

transporte

Todos os modais MODERNO

OTM
EDITORA LTDA

Ano 43 - nº 416 - R\$ 12,00

**Volkswagen cresce
com internacionalização**

**Iveco busca espaço
entre as grandes**

**Mercedes chega aos 50 anos
com bons resultados**

Bertolini integra o Norte pelas águas



Caminhão Volvo, o mais potente do mundo



www.caravana.mercedes-benz.com.br



GREY



Mercedes-Benz, marca registrada do Grupo DaimlerChrysler

Foto meramente ilustrativa.

Por você, a gente não pára de inovar. Novos caminhões Mercedes-Benz.

▶ A Mercedes-Benz renovou totalmente sua linha de caminhões. E aí você pergunta: "O que eu tenho a ver com isso?" Muito. Foi ouvindo sua opinião e pensando no seu tipo de negócio que a gente desenvolveu estes novos caminhões.

▶ De leves a extrapesados, de 115 a 428 cavalos de potência, para operações urbanas, rodoviárias ou fora-de-estrada, com agilidade para trafegar em centros urbanos e resistência e força para aplicações severas. Nos novos caminhões

Mercedes-Benz você encontra tudo isso e ainda conta com:

- ▶ Mais de 30 modelos desenvolvidos para você.
- ▶ Mais de 7 anos de experiência em motorização eletrônica.
- ▶ Várias opções de cabinas e entre-eixos.
- ▶ A maior e melhor Rede de Concessionários do País, com mais de 200 pontos de atendimento.
- ▶ É, a gente não pára de fazer o melhor para você.
- ▶ Para mais informações sobre a linha completa da Mercedes-Benz, visite um de nossos

Concessionários, ligue 0800 90 90 90 ou acesse www.mercedes-benz.com.br.



Mercedes-Benz

ACCELO
Caminhões Leves

ATEGO
Caminhões Médios e Pesados

AXOR
Caminhões Pesados e Extrapesados

Responsabilidade social chega às estradas

Homens de governo se mostraram estupefatos diante da grandeza do monstro revelado pelos números do Registro Nacional do Transporte Rodoviário de Carga (RNTRC). O número de empresas de transporte é de 115 mil.

Considerando que o Brasil tem quase seis mil municípios, pode-se dizer que se distribuídas equitativamente seriam 20 transportadoras por cidade, rivalizando-se com o número de botequins.

Não há dúvida de que o setor rodoviário ainda é o dono da maioria das cargas, que o País é vastíssimo, mas, também não parece restar dúvidas que é empresa demais para competir – e isso certamente tem como uma das conseqüências a mortandade que se vê nas estradas.

Sem regulamentos mínimos, o motorista de caminhão no Brasil dirige em média 15 horas diárias nas estradas, a grande maioria de péssima qualidade. A conseqüência dessa situação é a tragédia: se nos Estados Unidos há 25 mortes por grupo de 100 mil caminhoneiros, no Brasil a relação é de 281 mortes. Ou seja, estamos 11 vezes à frente nessa triste comparação.

O transporte rodoviário de cargas é uma torre de babel. Não há controle da jornada dos motoristas. O índice é de 8 acidentes em cada 10 mil viagens feitas por caminhão. No transporte rodoviário de passageiros, que é regulado, com controle de jornada, em cada 10 mil viagens, a média de acidentes sofridos pelo motorista cai para 0,87, revela levantamento feito pela gerenciadora de riscos Pamcary, com base numa pesquisa de 4,2 mil acidentes de caminhões que a firma atendeu entre julho de 2004 e junho de 2005.

Alguns embarcadores já tomaram consciência do problema e tentam minimizar o problema adotando regras para seus transportadores, como o estabelecimento de determinado número de horas no volante e aceleração dos processos de cargas e descargas para evitar perda de tempo nas pontas – fato que incentiva o profissional a "compensar" com mais tempo no volante.

