o rio chega a subir até 15 m, nos arredores de Manaus).

Para lidar com as mudanças de nível dos rios, os portos da Bertolini possuem plataformas hidráulicas com altura ajustada conforme a época do ano.

PILOTOS AUTÔNOMOS –

Do porto da Bertolini em Belém, por exemplo, saem embarcações para Macapá e Manaus. Para a capital do Amazonas, a saída é diária, diz o diretor Mauro, e a viagem leva cinco dias (na época das cheias, de janeiro a junho), ou quatro (no tempo seco). No sentido contrário, de Manaus a Belém, “na descida do rio”, segundo a gíria local, os empurradores da

Bertolini levam três dias, segundo Mauro.

Não são apenas as grandes empresas as beneficiárias das dificuldades de deslocamento na Amazônia. A navegação é o meio de vida para milhares de ribeirinhos às margens do rio Amazonas e de seus afluentes. O barqueiro T e ó - f i l o Rodrigues, que atende por



Plataformas hidráulicas da Bertolini em Belém: altura ajustada conforme o nível do rio

Tuquito, por exemplo, carrega seu barco de madeira duas vezes por mês com cana-de-açúcar ou banana e vai vender a mercadoria no cais do igarapé das Mulheres, no bairro do Perpétuo Socorro, em Macapá. Ele mora a cerca de quatro horas de barco dali, à beira de um afluente do Amazonas, conhecido como igarapé Macaco Ari. Senhor obeso, moreno, de traços indígenas, ancorou, num sábado de julho, seu barco no cais, carregado com cerca de mil colmos de cana-de-açúcar, que em apenas um dia foram distribuídos entre os “garapeiros” da capital do Amapá. Há 15 anos, pelo menos, Tuquito vive de comercializar as frutas e raízes que cultiva. Naquele sábado, no cais do igarapé das Mulheres, mais de 100 pilotos autônomos de barco faziam a mesma coisa, trazendo produtos agrícolas de várias



Barco da Bertolini em construção tem estrutura reforçada contra obstáculos no rio

da saída do mercado de muitas empresas, como Jonasa, Envira Navegação e Equatorial Navegação, sobrou muita carga para as transportadoras remanescentes na região”, afirma o comandante Raimundo Trindade, também vice-presidente do Sindicato dos Mestres do Estado do Pará.

São muitos os desafios para as empresas de navegação que atuam na Amazônia. Quando a Bertolini começou a lidar com navegação, no final dos anos 80, um empurrador costumava levar sete dias e meio para ir de Belém a Manaus (com um motor de 350 cv e 25 carretas de carga numa barça). Quando houve troca do motor, para 450 cv,



Porto da Bertolini em Belém: cada empurrador leva 25 carretas de carga na rota Belém-Manaus

comércio de Macapá e levando de volta café, açúcar, farinha, gás, carne e até dinheiro para suas vilas, às margens dos rios. De tão rala, a pintura do barco de Tuquito, de uns dez metros de comprimento e batizado de “Fé em Deus”, está há muito tempo precisando de mais uma demão de tinta, e o timão está instalado sobre uma tábua de madeira que atravessa o barco de bombordo a estibordo. “Com esse trabalho, sustento minha família e mais dez crianças onde moro”, diz o barqueiro Tuquito.

Próximo dali, o comandante Raimundo Fonseca faz a linha Santana (AP) – Santarém (PA), uma vez por semana, pelo rio Amazonas. No seu barco Nazaré II, de 24 m de comprimento, motor Scania de 290 cv, cabem 90 passageiros acomodados em rede, em dois conveses, mais a carga no porão, de até 40 t. A viagem, que leva de 36 a 38 horas, tem escala nos municípios paraenses de

Almerim, Praia e Monte Alegre, na margem norte do Amazonas. “A viagem inclui três refeições, café, almoço e janta”, diz Fonseca. O pai dele foi um seringueiro em Almerim que há 30 anos largou o negócio da borracha por causa da fiscalização e resolveu transportar gente no rio.

Do porto de Santana, cidade próxima a Macapá às margens do rio Matapi, saem embarcações de passageiros para Belém, Altamira (PA) e Santarém. O maior trânsito é para Santarém: são sete barcos diários, com passagem de R\$ 70 por cabeça (R\$ 180 em camarote). O porto é particular, de um cidadão que aten-



Cais em Santarém: embarcações navegam lotadas de gente e de cargas

de por Grego, que cobra de cada embarcação atracada uma diária de R\$ 60, com direito a energia elétrica e só. Ao lado do porto do Grego, há um trapiche de ferro abandonado, em frente a um galpão de alvenaria de três andares inacabado. Segundo os barqueiros, trata-se de uma “hidroviária” pública, cuja construção parou há três anos.

NÓS TEMOS DURABILIDADE E SEGURANÇA

✓ **Bi-trem aço inox e carbono**



✓ **Semi-reboque tanque aço inox e Carbono**

✓ **Semi-reboque e reboque canavieiro**

✓ **Semi-reboque Carrega tudo**

✓ **Caçamba**



KRONORTE

KRONORTE S.A. Implementos para o Transporte

BR 101 Sul, Km 18 54335-000 Prazeres - Jaboatão dos Guararapes PE

Fone: (81) 3479.2288 - Fax: (81) 3479.2374 - e-mail: kronorte@uol.com.br

Rodovia Cuiabá-Santarém “fecha” no inverno

Caminhoneiros paraenses, que transportam principalmente madeira e grãos, demoram mais de 20 horas para percorrer apenas 300 km e precisam enfrentar buracos, atoleiros e pontes quebradas



Foto: Carlos Teles

BR-163, em Guarantã do Norte (MT): terra no verão, lama no inverno

O asfalto que faz a ligação da Amazônia com o Centro-Sul do País só chega a Porto Velho (pela BR-364) e a Belém (Rodovia Belém-Brasília). As demais ligações rodoviárias entre os estados da Amazônia, são feitas, em sua maioria, por estradas de terra que ficam repletas de atoleiros, buracos e pontes quebradas entre os meses de janeiro e julho — época que no Norte do País é conhecida como inverno.

No período das chuvas, caminhões podem passar vários dias atolados durante uma viagem que no Sudeste seria curta, como o trecho de 300 km que separam Santarém, cidade paraense às margens do rio Tapajós, de Uruará, vilarejo encostado na rodovia Transamazônica. Parte da viagem, que pode levar mais de 20 horas, é feita pela BR-163 (Cuiabá-Santarém), além da Transamazônica. “Quando chove muito, o caminhão não sobe

vila de Uruará.

Nas últimas três décadas, pouca coisa mudou nas estradas da Amazônia, com exceção da rodovia que ligava Porto Velho a Manaus por asfalto — e que hoje deixou de existir e se transformou numa selva.

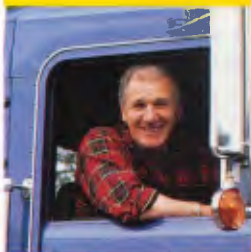
Como muitos outros caminhoneiros, o paraense Pedro Alcântara Lima, empregado de uma madeireira, não trafega na Cuiabá-Santarém no inverno. Nesse período, a rodovia praticamente impede o tráfego, ficando intransitável em alguns pontos. “Fico esperando o sol, quando Deus tiver piedade”, diz ele, que leva até Santarém madeira de Rurópolis (município no cruzamento da Transamazônica com a rodovia Cuiabá-Santarém), percurso de 217 km. “Prefiro não rodar no inverno, porque a carreta, quando carregada, não consegue sair dos atoleiros”, diz Lima, que dirige um Volvo 340 NL10, com capacidade para 30 t. Seu patrão é

dono da madeireira Dadalt, de Rurópolis. Segundo ele, enquanto a carreta fica encostada, no inverno, o transporte de madeira até Santarém, é feito por veículos de menor porte, como caminhões de um ou dois eixos.

Hoje, a madeira é a principal carga dos caminhões que trafegam na Cuiabá-Santarém e na Transamazônica, de acordo com o carreteiro Gilmar Azevedo, de Santarém. Desta cidade até Uruará, distantes 300 km uma da outra, há mais de 30 madeireiras, calcula. Azevedo leva três dias para ir a Uruará e voltar carregado de toras. O frete é de uma mão só. “De Santarém, parto vazio porque não tem o que levar”, diz ele, que dirige um Mercedes 1618 trucado. O transporte de 20 t de madeira lhe rende R\$ 800, dos quais R\$ 350 são gastos com diesel durante a viagem, e outros R\$ 50, com alimentação. “Sobram R\$ 400 no bico do ferro”, diz.

Com cerca de 1,7 mil km de extensão, a Cuiabá-Santarém é importante via de ligação entre as fazendas de grãos do Centro-Oeste e as hidrovias da Amazônia, mas encontra-se em péssimas condições de tráfego. Mais da metade da extensão da estrada é coberta por terra batida, que se transforma em lamaçal durante a época de chuvas. No tempo seco ou no inverno, é comum pontes ficarem dias quebradas. O governo federal calcula que o reaparelhamento da rodovia custe cerca de R\$ 500 milhões. ■

Descubra como, quem, quando, onde, quanto e por quê.



CTF - CONTROLE TELEPROCESSADO DE FROTA.

O jeito mais seguro de controlar o abastecimento de sua frota.

O CTF - Controle Teleprocessado de Frota - é perfeito para quem tem frota de caminhões. Com ele, você controla seus gastos com combustível de uma forma totalmente informatizada. Além do ganho em economia e segurança, você acompanha o desempenho da frota através de relatórios diários que informam o caminhão abastecido, data, horário, volume, valor e posto de cada abastecimento. E o melhor: os débitos serão feitos diretamente na sua conta corrente, numa data previamente escolhida por você. Evite desperdícios, fraudes e os riscos de andar com dinheiro vivo na estrada. Peça hoje mesmo o seu CTF pelo 0800-22-3369 ou pelo ctf@ipiranga.com.br.



 **Ipiranga**

www.ipiranga.com.br

Distribuição monitorada em tempo real

A Shell implanta novo sistema de gerenciamento que melhora o monitoramento da distribuição de combustíveis, item crítico em seu negócio, para reduzir custos e cativar seus clientes

Carmen Lígia Torres

A operação de distribuição dos combustíveis Shell que saem das principais bases da bandeira está recebendo um reforço de tecnologia de informação, mirando o aperfeiçoamento de alguns aspectos considerados essenciais na prestação de serviços pelo grupo Royal Dutch/Shell (do qual faz parte a Shell Brasil): redução de custos, qualidade da prestação de serviços ao cliente e segurança.

Trata-se do e-Fox (sigla em inglês de Foco em Excelência Operacional no Mundo Eletrônico), sistema que interliga dados e informações que a Shell já obtinha na operação de distribuição, por meio de três outros sistemas, que não se conversavam totalmente até agora.

Esta injeção de inteligência no controle operacional da Shell permite mapear de forma precisa todos os movimentos dos veículos responsáveis pela entrega de 60% do volume de combustíveis. “Conhecendo detalhadamente a operação realizada no tempo real comparada ao que foi planejado previamente, temos oportunidade de melhorar condições de serviços que podem estar causando ineficiências”, diz Adriano Dalbem, responsável pela Logística da companhia.

Com toda a distribuição terceirizada, nas mãos de 22 transportadoras que coordenam 900 veículos e 1.200 motoristas, a Shell mantém

contratos de produtividade com disponibilidade em tempo integral com 250 veículos, sendo que o restante recebe contra entrega por metros cúbicos transportados. “Preciso de monitoramento para otimizar ao máximo especialmente o custo do serviço das empresas sob regime de produtividade”, explica Dalbem.

Para melhorar fluxos, eliminar gargalos e ganhar tempo na operação – finalidade última do e-Fox – a Logística da Shell decidiu pela tecnologia que lhe permitisse identificar os pontos negros existentes para, logo após, eliminá-los.

O sistema e-Fox permite à Shell identificar e eliminar pontos negros na distribuição de combustíveis

Ao mesmo tempo que o e-Fox deve detectar o que Dalbem gosta de chamar de “oportunidades de melhoria”, outros dois aspectos são atendidos pela obtenção *online* das informações de tudo o que acontece na operação – o cliente pode acompanhar melhor a entrega de seu pedido, incluindo os motivos pelos quais ocorrem atrasos. “O sistema permite à Shell agir proativamente no atendimento às expectativas do cliente quanto ao prazo de entrega de seus pedidos”, diz.

A terceira vantagem do e-Fox é, finalmente, a possibilidade de re-

forço na prevenção de acidentes, hoje um item que já merece bastante atenção na empresa.

CONEXÃO DE DADOS – O e-Fox é uma integração de sistemas feita em parceria com a VíaKatalyx, fornecedora de soluções em logística do grupo espanhol Telefonica. Criada para atender especificamente o segmento de logística e transportes, a VíaKatalyx tem uma estrutura de tecnologia de informação que alia a disponibilidade para conectividade, processamento e transmissão de dados em grande escala, o que reduz custo de implantação e manutenção de sistemas que trabalham com grandes massas de dados. “Nosso know-how reúne a capacidade técnica e o profundo conhecimento da área”, diz Xavier Ponce de León, executivo-chefe da empresa, já presente também no México.

