

transporte

Todos os modais

MODERNO

OTM
EDITORA LTDA.

Nº 408 - JUNHO/JULHO 2004 - R\$ 10,00

FLEXTRUCK

Caminhão de múltiplas aplicações



Aviação brasileira
desperta cobiça

Ferrovias buscam
revitalização

Porto de Santos
salva exportações

Um carro-forte
sob medida

**MAIORES & MELHORES
DO TRANSPORTE & LOGÍSTICA**

Informações no site
www.revistatransportemoderno.com.br



Importado? Só se for a carga.

Agora todas as linhas da Iveco são produzidas aqui no Brasil. A Iveco acredita e investe no Brasil. Tanto que trouxe a produção dos caminhões médios e pesados para a fábrica da Iveco em Sete Lagoas, Minas Gerais. Hoje, todas as suas linhas – Daily, City Class, EuroCargo Tector e EuroTech – são fabricadas aqui, para o Brasil e a América Latina. A Iveco tem muito orgulho de ver seus caminhões brasileiros rodando pelas estradas afora e, mais ainda, de ajudar a criar empregos diretos e indiretos, impulsionar a economia e colaborar com as exportações. Seja como meio de transporte ou como um produto 100% brasileiro.



IVECO
www.iveco.com.br



Tomara que siga assim

Quando o mercado de caminhões vai bem – como ocorreu neste primeiro semestre – é sinal de que a economia está menos atravancada. Afinal, ninguém em sã consciência compra caminhão para passear, tampouco para especular.

A venda de caminhão é um dos indicadores econômicos confiáveis sobre como está o pulso da economia, ao lado de outros tantos, como o consumo de diesel e o volume de cargas movimentado.

Pode-se dizer que a recuperação – ou pelo menos os primeiros sinais – da atividade econômica já começou a caminhar, ainda que puxada pelas atividades agrícolas e de exportação. O que se projeta é que tais atividades contaminem outras – e demais negócios passem a andar e, por extensão, o aquecimento se instale no País, produzindo emprego e renda para a população.

O brasileiro, principalmente o das grandes cidades, afetadas diretamente pelo baque do desemprego, anda desolado, triste e com poucas perspectivas. Já o homem que vive em cidades circundadas pelo campo, o astral é outro: há esperança, fruto do dinamismo trazido por safras recordes.

Neste 2004, de dez anos de aniversário do Plano Real, há certamente motivos para comemorar. A nova moeda, que trouxe a estabilidade e conteve a inflação em patamares de países desenvolvidos, teve uma lua-de-mel fantástica com a população, que foi às compras, gastou como nunca em homenagem ao dinheiro estável. Num segundo momento, como em quase todo o bom casamento, passada a euforia, sucederam-se momentos de contraposição à alegria.

Alguns setores, geralmente os mais estruturados e oligopolizados, beneficiados pela vantagem da exportação, sapecaram remarcações de preços, valendo-se de índices de reajustes que poucos setores conseguem repassar para seus produtos e serviços.

Conclusão: com armas desiguais, o benefício de uns equivale ao sacrifício de muitos. É o que está ocorrendo aceleradamente no Brasil. Bancos, siderúrgicas, fabricantes de pneus e mais uma lista de itens, nadam na ilha da prosperidade, enquanto uma maioria vê a corrosão minar seus interesses e negócios.

O que se espera, verdadeiramente, é que a economia possa continuar crescendo para que os desequilíbrios possam – se não eliminados – ser atenuados. Quando se está com o bolso cheio, a generosidade é possível. O regime de contração econômica que tem acompanhado o Brasil nos últimos anos não interessa a ninguém, até porque não há como se fazer a distribuição da miséria.

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 A. Chau Ribeiro
eduardoribeiro@otmeditora.com.br

Colaboradores

Sonia Crespo
Rosa Symanski

Editor de Arte

Alexandre Henrique Batista
alexandre@otmeditora.com.br

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Carlos A. Crisuolo
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) 222-1766

Tiragem

8.000 exemplares

Assinatura Anual: R\$ 90,00 (cinco edições e dois 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.

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)

Atendimento ao assinante:

0800 702 8104

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada à



SUMÁRIO

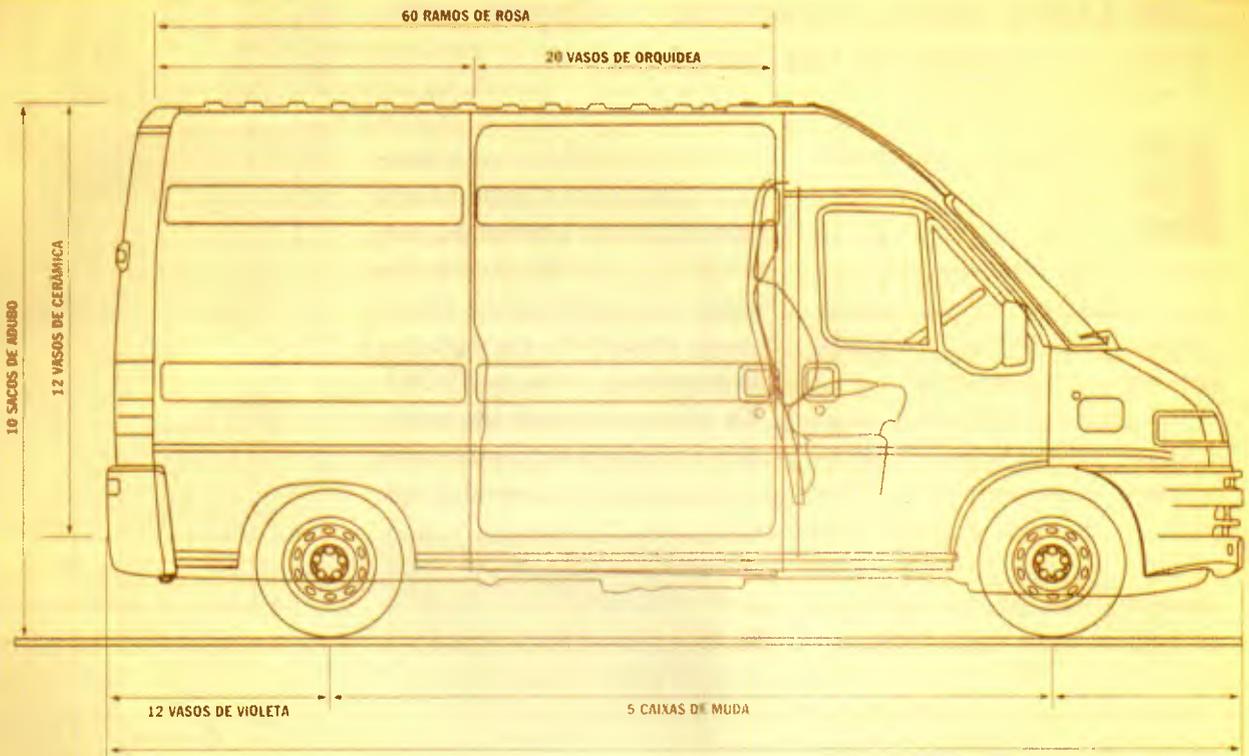
ABERTURA DE CAPITAL	6
Acelerado crescimento leva a empresa Gol a lançar ações	
LANÇAMENTO	8
Mercedes-Benz tem duas novas versões do pesado 1728	
CARRO-FORTE	12
Chegam novos chassis prontos para ser blindados	
TRANSPORTADORAS	14
Expresso Araçatuba compra caminhões para reforçar rotas	
RASTREAMENTO	16
Volvo mostra sistema que alia monitoramento a gerenciamento	
AVIAÇÃO EXECUTIVA	18
Fabricantes renomados disputam mercado brasileiro	
HELICÓPTEROS	20
São Paulo disciplina vôos sobre quadrilátero central	
MERCADO DE CAMINHÕES	24
Primeiro semestre registra produção e vendas excelentes	
SEMIPESADOS	26
Novata no segmento ultrapassa marca de mil caminhões	
VEÍCULO ESPECIAL	28
Governo adquire 1.480 ambulâncias de três marcas	
PORTO DE SANTOS	30
Volume de cargas cresce, apesar dos problemas de acesso	
INFRA-ESTRUTURA	37
Falta de investimentos ameaça metas de expansão	
LOGÍSTICA	40
Toniato intensifica operações logísticas para fortalecer posição	
MOTO-FRETE	42
Aumento do número de motoboys exigiu regulamentação	
AGRONEGÓCIO	44
A Mesquita ingressa em um atraente filão de transporte	
AUTOPEÇAS	46
Aos 50 anos, a Fras-le quer expandir presença na Europa	
MOTORES	48
MWM apresenta família de novos motores eletrônicos	
MEIO AMBIENTE	50
Programa da Petrobras lança cruzada contra emissões	
FERROVIAS	54
Setor quer reverter recursos pagos ao governo em investimentos	
MÉXICO	58
Volkswagen inicia montagem de caminhões na fábrica mexicana	
ÔNIBUS	66
Ciferal produz novo microônibus mais leve e mais robusto	

SEÇÕES

Editorial	3	Atualidades	60	Custos Operacionais	65
-----------	---	-------------	----	---------------------	----



Veículos comerciais Fiat



Não importa qual o seu negócio, a gente tem um veículo sob medida para ele.