A Unilever, que implantou projeto de responsabilidade social Transportando com Segurança reduziu a freqüência de acidentes com suas cargas. O programa envolveu uma série de medidas de prevenção de acidentes com ações sobre o estado de saúde dos motoristas e ações para corrigir a postura ao dirigir, melhorar a qualidade do repouso, controlar o estresse, a hipertensão e a diabetes, problemas mais detectados. Alentada por esses resultados, a Braskem, do setor petroquímico, implantou o programa Segurança nas Estradas, também voltado para treinamento e conscientização dos motoristas que realizam 400 viagens diárias com cargas da empresa.

Deve-se mencionar, também, ações das montadoras em programas de treinamento e conscientização com o intuito de baixar o número de acidentes.

Com programas de responsabilidade social envolvendo o transporte, ainda que seja uma tênue providência diante da vastidão do setor rodoviário de carga, a esperança de que as ações práticas e de conscientização possam trazer uma trégua no campo de batalha em que se transformou a estrada.

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
 marcelofontana@otmeditora.com.br

SECRETÁRIA EXECUTIVA

Maria Penha da Silva
 mariapenha@otmeditora.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
 vidal@otmeditora.com.br

REDAÇÃO

Editor

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
 ecibeiro@otmeditora.com.br

Colaboradores

Sonia Crespo
 soniacrespo@otmeditora.com.br

Aline Feltrin
 alinefeltrin@otmeditora.com.br

Projeto Gráfico

Artworks Comunicação
 www.artworks.com.br

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Crisculo
 carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto
 vito@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin
 gustavofeltrin@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento
 tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

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

Tiragem
 8.000 exemplares

Assinatura Anual: R\$ 120,00 (seis edições e três Anuários). Pagamento à vista: através de boleto bancário, depósito em conta-corrente, cartão de crédito Visa ou cheque nominal à OTM Editora Ltda. Em estoque apenas as últimas edições.

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



Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:

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

Atendimento ao assinante:
 0800 702 8104

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a:



MULTIMODAL

Bertolini amplia frota e aposta no transporte da safra de grãos do Centro-Oeste

6

RODOVIÁRIO

Dalçóquio cresce 23%, impelida pela política de renovação permanente da empresa

12

Expresso Araçatuba acelera viagem com inauguração de nova ponte binacional

15

MONTADORAS

Volkswagen conquista liderança em produção de caminhões e intensifica as exportações

16

Scania fechou 2005 com seu melhor resultado de todos os tempos em produção

18

Mercedes chega aos 50 anos de Brasil, embalada pelo aumento de participação de mercado

20

Iveco comemora escolha do modelo Daily para integrar frota de distribuição de pão

24

INTERNACIONAL

A Volvo Trucks lança o caminhão mais potente do mundo, com 660 cavalos

26

MERCADO

Produção e exportação de caminhões atingem recordes, enquanto as vendas internas caem

28



MARKETING

Calendário Pirelli 2006 confirma eficiência como instrumento para reforçar imagem da marca

30

EVENTOS

Sexta edição da Transtec, a exposição gaúcha, ganha novos formato e enfoques

33

Fórum de logística e transporte realça troca de experiências bem sucedidas

34

Premiação de Maiores e Melhores do Transporte e Logística reúne 500 empresários

38

Sindicato de Campinas (SP) promove série de encontros para debater desafios do transporte

40

CHASSIS DE ÔNIBUS

Scania mostra novos chassis rodoviários e apresenta projeto Time dos Sonhos

42

COMPONENTES

Novo produto da Michelin para ônibus urbanos reduz velocidade de desgaste

44

FERROVIAS

ALL fecha parceria com a Klabin para transportar bobinas de papel da fábrica ao Porto de Paranaguá

45

LEVES

Kombi incorpora motor flex-fuel e ganha novo fôlego após 50 anos no mercado

50

SEÇÕES

Editorial **3**

- Atualidades **46**

- Custos Operacionais **49**

Não conte com a sorte...



Só use peças originais.

Você não corre riscos e ganha muito em custos e benefícios.

Haldex marca original de fábrica.

- Alta tecnologia - Você não corre riscos;
- Dura até **4** vezes mais que os outros.

NOVAMENT



Promoção "A base de TROCA"

Sua peça usada vale desconto na Haldex

12%

de desconto.

Comprando Ajustadores Automáticos de Freio Haldex ou Unidades de Controle pelo sistema a base de troca, você tem **12% de desconto** trazendo seu Ajustador ou Unidade de Controle usados de qualquer marca.