Desta forma, a VíaKatalyx utilizou o que é chamado de ferramenta “colaborativa” – uma plataforma de tecnologia e comunicação – para interligar os dados já disponíveis, processá-los e transformá-los em análises que darão suporte a decisões para reduzir os custos de operação.

Esta ferramenta cruza e processa, de acordo com parâmetros específicos, informações dos outros três sistemas da Shell. O resultado é transformado em relatórios estratégicos apresentados em um sistema de análise logística (*logistic*



A Shell faz 35 mil entregas mensais à rede credenciada de postos

database) e parte destas informações é enviada à Central de Negócios Shell (*Web Center*) e ao Centro de Serviço ao Consumidor (*Call Center*), responsáveis pelo atendimento ao cliente. Outros departamentos da empresa também recebem as informações gerenciais.

Os dados que o e-Fox utiliza são os do plano de pedidos de entregas do SAP/R3 (aplicativo com arquitetura tecnológica de um ERP—Enterprise Resource Planning) e aqueles gerados pelo GPS (Global Positioning System), que equipa, atualmente, 20% da frota Shell.

O planejamento da distribuição é realizado pelo sistema Cross (Customisable Routing Scheduling System), que organiza as cerca de 35 mil entregas efetuadas mensalmente pela Shell, definindo veículo operador, horário, itinerário ideal (considerando custo-benefício com faixas de horário) para a chegada do produto na unidade do cliente. Estas informações do Cross são transmitidas ao SAP/R3 que, depois de processá-las, as envia para os fornecedores de transporte e outros departamentos da empresa.

Sem o e-Fox, a Logística da Shell conseguia obter relatórios da ope-

ração com um dia de atraso, quando os dados do GPS e do Cross/SAP/R3 estavam disponíveis. O novo sistema fornece detalhes da operação real, cruzados com aqueles dados do planejado, o que permite a detecção dos problemas imediatamente. Na primeira fase do e-Fox (*offline*) a área de Logística conseguiu obter as informações reais do processo de distribuição com um dia de atraso. Neste momento, o foco está centrado na implementação do sistema *online* que permitirá o monitoramento em tempo real da operação com a possibilidade de atuação pró-ativa, esclarece Dalbem.

“Nossa plataforma tecnológica começa a captar dados desde a consolidação da carga”, diz Fernando Poça, gerente da ViaKatalyx no Brasil. Segundo ele, a simplicidade do sistema é seu grande trunfo: “otimizamos a informação do GPS, até então utilizada apenas para monitoramento da segurança”.

Poça explica que a ligação dos dados do GPS aos outros, com desenho inteligente para análise de acordo com a necessidade da Shell, permitiu a visualização da operação.

Para obter as informações sobre

a entrega dos pedidos, o cliente da Shell — indústrias, revendas e transportadores com unidades próprias de abastecimento — poderá acessar a Internet, mediante *login* e senha, ou receber as informações na Central de Serviço ao Consumidor, via telefone. “Atualmente, o cliente questiona muito sobre o acompanhamento de seu pedido”, diz Dalbem.

Para se ter uma idéia, a Central atende cerca de 4 mil ligações por dia, o que representa média de 2,5 ligações por pedido. No geral, as perguntas são sobre horário de chegada, atrasos e outras informações sobre a entrega. “Sem o e-Fox só podemos responder sobre o que foi planejado e não sobre a operação que está sendo realizada”, explica.

Segundo Dalbem, a Shell tem um bom índice de cumprimento de prazo de entrega, que chega a 96,7% das cerca de 1,2 mil efetuadas diariamente. Isto representa cerca de 30 pedidos fora da faixa de horário estabelecida. “Queremos aumentar o índice, o que significa reduzir os atrasos e satisfazer ainda mais às expectativas do cliente”, afirma ele.

Um outro derivado que a Logística da Shell espera da nova tecnologia é a possibilidade de estabelecer preços mais justos para a operação, considerando dificuldades reais e tempo que cada rota exige.

O projeto foi implantado primeiramente na base de Duque de Caxias (RJ), no fim do ano passado, e já identificou a oportunidade de redução de 22% nos custos de distribuição, a ser viabilizada com a mudança em algumas rotas e diminuição dos intervalos de tempo em que os caminhões ficam parados, entre outros fatores. A idéia é implantar o e-Fox em oito bases até março de 2003, o que significará o mapeamento de operações ocorridas principalmente nas regiões Sudeste e Sul, onde se concentra o maior movimento da distribuição.

Shell Monitor facilita controle de consumo de diesel

Sistema permite ao frotista acompanhar à distância o consumo de combustível, gerenciar as despesas por veículo e evitar que o motorista carregue papel-moeda e os riscos inerentes a tal prática



Shell Monitor instalado em 40% dos postos

Entre 2001 e 2006 a Shell pretende investir pelo menos US\$ 33 milhões no segmento de transporte rodoviário de cargas no Brasil. Boa parte desse valor já foi aplicada no ano passado, quando a distribuidora iniciou a execução do projeto Shell Monitor, um sistema de gerenciamento do consumo de combustível totalmente automatizado, que permite às empresas gerenciar sua frota à distância, desde que os veículos sejam abastecidos na rede credenciada da bandeira. “A intenção é proporcionar aos nossos clientes a possibilidade de acompanhar com exatidão o consumo de

combustível, tanto em suas garagens quanto nos postos de abastecimento, bem como evitar possíveis fraudes”, diz Luís Eugênio Corrêa, responsável pelo produto.

O funcionamento do Shell Monitor é baseado na coleta de informações entre a bomba de combustível e o tanque do veículo. Um anel metálico, equipado com um chip especial instalado no tanque, conecta-se com sensores localizados na bomba de combustível no momento do abastecimento. Imediatamente é acionado um sistema eletrônico que reconhece o veículo e só então libera o abastecimento, captando as informações do hodômetro e as transmitindo para a bomba, que por sua vez repassa os dados à central Shell.

Na central, os dados são processados e transformam-se em informações que o empresário pode consultar no Portal de Transportes da Shell na internet (www.shell.com.br/transportes), mediante senha de acesso. Estarão disponíveis por exemplo, o volume total de combustível abastecido, o consumo médio, custos do produto adquirido, data, horário e local do abastecimento, entre outros dados.

O tráfego dos dados é sustentado por um sistema de transmissão que

está sendo implantado em todas as unidades onde operará o Shell Monitor, seja na revenda ou em unidades particulares de abastecimento. A comunicação será via satélite ou modem.

O Shell Monitor estará sendo instalado em cerca de 200 do total de 500 postos de estrada da rede, situados nas principais rotas do País. “A implantação do projeto Shell Monitor representa um marco importante, pois com ele vem uma série de melhorias para as unidades de revenda da Shell. Nossa rede ganhará em qualidade e padronização de serviços, além da tecnologia de ponta que está chegando”, diz Corrêa.

Utilizado na Europa há mais de quatro anos, o Shell Monitor deverá principalmente atender às transportadoras cujo gerenciamento de custos e desempenho de veículos sejam mais requisitados, acredita Corrêa. “O segmento de transporte rodoviário de cargas tem se aperfeiçoado continuamente e as empresas estão muito mais preocupadas com seus custos variáveis”, observa o executivo da distribuidora.

O Shell Monitor operará de forma integrada ao Shell Card, um cartão de pagamento eletrônico, lançado pela companhia há dez anos. Assim, também será possível a aquisição de lubrificantes e serviços sem a necessidade do pagamento imediato. Além do monitoramento dos gastos, o cartão também permite a redução de circulação de papel moeda com o motorista do caminhão. ■

A GENTE NUNCA PÁRA



NEM PARA APARECER NO ANÚNCIO COMEMORANDO O DESTAQUE DA ALL-DELARA COMO OPERADORA LOGÍSTICA

A ALL-Delara acaba de ser considerada a segunda melhor empresa de serviços de transporte do País pela **Revista Exame Melhores e Maiores 2002**. Competindo em um segmento que engloba desde empresas de aviação até transporte urbano, a ALL-Delara provou mais uma vez ser a melhor operadora logística.

Essa conquista mostra duas coisas. Primeiro que, quando se trabalha em equipe, sempre é possível ir mais longe. E, segundo, que em um mercado competitivo como o nosso, não dá para ficar parado comemorando.

LIGUE 0800 701 2255 E DÊ UM NOVO RITMO PARA OS SEUS NEGÓCIOS.

REVISTA
EXAME
MELHORES
E MAIORES
2002

ALL AMÉRICA LATINA LOGÍSTICA
Delara

A gente nunca pára.



A Logística, vista por quem vive a Logística

**LOGÍSTICA COLABORATIVA:
INTEGRAÇÃO PARA O SUCESSO**

**16 e 17 de Outubro de 2002
Novotel Center Norte - São Paulo - SP**

III PRÊMIO ABML DE LOGÍSTICA



Não fique de fora do grande evento da Logística de 2002:
o IV Congresso Internacional da ABML, em 16 e 17 de outubro.
Tema: "Logística Colaborativa: Integração para o Sucesso"

PAINÉIS VIPS

Abertura: "Conquistando o Sucesso na Cadeia de Suprimentos por meio da Logística Colaborativa", com o professor C. John Langley Jr (EUA), um dos maiores nomes da logística mundial e ex-presidente do Council of Logistics Management (CLM).
Encerramento: "Perspectivas da Economia Brasileira", com Gustavo Loyola, doutor em Economia e ex-presidente do Banco Central por duas vezes.

DEMAIS PAINÉIS

Os painéis programados terão como temas: Colaboração, RH, Tecnologia, Custos, Marketing, Estratégias de Relacionamento com o Cliente, Gestão de Estoques, Serviços Logísticos, Transportes, Movimentação e Armazenagem, Centrais de Distribuição, Tecnologia aplicada à Logística, Logística Reversa, Projetos Especiais e E-business.

EXPO 2002

Mostra de produtos e serviços, com a participação das mais importantes empresas do setor.

INVESTIMENTO

Sócio: R\$ 650,00 • Não-sócio: R\$ 800,00 • Universitário: R\$ 450,00. Descontos especiais para pacotes acima de 3 inscrições. O pacote inclui: material didático, tradução simultânea inglês-português, almoço, coffee-break, coquetel, acesso à ABML Expo e à entrega do Prêmio ABML de Logística. Não inclui: estacionamento, passagens aéreas e hospedagem.

LOCAL

Novotel São Paulo Center Norte, Av. Zaki Narchi, 500, Vila Guilherme,
São Paulo - SP.

INFORMAÇÕES

ABML - Fone/Fax (11) 5082-3972 - E-mail: congresso@abml.org.br
Site: www.abml.org.br

Inscriva seu case e concorra ao III Prêmio ABML de Logística, a mais importante premiação da logística brasileira. Consulte o regulamento.

Patrocínio Master



Patrocínio VIP



Manutenção ajuda a reduzir custos

Piero Di Sora*

Manutenção é um conjunto de medidas e operações que tem por objetivo conservar os veículos em condições adequadas de uso, de modo a evitar problemas que resultem em reparos e no comprometimento técnico, econômico e de segurança operacional de uma frota de veículos. Se a manutenção for bem feita, além de reduzir custos, implicará maior confiabilidade na execução dos serviços de transportes.



Os serviços de manutenção para melhor atender às diferentes necessidades e características dos veículos, devem ser divididos em:

- 1) Manutenção de operação
- 2) Manutenção preventiva
- 3) Manutenção corretiva
- 4) Reforma geral.

A importância de se utilizar esta divisão está nas vantagens que tal procedimento oferece, como:

- utilização das instalações, equipamentos e ferramentas existentes de maneira coordenada;
- seleção e treinamento de pessoal com elevado critério profissional;
- maximização no aproveitamento da frota e minimização dos custos através de controles específicos;
- conhecimento das condições reais dos veículos e equipamentos, possibilitando melhor avaliação quanto ao desempenho econômico e durabilidade das unidades da frota.

Mas tudo isso depende de uma infra-estrutura que ofereça condições de trabalho para maior agilidade nas operações e na distribuição adequada das tarefas. Esta rotina irá variar conforme as caracte-

rísticas da empresa, no que se refere, por exemplo, aos tipos de manutenção que serão realizados, condição de operação da frota, número de veículos e quantidade de mão-de-obra empregada.

MANUTENÇÃO DE OPERAÇÃO

É a manutenção primária. O bom desempenho do veículo depende dessa manutenção e o principal responsável por sua execução é o motorista. Uma condução adequada dará boas condições de conservação, com menor desgaste das peças e maior longevidade do veículo.