0800 707 1000 | Ligue e solicite nosso catálogo.



Novos ares para a Gol

Empresa cresce aceleradamente e, para manter o ritmo, abre o capital, negocia novas aeronaves e é designada para estreitar em rotas internacionais

Em três anos e meio de vida a Gol Transportes Aéreos, fundada por uma família com pés bem plantados no transporte rodoviário de passageiros, provocou uma revolução nos ares brasileiros. Uma surpresa?

A Gol tem sido muito bem-sucedida num setor onde mundialmente crise é substantivo comum por causa dos altos custos operacionais somados ao pavor de viajar após o ataque terrorista de 11 de setembro de 2002 ao World Trade Center, em Nova York.

Um fator preponderante para esse sucesso foi ter começado a operar já com o conceito *low cost, low fare* (baixo custo, baixa tarifa). Isto mais aviões novos e tripulação de alto nível, pode-se dizer, formam o trio de atributos positivos para os bons indicadores obtidos pela empresa. Nesses 42 meses de vôos a companhia já transportou 17 milhões de passageiros, sendo que 9% deles viajavam de avião pela primeira vez.

Em 2003 – repetindo o que já conseguira em 2002, quando foi eleita a melhor empresa do setor aéreo pela publicação *As Maiores do Transporte de Transporte Moderno* – a Gol foi considerada empresa do ano pela revista *Exame*. Seu lucro líquido, no ano passado,

foi de R\$ 113 milhões (crescimento de 2.798% em relação ao ano anterior). O lucro representou margem de 8,1% em relação à receita líquida. A ocupação média das aeronaves foi de 64% e a participação de mercado ficou em 19,24%.

Os louros certamente são importantes e precisam ser capitalizados principalmente numa atividade que exige capital intensivo. Assim, aproveitando os resultados positivos, a companhia, no final de junho, anunciou oferta pública de ações. O plano compreende uma oferta internacional de ADRs (recibos de depósito que representam ações da empresa emissora) e uma oferta brasileira de ações preferenciais. Os ADRs serão negociados na Bolsa de Valores de Nova York e as ações preferenciais serão negociadas na Bovespa.

A Gol, claro, não quer ficar em 22 aeronaves Boeing 737-700/800 Next Generation e atendendo a 29 cidades no Brasil. Precisa de impulso de capitais para dar vazão aos planos que incluem a compra de 43 novos Boeing 737-800, interesse demonstrado em maio ao anunciar publicamente a negociação no valor de R\$ 8 bilhões, financiamento que deverá ser garantido pelo Eximbank dos Estados Unidos. O



projeto prevê pedido firme de 15 aeronaves, que devem ser entregues entre 2007 e 2009. Os demais 27 aviões – com opção de compra – deverão ter as negociações finalizadas entre 2005 e 2010.

A Gol tem conseguido crescimento expressivo. Em 2003, em relação ao ano anterior, expandiu em 49% a oferta de assentos e aumentou a utilização da frota 52% no cotejo com 2002. Os bons números foram endossados pela injeção de recursos que recebeu capitalização de um sócio capitalista, a americana AIG Capital Partners.

Constantino de Oliveira Júnior, presidente da Gol e um dos quatro filhos do fundador do grupo Nenê Constantino, tem repetido que o crescimento da empresa é fruto dos baixos custos e baixas tarifas, “oferecendo transporte aéreo de maneira simples, objetiva e confiável”.



Em 42 meses de operação, a Gol transportou 17 milhões de passageiros, 9% deles viajaram de avião pela primeira vez

vador, Recife-Salvador, Rio de Janeiro-São Paulo, Porto Alegre-São Paulo e ainda Florianópolis-São Paulo. Hoje, a ocupação desses vôos regulares realizados durante a madrugada é superior a 90%, garante a empresa.

VÔOS INTERNACIONAIS –

Outro passo decisivo para crescer é voar internacionalmente. A Gol já foi designada pela Comissão de Estudos Relativos à Navegação Aérea Internacional (Cernai) para voar para Buenos Aires, uma das rotas mais carregadas. A empresa deve iniciar no último trimestre do

Pesquisa de autoria de Omni Marketing, feita em setembro de 2003, com 2.377 passageiros da Gol, indicou que 93% dos entrevistados estavam satisfeitos com os serviços oferecidos pela empresa. Para crescer, a Gol tem aplicado uma política agressiva de marketing. Um de seus alvos é trazer para o avião o passageiro do ônibus de médias e longas distâncias. Desde 1º de julho, por exemplo, opera vôos noturnos “com tarifas semelhantes às praticadas pelas empresas de transporte rodoviário” em quatro novos destinos: Curitiba, Vitória, Goiânia e Brasília.

A primeira tacada da Gol para popularizar o avião – um meio de transporte que a esmagadora maioria da população brasileira só conhece de ver no céu – ocorreu em dezembro de 2003 quando lançou os vôos noturnos, os chamados



Constantino de Oliveira Júnior, presidente da Gol

corujões, em caráter temporário, durante as férias de verão. “O resultado foi excelente e a companhia registrou ocupação média nos vôos noturnos de 98%”, segundo a Gol. Três meses depois, a empresa foi autorizada a operar regularmente vôos noturnos nas rotas Porto Alegre/São Paulo, Rio de Janeiro-Sal-

ano 14 vôos semanais nas rotas Manaus-Brasília-São Paulo-Buenos Aires e Salvador-São Paulo-Buenos Aires. A Gol revelou ainda intenções de estender à nova rota o modelo de baixos custos e baixos preços que ela pratica no mercado doméstico, onde opera 230 vôos diários para 29 destinos brasileiros. ✈

O pesado de uso flexível

Chegam duas novas versões do caminhão 1728 para oferecer ao transportador um grande número de opções de aplicação no transporte pesado

Os transportadores de carga já podem contar com os novos caminhões pesados Mercedes-Benz com capacidade de receber uma variedade de implementos que permitem seu uso em mais de 20 aplicações. São duas novas versões do caminhão Mercedes-Benz 1728, identificadas pelo logo FlexTruck (leia-se flexibilidade): o 1728 6x2 (com terceiro-eixo) e o 1728 S, cavalo-mecânico, destinados à faixa de 16 a 35 toneladas de capacidade máxima de tração. Até o lançamento, o modelo 1728, com motor eletrônico, era fornecido apenas na versão 4x2 que foi lançada em 2003.

É mais uma arma da Daimler Chrysler, dona da marca Mercedes-Benz, para manter sua hegemonia

no segmento dos pesados, recentemente alvo de intensos ataques dos concorrentes mais próximos.

Nos primeiros seis meses deste ano a montadora continuou a liderar no segmento dos pesados com 2.921 unidades vendidas, uma expansão de 44,8% sobre o total do mesmo período de 2003.

PARCERIA COM RANDON – Os novos modelos 1728 são produzidos pela DaimlerChrysler em parceria com a implementadora Randon. O chassi do caminhão 1728, fabricado na versão 4x2 na montadora em São Bernardo do Campo (SP), recebe na implementadora localizada na vizinha cidade de Guarulhos um terceiro-eixo ou um conjunto de quinta-roda para satisfazer as exigências do merca-

do nas versões 6x2 e cavalo-mecânico. Depois disso, retorna à montadora para comercialização. Com essas opções, os transportadores dispõem de veículos para atender a 14 aplicações diferentes, além das já proporcionadas pela versão 4x2 do Mercedes-Benz 1728.

O pesado 1728, na versão 4x2, pode receber carroceria de furgão de alumínio, tanque de produtos químicos e combustíveis, baú de carga seca, carroceria para transporte de botijões de gás e outros implementos. O 1728 S, cavalo-mecânico, tem uma maior gama de aplicações com semi-reboque, aceitando implementos nas categorias de furgão de alumínio, lonado, contêiner, tanque de combustível, produtos químicos e transporte de veículos.



Caminhão 1728 6x2 tem grande plataforma de carga



Modelo 1728 S transporta o equivalente a 30 paletes



Transporte de combustíveis é uma das aplicações dos novos caminhões

Na versão 6x2, a capacidade de carga atinge 23 toneladas de pbt. Como destaques, tem ainda a grande plataforma de carga e o entre-eixos de 5.170 milímetros, servindo o veículo para o transporte rodoviário de longas distâncias.

A montadora indica o cavalo-

mecânico 1827 S para transportar cargas de grande volume, como embalagens metálicas e embalagens de papelão. Nessa configuração, o transportador conta com um caminhão de entre-eixos curto, de 3.639 milímetros, para acoplar

semi-reboques grandes e transportar o equivalente, em volume, a 30 paletes. Sua capacidade máxima de tração é de até 35 toneladas.

“O caminhão eletrônico 1728 é perfeitamente adequado e atualizado para as entregas rápidas em médias e longas distâncias rodoviárias”, afirma Gilson Mansur, diretor de Vendas de Veículos Comerciais da DaimlerChrysler.