O Ajustador Automático de Freio ou Unidade de Controle, será correspondente ao código da peça usada enviada. Para ganhar o bônus, é necessário que sua peça usada seja encaminhada ao seu revendedor Haldex.

Códigos válidos para a promoção: Ajustadores 70954HB, 72059HB, 72060HB, 72061HB, 72949HB, 72950HB, 72660HB, 72661HB, 79186HB, 79274S, 79442HB, 79443HB e todos Códigos de Unidades de Controle.

Promoção válida até 30/04/06.

Para maiores informações consulte nossa rede revendedora ou veja regulamento no site www.haldex.com.br

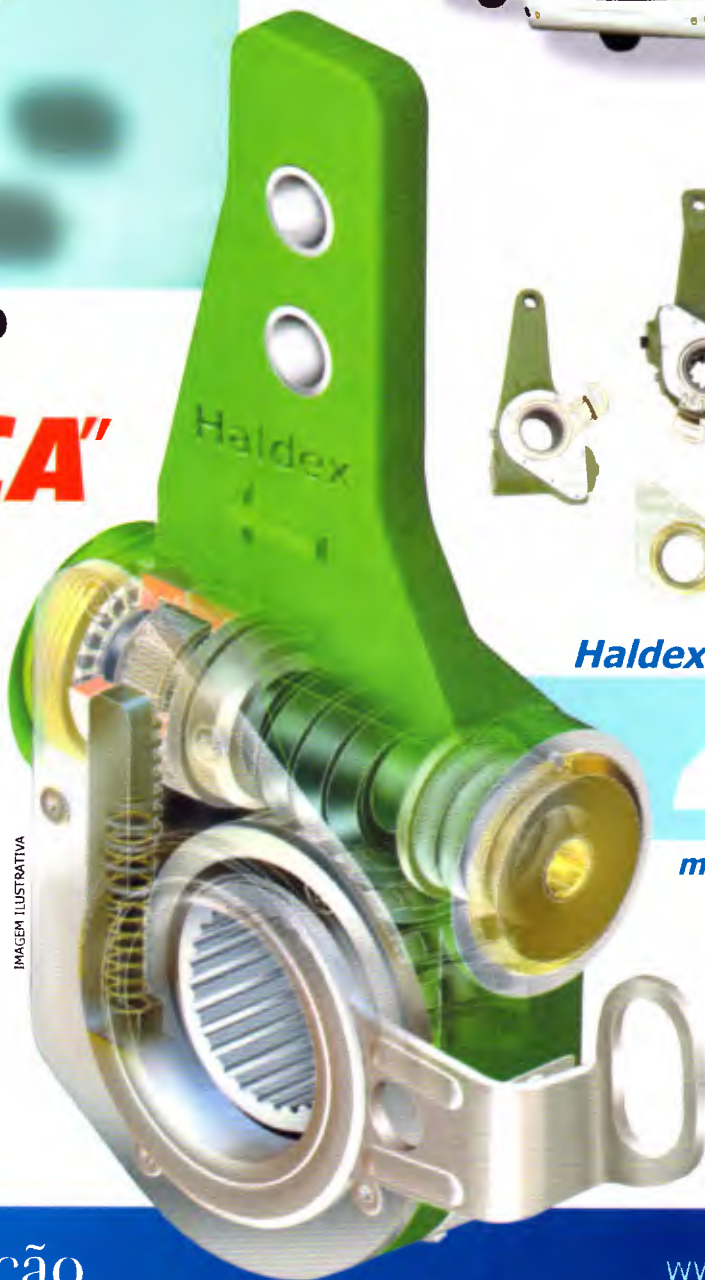


IMAGEM ILUSTRATIVA



Haldex dura até

4x

mais que o paralelo

*Baseado em testes de laboratório realizados até 2004 e levantamento de campo.



Tecnologia & Inovação

www.haldex.com.br

An aerial photograph of a river town, likely Manaus, Brazil. The foreground shows a large floating barge with a yellow crane and other construction equipment. The middle ground features a river with several boats and a large building complex. The background shows a dense residential area with many houses and trees.