Para que isso seja possível, é preciso treinar o motorista, a fim de que ele tenha uma condução voltada também para a manutenção. Além de preservar mais o veículo, os cuidados dispensados trarão benefícios para ele mesmo, uma vez que a sua produção, conforto, bem-estar, etc., dependem das boas condições do veículo. Dentre as tarefas relacionadas com a manutenção de operação, podemos exemplificar as seguintes:

- condução do veículo;
- verificação constante dos instrumentos e indicadores do veículo ou equipamento;

● inspeção constante do veículo, recorrendo-se à oficina quando qualquer irregularidade for notada;

● verificação do nível de óleo e água, completando-se quando for o caso;

● verificação de pneus, baterias, etc.;

● limpeza do veículo ou equipamento;

● verificação da documentação, ferramentas e equipamentos obrigatórios do veículo.

MANUTENÇÃO PREVENTIVA

Este tipo de manutenção é tão importante quanto o primeiro. Por mais que o motorista tenha uma boa condução, o uso do veículo vai provocar desgastes e gerar necessidade de regulagens e ajustes, os quais precisam, periodicamente, de manutenção preventiva.

Esta manutenção tem como principal objetivo, não apenas a conservação do veículo, mas também evitar o seu retorno à oficina por quebra ou por outros motivos que exigem correção. A periodicidade dessa manutenção deverá ser estabelecida conforme a quilometragem percorrida ou tempo. Outro ponto importante é o tempo de execução dos serviços de manuten-

CUSTOS OPERACIONAIS

ção preventiva. A partir da identificação do tempo padrão, ficará mais fácil determinar a quantidade de mão-de-obra, a previsão de entrega do veículo para operação e a programação dos veículos para essa manutenção. Com mais organização, é possível fazer ainda uma previsão orçamentária.

A manutenção preventiva deverá atender aos seguintes serviços:

- revisão da parte mecânica (substituição de peças ou conjuntos, regulagens, limpeza, lubrificação, etc.);
- revisão da parte elétrica (verificação ou substituição dos cabos, contatos, instrumentos de medição, sistema de iluminação, bateria, motor de partida, alternador, motor do limpador de pára-brisa, etc.);
- inspeção de funilaria, pintura e chassi;
- lavagem, lubrificação, verificação ou troca de níveis de óleo (completando, se necessário);
- revisão de equipamentos adicionais do veículo (neste caso, a programação deverá se basear nas horas trabalhadas).

A boa manutenção preventiva proporcionará vida mais longa ao veículo, melhor desempenho, maior utilização e redução de horas ociosas. O serviço de manutenção deverá ser controlado através de uma Ordem de Serviço, o que garante maior rapidez, segurança e qualidade para a manutenção preventiva.

Muitas são as vantagens de manutenção preventiva, que englobam:

- maior produtividade da oficina pela especialização da mão-de-obra e dimensionamento dos recursos em valores adequados, recorrendo até a execução de serviços simultâneos;
- aumento da vida útil econômica do veículo, pois se antecipando aos defeitos, impede-se que outras peças sejam danificadas;
- melhor desempenho do veículo, pois o mesmo permanece em condições de operação sem defeito;
- maior controle da vida útil dos conjuntos com a conseqüente padronização de sua substituição;

- maior segurança operacional dos veículos e equipamentos.

MANUTENÇÃO CORRETIVA

Pode-se definir a manutenção corretiva como sendo o conjunto de serviços que devem ser executados para reparar quebras ou avarias nos veículos, depois de acontecidas.

Este tipo de manutenção deve sempre ser considerado, mesmo quando há uma boa execução das manutenções de operação e preventivas. É comum que peças e conjuntos sofram desgastes não previstos e apresentem defeitos ou quebras. Muitas vezes, o motorista não pode escolher as vias boas de tráfego, tendo que se sujeitar a trepidações, umidade, choques, freadas bruscas, etc., as quais podem causar danos, principalmente se a frequência dessas ocorrências for significativa.

A manutenção corretiva, de modo geral, pode ser realizada em poucas horas, desde que o diagnóstico do problema seja dado de forma ágil e correta. Tem-se observado que muitas vezes as causas do defeito levam mais tempo para serem descobertas do que sanar o próprio defeito. Podem também ocorrer serviços mais demorados e especializados, envolvendo, por exemplo, remoção ou desmontagem do motor, câmbio, diferencial, suspensão e outras partes do veículo.

Ainda em relação à manutenção corretiva é conveniente que toda oficina esteja equipada e preparada para este tipo de atendimento. Para tais situações, a oficina deve manter um serviço de socorro (oficina volante), com equipes experientes, que trabalhem sempre que possível com peças e conjuntos para substituição, pois o pronto atendimento reduz, em muito, o custo de manutenção e operação, dado que o veículo avariado não precisa ser transportado até a oficina e, com isso, se ganham tempo e dinheiro.

REFORMA GERAL

Para a reforma de um veículo, o que mais importa é a hora em que ela deve ser executada, segundo o ponto de vista econômico. Deve-se sempre comparar todos os custos envolvidos, incluindo-se aí o preço da reforma e o da substituição do veículo.

Mesmo quando a política da empresa estiver voltada para a substituição de veículos devido à idade, sempre vão existir situações que fugirão a esta regra. Muitas vezes pode ocorrer algum acidente ou mesmo o tipo de uso do veículo, o local onde ele normalmente trabalha, a influência do clima, etc., desgastam-se mais do que se espera, mesmo que a manutenção seja eficiente. Tais fatores poderão conduzir o veículo à necessidade de uma reforma. A análise desta reforma deve ter como base a vida útil econômica do veículo.

Por esse critério, pode-se dizer também que a reforma será tanto mais vantajosa quanto mais novo for o veículo. Na análise comparativa convém levar em conta o preço de mercado de veículos usados. Esta opção pode dar um novo panorama no estudo da melhor decisão a ser tomada.

Portanto, os dois aspectos mais importantes a serem considerados no caso de reforma de veículos são: a análise econômica e a viabilidade técnica para realizá-la. Satisfazendo esses dois aspectos, a reforma se torna vantajosa.

CONCLUSÃO

Um bom sistema de manutenção de frota de veículos é fundamental para se obter: a maximização da utilização dos veículos e a minimização dos custos operacionais, visto que o custo de manutenção tem uma participação significativa (de 5% a 10%) no custo total. ■

**Engenheiro Piero Di Sora é diretor da Playsoma Assessoria e Treinamento, de São Paulo (SP).*

O IMPORTANTE É SER ÁGIL!

Com os equipamentos Formighieri a sua carga ganha agilidade com o máximo de segurança e capacidade.

SEU CLIENTE AGRADECE.

FORMIGHIERI

INDÚSTRIA DE IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS LTDA.

FURGÕES

- PARA VEÍCULOS LEVES, SEMI-PESADOS, PESADOS E SEMI-REBOQUES.
- CARGA SECA, ISOTÉRMICOS E FRIGORÍFICOS.
- FABRICADO EM DURALUMÍNIO CORRUGADO OU LISO.



PLATAFORMAS ELEVATÓRIAS

- ÁGIL NA CARGA E DESCARGA COM UM OPERADOR.
- ACIONAMENTO ELETROHIDRÁULICO POR BOTOEIRA (CONTROLE REMOTO), ALAVANCA MANUAL OU PAINEL ELÉTRICO INTERNO E EXTERNO.
- CAPACIDADE DE: 500, 1000 e 2000 Kg DE CARGA.
- ADAPTÁVEL EM TODOS OS VEÍCULOS DE CARGA.

RUMO A
**ISO
9000**

BAÚ LONADO (SIDER)

- PARA VEÍCULOS LEVES, SEMI-PESADOS, PESADOS E SEMI-REBOQUES.
- ESTRUTURA REFORÇADA EM AÇO GALVANIZADO PARA EVITAR PROBLEMAS ESTRUTURAIS.
- REVESTIMENTO LATERAL E DO TETO EM LONA DE PVC ATIVADO E LAQUEADO.
- CARROCERIA PARA TRANSPORTE DE BEBIDAS
(Sob consulta)



* Medidas e detalhes de acabamento conforme marca/modelo do veículo ou solicitação do Cliente.



Os produtos Formighieri, já vem de fábrica* com a documentação liberada para o DETRAN. * (para veículos novos).



Empresa certificada no Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial.



Visite nossa home page: www.formighieri.com.br - E-mail: formighieri@formighieri.com.br

Fone/Fax: (41) 283.6262

CUSTOS OPERACIONAIS (em R\$)

VW GOL 1.0 GER III 3.000 KM RODADOS			
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART. %
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	164,30	0,0548	7,3
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	155,63	0,0519	6,9
SALÁRIO DO MOTORISTA	932,80	0,3109	41,2
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	77,83	0,0259	3,4
SEGURO FACULTATIVO	98,25	0,0328	4,3
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	205,71	0,0686	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	1634,53	0,5448	72,2
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	508,00	0,1693	22,4
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	30,24	0,0101	1,3
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	58,95	0,0197	2,6
LUBRIFICANTE DO MOTOR	14,49	0,0048	0,6
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	1,64	0,0005	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	15,00	0,0050	0,7
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	628,32	0,2094	27,8
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	2262,85	0,7543	100,0

FORD F-4000 BAÚ 8.000 KM RODADOS			
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART. %
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	277,35	0,0347	5,9
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	390,00	0,0488	8,3
SALÁRIO DO MOTORISTA	932,80	0,1166	19,8
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	72,33	0,0090	1,5
SEGURO FACULTATIVO	208,00	0,0260	4,4
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	428,50	0,0536	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	2308,98	0,2886	49,0
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	1721,67	0,2152	36,5
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	202,97	0,0254	4,3
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	376,32	0,0470	8,0
LUBRIFICANTE DO MOTOR	57,96	0,0072	1,2
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	5,62	0,0007	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	40,00	0,0050	0,8
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	2404,54	0,3006	51,0
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	4713,52	0,5892	100,0

MERCEDES-BENZ 1720 4X2 CS 10.000 KM RODADOS			
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART. %
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	332,50	0,0333	4,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	681,57	0,0682	8,7
SALÁRIO DO MOTORISTA	985,80	0,0986	12,8
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	116,71	0,0117	1,5
SEGURO FACULTATIVO	313,13	0,0313	4,0
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	713,29	0,0713	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	3142,80	0,3143	40,1
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	3443,33	0,3443	43,9
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	220,50	0,0221	2,8
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	734,80	0,0735	9,4
LUBRIFICANTE DO MOTOR	112,47	0,0112	1,4
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	17,34	0,0017	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	175,00	0,0175	2,2
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	4703,44	0,4703	59,9
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	7846,24	0,7846	100,0

SCANIA SV R 124 LA 4X2 NA - CAV. MEC. 10.000 KM RODADOS			
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART. %
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1188,33	0,1188	10,1
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1457,30	0,1457	12,4
SALÁRIO DO MOTORISTA	985,80	0,0986	8,4
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	259,33	0,0259	2,2
SEGURO FACULTATIVO	790,40	0,0790	6,7
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1072,62	0,1073	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	5753,58	0,5754	48,8
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	4132,00	0,4132	35,0
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	285,09	0,0285	2,4
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1185,60	0,1188	10,0
LUBRIFICANTE DO MOTOR	241,50	0,0242	2,0
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	26,01	0,0026	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	175,00	0,0175	1,5
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	6045,20	0,6045	51,2
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	11798,78	1,1799	100,0

MERCEDES BENZ SPRINTER 312 D 5.000 KM RODADOS			
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART. %
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	506,25	0,1013	12,5
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	564,00	0,1128	13,9
SALÁRIO DO MOTORISTA	932,80	0,1866	23,0
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	132,33	0,0265	3,3
SEGURO FACULTATIVO	264,00	0,0528	6,5
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	368,46	0,0737	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	2767,84	0,5536	68,3
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	794,62	0,1589	19,6
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	69,30	0,0139	1,7
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	331,20	0,0662	8,2
LUBRIFICANTE DO MOTOR	25,88	0,0052	0,6
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	1,69	0,0003	0,0
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	62,50	0,0125	1,5
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	1285,18	0,2570	31,7
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	4053,02	0,8106	100,0

VW 15.190 4X2 BAÚ 8.000 KM RODADOS			
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART. %
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	362,19	0,0453	6,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	624,10	0,0780	10,2
SALÁRIO DO MOTORISTA	932,80	0,1166	15,3
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	111,08	0,0139	1,8
SEGURO FACULTATIVO	283,08	0,0354	4,8
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	551,51	0,0689	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	2864,77	0,3581	47,0
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	2066,00	0,2583	34,0
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	271,38	0,0339	4,4
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	619,36	0,0774	10,1
LUBRIFICANTE DO MOTOR	90,53	0,0113	1,3
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	14,60	0,0018	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	140,00	0,0175	2,9
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	3201,87	0,4002	53,0
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	6066,64	0,7583	100,0