A flexibilidade do 1728 é ampliada para outras aplicações: o veículo pode ser transfor-

Novo presidente da DaimlerChrysler

Gero Herrmann assume a presidência da DaimlerChrysler do Brasil em agosto. Ele substituirá Ben van Schaik, que comandou a montadora durante oito anos e vai se aposentar. Herrmann ocupou nos últimos dois anos a vice-presidência de vendas da empresa e atua no grupo há 16 anos, dos quais dois no Brasil. Antes deste cargo, ele foi diretor de programação e planejamento de vendas de automóveis Mercedes-Benz para os mercados internacionais, na Alemanha.

Van Schaik esteve à frente de importantes marcos na história da empresa no País, incluindo a produção local do milionésimo caminhão Mercedes-Benz em setembro de 2003, atingir a marca de exportação de 100 mil veículos comerciais, e a exportação regular de motores e componentes de alta tecnologia para países como Alemanha e Estados Unidos.

A DaimlerChrysler, dona da marca Mercedes-Benz, é a tradicional líder do setor de veículos comerciais e iniciou as operações no Brasil em 1957. Ao longo destes 47 anos de operação, a montadora produziu mais de um milhão de caminhões e mais de 440 mil ônibus.

mado pelo mercado nas versões 8x2 e romeu-e-julieta, destinadas a atividades específicas do transporte pesado. Sob encomenda, na compra da versão 1728 6x2, a Mercedes-Benz oferece o conjunto do segundo eixo direcional, formado pelo eixo, sistema de freio e molas para implementar a versão 8x2, aumentando sua capacidade de carga.

FICHA TÉCNICA - 1728 6x2

Motor	OM 906 LA Eletrônico
Potência	279 cv/2.300 rpm
Torque	112 mkgf/1.200 a 1.500 rpm
Freios	Pneumáticos/tambor
PBT	23.000 kg
Velocidade máxima	108 km/h
Capacidade de rampa	57%
Entre-eixos	5.170+1.360 mm
Suspensão dianteira	Molas trapezoidais
Suspensão traseira	Tipo balancim com suspensor pneumático

FICHA TÉCNICA - 1728 S Cavalo-mecânico

Motor	OM 906 LA Eletrônico
Potência	279 cv/2.300 rpm
Torque	112 mkgf/1.200 a 1.500 rpm
Freios	Pneumáticos/tambor
PBTC	35.000 kg
Velocidade máxima	108 km/h
Capacidade de rampa	34%
Entre-eixos	3.639 mm
Suspensão diant./tras.	Parabólicas

Mercedes-Benz: tricampeã no Rali dos Sertões



André Azevedo venceu o rali com Mercedes 1728



Outro caminhão 1728 chegou em segundo lugar

Com um caminhão pesado Mercedes-Benz 1728 Flex Truck, o piloto André Azevedo e o navegador Robson Oliveira, dupla patrocinada pela DaimlerChrysler e pelo banco da montadora, venceram o 12º Rali Internacional dos Sertões, concluído em 10 de julho, uma corrida de 4.000 km em Goiânia e Fortaleza. É a terceira vitória de André Azevedo na categoria Caminhões no rali, tendo chegado em primeiro lugar nas edições de 2000 e 2002. O piloto tinha vencido anteriormente na categoria Carros duas vezes.

Em segundo no rali deste ano, chegou Carlos Salvini, também



Tricampeão André Azevedo (à esq.) e Carlos Salvini, 2º colocado e vencedor em 2003

patrocinado pela DaimlerChrysler e vencedor da mesma categoria na edição de 2003, quando André Azevedo ocupou a segunda posição no final da prova. Salvini também utilizou um caminhão Mercedes-Benz 1728 neste ano.

A adaptação do segundo eixo dianteiro no caminhão, da versão 6x2, eleva seu peso bruto total de 23 toneladas para 29 toneladas, melhorando assim, a distribuição da carga nos eixos. Neste caso, é apropriado ao transporte de combustível e de rações nos silos das fazendas. Segundo a montadora, são aplicações com tendência de crescimento, que exigem veículo com maior capacidade de carga e potência elevada.

Todas as versões do 1728 oferecem motorização eletrônica OM 906 LA, de 279 cv a 2.300 rpm e torque de 112 mkgf entre 1.200 e 1.500 rpm. Contam também com freio motor Top Brake, que assegura maiores velocidades em declives e aumenta a vida útil dos componentes do sistema de freio e a durabilidade dos pneus.

Os veículos possuem câmbio de nove marchas e embreagem servoassistida, que reduz o esforço no

Segundo os pilotos, o novo caminhão, com cabine avançada, facilitou as manobras nos locais de difícil acesso, ofereceu robustez e garantiu potência com seu motor OM 926 de 360 cavalos. Além da resistência do veículo, André Azevedo destacou a confiabilidade do motor eletrônico. “No ambiente do rali onde enfrentamos buracos, areia, poeira, lama e diferenças de altitude, o motor eletrônico vai se regulando automaticamente, poupando o piloto, que pode ficar concentrado na prova”, acrescentou ele. “O casamento entre piloto, navegador e máquina deu certo”.

pedal. São itens que garantem segurança e conforto, assim como a suspensão com molas parabólicas.

A DaimlerChrysler prevê a comercialização de 50 unidades por mês dos novos modelos, incluindo 35 cavalos-mecânicos.

Segundo a empresa, o preço médio dos novos modelos do 1728 varia de R\$ 156 mil para o 6x2 a R\$ 154 mil para o cavalo-mecânico, comparados R\$ 141 mil da versão 4x2.

PROMOÇÃO
**Sua Excelência,
o Cliente.**



RANDON®

Sua fidelidade merece um prêmio.

R\$ 5.000,00

em compras de Implementos Randon
(Reboques, Semi-Reboques
e Carrocerias)

= 1 cupom para concorrer a

1
**Bitrem
Graneleiro**
7,10m + 7,10m



R\$ 500,00

em compras de Peças Genuínas
Randon e Suspensys

= 1 cupom para concorrer a

1
**Semi-Reboque
Graneleiro**
12,40m



Promoção válida em todos os Distribuidores Randon
de 03/05 a 31/10 de 2004.

Chassis prontos para “vestir” a blindagem

Com os novos chassis Mercedes-Benz, que chegam preparados para a blindagem, o tempo gasto na produção dos carros-fortes diminui pelo menos 20%

A DaimlerChrysler está lançando os novos chassis Mercedes-Benz 712 E e 915 E destinados a carros-fortes, que dispensam adaptação pelos implementadores para receber a blindagem. Os novos modelos foram desenvolvidos para atender às necessidades de empresas especializadas que passam a contar com um produto de fácil implementação.

“Agora a carroceria ‘veste’ o chassi, sem precisar interferir no posicionamento da caixa de direção, na trambulação de câmbio ou realizar o encurtamento de entre-eixos”, explica o gerente de Marketing de Caminhões da DaimlerChrysler do Brasil, Eustáquio Sirolli.

Segundo ele, “quanto menos o implementador alterar os nossos componentes, mais garantia podemos proporcionar” e a qualidade final do produto é assegurada. Evitam-se, assim, possíveis problemas no sistema de arrefecimento, fixações de componentes, dirigibilidade após a implementação.

Além de acelerar a conversão em carros-fortes, a nova forma de trabalhar com os chassis garante a originalidade e a qualidade dos equipamentos, acrescenta a montadora.

De acordo com a TCT—Tecnologia em Carroçaria de Transporte, empresa implementadora especializada na fabricação de carros-fortes e parceira da Mercedes-Benz no desenvolvimento dos novos pro-

duto, um carro-forte leva, em média, 150 horas para ficar pronto. Os novos chassis permitem reduzir este tempo em mais de 20%.

O chassi 712 E foi concebido para atender à faixa de 7.050 kg de pbt. É equipado com motor OM 364 LA de 115 cv a 2.600 rpm e torque de 39 mkgf a 1.400 rpm, e possui capacidade de carga no eixo dianteiro de 2.900 kg.

Com 9.100 kg de pbt, o 915 E é equipado com o motor eletrônico OM 904 LA de 152 cv a 2.300 rpm e torque de 59 mkgf entre 1.200 e 1.500 rpm. Com sua potência e torque mais elevados, o veículo é ideal para a utilização rodoviária, além de operações urbanas. O modelo tem capacidade de carga no eixo dianteiro de 3.200 kg. Com pbt



O modelo 712 E, com motor de 115 cv, para 7 t de pbt e a versão 915 E, com motor eletrônico, de maior potência



Detalhes internos, incluindo compartimento do cofre

maior, o 915 E permite agregar mais peso, atendendo exigências do cliente como a blindagem do motor ou divisórias internas na cabine.

Os chassis 712 E e 915 E, informa a DaimlerChrysler, também são adequados ao transporte de cargas valiosos, como medicamentos, produtos eletrônicos, cigarros e outros cuja transferência deve ser protegida com cabine blindada. Os modelos servem ainda ao transporte de detentos ou como veículos especiais da polícia.