Estradas de água

Região Norte cresce e aparece com o Grupo Bertolini, que está ampliando a frota e expandindo a capacidade de transporte pelo sistema rodofluvial, como a movimentação da safra de grãos

Sonia Crespo

DE TEMPOS EM TEMPOS SURGE NO CENÁRIO político-econômico da história do Brasil algum personagem visionário, que se destaca da maioria dos empreendedores habituais pelo arrojo e dedicação a seus projetos, que sempre têm como principal objetivo fazer o País crescer. Assim como Juscelino Kubitschek, que acreditou no potencial do interior do Brasil e, em 1960, transferiu para Brasília a capital do País, o empresário gaúcho Irani Bertolini acreditou no potencial de liga-

ção entre os extremos Sul e Norte e construiu em Manaus, capital do Amazonas, um pequeno império dos transportes, que engloba atividades de transporte fluvial e rodoviário. Suas duas holdings acabam de conseguir um financiamento de US\$ 20 milhões para a construção de 18 novas balsas. Com a expansão, a empresa quer intensificar o transporte de grãos da região Centro-Oeste para os portos da região Norte.

Irani Bertolini iniciou a atividade de

transportador em 1956, com um único caminhão, do qual ele mesmo era o motorista. Dirigindo em extensas e complicadas rotas, descobriu, alguns anos mais tarde, que a região Norte carecia de mercadorias produzidas na região Sul. Sua primeira viagem para Manaus foi em 1966, com um carregamento de móveis – empreitada que levou cerca de 30 dias. Lá, ele se deparou com novos pedidos, que lotavam três caminhões. As viagens passaram a ser cada vez mais frequentes e



Irani Bertolini: aposta no potencial hidroviário brasileiro



Terminal graneleiro da empresa no porto de Manaus desponta como opção viável para escoar a safra agrícola que vem da região Centro-Oeste.

teve início, então, a saga de Bertolini na região amazônica.

A Transportes Bertolini Ltda. só veio a ser fundada em 1978, e desde então não parou mais de crescer. Como no percurso havia longos trajetos que demandavam traslado fluvial, Irani Bertolini pensou que o ideal seria a construção de semi-reboques especiais que fossem transportados pelos rios, de uma ponta a outra, dentro de uma balsa. Tornaram-se necessárias, ainda, balsas específicas para transportar esses semi-reboques. E hoje, o Grupo Bertolini integra sete empresas: Transportes Bertolini Ltda. (TBL); Bertolini da Amazônia Indústria e Comércio Ltda. (BAL), fabricante de semi-reboques rodoviários; Bertolini Construção Naval Ltda.

(Beconal), fabricante de balsas e empurradores; Bertolini Empreendimentos Imobiliários Ltda. (BEIL); Bertolini Empreendimentos Agrícolas Ltda. (BEAL); Armazéns Gerais da Amazônia Ltda. (AGA) e Ecologista Transportes Ltda. Estas empresas pertencem a duas holdings: Irani Bertolini Participações (Ibepar) e Irani Bertolini e Família (Ibefam).

DIFÍCIL COMEÇO – O "carro-chefe" do grupo é a TBL, que utiliza o modo de transporte rodofluvial. Irani Bertolini conta que todas as empresas foram criadas a partir das necessidades e possibilidades da TBL. "Como era necessário termos semi-reboques reforçados para trafegar pelas estradas da região Norte, criamos a BAL;

para termos uma navegação rápida e segura, criamos Beconal e, assim, cada empresa foi criada para atender a uma finalidade específica", conta.

"No início da TBL, mantínhamos apenas três casas de apoio: em Manaus (AM), em Bento Gonçalves (RS) e em Rio Negrinho (SC). Estas duas últimas cidades eram grandes produtoras de móveis, que abasteciam o mercado da região Norte", lembra Irani Bertolini. Ele diz que era preciso acreditar e crescer junto com aqueles que investiam em Manaus. Foi um começo difícil e as expectativas nunca foram frustradas. O resultado de tanto trabalho pode ser medido pelo desempenho financeiro atual do grupo: em 2004 o faturamento foi de R\$ 249 milhões e em ▶



Empurrador em operação no rio Madeira, entre Manaus(AM) e Belém(PA): balsa com capacidade para 80 semi-reboques e 80 horas de viagem

2005, até o mês de novembro (inclusive) o faturamento alcançou os R\$ 292 milhões, crescimento ao redor de 20%. A TBL se mantém como a empresa líder do grupo, representando 93,5% do faturamento global.