IVECO EUROCARGO 160 E 21 BAÚ 10.000 KM RODADOS			
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART. %
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	275,22	0,0275	3,5
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	587,70	0,0588	7,4
SALÁRIO DO MOTORISTA	985,60	0,0986	12,5
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	102,33	0,0102	1,3
SEGURO FACULTATIVO	270,00	0,0270	3,4
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	719,62	0,0720	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	2940,48	0,2940	37,1
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	3689,29	0,3689	46,6
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	334,12	0,0334	4,2
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	846,00	0,0846	8,2
LUBRIFICANTE DO MOTOR	79,35	0,0079	1,0
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	24,64	0,0025	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	200,00	0,0200	2,5
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	4975,39	0,4975	62,9
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	7915,87	0,7916	100,0

VOLVO FH 12.380 - CAV. MEC. 10.000 KM RODADOS			
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART. %
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1078,33	0,1078	9,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1327,50	0,1328	11,2
SALÁRIO DO MOTORISTA	985,80	0,0988	8,4
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	237,33	0,0237	2,9
SEGURO FACULTATIVO	720,00	0,0720	6,1
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1070,81	0,1071	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	5419,58	0,5420	46,9
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	4491,30	0,4491	37,3
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	285,09	0,0285	2,4
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1134,00	0,1134	9,6
LUBRIFICANTE DO MOTOR	248,40	0,0248	2,0
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	25,55	0,0026	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	175,00	0,0175	1,5
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	6359,34	0,6359	53,1
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	11778,92	1,1779	100,0



Congresso Paulista do Transporte Rodoviário de Carga
18 a 21 de setembro de 2002 - Grande Hotel São Pedro - Águas de São Pedro / SP



Tendências no Mercado de Transporte



Temas em debates

Transporte e Infra-Estrutura

Planejamento Logístico

Abastecimento Urbano

Legislação Brasileira

Novos Cenários

Política e Economia

**Inscrições
Abertas**

Informações: ☎ (11) 6632-1016 e 6632-1019
www.fetcesp.com.br

Realização



Federação das Empresas de Transporte
de Cargas do Estado de São Paulo

Apoio Institucional



Comercialização



Organização



Randon expande mercado externo

Joint-venture da fabricante de implementos com a ArvinMeritor abre novos caminhos para a exportação, com o acesso aos mercados de 27 países onde atua esta empresa norte-americana

Carmen Lígia Torres



Fábrica da Suspensys em construção terá 480 funcionários e adotará conceitos de reciclagem e preservação ambiental



Randon Participações S.A, holding que abriga a Randon Implementos, Randon Veículos, Randon Serviços e mais quatro empresas de autopeças, deu um importante passo para ampliar sua presença no mercado internacional. Formou uma joint-venture por meio de sua controlada Suspensys – uma das empresas que desde 1997 fabrica suspensões apenas para abastecer os reboques e semi-reboques da marca – com a norte-americana Meritor Heavy Vehicle Systems LLC, do grupo Arvin Meritor. A partir da união das marcas, a Randon passa a ter acesso a mercados de cerca de 27 países, onde a ArvinMeritor tem unidades fabris. Em contrapartida, a Meritor ganha, de imediato, 45% do mercado de sistemas de sus-

mercados”, disse Raul Anselmo Randon, fundador e presidente das empresas brasileiras. “Não adianta ter tecnologia, treinamento e produtividade se não houver mercado para vender”. Para ele, “as empresas nunca podem parar; têm que ver o que está acontecendo no mundo e continuar investindo sempre”.

Da mesma forma, para o sócio norte-americano, a expectativa de entrar no mercado brasileiro de braços dados com a Randon foi o motivo fundamental para a concretização da joint-venture. “O mercado brasileiro é muito importante para qualquer fabricante de sistemas e peças veiculares e não somos diferentes”, disse Rakesh Sachdev, vice-presidente e gerente geral global, Sistemas de Freios, Arvin Meritor Inc., em solenidade de assinatura do acordo, em 15 de ago-

penção para implementos rodoviários, uma vez que os veículos rebocados Randon têm exatamente este percentual de participação no Brasil.

“Neste negócio, o principal é o caminho que a b r i m o s para novos

to, em Caxias do Sul (RS).

Nos resultados de 2001, o ponto fraco da Randon foi a exportação. Em dólares, o grupo vendeu ao mercado externo 28% menos do que em 2000. Neste primeiro semestre, também as vendas não satisfizeram – foram 0,6% menores que o mesmo período de 2001.

A nova Suspensys envolve, além da ArvinMeritor e da Randon, a fabricante de freios Master, que já é uma joint-venture da Randon com a ArvinMeritor, de mais de 15 anos. A Suspensys terá o controle acionário nas mãos da Randon, que detém 50% e mais uma cota de ações. A administração da Suspensys será compartilhada pela Arvin Meritor e pela Randon.

Os investimentos diretos na joint-venture somam R\$ 50 milhões, dos quais R\$ 24 milhões provêm do BNDES, como parte de uma linha de financiamento que a Randon já tinha aberto anteriormente para ampliação e expansão de atividades. A princípio, a nova Suspensys não irá expandir o mercado de trabalho.

Com a joint venture, a Suspensys vai ampliar em 50% a atual produção de 200 mil cubos e tambores/ano e passará de 40 mil para 150 mil vigas de eixo/ano. O faturamento estimado para 2003 é de R\$ 130 milhões.

A fábrica da Suspensys terá 15 mil m² e está sendo construída em área de 68,8 mil m², com instalações desenvolvidas com conceitos de reciclagem e preservação do

meio ambiente. Entra em operação no último trimestre deste ano empregando 480 funcionários. Até lá, a Suspensys continua operando nas instalações da Randon Implementos.

Além do negócio direto, há importantes negócios derivados envolvidos no acordo agora firmado. Um deles é a transferência de unidades fabris ArvinMeritor do Reino Unido e Estados Unidos para empresas do segmento de autopeças, controladas pela Randon.

A unidade de fabricação de material de fricção em que preponderam produtos para os segmentos aeronáutico, militar e fora-de-estrada, atualmente localizada nos Estados Unidos, e a linha de produção de eixos, hoje na cidade britânica de Wrexham, serão transferidas para as Empresas Randon, que passam a atender ao mercado mundial da ArvinMeritor. Os produtos a serem fabricados pela Suspensys não são produzidos pela ArvinMeritor no

Parceira atua na indústria automobilística

A ArvinMeritor é um dos principais fornecedores mundiais de sistemas e componentes para a indústria automobilística. Nasceu da fusão, em 2000, de duas companhias com linhas de produtos complementares, forte presença na indústria automobilística mundial e tradição tecnológica de quase cem anos: a Arvin Industries e a Meritor Automotive.

Com 150 unidades em 27 países, a companhia está estruturada mundialmente em três áreas principais: sistemas de veículos leves, veículos comerciais e pós-venda.

Brasil, apesar de que unidades fabris de outros países produzem “similares”, de acordo com Sérgio Carvalho, vice-presidente e gerente geral da ArvinMeritor no Brasil. “Com o tempo, a tendência é convergir a produção para um só local”, disse.

Além disto, fazem parte deste

A companhia computou um faturamento de US\$ 6,7 bilhões em 2001.

No Brasil atua com cinco unidades de negócios, atendendo praticamente a todas as marcas de veículos leves e pesados.

Entre os principais produtos da ArvinMeritor fabricados no Brasil estão rodas de aço, amortecedores, reguladores de vidro e sistemas de escapamento para automóveis e comerciais leves. No segmento de veículos pesados e fora-de-estrada a marca oferece sistemas de eixos de tração e de direção.

acordo, contratos de exportação no total de US\$ 250 milhões, a serem cumpridos nos próximos cinco anos e passíveis de renovação, envolvendo produtos das controladas Master Sistemas Automotivos, Fras-le S.A. e da Suspensys Sistemas Automotivos.

Globus 4

O sistema que faz para a administração da sua empresa aquilo que certos controles fazem para seus caminhões.

Já imaginou dirigir um caminhão sem saber a velocidade, a quilometragem, o nível de combustível? Quando você está na direção da sua empresa, é a mesma coisa. Você precisa ter todas as informações automaticamente na sua frente, para tomar suas decisões da forma mais eficiente, ágil e fácil possível. Com o Globus 4, consultando os computadores, você e sua equipe controlam todos os processos gerenciais e operacionais que ocorrem no dia-a-dia da sua empresa. Globus 4. Utilize nosso sistema de gestão empresarial desenvolvido especialmente para transportadoras de carga e descubra como encurtar as distâncias entre você e todos, absolutamente todos, os dados importantes da sua empresa.



O Globus 4 automatiza todas as operações de Gerência de Cargas:

- Comercial • Expedição • Atendimento • Faturamento • Administrativos • Operacionais
- Folha de Pagamento • Contabilidade • Contas a Pagar • Frota, Manutenção e Abastecimento
- Pneus, Motores e Componentes • Estoque e Compras • Telemarketing



• Av. Presidente Vargas, 3131 - Gr. 504 - Teleporto - Rio de Janeiro
• Tel.: (21) 2515-2323 • Fax: (21) 2515-2324 • www.rodotec.com.br



• Rua Padre Leonardo, 280 - São Paulo
• Tel.: (11) 5034-5200 • Fax: (11) 5034-4477
• www.bgminformatica.com.br

Transportadoras debatem intermodalidade

A categoria defendeu a intermodalidade como a melhor opção para aumentar a competitividade do transporte no Brasil e defendeu a cobrança do ICMS apenas na origem e no destino



Os transportadores de cargas do país inauguraram um novo momento durante o III Congresso Nacional Intermodal dos Transportadores de Cargas da Associação Brasileira de Transportes de Cargas (ABTC), realizado nos dias 13, 14 e 15 de agosto, em Brasília. A partir da criação das agências reguladoras do setor e da necessidade iminente de retomada do crescimento do país, com o aumento das exportações, a ordem é pensar o transporte dentro da intermodalidade, agregando caminhões, trens e navios, com o objetivo de dar maior competitividade aos produtos brasileiros e reduzir o Custo Brasil. “A intermodalidade é a melhor opção para dar competitivi-

dade ao transporte no Brasil”, afirmou o presidente da ABTC, Newton Gibson.

O setor convive, no entanto, com sérias deficiências que atingem todos os modais, e foram essas deficiências e as possíveis alternativas para solucionar o problema que nortearam as discussões ao longo dos três dias do evento. Organizado sob uma dinâmica diferente, o Congresso Nacional da ABTC deste ano teve, além das palestras, uma mesa redonda que reuniu os diretores da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), da Agência Nacional de Transportes Aquaviários (ANTAQ) e do Departamento Nacional de Infra-estrutura do Transporte (DNIT), além de representantes de cada um dos modais de transporte, tendo como

mediador dos debates o jornalista Alexandre Garcia.

Nos debates, destacou-se a lei que instituiu a atividade do Operador de Transporte Multimodal (OTM), figura essencial para a otimização da movimentação de cargas, já que reduzirá a burocracia e, conseqüentemente, os custos de transporte, além de permitir uma participação mais equilibrada dos diversos modais no sistema de transporte. A lei foi criada em 1998 e regulamentada em 2000, mas sua implementação está emperrada por duas graves imperfeições. Uma delas é a cobrança de ICMS, que incide sobre as cargas em trânsito nos diversos estados, gerando a cobrança do tributo em efeito cascata. O outro ponto polêmico diz respeito à obrigatoriedade de uma apólice de seguro no valor de R\$ 2 milhões, valor que não condiz com a realidade do setor, formado em sua maioria por pequenas e médias empresas.

COBRANÇA DO ICMS – A reivindicação dos empresários é de que a cobrança do ICMS seja feita apenas na origem e no destino e de que a obrigatoriedade do seguro seja retirada da lei ou que o texto seja modificado, de forma a permitir a flexibilização do valor de acordo com a necessidade de cada operador.

Segundo o diretor da ANTT, José Alexandre Resende, a agência vem mantendo reuniões com o Conselho Nacional de Política Fazendária (Confaz) e à Susepe na tentativa de solucionar o problema. “Estamos negociando com o Confaz a



Transportadores reivindicaram política de transporte de carga no País

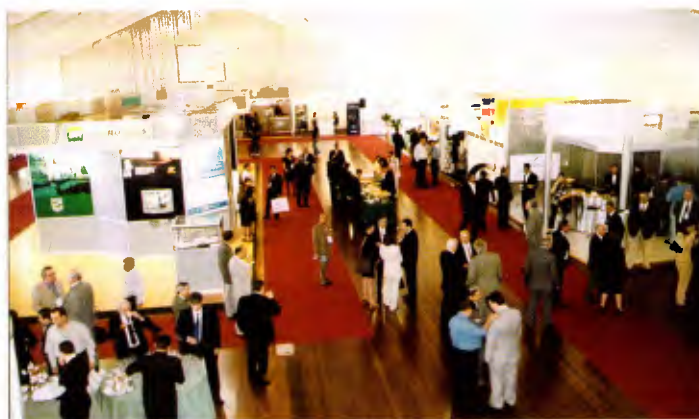
criação de um reconhecimento único de transporte – para definir os deveres do OTM desde a origem até o destino da carga –, buscando uma maneira de solucionar o problema da tributação em cascata do ICMS. Além disso, uma diretoria da ANTT está negociando com a Susepe e o IRB uma forma de adequar a questão da obrigatoriedade da apólice de seguro”, diz Resende.