A garantia dos caminhões transformados em carros-fortes é da responsabilidade das duas empresas, sendo a implementadora responsá-



Chapas de aço duplas revestem os carros-fortes

vel pela carroceria e a montadora, pelo chassi. Os preços dos veículos, englobando blindagem, variam de R\$ 63 mil a R\$ 81 mil.

No desenvolvimento dos novos chassis, a DaimlerChrysler baseou-se em pesquisas entre implementadores e clientes para estabelecer as diretrizes do projeto e atender totalmente às exigências do mercado. Um departamento exclusivo da montadora, em parceria com a implementadora, orientou o projeto. “Nenhuma outra montadora tem um chassi que nasceu com o foco nessa aplicação”, garante Gilson Mansur, diretor de Vendas de Veículos Comerciais da DaimlerChrysler do Brasil. /

A Mercedes-Benz é historicamente líder no fornecimento de chassis de caminhão para o transporte de valores. Há mais de 30 anos a marca tem uma participação superior a 90% no mercado. Desde 1972, o segmento de carros-fortes é um nicho muito importante para a montadora, que tem entre seus clientes empresas como a Protege, Prosegur, Sudeste, Brinks, Preserve, Transpev, Transbank e outras.

A Mercedes-Benz começou a fornecer o modelo de chassi de caminhão 608 D para atender à aplicação de transporte de valores. Outros modelos se seguiram, como o 709, 710 e 712 C. Em 1995, uma portaria alterou a legislação que regula a atividade de carro-forte e passou a exigir das empresas do setor um aumento do nível de blindagem de seus veículos, o que significa aumento de peso e limita alguns chassis lançados para outros fins.

Segundo a TCT, sediada em Guarulhos (SP) e parceira da Mercedes-Benz praticamente desde a fundação, em 1996, a demanda de car-

ros-fortes no mercado interno é de 400 unidades anuais, em média. A implementadora afirma deter 85% de fatia do segmento, no qual atuam cerca de dez outras empresas especializadas. Para este ano, a empresa prevê a venda de 550 unidades, incluindo exportações.

A frota brasileira, estimada em 4.500 veículos, está envelhecida, com idade média de 20 anos de uso. Por isso, há necessidade de uma urgente renovação da frota.

Celso Cambi, diretor de Operações da TCT, diz que a expectativa de crescimento também se baseia na legislação, que prevê a adoção



Blindagem realizada na linha de produção da implementadora TCT da inspeção veicular após regulamentação específica, promovendo a substituição dos veículos velhos.

Segundo ele, os novos conceitos de carro-forte estimularão a expansão para o mercado externo. Países da América Central e do Sul, da África e da Europa manifestaram interesse pelos produtos. O Equador, por exemplo, já encomendou 24 carros 915 E e estão em andamento negociações com empresas de diversos países sul-americanos. A TCT espera vender 140 desses veículos neste ano, 220% a mais em relação a 2003. Para os próximos cinco anos. A TCT quer atingir um mix de 70% das vendas ao mercado externo e 30% para o interno. ■

Arrancada no Cerrado

Com 34 novos caminhões Scania, Expresso Araçatuba quer reforçar sua atuação no Centro-Oeste e nas rotas internacionais

Sonia Crespo



Os caminhões Scania também vão operar na exploração de novas rotas

Desde o mês de junho a Expresso Araçatuba está mais forte e potente. Adquiriu 34 novos caminhões da marca Scania, que vão integrar-se à sua frota, que passa a ter 594 veículos, incluindo 326 semi-reboques. Ao todo, a transportadora investiu R\$ 7,4 milhões na compra. Os veículos atenderão aos dois braços da empresa: a Internacional, que opera carga para países da América Latina – Peru, Bolívia, Paraguai, Argentina e Chile – e a Air Cargo, que dá cobertura à

região Centro-Oeste do País.

“Precisávamos ampliar a quantidade de caminhões para atender ao crescimento dos negócios da empresa, além de assegurar a liderança em nossa área de atuação”, comenta o diretor geral da Expresso Araçatuba, Oswaldo Castro Júnior. Ele explica que a compra dos cavalos mecânicos da marca Scania foi baseada em fatores técnicos e custo-benefício. “O caminhão da marca demonstrou o melhor resultado na economia de combustível, valor de aquisição e valor de reven-

da, e agregado tecnológico compatível com as necessidades de nossa empresa, além da ampla rede de concessionárias que a montadora tem em todo o Brasil e na América Latina”, avalia.

Dos 34 novos caminhões, 32 são do modelo P114, de 330 cavalos, que serão utilizados nas 341 rotas expressas nacionais, nas 32 rotas internacionais e para a exploração de novas rotas, como a linha Cuiabá-Santarém, com início de operação previsto para setembro próximo. Os outros dois cavalos mecânicos adquiridos são do modelo R 124 GA 4x2, com motor eletrônico de 400 cavalos, da recém-lançada linha Evolução, e atenderão ao Projeto Pacífico, que faz a ligação rodoviária entre o Brasil e o Oceano Pacífico, via Peru (ver box).

“Concretizamos uma reaproximação com a Expresso Araçatuba, que não comprava veículos da nossa marca já há alguns anos”, comenta Christopher Podgorski, diretor geral de Vendas e Serviços da Scania Brasil.

PIONEIRISMO – Fundada em 1952 pelos irmãos Ricardo e Joaquim Dias Alves, na cidade paulista de Araçatuba, a Expresso Araçatuba possui atualmente 1.500 funcionários, 40 filiais e duas oficinas espalhadas em 16 estados brasileiros. Ao todo trabalha com 300 municípios que são pólos embarcadores e 900 cidades que atendem como áreas de distribuição. Dispõem nos grandes centros comerciais de um total de 220 mil m² de terminais de carga próprios. A transportadora opera em todas as capitais e praças da região que possuem aeroporto. Além da frota de 594 veículos – 93 deles pesados – trabalha com 500

veículos agregados, que rodam 100 milhões de km por ano. Toda essa estrutura permite que as rotas percorridas tenham, no mínimo, uma filial no trajeto e que todas as cargas sejam movimentadas pela própria empresa, sem que haja interferência de redespacho por terceiros.

Em 2003, a Araçatuba movimentou 172,5 mil toneladas de carga. Realizou 850 mil entregas porta-a-porta, e faturou R\$ 134,1 milhões – 11% a mais que em 2002. Para 2004, os dirigentes da empresa estimam um crescimento de 20%, alcançando faturamento de R\$ 160 milhões. Os principais investimentos que estão sendo realizados em 2004 envolvem a frota – 45% do total previsto – informática, treinamento e ampliação das instalações. A Expresso Araçatuba possui aliança com a empresa de remessas

Rota do Pacífico: sucesso

Iniciada em setembro de 2001, a rota rodoviária internacional para Lima, a capital do Peru – mais conhecida como Rota do Pacífico – vem superando as expectativas iniciais, segundo a Expresso Araçatuba. Após a primeira viagem, a transportadora foi surpreendida com a crescente procura pelo serviço. O diferencial da operação é o fato do trajeto ser realizado via Bolívia, com 5.300 km de estrada, o que representa uma economia de cerca de 2 mil km em relação à rota habitual, via Mendoza, na Argentina, e Chile. A viagem

dura 12 dias e tem saídas de Goiânia, Manaus, São Paulo e Curitiba. De acordo com Álvaro Fagundes Júnior, gerente de Negócios Internacionais da transportadora, nos últimos seis meses as viagens para o Peru registraram faturamento de 70% a mais que a previsão inicial. “Foi uma alternativa encontrada para quem antes só contava com os meios marítimo e aéreo – este último bem mais caro. Era um mercado que estava carente de opções”, diz. Até hoje a Araçatuba já transportou pela Rota do Pacífico 262 mil toneladas de carga.

expressas aéreas Fedex, que garante entregas a 210 países do mundo, bem como aliança operacional e

tecnológica com as transportadoras Expresso Mercúrio e Rapidão Cometa.

AUTO LINEA, Qualidade e Liderança na Reposição.



- O MELHOR CUSTO / BENEFÍCIO
- AMPLA REDE DE DISTRIBUIÇÃO
- ASSISTÊNCIA TÉCNICA EM TODO O TERRITÓRIO NACIONAL



Volvo oferece rastreamento diferenciado

O sistema Volvo Link, fornecido de fábrica, é uma ferramenta que alia o rastreamento do veículo ao gerenciamento de frotas via satélite

Até o fim do primeiro semestre pelo menos 180 caminhões já utilizavam o Volvo Link, um sistema reúne o rastreamento do veículo e o gerenciamento da frota via satélite para frotistas. A montadora espera comercializar 1.500 unidades do sistema até o fim de 2004, de acordo com estimativa de Evalner Sidney, gerente do Departamento de Soluções para Transporte da Volvo.

“O Volvo Link não é um rastreador, é um novo conceito em segurança, o de segurança estendida”, explica Christiano Blume, gerente do projeto. “Como os sistemas de rastreamento oferecidos no mercado são muito parecidos, a grande diferenciação do Volvo Link é a oferta de serviços adicionais, principalmente o gerenciamento da frota”.