Os rios, para a TBL, passaram a ser os caminhos naturais de transporte. Hoje a Bertolini tem mais de oitenta equipamentos fluviais, entre balsas, empurradores – equipamentos que seguem atrás das balsas nos comboios fluviais – e *thrusters*, embarcações de manobra para os grandes comboios. Irani Bertolini diz que a empresa está constantemente investindo no segmento. "Estamos construindo 18 novas balsas, incluindo 12 granelleiras e seis roll on-roll off, que serão destinadas a atender ao crescimento geral da demanda", explica. A previsão é de que estas embarcações já estejam operando entre o final deste ano e o começo de 2007. O investimento, de cerca de US\$ 20 milhões, será financiado pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e pelo Fundo da Marinha Mercante (FMM).

O projeto da TBL é arrojado: além de ampliar a capacidade de transporte de

produtos de alto valor agregado, amplia a opção de escoamento da próxima safra de grãos, proveniente da região Centro-Oeste, pelos portos das regiões Norte e Nordeste. De acordo com a analista Maria Fernanda Hijjar, do Centro de Estudos de Logística do Coppead, os modais tipicamente mais eficientes para escoamento de produtos como grãos em geral (grandes volumes, longas distâncias e valor agregado relativamente baixo) certamente são as ferrovias e as hidrovias. Ela diz que um comboio fluvial de barcaças no rio Madeira, por exemplo, consegue transportar 600 vezes a capacidade de um caminhão. Além disso, é um meio menos poluente, que gasta menos combustível e registra baixos índices de acidentes. O que falta, diz a consultora, são ampliações na infra-estrutura dos portos do rio Amazonas, como Itaituba, Itacoatiara, Santarém e Vila do Conde.

TECNOLOGIA AMERICANA – Os 26 empurradores da TBL são utilizados no transporte fluvial entre os portos fluviais que a empresa tem em Porto Velho (RO), Manaus (AM), Belém (PA), Macapá (AM),

Santarém (PA) e Itaituba (PA). Os principais percursos realizados são as estradas que ligam a região Sul à região Norte e trajetos de navegação nos rios Madeira, Negro, Amazonas e Tapajós. A tecnologia utilizada nas embarcações fabricadas pela empresa é proveniente dos EUA – especificamente das embarcações utilizadas no rio Mississippi – e da Alemanha.

Bertolini conta que as viagens fluviais são medidas em horas: "uma viagem entre Manaus e Belém é de 80 horas e de Belém para Manaus, 'subindo' o rio, a viagem é de 120 horas. Há ainda variantes de tempo, conforme a sazonalidade das águas de cada rio", explica. Ele diz que os comboios movimentam até 80 contêineres de 40 pés por balsa. "Mas não é essa a nossa especialidade. Transportamos semi-reboques rodoviários que, em outras palavras, são "contêineres com rodados" na nossa interpretação", avalia o presidente da TBL. As operações são feitas da seguinte maneira, por exemplo: os caminhões chegam do Sul ao Porto de Santarém (PA), onde apenas o semi-reboque embarca na balsa. Esta operação leva, em média, quatro horas. Na outra ponta, no Porto de Manaus (AM), cavalos-mecânicos estarão à espera dos semi-reboques que, uma vez em terra, seguirão cada um para seu destino.

A empresa dispõe hoje 1,2 mil semi-reboques rodoviários próprios em atividade e tem planos de expandir a frota este ano. "Para 2006, estamos planejando construir 200 novos semi-reboques", prevê Bertolini. A TBL trabalha com uma pequena frota própria de cavalos-mecânicos, mas prioriza os veículos das empresas de transporte parceiras. Ao todo são mais de 400 unidades.