Paralelamente à implementação do OTM, os transportadores brasileiros reiteraram a necessidade de o governo criar uma política para o transporte de cargas no País, contemplando a solução de problemas crônicos no sistema. Apesar de lei de modernização dos portos, que resultou na redução dos custos operacionais, e da privatização das ferrovias, que permitiu maior participação dos trens na movimentação da produção nacional, ainda há muito a fazer para que realmente a intermodalidade alavanque.

Dentro da conjuntura atual não há prioridade para um ou outro modal, absolutamente todos precisam de ajustes. O transporte rodoviário sofre com o sucateamento da frota – cuja idade média é de 15 anos –, com o aviltamento do frete, as altas tarifas de pedágio, o péssimo estado de grande parte da malha rodoviária, os assaltos nas estradas e a concorrência desleal. Os transportadores rodoviários pedem o disciplinamento do setor urgentemente, para evitar a falência do sistema como um todo. “Hoje nós não sabemos quem é o nosso concorrente e nem qual é a regra do jogo, já que o setor não tem um mínimo de disciplinamento. O governo quer exportar, mas se não tratar o transporte com a importância fundamental que ele tem, as cargas vão apodrecer nos depósitos, porque não terá caminho para transportar”, disse o presidente da Federação das

Empresas de Transporte de Cargas do Estado de São Paulo (Fetcesp), Flávio Benatti.

No que diz respeito à navegação, é preciso que o governo crie condições para aumentar a participação da bandeira brasileira na navegação internacional e dê subsídios para o crescimento da indústria naval nacional. Para se ter uma idéia, as empresas de navegação brasileira já estiveram entre as dez maiores do mundo na década de 70, quando operavam com 398 navios, transportando mais de 11 milhões de



Paralelamente ao congresso, a feira de empresas do setor

toneladas. Juntas, a navegação internacional e a indústria naval empregavam cerca de 300 mil pessoas. A partir do início dos anos 90, com a abertura do mercado para as empresas internacionais e o fim do Fundo da Marinha Mercante, o setor entrou em crise, tendo hoje pouco mais de 30 navios e empregando 10 mil pessoas.

NORMAS CLARAS – “A solução para o problema não é simples, mas é possível. Basta que o governo estipule normas claras que recriem o espaço para a participação dos navios de bandeira nacional na navegação, dando às empresas brasileiras os mesmos privilégios que são concedidos aos navios internacionais”, sustenta o vice-presidente da Confederação Nacional do Transporte para a seção de transporte aquaviário, Meton Soares. Ele lembrou ainda a necessidade imprescindível de investimentos na navegação de cabotagem e de interior.

O setor de transporte ferroviário, apesar da recente transferência das operações ao setor privado, demonstra que tem fôlego para crescer, e muito. Desde que haja condições. O presidente da Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários (ANTF), Júlio Fontana, ressaltou que a ferrovia tem limitações estruturais que comprometem seu desempenho. A malha ferroviária nacional, construída há mais de cem anos, apresenta precariedades como, por exemplo, passagens de nível que atravessam as cidades e obrigam os trens a andar em velocidade muito baixa, em média 25 km/h, ante os 80 km/h dos trens norte-americanos. Além disso, os acessos aos grandes portos estão tomados por invasões. Sem contar a diferença de bitolas, que dificulta as trocas comerciais entre o Sul e o Sudeste do País. São problemas cujos investimentos, de acordo com

Fontana, são responsabilidade do governo. Para ele, se o governo investir 20% da arrecadação da Cide – com previsão de render cerca de R\$ 10 bilhões no próximo ano, dos quais 75% serão destinados aos setores de transporte –, em três anos seria possível resolver 90% dos problemas estruturais das ferrovias.

O ministro dos Transportes, João Henrique de Almeida Sousa, esteve presente na solenidade de abertura do evento. Sousa afirmou que o governo reconhece as dificuldades enfrentadas pelo setor, mas argumentou que “estamos fazendo o melhor possível”, citando como exemplos o programa Nossa Estrada, a lei de modernização dos portos e a retomada dos investimentos nas hidrovias. Segundo ele, a partir da regulamentação da Cide, o Ministério dos Transportes terá suporte financeiro garantido, o que permitirá traçar programas para melhorar o sistema de transporte de cargas no País. ■

Martini compra "Rei da Estrada" pelo programa SuperZerado



A Transportes Martini, de Santa Cruz do Sul (RS), adquiriu, pelo programa SuperZerado, um novo caminhão Scania, "Rei da Estrada", com 480 cv. Lançado em junho, o SuperZerado incentiva a troca de veículos usados da marca por modelos novos. A Martini, que transporta fumo para exportação, entre Santa Cruz e porto de Rio Grande, é a primeira transportadora brasileira a contar com dois caminhões "Rei da Estrada" em sua frota. "Quando soube que poderia utilizar um caminhão usado como entrada e fazer o negócio diretamente na concessionária, sem intermediário, percebi que o caminho para um

segundo V8 seria bem mais curto", contou Selso José Martini, dono da transportadora. O caminhão usado oferecido pela Martini, modelo T124 GA6x2, com motor de 360 cv, ano 1998, recebeu avaliação superior à média do mercado em razão da boa conservação e acessórios técnicos. O veículo representou 40% do total pago pelo "Rei da Estrada", com tração 6x4, e preço de R\$ 280 mil. Os "Reis da Estrada" tracionam composições rodotrens com 29,4 m de comprimento. Segundo Selso, numa única viagem os rodotrens levam dois contêineres, totalizando 50 t de peso bruto. A empresa atende os clientes Meridional de Tabacos e Dimon do Brasil Tabacos. "O transporte de fumo está em crescimento. Existe potencial para dobrar nossa capacidade de carga com o mesmo número de veículos", afirmou Martini.

Fly liga a Amazônia ao Nordeste

A empresa de logística Fly inaugurou em agosto uma linha regular de transporte de cargas, com partida de Manaus, em direção a três portos do Nordeste – Suape (PE), Fortaleza (CE) e Salvador (BA). O alvo principal da empresa são as indústrias da Zona Franca de Manaus. Com investimentos de cerca de R\$ 200 mil no novo serviço, a Fly calcula que a partir de se-

tembro a linha Amazônia-Nordeste transporte ao menos 2,4 mil metros cúbicos de carga por mês. Segundo a empresa de logística, o transporte envolve desde a coleta da carga até a entrega, e será feito pelo rio Amazonas e, em seguida, pelo oceano Atlântico. Dos portos nordestinos, as cargas serão distribuídas por veículos rodoviários. As partidas são semanais.

Fragilidade cambial faz declinar importação



Com a venda de 318 veículos (de um total de 613), a Kia Motors liderou o ranking das dez filiais da Abeiva (Associação Brasileira das Empresas Importadoras de Veículos Automotores), em junho. Foram comercializados 256 vans Kia Besta, 36 caminhões leves Kia Bongo, e 26 minivans *full size* Kia Carnival. Em relação a junho de 2001, com a venda de 968 veículos, ocorreu queda de 2,58%.

No acumulado do semestre, os importados somaram 60.397 unidades, 41,23% inferior ao total de 102.764 unidades do primeiro semestre de

2001. "Os números mostram a influência da fragilidade cambial na atividade de importação", afirmou André Müller Carioba, presidente da entidade, para quem as altas do dólar e do euro coincidem com as incertezas da economia interna. "Os importadores convivem com os agravantes do comportamento cambial e da alíquota de importação de 35%." Em junho, a Kia Motors inaugurou, em Brasília, a revenda Kasa Motors, do grupo Saga, o 85º ponto de atendimento no território nacional. "Queremos expor modelos em locais com alta concentração popular, clubes e shopping centers, onde já fechamos contratos para deixá-los em demonstração", ressaltou o diretor Franz Hefti.

Mais de 35% dos caminhões novos têm motor Cummins

A Cummins registrou em junho a venda no atacado de 1.756 motores, com participação de 36% no mercado de caminhões de 4 t a 45 t de peso bruto total (acumulado de 4.812 motores). Isso significa que nessas faixas, de cada cem caminhões produzidos no Brasil, 36 saíram de fábrica equipados com motores Cummins. Em junho de 2001, ao vender 1.647 motores, a participação atingiu 29%. Segundo Maurício Rossi, gerente de vendas automotivas

para montadoras, a estratégia de apoio à Cummins foi empreendida para estancar as ações agressivas de vendas de caminhões da Ford e da Volkswagen. A Cummins motoriza 100% dos caminhões Ford, mas aumentou sua participação nos caminhões Volkswagen no último ano, ao lançar o motor série 6BT, mais potente, no segmento de 13 t a 15 t. No segmento pesado, a Cummins equipa caminhões 9800, da International, com o motor eletrônico ISM, de 11 litros.

Coopercarga investe sem medo da crise

Com forte atuação nos países do Mercosul, a cooperativa de transportadoras catarinense Coopercarga, de Concórdia, aposta no crescimento dos negócios e investe na ampliação de sua frota, apesar dos problemas econômicos enfrentados atualmente pela América Latina. A cooperativa, que reúne cerca de 600 pequenas e médias transportadoras do interior do estado de Santa Catarina, agregou mais 40 novos cavalos-mecânicos à sua frota. O negócio é da ordem de R\$ 8 milhões. Os veículos, que servirão para o transporte de alimentos resfriados e carga

fracionada, são Scania, modelos R124 GA4x2, com motor de 400 cavalos, piloto automático, limitador de velocidade e computador de bordo.

Conforme o presidente da Coopercarga, Dagnor Schneider, os associados da cooperativa movimentam cerca de 85 mil t de carga por mês. Com mais de uma década de atividades, a cooperativa mantém 16 filiais no País e uma na Argentina, e conta com representantes no Chile, Paraguai e Uruguai. Alguns de seus clientes: Nestlé, Unilever, Polifeno, Polibrasil, Sadia, Perdigão, Aurora, Seara, Cargill e Kibon.

ALL/Delara fecha acordo com a Belgo-Mineira

No acordo operacional entre ALL/Delara e Companhia Siderúrgica Belgo-Mineira, a empresa ferroviária se responsabiliza pela gestão completa da operação logística, desde o controle interno da produção na nova fábrica em Guarulhos (a sexta do grupo), até o abastecimento de clientes em todo o País. A operação, em três turnos, está dividida em duas partes. Na primeira, a logística de produção: transferências internas e controle de pontes rolantes. A ALL/Delara se encarrega do recebimento e estocagem de matéria-prima, e também da alimentação de

pontos intermediários e finais de produção, e transferência de produtos acabados (telas, tubos e trefilados) para o estoque. Na segunda parte, a ALL/Delara gerencia o estoque de produtos acabados no CD da fábrica e, em seguida, a distribuição rodoviária para clientes da Belgo: grandes construtoras, depósitos e indústrias de São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul e região Nordeste. Nessa operação são usados carretas e truques (25 por dia, em média) para movimentar 15 mil t/mês (12 mil t no CD e 3 mil t na fábrica).

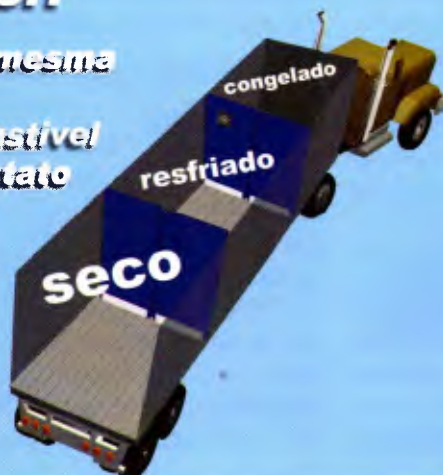
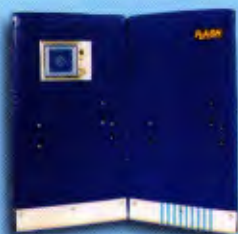


SIDER

- Lona sem emenda
- Fivelas e Rodízios
- Viga de Alumínio
- Colunas
- Teto Retrátil
- Varias Cores
- Imagem Digital

FRIGO FLASH

- 3 Temperaturas na mesma câmara
- Economia de combustível
- Com ou sem termostato
- Acessórios



FLASH GRAPHICS

- Envelopamento com LONA
- Instalação com hora marcada
- Aparência perfeita
- Sem cola, rebites ou parafusos

FLASH

Sistemas Especiais Para Transporte Ltda.