A instalação do sistema no caminhão, com investimento inicial en-

tre R\$ 8.900 e R\$ 9.300, conforme o modelo do veículo, permite ao transportador gerenciar sua frota remotamente, obtendo via satélite todos os dados operacionais disponíveis no seu computador de bordo, incluindo consumo de combustível, utilização do veículo em marcha lenta, diagnóstico de falhas e outras informações importantes que permitem acompanhar a operação e seus custos.

Focado nos veículos da marca Volvo, embora não exclusivamente, o Volvo Link é totalmente integrado à plataforma eletrônica do veículo, fornecido de fábrica e tem garantia da montadora.

Outra inovação no sistema é a imobilização progressiva e segura do caminhão. Se o caminhão estiver em movimento, o sistema vai aos poucos reduzindo eletronicamente a velocidade do veículo até o corte completo de força para o motor. A montadora explica que a diminuição gradual da velocidade é imposta para proteger o motorista, visto que o veículo pode estar em trecho de risco na estrada, como em subida e descida íngremes.

Para aumentar a segurança, o equipamento fica totalmente dissimulado no interior do caminhão. O motorista dispõe

também do “botão de Pânico”, estrategicamente posicionado no veículo. Uma vez acionado, o aviso da situação de risco é transmitido de imediato ao call center da Volvo em Curitiba, que posiciona e imobiliza o veículo e aciona o resgate.

O rastreamento do veículo é feito por meio de dois grupos de satélites de baixa órbita – o de GPS e o de comunicações. Os satélites de GPS localizam o caminhão e o segundo grupo destina-se à comunicação entre a base do cliente e o motorista do veículo e à transmissão de dados ao servidor Volvo, que fornece o acesso às informações via internet.

O sistema da Volvo também inova na comunicação com o motorista. “O equipamento é simples e dispensa teclado especial ou display para os veículos Volvo eletrônicos da nova geração e pode ser facilmente manuseado pelo motorista”, afirma Blume. O sistema, que prevê um plano de atualização contínua, pode ser adquirido por consórcio ou financiamento.

Para a área de gerenciamento de risco do Volvo Link, a montadora mantém parceria com a empresa Duty, que será responsável pelo serviço de rastreamento propriamente dito, gestão do equipamento embarcado e a interação com a polícia rodoviária para garantir a segurança do veículo. 



A imobilização do veículo é feita de forma gradual, para evitar riscos na estrada

"Francamente:
o seu concorrente
adora o jeito que
a sua equipe se fala."



A Nextel oferece ao mercado empresarial a mais completa solução de comunicação móvel integrada: Conexão Direta Nextel, que permite ao usuário falar imediatamente com sua equipe, fornecedores ou clientes, apertando um único botão, inclusive entre cidades, estados e até entre países, sem custo de interurbano; Telefone Móvel; Recado Digital (mensagens de texto) e Nextel Online, tecnologia de transmissão de dados por pacote no Brasil e GPS integrado, tudo utilizando o mesmo aparelho.

Além de todos esses serviços a Nextel coloca a sua disposição mais 2 soluções,⁽¹⁾ que vão deixar sua empresa cada vez mais conectada com sua equipe:

Logikos *Tecnologia*

Sistema de Rastreamento e Localização de Veículos.

Este sistema permite monitorar os veículos da empresa via internet em tempo real, gerando informações que identifiquem a eficiência e produtividade da sua frota. O sistema Logikos não só localiza o veículo mas mede e informa as velocidades e distâncias percorridas. A tecnologia Logikos permite o total gerenciamento de frotas de veículos terrestres com registro histórico de seus deslocamentos, tempos de parada e desvios de rotas. O sistema permite ainda o envio de comandos e acionamentos de dispositivos, como de trancas de baú e bloqueio de combustível. Existem ainda aplicativos específicos para ônibus, ambulâncias, reboques e gerência de risco.

dispara

Aplicativo de Monitoramento e Gerenciamento de Equipes.

Com o Dispara sua empresa vai aumentar a eficiência de sua operação em campo e garantir o atendimento a seus clientes, com a velocidade e a qualidade que o mercado exige.

- Ordens de serviço enviadas aos rádios de seus funcionários;
- Controle da operação em tempo real;
- Otimização de rotas pelo melhor trajeto;
- Montagem e consulta de relatórios gerenciais.

NEXTEL[®]
REPRESENTANTE AUTORIZADO

Direto. Esse é o nosso jeito.

Ligue hoje mesmo e
agende uma visita.
0800-101951

Tecmicro
S O L U Ç Õ E S

Pesos-pesados aterrissam no mercado brasileiro



O Brasil, que movimenta vendas de aeronaves executivas no valor de US\$ 300 milhões ao ano, está na mira de fabricantes renomados como a Bombardier, Dassault, Cessna e Gulfstream

Os céus de São Paulo foram recentemente cruzados por máquinas voadoras da última geração. O Global Express da Bombardier, o Falcon da Dassault-Mirage, o G450 da Gulfstream, o Legacy da Embraer, o Citation Sovereign da Cessna, o Hawker 400 XP da Raytheon, entre outros, aterrissaram na capital paulista para disputar o cobiçado mercado brasileiro de aeronaves executivas, que movimenta vendas de US\$ 300 milhões ao ano. No mundo, o mercado para esses aviões está estimado em US\$ 10 bilhões anuais.

Apesar do fraco crescimento da economia brasileira, a capacidade de o mercado brasileiro absorver uma parcela da produção mundial

de jatos executivos não é desprezada pelos fabricantes pesos-pesados. Esses aviões destinam-se ao transporte de executivos e funcionários de grandes empresas.

Seus fabricantes reuniram-se em São Paulo para mostrar seus mais recentes lançamentos no segmento. Cerca de duas dezenas de empresas do setor participaram da Labace, a exposição do setor de aviação executiva, incluindo oito empresas que apresentaram seus aviões no aeroporto de Congonhas. Os 14 aviões da exposição estática levavam marcas renomadas como Dassault-Mirage, Embraer, Bombardier, Raytheon, Gulfstream e Cessna. As estrelas da mostra foram o Global Express, da Bombardier, o Falcon da Dassault e o

Legacy da Embraer.

A Embraer mostrou o Legacy Executive, de até 16 passageiros, desenvolvido para dar mais opções ao cliente. O avião oferece três espaços distintos em sua cabine principal, cada qual com uma variedade de configurações, que privilegiam a funcionalidade e o conforto. A aeronave, que tem autonomia de 6.019 km e baixo nível de ruído, é construída sobre a plataforma ERJ 135.

A Cessna, a maior fabricante mundial de jatos executivos, apresentou quatro aviões: o top de linha Grand Caravan, o monomotor a pistão 172 Skyhawk, o Citation CJ2 e o Citation X, que é considerado o avião civil mais rápido do mundo – tem velocidade quase su-



Falcon, da mesma fabricante dos caças Mirage



Legacy Executive da Embraer, para 16 passageiros



Global Express da Bombardier custa US\$ 45 milhões



Interior do Global Express, com vários ambientes

persônica –, pode acomodar nove passageiros e cruzar 5.800 km antes de pousar para reabastecimento.

A grande sensação é o Global Express, o mais recente lançamento da Bombardier, com preço a partir de US\$ 45 milhões. O avião tem autonomia de 12.500 km. A aeronave foi trazida por Derek Campbell, piloto, e Bruce Robinson, copiloto, sem escalas, de Toronto, Canadá, em vôo de 10,5 horas.



Bruce Robinson e Derek Campbell trouxeram o Global Express

O Falcon da Dassault, o mesmo grupo que fabrica os famosos caças Mirage, impressiona pela velocidade, de 0.8 Mach: pode subir a 13,1 mil metros em 28 minutos. A empresa comercializa entre 50 e 60 unidades do modelo ao ano.

A frota brasileira de aviação executiva, incluindo helicópteros é considerada a segunda do mundo, atrás apenas da dos Estados Unidos, onde os aviões executivos servem a mais de 7.000 empresas.

Com sua extensão territorial, força econômica, concentração de grande número de empresas, o Brasil é considerado pelos fabricantes um mercado com grande potencial para seus produtos de última geração, mesmo com os elevados preços de aquisição.

A justificativa para o uso dos jatos executivos, tanto para o Brasil como para outros países, é a neces-

sidade de os empresários disporem de um meio de transporte rápido e flexível que lhes permita aumentar a produtividade e a lucratividade.

A aviação executiva é especialmente importante no País porque alcança muitas regiões aonde os vôos comerciais não chegam. Existem mais de 2.200 pistas de pouso no País, e menos de 120 delas são atendidas por vôos comerciais. Outro aspecto é a importância para a economia continental, que tem uma infra-estrutura de transporte terrestre bastante deficiente. Ela possibilita a conexão dos negócios no País e na América Latina com as citadas vantagens de rapidez e flexibilidade, o que reverte maior lucro para o usuário.