Ele destaca que na rota Manaus-Belém-Manaus há uma ou mais saídas diárias de comboio de cada porto. Já na rota Porto Velho-Santarém-Porto Velho, os comboios são maiores e há três ou qua- ▶



Os títulos e chamadas de capa desta peça se referem ao Anuário de 2005

Anuncie no **Anuário do Transporte de Carga 2006**
o melhor veículo para expor seus produtos e serviços.

ANUÁRIO DO
**TRANSPORTE
DE CARGA 2006**

Fechamento: 03 de Março de 2006

OTM
EDITORA LTDA.

11-5096-8104

otmeditora@otmeditora.com.br

tro saídas mensais. Para agilizar os processos de movimentação e logística no transporte, a TBL tem armazéns de apoio em todos os portos da região Norte. Irani Bertolini comenta que não há um controle de tonelage transportada mensalmente e explica o porquê: "Não utilizamos o parâmetro de tonelage movimentada pois as mercadorias transportadas tem uma relação de volume maior do que o peso". Atualmente a TBL atende a todas as regiões do Brasil, mas com serviços focados somente de e para a região Norte. Cerca de 60% das cargas provenientes da Zona Franca de Manaus têm como destino as regiões Sul e Sudeste.

O tempo de viagem na rota Guarulhos (SP)-Manaus (AM), via Porto de Belém (PA), leva, em média, nove dias. Já na rota Guarulhos-Manaus, via Porto Velho (RO), utilizando a BR-319, o tempo de viagem é de cinco dias. A empresa está estudando uma nova rota para a capital do Amazonas, partindo de São Paulo, via Cuiabá (MT) e Santarém (PA), que terá tempo previsto de cinco a seis dias. A distância entre Guarulhos e Belém é de 3 mil km, e entre Guarulhos e Santarém, de 3.581 km.

A FORÇA DA ZONA FRANCA – Irani Bertolini diz que a principal carga movimentada pela TBL são eletroeletrônicos e veículos de duas rodas. "Também fazemos o suprimento de produtos genéricos consumidos na região Norte como matérias-primas, alimentos, material de construção e outros", ressalta. A empresa também tem grandes expectativas de crescimento no transporte de grãos, como soja e milho, na rota Porto Velho (RO)- Santarém.



Vista aérea das instalações da Bertolini em Manaus, onde estão a TBL, a BAL e a Beconal

O maior trajeto realizado pela TBL, que inclui parte terrestre e parte fluvial, é entre o Rio Grande do Sul e Roraima. A principal rota rodoviária é a Belém-Brasília, onde há a maior concentração de frota. A transportadora tem 17 filiais no País, todas com prédios próprios. Ao todo, conta o executivo, são mais de mil clientes, todos preservados com o mesmo grau de importância.

Irani está feliz e cada vez mais confiante no modal fluvial como alternativa aos meios de transporte mais utilizados. "Para a região Norte do Brasil o transporte fluvial é um modal imprescindível: não há estradas. Existe muito potencial para o transporte fluvial no Brasil, sempre combinado com outros meios de transporte", acredita.

SEM SINISTROS – A TBL realiza investimentos permanentes na segurança e mantém programas e centros de treinamento para os profissionais das rodovias e para os responsáveis pela frota fluvial. O pro-

grama "Parceiros pela Vida", criado pela empresa, tem como missão orientar e conscientizar os profissionais da estrada de suas responsabilidades no trânsito. O Centro de Formação Profissional para Caminhoneiros, localizado em Vacaria (RS) – também concebido e administrado pelo grupo – já está com dois anos de funcionamento. Ambos têm alcançado bons resultados: o índice de sinistros e acidentes com a frota da empresa é muito baixo. "Há três anos não temos registro de assaltos", conta o assessor de Irani Bertolini, Paulo Vicente Caleffi, que também é presidente da Fretansul. Ele diz que geralmente as mercado-

rias seguem em comboios, em muitos trechos com escolta, o que inibe a ação dos marginais.

Como a grande maioria dos empresários do ramo de transportes rodoviários, Bertolini também aponta como principal dificuldade nas operações o mau estado de conservação das rodovias. "Este descaso com a infra-estrutura rodoviária, como pontes, estradas, e sinalização, proporciona insegurança para quem transita e consideráveis danos ao patrimônio", observa.