Rua Galeno de Castro, 165 - São Paulo - SP - tel: (11) 5521-4871

Av. Romano Zorzo, 540 - Araras - SP - tel: (19) 3544-7028

e-mail:

flashnet@flashnet.com.br

MWM produz 30% dos motores diesel do País

A MWM produziu 33.025 motores diesel no primeiro semestre, volume equivalente a 30,1% da produção do País. Segundo a MWM, a empresa também manteve a liderança de mercado nos veículos comerciais com motores diesel, produzidos no Mercosul, alcançando 28,3 % de participação. “Com este percentual, a MWM mais uma vez garante o primeiro lugar no ranking dos fabricantes de motores die-

sel e dos mercados em que atua”, garante Roberto Alves dos Santos, gerente de marketing. No primeiro semestre, sua participação por segmento foi de 40,5% em picapes médias, 66,2 % em picapes grandes, 30% e 19,4% em caminhões leves e médios, respectivamente, e 38,7 % em ônibus. Neste ano, a MWM deve produzir 73.500 motores para atender os mercados interno e externo.

Transportadoras ampliam frotas

Num único contrato, a transportadora paulista Transultra aumentou em pelo menos 20% sua frota de caminhões. A empresa fechou a compra de 43 modelos Volvo FH 12, na concessionária Vocal, de São Paulo. Os veículos serão utilizados no transporte de gás inflamável. Com o negócio, a frota da Transultra passa a 200 veículos, com predominância da Volvo: 128 deles são dessa marca.

Com matriz em Eldorado do Sul (RS), a Transportadora DM investiu R\$ 4,4 milhões na compra de 20 superpesados Scania, equipados com motores eletrônicos, carretas siders rebaixadas, e capacidade para até 28,5 toneladas de carga útil. Com esta última transação, a frota de caminhões da DM alcança 120 veículos, de vários modelos.

Localizador TecSeg para evitar seqüestro

A Smart Systems lançou o Localizador TecSeg, serviço de bloqueio e localização de caminhões, que utiliza tecnologia de transmissão via satélite e por celular. Permite o monitoramento em 151 cidades paulistas, cobrindo interior, litorais norte e sul, em tempo real, situações de seqüestro convencional ou relâmpago, e tentativas de roubo de veículos. O sistema, conectado à central de operações TecSeg, acompanha a ocorrência, ouvindo e gravando a conversa dentro do veículo, transmi-



O setor de transporte reúne 40 mil empresas, 350 mil transportadores

autônomos e 2,5 milhões de empregos diretos, e é responsável por 6,5% do PIB, conforme a Confederação Nacional do Transporte (CNT).

Para se conhecer e interpretar as questões que afetam o setor, a CNT realizou pesquisa de abrangência nacional sobre todos os modos de transporte. Os resultados foram publicados em cinco volumes intitulados: Cargas, Passageiros, Ferroviária, Aquaviária e Autônomos.

tida via satélite ou celular, e localiza a área onde se encontra o veículo. O usuário ativa o sistema por meio de botões “pânico” instalados em vários pontos do veículo. Segundo Vitor Chiavelli, diretor comercial e de marketing da TecSeg, a central pode tomar várias providências: acionar as autoridades, bloquear o veículo com parada de segurança, ligar pisca alerta e sirene para anunciar a ocorrência, localizar o veículo, escutar gravação e avisar os familiares.

Polar monta filial em São Paulo

O antigo representante de vendas da Polar Air Cargo para o Brasil, Luís Fernando Del Valle, agora é diretor da empresa, uma das maiores transportadoras aéreas cargueiras do mundo. Com a mudança, a Polar cria uma sede própria no Brasil, na capital paulista, para atender as empresas brasileiras ligadas ao comércio exterior.

Pertencente ao grupo Atlas Air Worldwide, a Polar conta com rotas regulares para 21 países. Do aeroporto de Viracopos (Campinas, SP), partem pelo menos três cargueiros por semana, que cumprem duas rotas: Miami-Chicago-Tóquio, em 29 horas de voo, e Miami-Chicago-Hong Kong-Seul, em 36 horas. E para Viracopos, aterrissam quatro cargueiros da Polar por semana.

Nestlé premia Sopro Divino



A Empresa de Transportes Sopro Divino, de Araras (SP), que tem uma

frota de 439 caminhões, recebeu o prêmio de melhor fornecedora da Nestlé do Brasil, na categoria Transportes. A premiação aconteceu em julho na sede da fabricante de produtos alimentícios em São Paulo.

International amplia as exportações de motores

As unidades latino-americanas da International Engine Group embarcaram 22.057 motores para os Estados Unidos, México e Inglaterra durante o primeiro semestre de 2002. O volume exportado representa aumento de 106% em comparação a igual período do ano anterior. A divisão latino-americana da empresa, que mantém unidades fabris em São Bernardo do Campo (SP), Canoas (RS) e Córdoba (Argentina), deve fechar o ano com a produção de 90 mil motores diesel.

Além do bom desempenho das exportações, a empresa acaba de anunciar o lançamento de um motor diesel para picapes Ford e também para caminhões e ônibus International. O motor VT 365 reduz o consumo de combustível de 10% a 15% em relação à geração de motores anterior, segundo a empresa. O novo produto terá duas versões: "high speed", para a F-250 da Ford, e "heavy-duty", para a série F de caminhões Ford, e para os veículos pesados da marca International.

Ações contra acidentes mobilizam 137 municípios

O Prêmio Volvo de Segurança no Trânsito deste ano foi concedido a uma universitária de São Carlos (SP), Daniela de Oliveira, a um jornalista da TV Bandeirantes, Pablo Toledo, à concessionária de estradas paulistas Autoban e ao caminhoneiro gaúcho Gevi

Antônio Dilda, e a outros cidadãos e entidades que contribuíram, com estudos e ações, na busca de soluções para reduzir os acidentes violentos de trânsito. A premiação, para a qual concorreram 322 trabalhos de 137 municípios, aconteceu em agosto, em Belo Horizonte.

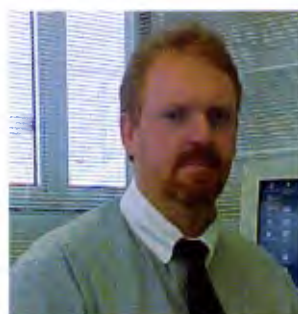
Transporte e logística ganham espaço na televisão

Estreou no dia 5 de agosto o programa "Brasil Logística e Transportes", transmitido pela Rede Mulher, canal 42. Resultado de uma parceria entre a Associação Nacional do Transporte de Cargas (NTC) e a CP Comunicação, o programa é um importante meio para levar notícias e infor-

mações qualificadas de transporte para o grande público. O programa de entrevistas e noticiário sobre o setor, transmitido todas as segundas-feiras, aborda temas como regulamentação do transporte rodoviário de cargas, recuperação e conservação das rodovias e sistemas de monitoramento de frota.

GENTE

■ Paulo Roberto Raymundo, 53 anos, é o novo diretor comercial da Eurobras, de Santo André (SP), fabricante nacional de contêineres. Durante 11 anos atuou nas áreas de suprimento e comercial da Paulista Containers Marítimos, subsidiária do grupo inglês Seaco, com fábrica em Santos (SP).



■ José Otávio Stafleu (foto acima), 35 anos, assumiu a gerência da área de veículos da Gefco do Brasil, empresa de transporte e logística do Grupo PSA (Peugeot-Citroën). Formado em administração de empresas, Stafleu era gerente da filial da Gefco em Porto Real e assumiu o cargo antes ocupado por Márcio Lofiego. Trabalhou na Mercedes-Benz e na Fiat Transportes.

■ Ralf Aasmann, 36 anos, é o novo diretor da Lufthansa para o Brasil, função que exercia, nos últimos meses, em substituição a Jurgen Husemann. "Superamos as expectativas da companhia em 30% no primeiro semestre. A meta agora é aumentar as frequências para São Paulo, com a troca do Airbus 340 por uma aeronave maior."



■ Ruediger Stump, 58 anos, foi designado diretor da Lufthansa para América Latina e Caribe, em São Paulo, após transferência de Miami. É a terceira vez que Stump trabalha no Brasil. A primeira foi de 1983 a 1988 e, depois, entre 1994 e 2000, como diretor para o Brasil.

■ O engenheiro Nedo Eston de Eston, de 81 anos, foi homenageado pela Associação Brasileira de Engenharia Automotiva pelos 55 anos de participação na indústria automotiva. Ex-professor associado de motores do ITA, chefiou interinamente o Laboratório de Motores do Centro Técnico Aeroespacial. Também foi professor assistente da Escola Politécnica da USP e professor regente de Termodinâmica e Máquinas Térmicas da Escola de Engenharia Mauá.

British Airways já transporta cargas soltas



Com o lançamento dos produtos Perform, Express e Specialist, a British Airways World Cargo retorna ao mercado de *loose* (cargas soltas), visando oferecer aos clientes critérios transparentes de produtos e comunicação clara. O Perform Loose/Unitised, para cargas soltas e unitizadas, num único contêiner ou palete, sem limite de peso ou volume, assegura tempo de transição entre aviões, incluindo a documentação, de 6 horas para cargas soltas e de 4 horas

para cargas unitizadas. O Express, serviço expresso, garante prioridade rápida para frete e documentos com disponibilidade de coleta em 90 minutos. O peso máximo é de 32 kg/peça.

Os produtos Specialist exigem alta prioridade. O Secure é um serviço de segurança para cargas valiosas, sem limite de peso e volume; tempo de transição entre aviões, de 180 minutos, para frete e documentos, e disponibilidade para ambos de 120 minutos. O Courier é um serviço de prioridade com tempo rápido de processamento e mínima burocracia. O limite de peso é 32 kg/peça; e o tempo de transição entre aviões e o de disponibilidade de documentos é de 60 minutos.

TNT faz acordo com Mira

Um acordo com a transportadora paulista Mira permitiu que a multinacional de remessas internacionais TNT Express começasse a operar nos estados do Centro-Oeste. Com cerca de 25 anos de atividades e 18 filiais na região, a Mira passará a fazer entregas e coletas para a TNT, além de fechar negócios em nome da multinacional. Segundo a Mira, a parceria pode render US\$ 5 milhões por ano, por causa do potencial de demanda de remessas expressas entre as agroindústrias da região.

Acordo beneficia Bridgestone

A fábrica da Bridgestone Firestone de Santo André (SP) prevê dobrar o volume de exportação de pneus para o México em 2003, em comparação a 2002. A empresa é uma das beneficiadas do acordo assinado entre os presidentes do Brasil, Fernando Henrique Cardoso, e do México, Vicente Fox. Os dois mandatários decidiram reduzir entre 20% e 100% as alíquotas de importação de 789 produtos negociados entre as duas maiores economias da América Latina. No México, os pneus da fábrica de Santo André deverão equipar especialmente veículos pesados – caminhões e ônibus. A Bridgestone investiu cerca de US\$ 100 milhões nos últimos três anos em ampliação e modernização da fábrica.

Rio ganha filial da Controlsat

Mercado com grande potencial de crescimento, devido à onda de segurança que preocupa o País, o monitoramento de frota via satélite ganha reforços no Rio de Janeiro. Uma das principais empresas do setor, a Controlsat, abriu no final de julho uma filial no bairro da Penha, na capital fluminense. O novo escritório deve prestar atendimento personalizado aos clientes locais e aos do Espírito Santo e do leste mineiro. O sistema de rastreamento da empresa permite a localização exata do veículo em qualquer ponto do território nacional, além de possibilitar uma comunicação em tempo real entre o motorista e uma central de monitoramento. A Controlsat pertence ao Grupo Schahin, que atua também em setores como construção civil, empreendimentos imobiliários, petróleo e mercado financeiro.

International prevê faturar 6% mais

A International Caminhões do Brasil espera aumentar em 6% as vendas de caminhões para os mercados interno e externo neste ano. Só com as exportações, o faturamento deve atingir US\$ 25 milhões em 2002, segundo a empresa, que opera dentro de uma das fábricas da Agrale em Caxias do Sul (RS). Em junho, a montadora completou a produção de 3 mil veículos no País. Desse total, 2,4

mil rodam em todo o território nacional, e o restante foi exportado para a África do Sul. Os modelos extrapesados 9200 e 9800 foram os mais comercializados desde que a montadora chegou a Caxias, em 1998. Particularmente o 9800, lançado em 2000, é hoje responsável por metade das vendas para o mercado interno. Neste ano, a International ampliou a rede de concessionárias no Brasil, de 16 para 20.

Palestra de informática

A assessoria e consultoria em informática Comp-3 começou a realizar palestras para empresários do setor de transportes e logística. O tema do primeiro evento, ocorrido no início de julho, foi “planejamento estratégico e tributário”. Segundo o departamento comercial da Comp-3, a intenção é “melhorar a produtividade das empresas de transportes”.