O Brasil também se destaca por ter a segunda maior população de pilotos do mundo, com mais de 80 mil licenciados.

Trânsito intenso no ar

Transporte de executivos intensifica movimento de helicópteros em São Paulo e obriga o DAC a criar sistema que controla os vôos na cidade

Sonia Crespo

Parece praga: o congestionamento de trânsito alcançou o céu da capital paulista. Como é praticamente impossível cumprir horários agendados utilizando meios de transporte terrestre, negócios importantes e intransferíveis passaram a ser oficializados graças ao helicóptero. A opção está dando bons resultados e hoje já é o transporte preferido de muitos executivos. Em horários de rush é possível ver a movimentação das aeronaves pelos ares sobre toda a Grande São Paulo, por onde têm autorização para circular cerca de 400 helicópteros – praticamente 50% do total da frota nacional, que tem 967 unidades. Isso faz com que a cidade seja a segunda no mundo em concentração desse tipo de aeronave, logo atrás de Nova York.

São Paulo também possui 260 helipontos – 200 deles elevados – que representam 62% do total no País. O presidente da Associação de Pilotos de Helicópteros do Estado de São Paulo (Aphesp), Carlos Alberto Artoni, aponta o custo/benefício do helicóptero nos grandes centros urbanos como favorável, pois apesar de ser um meio de trans-

porte caro, oferece mais eficácia na locomoção em curtas e médias distâncias, extrema versatilidade e condições simples para pousos em situação normal. Além disso, é a melhor alternativa para operações porta-a-porta e tem alto índice de confiabilidade e segurança.

Mas o resultado disso nos horários de pico é o inusitado trânsito no ar. E esse congestionamento aéreo, sem controle específico, alertou o Departamento de Aviação Civil (DAC) para a necessidade de

São Paulo possui
260 helipontos – 200 deles
elevados – que representam
62% do total no País

implementar um sistema de acompanhamento de vôo dessas aeronaves, que já entrou em operação no início de junho último. O novo sistema de controle de tráfego aéreo de helicópteros foi implantado pelo Serviço de Proteção ao Vôo de São Paulo (SRPV-SP), órgão ligado ao Ministério da Aeronáutica, e determina o procedimento de decolagem e pouso e as rotas que devem ser adotadas pelas aeronaves para sobrevoarem o quadrilátero delimitado pelo Estádio do Morumbi, Avenida Paulista, ponte do Jaguaré e o Aeroporto de Congonhas – área com mais de 100 km². Qualquer procedimento de vôo deve ser comuni-

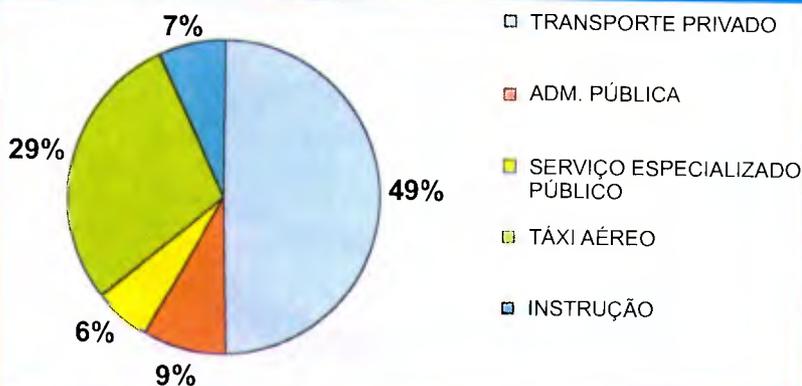


cado à torre de controle de Congonhas. Para mudar de rota agora é obrigatório passar pelo aeroporto. Além disso, deverão manter altitude satisfatória para sobrevoar regi-



ões residenciais sem causar ruído excessivo. Anteriormente, esses pilotos controlavam os vôos entre si, por uma frequência de rádio, de maneira informal, por meio de có-

APLICAÇÕES DO TRANSPORTE NO BRASIL



Fonte: APHESP

A frota mundial de helicópteros é de 25 mil unidades, 59% concentrados nos Estados Unidos

digos de operação criados pela própria categoria.

MENOS RUÍDO – O tráfego aéreo na cidade costuma ser mais crítico na área que engloba os bairros de Moema, Jardins, Morumbi e Centro. “Só nesse centro econômico-financeiro da cidade, onde a movimentação é maior, existem 120 helipontos”, estima o comandante Carlos Alberto Artoni. “As rotas são como avenidas nos céus da cidade e, agora que o trânsito está devidamente organizado, ficará mais fácil chegar aos locais desejados, com pouca interferência no dia-a-dia da cidade”, avalia.

As rotas de helicópteros existem na cidade há sete anos e, com o novo sistema de controle, passarão de 17 corredores para 21. “Não podemos esperar uma tragédia acontecer para só então agir”, analisa o comandante Artoni, que fala em nome de mais de 500 profissionais filiados à associação. Ele explica que os novos corredores não só vão favorecer os bairros residenciais – já que com as novas normas, fica definido o vôo em maior altitude e, com isso, o ruído será menor –

como também vão atender melhor às áreas comerciais, uma vez que permitem mais agilidade e velocidade na operação.

Artoni não sabe especificar qual foi a concentração máxima de helicópteros em horário de rush sobre a cidade, mas lembra que na última apresentação da Fórmula 1 no autódromo de Interlagos, em 2003, o movimento de aeronaves sobre o céu paulistano registrou seu recorde em um único dia: “Foram mais de 150 helicópteros em atividade, entre Congonhas e o autódromo de Interlagos”, lembra. Ele diz que o recém-implantado sistema de controle aéreo de helicópteros em São Paulo é inédito no mundo: “Até o momento não temos notícia de qualquer sistema semelhante adotado em outros países”.

FROTA CRESCENTE – A atual frota brasileira de helicópteros ocupa uma posição considerável: é a sétima do mundo e tem 967 unidades, com idade média de dez anos, representando 5% da frota mundial de 25 mil aeronaves, que valem, somadas, cerca de US\$ 17 bilhões e têm idade média de 20 anos. A maior frota é a dos Estados Unidos, de 12.189 unidades – 59% do total – com idade média de 18 anos.

Os maiores mercados internacionais de transporte por helicóptero são os Estados Unidos, o Canadá e a Europa. No entanto, de acordo com a Aphesp, a Ásia e a América Latina vêm se consolidando como mercados nascentes mais promissores. Entre os novos participantes também entram com força a China, a Rússia e a Índia. De acordo



Na região da Grande São Paulo, 400 helicópteros têm autorização para voar

com informações divulgadas por representantes da indústria mundial de helicópteros, até o ano de 2010 serão produzidas no mundo mais 4.700 aeronaves.

Atualmente a maior frota civil de helicópteros está na América Latina e o Brasil é o ponto de referência do helicóptero no Hemisfério Sul. A taxa de crescimento da frota no País nos últimos dez anos foi de 8,5%. A região Sudeste absorve 77% da frota nacional; a região Sul está em segundo lugar; depois vêm as regiões Centro-Oeste e Nordes-

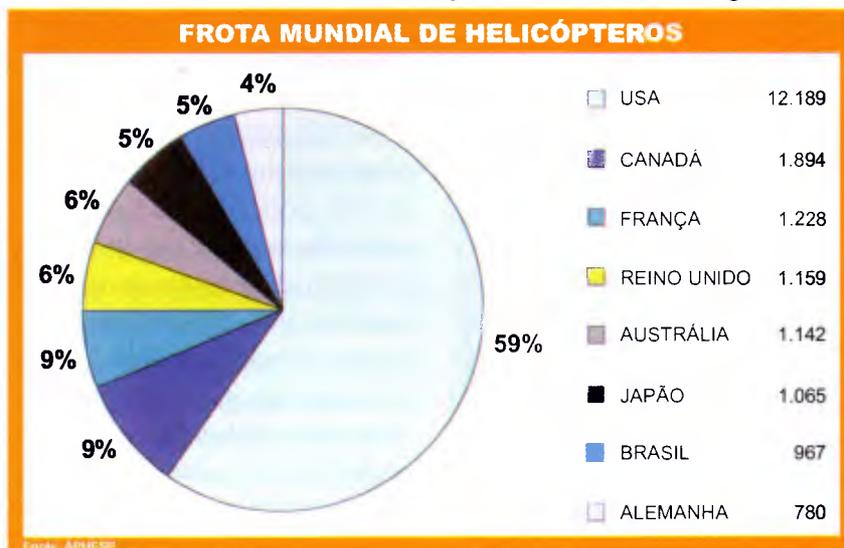
te e, por último, o Norte. O estado de São Paulo conta com 49% da frota de helicópteros, o Rio de Janeiro ocupa o segundo lugar, com 20% (ver gráficos).

NOVOS NICHOS – De acordo com o DAC, existem 417 helipontos em todo o País. Desse total, 34 são de uso público e 383 de uso particular. No estado de São Paulo existem 310 pontos – 260 só na Grande São Paulo. Comparativamente, os Estados Unidos têm 5.525 helipontos, sendo 184 de uso público e 5.341 de uso privado. E

o Canadá, embora possua a segunda maior frota de helicópteros do mundo, tem apenas 196 helipontos em seu território.