Para 2006, o empresário tem os mesmos projetos ousados que o atiraram nessa brilhante empreitada que hoje ele administra. Vai continuar fazendo o que sempre fez, com maestria: trabalhar, investir e crescer. "Tenho uma excelente equipe de trabalho de cerca de 2 mil funcionários que considero o maior patrimônio da empresa. No meu ponto de vista, o sucesso do empreendimento é esta excelente relação que existe entre o capital humano e o trabalho", afirma. ■



Os títulos e chamadas de capa desta peça se referem ao Anuário de 2005

Anuncie no **Anuário do Ônibus 2006**
o melhor veículo para expor seus produtos e serviços.

ANUÁRIO DO ÔNIBUS 2006

Fechamento: 10 de Março de 2006



11-5096-8104

otmeditora@otmeditora.com.br



A maioria dos clientes da Dalçóquio é dos setores químico e petroquímico

Renovar para crescer

Clientes satisfeitos e frota jovem são metas permanentes da empresa, que adquiriu, no final do ano passado, 41 novos cavalos-mecânicos

Sonia Crespo

BEM HUMORADO E SEMPRE DEDICADO, O diretor operacional da transportadora Dalçóquio, Emilio Dalçóquio, costuma dizer que nada é tão bom que não possa ser melhorado. Como um "James Bond" dos transportes, ele está sempre pronto para enfrentar qualquer dificuldade, sem perder a piada – nem a elegância. Filho do fundador da empresa, ele diz, convicto, que a renovação permanente é a chave para a prestação de serviços com qualidade e a conseqüente fidelização dos clientes. "É claro que nada seria possível sem a participação da mão-de-obra qualificada como a nossa", destaca, orgulhoso de seus funcionários. Para atender ao crescimento da demanda, no final do ano passado a empresa adquiriu 41 novos cavalos-mecânicos,

ampliando sua frota de caminhões, que passou a ter de 403 cavalos-mecânicos. A aquisição é de 31 caminhões Volkswagen e 10 Scania. A empresa também comprou 10 novos semi-reboques bitrens em aço inóx, de 46 m³. Emilio Dalçóquio diz que a idade média da frota se mantém em cinco anos.



Com as aquisições, frota de caminhões passou a ter de 403 cavalos-mecânicos, com idade média de cinco anos

O executivo explica que a maioria dos clientes da transportadora é dos setores químico (45%) e petroquímico (30%). A empresa é especializada no transporte de combustíveis e derivados em geral, além de produtos corrosivos e tóxicos, minérios e fertilizantes. "Os demais clientes (25%) pertencem ao segmento alimentício", comenta. Entre os principais estão Petrobrás Distribuidora, Kraft Foods Brasil, Dow Química e Bayer.

Para atender a todos os estados das regiões Sul e Sudeste, a transportadora possui sete Centros de Distribuição – dois próprios e cinco alugados. O maior deles, de Itajaí (SC), tem 43 mil m² de área total e 23 mil m² de área construída. Atualmente a empresa executa as operações de coleta, entrega e transferência e cross-docking. A Dalçóquio também possui autorização de transporte internacional para a Argentina e o Uruguai. Ao todo são 16 filiais em todo o País, onde trabalham 650 funcionários.

COMBUSTÍVEL: O COMEÇO – No primeiro ano de atividades, 1964, a empresa possuía apenas um caminhão da marca International. A partir de 1968, surge a empresa Transportes Augusto Dalçóquio (pai de Emilio), credenciada pela Petrobrás Distribuidora que, na época, dava os primeiros passos no Sul do País na distribuição de derivados de petróleo e óleo combustível. Foi a partir de 2001 que a razão social mudou para Transportes Dalçóquio Ltda.

A empresa fechou o ano de 2005 com faturamento ao redor de R\$ 180 milhões, cerca de 23% a mais do total registrado em 2004, que foi de R\$ 145,7 milhões. Emilio Dalçóquio diz que pretende manter o mesmo ritmo de crescimento para 2006. Mais que nada, acrescenta, quer continuar estimulando o trabalho em parceria com clientes, fornecedores e colaboradores. ■