Pesado da Mercedes vence Rally dos Sertões



Apenas um caminhão conseguiu cumprir todas as etapas do último Rally Internacional dos Sertões: o fora-de-estrada 2428 da Mercedes-Benz. A prova aconteceu do dia 24 de julho a 2 de agosto, ao longo de 4,4 mil quilômetros de estradas de chão, pedras, areia, serra e descidas acentuadas nos estados de Goiás, Minas,

Paraná, Rio de Janeiro, Bahia, Piauí e Ceará, nesta ordem. A prova foi um rigoroso teste de resistência para os 214 veículos inscritos nas categorias caminhão, carro, moto e quadriciclo. O caminhão Mercedes vencedor foi pilotado por André Azevedo e Robson Oliveira, e sofreu as algumas alterações para suportar as adversidades da competição. Exemplos: tração 6x4 alterada para 4x4; reajuste na curva de potência e torque; tração integral nas quatro rodas.

Mesquita opera em Santos com menor custo logístico

Com a operação do novo Centro de Distribuição (CD) em São Bernardo do Campo (SP) e a oferta de novo pacote de serviços, o grupo Mesquita, especializado em serviços logísticos integrados para comércio exterior, prevê aumento de 20% no volume de cargas transportadas neste ano (em 2001 atingiu 600 mil t) e de 15% no faturamento.

O pacote de serviços permitirá a distribuição nacional e internacional por meio de solução logística completa. O diretor-executivo José Roberto França de Mesquita Filho explicou que, com as EADI's (Estações Aduaneiras do

Interior) de Santos e o novo CD de São Bernardo, a Mesquita oferece hoje o melhor o custo logístico para quem opera com o porto de Santos.

Mesquita Filho destacou o início das operações das EADI's em Santos e Guarujá, e a entrada em vigor da Instrução Normativa 79, da Receita Federal, que regulamenta as atividades de montagem, beneficiamento, etiquetagem, embalagem e outras operações em zona alfandegada. Isto porque, essa instrução abre possibilidade de produção dos mais diversos equipamentos dentro das EADI's sem necessidade de nacionalização de componentes.

Se a sua empresa é transportadora, indústria ou prestadora de serviços ligada ao setor de transportes, a edição especial **AS MAIORES DO TRANSPORTE**, publicada desde 1975, é um excelente veículo para se aproximar de seu público. Para participar gratuitamente dessa importante publicação, basta entrar em contato com nossa redação e solicitar o formulário para preenchimento, devolvendo-o juntamente com o balanço anual de 2001 – passivo, ativo e demonstrativo de resultados. Conforme critérios estabelecidos, cada empresa só poderá figurar em um único segmento, aquele descrito no cartão CNPJ.

O prazo para participação vai até 30 de setembro de 2002.

Mais informações com Maria Penha
pelo fone/fax (11) 5096-8104
ou pelo e-mail: mariapenha@otmeditora.com.br

AS MAIORES DO TRANSPORTE
ANO 28 - Nº 14 - NOVEMBRO 2001 - R\$ 15,00

AS MELHORES DO TRANSPORTE
Foco preciso e boa gestão entram na cartilha dos vencedores

A MELHOR EM CADA MODAL			
Aéreo DELTA	Carga rodoviária ALFA	Ferrovias ALL	Tratamento TRANSIP
Coletivo urbano VITÓRIA	Rede viária de passageiros PORTAL	Marítimo ASTROMARITIMA	

CONCURSO DE PINTURA DE FROTAS
As campeãs de 2001

OTM
EDITORA LTDA.

Logística e transporte dobram faturamento da Gefco

Devido à expansão da atividade logística, a Gefco do Brasil prevê, neste ano, o faturamento de R\$ 65 milhões, ou seja, o dobro do registrado em 2001 (R\$ 32 milhões), segundo seu presidente Jean-Noel Gerard. Empresa de transporte e logística do grupo PSA (Peugeot-Citroën), a Gefco chegou ao País em 1999, instalando-se na fábrica Peugeot-Citroën em Porto Real, no Sul Fluminense. Seu crescimento deve-se ao aumento do número de veículos transportados e à prestação de serviços para outras empresas. Em 2004, a Gefco transportou 48 mil veículos da fábrica Peugeot-Citroën do Brasil e importados para cem concessionárias. Este ano estima-se que o número de veículos da marca, distribuídos pela Gefco, aumente acima de 25%. Em

2001, a Gefco ofereceu serviços *just-in-time* na área de logística e comércio exterior às empresas dos setores hospitalar, de vinho, de maquinário para concessionárias, autopeças, espuma para indústrias e de couro. Também assegurou o abastecimento da fábrica Peugeot-Citroën, e a distribuição de peças de reposição e dos veículos da marca, com o apoio das transportadoras terceirizadas Sada, Autoport e Brazul, que se revezavam no transporte de veículos e mercadorias secas em diferentes regiões do País. Conforme estudos da ADTP (Agência de Desenvolvimento Tietê-Paraná), a logística movimentada US\$ 105 bilhões por ano no Brasil, significando 18% do PIB nacional. O setor cresce, em média, 20% ao ano, desde 1996.

Toledo pesa trens em movimento

A Toledo do Brasil desenvolveu uma espécie de balança que afeita o peso de um vagão de trem em movimento. O novo sistema de pesagem Trainweigh é basicamente um sensor instalado diretamente nos trilhos, e tem diversas vantagens em relação às balanças ferroviárias estáticas tradicionais. Uma delas é o tempo. Enquanto as balanças convencionais necessitam de 40 a 60 dias para ser instaladas, o Trainweigh

leva cerca de um dia para ser montado. O novo sistema, de acordo com a Toledo, é indicado para aplicações que exigem grande volume de pesagens em curto espaço de tempo e pode ser usado no controle de saída e entrada de insumos e produtos dos setores de mineração, siderurgia, processamento de grãos, portos e indústrias de fertilizantes e de celulose. A nova balança ferroviária suporta até 35 t por eixo.

Abradif tem novo presidente



João Carlos Felix Teixeira, recém-eleito presidente da Abradif—Associação Brasileira dos Distribuidores Ford para o biênio 2002-2004, assumiu o cargo, em substituição a Marcos Olsen. Segundo o novo presi-

dente da Abradif, a Ford vem se destacando no mercado de caminhões e cresceu 7,3% em volume no primeiro semestre, enquanto o mercado registrou queda de 8% neste ano. A rede Ford tem 400 pontos de venda e em julho comercializou cerca de 3.000 veículos. Até o fim do ano, a previsão é de atingir participação de 12% do mercado, de acordo com Teixeira, que tem 19 anos de experiência no ramo e é diretor da Distribuidora Jalex, do Rio de Janeiro.

Wilson traz fábrica da Europa

A transportadora sueca Wilson Logistics trouxe do porto de Hamburgo, Alemanha, 700 t de equipamentos para a nova fábrica de refusão de alumínio da Hydro Alumínio Acro, multinacional norueguesa que possui subsidiária em Itu, no interior paulista. Os equipamentos cruzaram o oceano Atlântico, acomodados em 40 contêineres, que desembarcaram em Santos (SP), rumo à estação aduaneira nos arredores de Sorocaba (SP). Desta praça, o maquinário para a fábrica de refusão de alumínio seguiu para Itu. A Hydro investiu cerca de US\$ 5,8 milhões na nova unidade. Uma das líderes do setor de logística na Escandinávia, a Wilson mantém 130 escritórios em 29 países.

Mais custos e menos usuários

Perda de passageiros e aumento de custo são alguns dos problemas enfrentados pelas empresas de transporte urbano de passageiros no País, segundo uma pesquisa da Confederação Nacional dos Transportes (CNT). Trabalhadores, patrões e representantes dos modais rodoviário, aquaviário e ferroviário participaram da enquete, feita em parceria com o Centro de Estudos de Logística da Universidade Federal do Rio de Janeiro. O estudo conclui ainda que as viagens de ônibus urbanos cada vez mais perdem velocidade e eficiência operacional. Um dos motivos da lentidão, segundo a CNT, é a grande quantidade de automóveis que diariamente chegam ao sistema viário das capitais brasileiras.



TECNOLOGIA QUE ELEVA



PLATAFORMAS ELEVATÓRIAS DE CARGAS VEICULARES

• NOVOS MODELOS • LÍDER NA AMÉRICA LATINA
milhares de equipamentos em operação - rede de revenda nacional

MKS EQUIPAMENTOS HIDRÁULICOS LTDA.

Fone tronco: (11) 4789-3690 - Fax: (11) 4789-3689
E-mail: mks@marksell.com.br - Site: www.marksell.com.br



Gestão de Transportes

Empresa especializada no Gerenciamento de Frota com Qualidade, Rapidez, Eficiência e Baixo Custo, permitindo a sua empresa concentrar-se em sua atividade fim.

Módulos de Serviços:

- Manutenção Descentralizada
- Plataforma de Serviços
- Gestão de Documentação
- Atendimento de Acidentes de Trânsito
- Treinamento

VISITE NOSSO SITE

www.convoycar.com.br

CONVOY - Gestão de Transportes

Rua Lino Coutinho, 175 - Ipiranga - São Paulo/SP
Cep 04207-000 - Fone: (0XX11) 6169-7222
e-mail: convoy@convoycar.com.br

LEITOR 9.0
LEITOR AUTOMÁTICO
DE DISCOS DE TACÓGRAFO

**MAIS
CONTROLE
MENOS
ACIDENTE**

R\$ 999,00*



8 ANOS DE EXPERIÊNCIA, FROTAS DE CAMINHÕES, ÔNIBUS, VEÍCULOS LEVES E PREFEITURAS



LEITURA AUTOMÁTICA E TERCEIRIZADA



TREINAMENTO OPERACIONAL



VENDA DE DISCOS

**Economize,
valorizando a vida**

**TATICA
Informática**

Fone: (011) 3825-4384
E-mail: taticom@taticom.com.br

* Valor para instalação + suporte mensal R\$ 200,00, válido até dez/2002



- ♦ Sistema de Gerenciamento de Frota
- ♦ Sistema de Carga
- ♦ Sistema de Controle de Tráfego
- ♦ Sistema de Arrecadação
- ♦ Sistema de Escala

VEÍCULO ABASTECIMENTO COMPONENTES
SEGURO BOMBA PRÓPRIA PNEUS
ESTOQUE MANUTENÇÃO OCORRÊNCIAS



Tel: (027) 3200-2662

e-mail: client@guberman.com.br
www.guberman.com.br

GUBERMAN
Informática
Exceiência em pós-venda



Sistema integrado
para gestão de transporte

Transport
COMP-3 Informática

O "Transport" é um Sistema de Gestão totalmente integrado que traz como diferencial a versatilidade de ser modular e tem como objetivo principal atender as empresas de transporte rodoviário de cargas e logística.

Operacional:

Coleta / Distribuição / Prest. de Contas / CTCR e ACT / Tráfego e Carta Frete.

Financeira:

Faturamento / Receber / Pagar / Banco / Fiscal e Contábil.

Custos de Frota:

Abastecimento / Pneus / Manutenção / Estoque e Compras.

Gerencial e Acompanhamento:

Data Warehouse / Assessoria / Consultoria e Treinamento.

COMP - 3 INFORMÁTICA - "Desde 1983"
Piracicaba, SP - Fonefax (19) 3426.4195

www.transport.com.br e-mail: comp-3@comp-3.com.br

Restrição a caminhões pode comprometer abastecimento

O aumento das restrições ao tráfego de veículos de carga vem prejudicando a entrega de mercadorias aos supermercados, e pode comprometer o abastecimento de grandes centros urbanos, como São Paulo, por exemplo. Com o fim de discutir e apresentar soluções para o congestionamento e o transporte de mercadorias por caminhões, a Associação ECR Brasil e o Setcesp (Sindicato das Empresas de Transportes de Cargas do Estado de São Paulo) firmaram parceria. "Queremos unir indústria, atacado, varejo e transportadores para subsidiar o governo com informações técnicas que conciliem o pleno abastecimento com o trânsito das grandes cidades", acentuou Cláudio Czapski, superintendente da ECR.

No Brasil, a ECR reúne 120 empresas, entre elas Unilever, Nestlé, AmBev, Coca-Cola, Procter & Gamble (indústria); Grupo Pão de Açúcar, Bompreço, Sonae e Sé Supermercados (varejo); Banco

Itaú, Bradesco, ABN Amro Bank (instituições financeiras) e Microsoft, Interchange, Proceda, IBM (serviços). Czapski estimou que as reduções de custos obtidas, por eliminar ineficiências, são, em média, de 6% a 10% do volume total de negócios da cadeia de abastecimento (indústria/transportadora/supermercado/consumidor).

Segundo a CET (Companhia de Engenharia de Tráfego), as principais ruas e avenidas da cidade de São Paulo já possuem algum tipo de restrição aos veículos pesados, tais como avenidas Paulista, Dr. Arnaldo, Brigadeiro Luís Antônio, Juscelino Kubitschek, e ruas Augusta, Estados Unidos, Alvarenga e Cardeal Arcoverde.

Nas regiões centrais, a proibição atinge bairros inteiros. O rodízio municipal restringe a circulação de automóveis e veículos de carga no chamado "centro expandido", de segunda a sexta-feira, das 7h às 10h, e das 17h às 20h.