Como o transporte aéreo por helicóptero tem características únicas – velocidade, rapidez, conforto e segurança –, de acordo com o comandante Artoni há uma tendência em explorar mais algumas das missões que podem ser feitas em outras áreas, a exemplo do que vem acontecendo nos Estados Unidos, como turismo aéreo, táxi, carga externa, atendimento médico e outros serviços. No Brasil, as principais aplicações são no transporte privado (49%), no táxi aéreo (29%), na administração pública (9%), em instrução (7%) e em serviço especializado público (6%).

Com a criação da Associação Brasileira de Pilotos de Helicóptero (Abraphe), que prevê iniciar suas atividades até o final de 2004, a categoria espera maximizar em nível nacional a valorização da profissão e promover a qualidade, amplitude e oportunidades do mercado brasileiro de helicópteros. ■





Mercedes-Benz, uma marca registrada do Grupo DaimlerChrysler.

Aqui tem muito mais caminhão. Quem tem um já sabe. Quem não tem, vai descobrir.

► Os extrapesados Mercedes-Benz não têm só versatilidade. Têm conforto. Têm capacidade. E têm motor eletrônico muito mais econômico e potente.

► Você quer tecnologia e rapidez na manutenção? Aqui tem. Quer mais? Aqui tem a maior Rede de Concessionários do País, com uma equipe de profissionais sempre pronta a oferecer o melhor atendimento. E você sabe o que tudo isso significa para o seu negócio. Resumindo, os extrapesados

Mercedes-Benz reúnem todas as qualidades de que você precisa para lucrar ainda mais. Você já tem um dos nossos extrapesados? Então já sabe o que está ganhando.

► Aqui tem resistência, robustez e muita rentabilidade. **Porque aqui tem Mercedes-Benz.**

► Para mais informações sobre os extrapesados mais vendidos do mercado, ligue **0800 90 90 90** ou acesse www.mercedes-benz.com.br.



Mercedes-Benz
Você sabe por quê

Safra generosa de caminhões

Montadoras têm em 2004 um primeiro semestre bastante irrigado de encomendas e estabelecem excelentes resultados

Raras vezes, desde que se iniciou a produção nacional de caminhões no Brasil, em 1957, se viu um mercado de caminhões com essa pujança que emerge em 2004.

O primeiro semestre foi farto em números bastante expressivos. Tanto na produção, vendas como nas exportações, os primeiros seis meses tiveram desempenho notável. A produção, por exemplo, atingiu 49.963 caminhões, 29,1% a mais do que entre janeiro e junho do ano passado, só inferior à registrada no distante 1981, quando o volume alcançou 53.808 unidades.

A primeira metade de 2004 foi também proveitosa para as vendas internas. A marca de 40.325 caminhões (23,1% acima de 2003) só ficou atrás do total alcançado em igual período de 1977, com 46.387 unidades.

EXPANSÃO FENOMENAL – Nas exportações, os números do semestre igualmente foram muito positivos para a indústria de caminhões, com volume de 11.655 unidades enviadas ao exterior, crescimento fenomenal de 148,3% sobre 2003. O ano de 2004 ficou atrás, assim mesmo em poucas unidades, em relação à primeira metade de 1981, quando o mercado externo absorveu 11.770 caminhões brasileiros.

É de se registrar, no entanto, que 1977 foi um ano de ouro no setor

de caminhões, com produção, no exercício inteiro, de 101.368 unidades. O ano 1981, igualmente, foi bom, com mais de 76 mil unidades montadas. São volumes raros na indústria e muito calcados em caminhões leves e médios – na época os pesados representavam menos de 10% do total da indústria.

O que se quer mostrar é o seguinte: os números absolutos daqueles anos de vento em popa são pouco representativos hoje, quando mais da metade dos caminhões vendidos se concentra nas faixas de semipesados e pesados, de maior volume de carga, mas com preço muito acima do dos leves e médios. Ou seja, por veículo, agora, a montadora tem maior faturamento e o transportador movimentará mais carga em relação ao panorama das décadas de 1970 e 1980.

Com 47 anos de história, o setor de caminhões alcançou em 2004 um primeiro semestre notável, atribuído em grande parte ao efeito da grande safra agrícola e do ótimo desempenho das exportações brasileiras.

Um fato interessante de se notar, em 2004, é que houve crescimento em todas as faixas de caminhões – dos semileves aos pesados. Quer dizer, a expansão foi integral.

É claro que o destaque foi para os caminhões pesados e semipesados, que cresceram 44,5% e

26,7%, respectivamente, sobre o primeiro semestre de 2003. E por que estes veículos tiveram essa expansão? A resposta está no agromercado e nas exportações, duas atividades que exigem caminhões desse porte e que puxaram a economia.

MERCEDES NA DIANTEIRA

– Nos pesados, o semestre registrou vendas de 11.835 unidades, 44,5% acima do ano anterior, com 8.193 unidades. A liderança dessa vez ficou com a Daimler Chrysler, que vendeu 2.921 unidades, 44,8% sobre 2003. A vice-líder em pesados, a Scania, está aos poucos voltando ao topo. A empresa comercializou um total de 2.725 unidades, com expansão de 44,3%.

A Volvo, que no primeiro semestre de 2003 estava na liderança, agora passou para o terceiro lugar, com 2.552 veículos pesados, ainda assim crescendo 25,5%.

Volkswagen, com 2.090 unidades, Ford, com 937, e Iveco, com 610, ocuparam, respectivamente, quarta, quinta e sexta posições no ranking dos veículos pesados no primeiro semestre.

A VOLVO RESPIRA – Na faixa de caminhões semipesados as vendas de 10.460 caminhões no primeiro semestre, de 10.460 unidades, cresceram 26,7% em relação ao ano passado. A liderança, no

VENDAS INTERNAS DE CAMINHÕES

(em unidades)

	JAN/JUN 2004	JAN/JUN 2003	VARIÇÃO (%)
SEMILEVES			
Agrale	63	59	6,8
DaimlerChrysler do Brasil	1.056	601	75,7
Fiat Automóveis	275	184	49,5
Ford Motor Company Brasil	1.336	1.463	-8,7
General Motors do Brasil	-	-	-
Iveco Latin America	857	563	52,2
Peugeot Citroën do Brasil	63	56	12,5
TOTAL	3.650	2.926	24,7
LEVES			
Agrale	264	262	0,8
DaimlerChrysler do Brasil	3.045	2.962	2,8
Ford Motor Company Brasil	2.818	2.227	26,5
General Motors do Brasil	1	-	-
Iveco Latin America	283	180	57,2
Volkswagen do Brasil	3.486	3.380	3,1
TOTAL	9.897	9.011	9,8
MÉDIOS			
DaimlerChrysler do Brasil	1.128	1.232	-8,4
Ford Motor Company Brasil	929	799	16,3
General Motors do Brasil	1	-	-
Iveco Latin America	-	-	-
Volkswagen do Brasil	2.425	2.351	3,1
TOTAL	4.483	4.382	2,3
SEMIPEADOS			
DaimlerChrysler do Brasil	4.184	3.882	7,8
Ford Motor Company Brasil	1.940	1.351	43,6
General Motors do Brasil	1	2	-50,0
International Caminhões do Brasil	-	-	-
Iveco Latin America	23	51	-54,9
Scania Latin America	3	11	-72,7
Volkswagen do Brasil	3.697	2.960	24,9
Volvo do Brasil Veículos	612	-	-
TOTAL	10.460	8.257	26,7
PESADOS			
DaimlerChrysler do Brasil	2.921	2.017	44,8
Ford Motor Company Brasil	937	560	67,3
International Caminhões do Brasil	-	-	-
Iveco Latin America	610	204	199,0
Scania Latin America	2.725	1.889	44,3
Volkswagen do Brasil	2.090	1.490	40,3
Volvo do Brasil Veículos	2.552	2.033	25,5
TOTAL	11.835	8.193	44,5
TOTAL GERAL	40.325	32.769	23,1

Fonte: Anfavea

segmento, continuou com a marca Mercedes, com exatos 49% de participação. Em 2003 teve 47%. A Volkswagen, a segunda colocada, pegou 35,3% dos semipesados no semestre, pouco abaixo dos 35,9% que tinha no ano passado. A terceira colocada, a Ford, elevou para 18,5% sua participação em cotejo com 16,4% há um ano.

A Volvo, novata nos semipesados, ficou com 5,9% do segmento. Em 2003, no primeiro semestre, ainda não tinha seu produto, o modelo VM.

Na faixa dos caminhões médios e leves a liderança, como em 2003, ficou em poder da marca Volkswagen. Em 2003 tinha 53,7% e 37,5% dos respectivos segmentos. No primeiro semestre de 2004, ampliou para 54,1% nos médios e recuou para 35,2% nos leves. A Mercedes, segunda colocada e que teve, no ano passado, 28,1% nos médios e 32,9% nos leves, em 2004, no primeiro semestre, caiu respectivamente para 25,2% e 30,8%. A marca Ford manteve a

terceira posição – em 2003 estava com 18,2% dos médios e 24,7% dos leves; em 2004 passou a 20,7% e 28,5%, respectivamente.