Mercedes leva Azulão para estádio

O time de futebol São Caetano AD, conhecido como Azulão, teve que esperar mais de dez anos e dois importantes vice-campeonatos para ganhar o primeiro ônibus zero-quilômetro próprio. O veículo é um O 400 LSD da Mercedes-Benz, e está sendo financiado pelo

banco oficial da montadora, o Daimler Chrysler Serviços. Com a novidade, o time não precisará mais alugar ônibus para ir aos estádios e centros de treinamento. O ônibus tem carroceria Marcopolo Paradiso, ar-condicionado, TVs e vídeo, mesas e poltronas reclináveis.

Reajuste do diesel eleva custo do transporte em 1,09%

O aumento de 9,5% no preço do diesel (8,1% na bomba), em vigor desde 30 de junho, tem impacto de 0,77%, em média, nos custos do transporte rodoviário de cargas, segundo o Decope, departamento de custos operacionais e pesquisas econômicas da NTC (Associação Nacional do Transporte de Cargas).

O percentual corresponde à apuração feita para distâncias médias (800 km) conforme a planilha de custos da FIPE/USP (Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas da Universidade de São Paulo). Nas demais distâncias, o impacto é de 0,07% (50 km), 0,47% (400 km), 0,92% (2.400 km) e 1,09% (6 mil km). Isso significa que os transportadores terão que acrescentar aos seus fretes R\$ 0,48 a R\$ 1,07 por mil toneladas a cada quilômetro rodado.

Os maiores aumentos de fretes deverão ocorrer no uso de veículos trucados, que transportam cargas fracionadas de baixa den-

sidade; e os menores, no uso de carretas pesadas de cinco eixos e bitrens, com produtos com densidade superior a 300 kg/m³.

O diesel pesa 9,49% na planilha de custos apurados pela FIPE/USP para distâncias médias (800 km). Nos cálculos de custos de transferência nas referidas distâncias, esse peso varia de 25,01% para bitrens a 33,24% no caso de truques.

Considerando-se apenas os custos de transferência, o impacto do reajuste nos custos do transporte é de 0,71% para veículos de 12 t a 37,5 t, nas curtas distâncias (50 km) e de 2,07% (6 mil km), conforme apurou o Decope/NTC. Nos caminhões trucados, os aumentos são de 0,71% a 2,67% (12 t). Para carretas, ficam entre 0,63% e 2,43% (dois eixos, 20 t) e 0,61% a 2,62% (25 t e três eixos). Nos bitrens, os aumentos devem situar-se entre 0,43% e 2,07%.

Vigisat amplia base cartográfica

Com pouco mais de um ano no mercado de monitoramento de frota, a Vigisat contratou a fornecedora de mapas digitais Multispectral. O negócio vai permitir que os clientes da Vigisat tenham possibilidade de obter a base cartográfica digital de cerca de mil cidades brasileiras (cerca de 20% do total de municípios do País). Segundo o diretor

da Vigisat, Josef Soued, a partir de agora seus clientes não precisarão mais ligar para a central da empresa de monitoramento para saber da localização de um veículo. Com os novos mapas, a Vigisat espera ampliar significativamente seu mercado de monitoramento. Por enquanto, a empresa monitora 650 veículos.

Luft oferece novo serviço de logística

Um novo serviço de logística para embarcadores começou a ser oferecido pela Luft. Os clientes da transportadora já podem acompanhar o percurso e a localização das cargas pela internet. O fornecimento de informações, como hora em que o veículo chegou ao cli-

ente e a hora em que fez a entrega, foi possível graças a uma tecnologia desenvolvida pela Luft, chamada Cachê. A transportadora, que é especializada em cargas de agroindústrias e indústrias químicas, possui hoje 400 caminhões, todos monitorados por satélite.

CLIENTES DA DI-CI LOGÍSTICA

A Di-Ci Logística - Armazenagem e Transporte Ltda. retificou os dados publicados na página 53 do "Anuário do Transporte de Carga 2002", informando que seus principais clientes são: Novartis, WML Comercial e Bidim Ind. e Com.

Site sobre pneus

A fabricante de bandas de rodagem Tipler divulga dicas de segurança, campanhas de saúde e até a previsão do tempo em seu site, www.tipler.com.br, desenvolvido especialmente para caminhoneiros e o público interessado no mercado de pneus.

Motores MWM equipam picape Frontier

A nova picape Nissan Frontier, primeiro veículo da marca japonesa produzido no Brasil, está equipada com o motor MWM Sprint 4.07 TCA, intercooler, e turbocompressor Garrett. Devido às suas características de baixa inércia, o turbo Garrett "entra" mais rápido, contribuindo para melhor desempenho em acelerações e em retomadas. Com eficiência na combustão, mediante o aproveitamento da energia dos gases de escape, o sistema de alimentação Garrett melhora a dirigibilidade em regime de marcha. O propulsor de 2.8 litros, com disposição



longitudinal e quatro cilindros em linha, gera potência de 132 cv a 3.600 rpm, torque de 34,7 kgf.m a 1.800 rpm, e velocidade máxima de 164 km/h. Permite aceleração de 0 a 100 km/h em 13,9 segundos e proporciona consumo de 11,4 km/l na cidade, e 14,6 km/l na estrada, com baixo nível de emissão de gases e ruídos, que atende às normas do Euro II.



34º Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frota

Estão abertas até 04 de outubro de 2002 as inscrições para o 34º Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frotas. Poderão se inscrever empresas de transporte

rodoviário de carga e passageiros que tenham em suas frotas no mínimo três veículos. Frotistas de táxis, aviões, trens e navios também podem concorrer na categoria especial. O Concurso, promovido pela revista Transporte Moderno há 34 anos, tem como objetivo estimular a criatividade e a utilização dos veículos como instrumento de divulgação e marketing das empresas.



Mais informações com Maria Penha pelo fone/fax (11) 5096-8104 ou pelo e-mail: mariapenha@otmeditora.com.br

Empresas apoiam cursos para reduzir violência



Inaugurado no final de julho em Concórdia (SC) pela Fundação Adolpho Bósio, o Centro de Educação e Tecnologia no Transporte (CETT) oferece 47 cursos profissionalizantes e mais quatro, técnicos, todos na área de transportes. Direção defensiva, legislação de trânsito, custos de transporte, gestão empresarial e transporte no Mercosul são algumas das disciplinas ministradas pela entidade, que tem como um de seus objetivos, contri-

buir para a redução da violência nas estradas, representada pelos acidentes. Com pretensão de atender a 3.800 alunos anualmente, o centro obteve importante apoio da Scania, que cedeu sete caminhões para os cursos. O modelo dos veículos, avaliados em R\$ 2 milhões, é o R124 LA6x2, com suspensão a ar e motor de 360 cv de potência. Para iniciar as atividades, o CETT recebeu cerca de R\$ 2,6 milhões do Ministério dos Transportes e será mantido pelas seguintes empresas: Águia Seguros, Autotrak, Bradesco Seguros, Coopercarga, Facchini, Michelin, Sadia, Vipal e BR Distribuidora, além da Scania.

Catalisadores para diferentes aplicações

O catalisador deve combinar as matérias-primas de acordo com cada aplicação no veículo e no motor. "A exposição adequada dos metais é de extrema importância para a atividade do catalisador", declara Stephan Blumrich, gerente de tecnologia de aplicação e industrial da OMG, fornecedora de catalisadores para fabricantes de escapamentos e montadoras de veículos. Quimicamente, o catalisador se resume a uma formulação de substâncias composta por metais (platina, paládio, ródio). A forma

e o tamanho da peça em que será aplicada a fórmula de metais dependem do sistema ao qual o catalisador fará parte para converter eficazmente as substâncias tóxicas, provenientes do motor, em gases não poluentes. Para se chegar aos níveis de conversão adequados, a OMG dispõe de tecnologias de catalisadores desenvolvidos para diferentes aplicações e níveis de legislação: motores a gasolina, a etanol e a diesel; veículos de passageiros, caminhões, ônibus e motocicletas (de dois e quatro tempos).

Parceria Ipiranga-Unibanco facilita controle de consumo de frota

A Ipiranga e a CTF Technologies firmaram parceria com o Unibanco. Além do provável aumento no número de clientes potenciais da Ipiranga (com 23,4% do mercado), o acordo propicia facilidade aos frotistas clientes de CTF (Controle Teleprocessado de Frotas) desta distribuidora de combustíveis. O CTF Ipiranga é um sistema de coleta e armazenamento de dados que

garante às transportadoras o controle do abastecimento da frota. Quando o caminhão abastece no posto Ipiranga, por meio do CTF, é fornecido à administração da frota dados do abastecimento via internet. O pagamento é automático ao banco.

O CTF Ipiranga está instalado em 300 postos nas rodovias. Atende 1.300 transportadores, e 24 mil caminhões utilizam esse serviço.

Transmissões ZF Ecosplit em caminhões Iveco

A ZF do Brasil equipa os caminhões pesados Iveco Eurotech 450 E 37T 4x2 e 450 E31T 4x2, que têm motor eletrônico cursor 8, com transmissão ZF 16S 1650, e o Iveco Eurotech 450 E 42TZ 6x4, com transmissão ZF 16S 221, da família Ecosplit. Esta nova família de transmissões apresenta capacidade de torque 50% superior, redução do

nível de ruído em 40% e do peso em 20%, com esforço de engate bastante menor, em comparação com a transmissão atual. É compatível com motores eletrônicos Euro III, e equipa caminhões europeus das marcas Iveco, MAN, DAF e Renault. No Brasil, a linha ZF Ecosplit é formada por transmissões de 16 marchas para as mais diversas aplicações.

Limpeza das mãos sem agredir a pele

Qualquer tipo de sujeira como óleo, graxa, cola e cimento pode ser limpa com o Loctite Orange. Ao contrário dos solventes derivados de petróleo, como querosene, óleo diesel e tiner, o Loctite Orange não agride a pele, sendo ideal para limpeza e proteção das mãos. Combina na sua fórmula vitamina E com óleos naturais (lanolina, aloe vera e jojoba), evitan-

do ressecamento da pele, rachaduras, dermatites e outros ferimentos. Conforme a fabricante Henkel Loctite, o produto apresenta diferencial em relação às pastas feitas à base de areia ou soda cáustica. Com agradável perfume cítrico, o Loctite Orange não provoca entupimentos, pois é biodegradável. O produto está disponível em várias versões.

Se pudéssemos voltar no tempo...

e recomeçar nossa história,

Continuaríamos a fazer o que sempre foi a nossa razão de ser:



Logística



Há 60 anos a atividade que hoje conhecemos por Logística não existia. Atualmente ela é composta por diversos serviços envolvendo armazenagem, distribuição, transporte, gerenciamento de cargas, nacionalização e muitos outros que o processo compreende.

O pioneirismo e a preocupação em acompanhar o desenvolvimento do mercado e de nossos clientes, está presente em nossa história.

Columbia, 60 anos de tradição em Logística.



COLUMBIA

ARMAZENS GERAIS COLUMBIA S.A.
Av. Tambore, 1440 - Alphaville - Barueri
CEP 06460-000 - São Paulo - SP - Brasil
Tel. (5511) 4689 9999 - Fax (5511) 4689 9777
[Http://www.columbia.com.br](http://www.columbia.com.br)

CNPJ: 07.190.161/0001-80. SCS SEP 11, Lajeado de Macaíba, Av. José de Jesus, s/n, Jd. Primavera, Macaíba, RN. CEP: 59.100-000. Fone: (51) 3333-1111. Fax: (51) 3333-1112. E-mail: atendimento@portoseguro.com.br



SUA CARGA TEM UM LONGO CAMINHO PELA FRENTE. TENHA UM GRANDE SEGURO POR TRÁS DELA.

O Porto Seguro Transportes é a maneira mais simples, prática e segura de garantir cargas rodoviárias, aquaviárias e aéreas, em embarques nacionais e internacionais.

Além de oferecer coberturas completas e benefícios diferenciados, o Porto Seguro Transportes é dividido em módulos, com garantias básicas e adicionais. Assim você contrata apenas os que forem adequados às suas necessidades e economiza nos custos, não na qualidade. Conheça melhor o Porto Seguro Transportes. O seguro que conduz sua carga com segurança a qualquer destino.

Vantagens do Porto Seguro Transportes:

- Comunicação do embarque de qualquer ponto do mundo, a qualquer hora, por meio de Averbação Eletrônica (via Internet);
- Atendimento 24 horas, inclusive para sinistros;
- Convênio de atendimento a sinistros extensivo a todos os países do Mercosul;
- Pagamento de prêmio em moeda nacional, mesmo para seguros contratados em moeda estrangeira;
- Pontos de apoio em todo o Brasil;
- Opção de taxas de acordo com a performance do cliente.

Consulte seu corretor ou acesse www.portoseguro.com.br



Porto Seguro Transportes