SEMILEVES: MAIS DISPUTA –

Nos caminhões enquadrados na categoria semileves, a liderança da Ford no primeiro semestre de 2003 (50% cravados de participação) teve abalos em 2004 (36,6%) pela reação da marca Mercedes, que de 20,5% de participação no ano passado cresceu para 28,9% em 2004.

Neste segmento, a terceira no ranking, Iveco, aumentou sua participação no período de 19,2% para 23,5%.

MERCADO AQUECIDO –

Durante o primeiro semestre as vendas de caminhões, carretas, pneus, enfim, toda a cadeia que cerca os veículos de cargas, trabalhou em regime de sufoco para atender a pedidos, principalmente, na faixa pesada. O que não deixa de ser razoável em decorrência da sua aplicação voltada sobretudo para o transporte de safras e outros produtos de exportação.

As montadoras operaram em regime forte para suprir a demanda. Não está sendo fácil sustentar normalmente o ritmo e, para isso, boa parcela das montadoras de caminhões fez contratação de pessoal e esticou horas extras, entre outras medidas.

O ritmo deverá continuar aquecido no segundo semestre por conta de fatores impulsionadores: encomendas em carteira, sobretudo de pesados, crescimento do Produto Interno Bruto, e possibilidade de renovação acelerada da frota com recursos do Modercarga, plano de financiamento de caminhões novos e usados cujo dinheiro, R\$ 2 bilhões, foi liberado só no mês de abril.

Marca firma-se nos semipesados

A Volvo, que ingressou no segmento de caminhões semipesados em setembro de 2003, já atingiu a marca de 1.100 unidades produzidas do seu modelo VM



O modelo VM, o primeiro semipesado da Volvo foi lançado em 2003

O segmento de caminhões semipesados que absorveu mais de 10.460 mil unidades no primeiro semestre deste ano é avidamente disputado pelas fabricantes. A Volvo, recém-chegada ao segmento, comercializou no mesmo período 612 unidades do seu modelo VM, representando uma participação de 5,8% dessa faixa de mercado. Desde o lançamento do VM em setembro do ano passado, a Volvo já produziu mais de 1.100 unidades do veículo.

“A aceitação do modelo é cada vez maior entre os transportadores”, garante Reinaldo Serafim,

gerente de caminhões semipesados da montadora. No seu entender, o sucesso se deve a uma conjunção de fatores, a começar pelo crescimento do mercado doméstico de caminhões, que avançou 23% no primeiro semestre de 2004, em relação ao ano passado, segundo os dados da Anfavea, entidade que reúne os fabricantes de veículos. “Como ingressamos em um novo segmento, também estamos gradativamente assimilando as peculiaridades e características desse mercado”, acrescenta Serafim.

Ele atribui também parte da boa aceitação do Volvo VM às características com que foi concebido o

modelo: “a empresa desenvolveu um caminhão com cabine-leito e com mais conforto do que os produtos atualmente existentes”. Baixo custo operacional e grande preocupação com a segurança do motorista e do caminhão também foram fundamentais para o êxito do modelo, complementa a fabricante.

A maior parte dos veículos semipesados VM está sendo dirigida para aplicações de médias e longas distâncias, principalmente para operações de carga aberta, baú e frigoríficos.

O Volvo VM é fornecido nas versões de 17 toneladas e 23 toneladas. Tem coluna de direção ajustável, prancheta incorporada ao volante, sistema de basculamento hidráulico da cabine, além de motor de 210 cv e 240 cv. Um conjunto de mais de 20 opcionais, incluindo climatizador e caixa de câmbio de nove marchas é oferecido no modelo. Freios a disco dianteiros suspensões com molas parabólicas são componentes de série. Outro destaque é sua cabine, “de mais fácil acesso em sua classe”. Também é fornecido com o imobilizador do veículo, item de série especial, acionado por controle remoto.

No ano de 2003, a Volvo produziu 4.713 caminhões, entre pesados e semipesados, comparados com 4.318 unidades no ano anterior.

Ou você espera essa tecnologia virar realidade ou usa desde já a Série 50 da Tipler.



Recuo arredondado para minimizar esforço lateral no ombro

RT50 • RT51

Fazer manobras apertadas com carretas, ou ônibus truckados, já exige uma grande atenção. E lembrar que, durante essas manobras, os pneus têm suas carcaças prematuramente sucateadas, devido ao arraste lateral, é uma dor de cabeça a mais.

Por isso, a Tipler desenvolveu a **RT50** e a **RT51**, duas bandas de desenho inovador, que contam com um recuo arredondado no ombro para protegê-las nessas situações.

Hoje, essas bandas são um sucesso de vendas no Brasil inteiro. Experimente. A melhor solução para problemas de arraste, junto com o melhor desempenho quilométrico: só mesmo a Tipler pra fazer uma banda assim.



DDG 0800 995177 • www.tipler.com.br



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

A ambulância do ganha-ganha

Governo federal acertou ao encomendar 1.480 ambulâncias de maneira concentrada, exigindo especificações padronizadas e entrega no destino

Venda sob medida, à moda do cliente, como ele quer, essa é a forma de crescer com conteúdo e efetivamente agregar valor ao produto. Uma das maiores vendas feitas nessa modalidade já realizadas no País envolveu a encomenda de 1.480 ambulâncias, negócio que impulsionou bastante os números de três montadoras no primeiro semestre. Agora, na segunda metade do ano, as ambulâncias entram em processo final de entrega em domicílio nos vários municípios do País.

A encomenda, feita pelo Ministério da Saúde, teve quatro grandes fornecedores: DaimlerChrysler, responsável pela venda de 680 unidades, a Iveco, que colocou 500 veículos, e a Renault, que negociou 300 unida-

des. O adaptador dos furgões em ambulâncias, a Rontan Eletro Metalúrgica, empresa brasileira instalada em Tatuí (SP), atendeu ao lote inteiro. Para suprir a maior encomenda de sua história de três décadas e meia, a Rontan teve que aumentar o quadro de seus funcionários.

Não é um volume de encomenda que acontece com frequência e está exigindo uma fantástica operação logística. As montadoras se encarregam de levar o furgão até a Rontan – onde a adaptação é feita sob normas especificadas pelo Ministério da Saúde – e, numa segunda etapa, até os municípios de destino. As ambulâncias fazem parte do projeto Samu (Serviços de Atendimento Móvel de Urgência). Ou seja, são viaturas que levam em seu interior equipamentos especiali-

zados para socorro.

“Sã o ambulân-

cias com equipes médicas que antecipam o atendimento e levam, em condições melhores, os pacientes para o hospital. Esse projeto prevê a implantação de centrais de emergências que fazem a ligação entre essas ambulâncias e a rede do SUS”, informa o Ministério da Saúde. Para o funcionamento do Samu, o ministério oferece equipamentos, veículos, serviço de capacitação e suporte de equipes e recursos para cobrir 50% dos gastos. O restante é dividido entre estados e municípios, cabendo 25% a cada um.

CUSTO DE R\$ 170 MILHÕES

– O negócio totaliza R\$ 170 milhões, com preço médio de R\$ 115 mil por unidade. O maior lote, de 680 unidades, que coube à DaimlerChrysler é do modelo Mercedes-Benz Sprinter 311 CDI, montada na Argentina. O presidente Luiz Inácio Lula da Silva esteve em São Bernardo do Campo (SP), sede da montadora da Mercedes, na solenidade de entrega das primeiras unidades. Já os 500 veículos Iveco, montados em Sete Lagoas (MG), são do modelo Daily 35.10. No caso da Renault, que fornecerá as restantes 300 unidades, o modelo é o Master L2H2, montado em São José dos Pinhais (PR).

Em geral quando o governo compra – por envolver licitação –, o negócio é engessado e nem sempre racional. Não foi o que ocorreu nessa megaencomenda de ambulâncias que teve pontos de inteligência destacados. Um deles foi a centralização da concorrência no Ministério da Saúde, em vez de compras pulverizadas. Calcula-se que o negócio feito nesses moldes possa ter trazido aos cofres da União uma economia entre 20% a



Do lote de 1.480 ambulâncias, 300 são do modelo Renault Master L2H2



Entrega das primeiras ambulâncias Mercedes-Benz Sprinter 311 CDI

30%. Além da compra concentrada – volume gerando economia – houve uma especificação padronizada das ambulâncias, fator importante de racionalização quando se pensa que elas vão rodar em cerca de 1.700 cidades brasileiras das mais diferentes condições de tráfego.

A licitação saiu no final de 2003. As encomendas foram colocadas no início de 2004. Até a primeira

quinzena de julho a situação era a seguinte: havia 252 ambulâncias entregues e 828 por liberar, completando 1.080 unidades. Das 828 unidades, 450 já tinham o empenho (pedido), mas dependiam da consumação do pagamento final para serem despachadas para o destino. Outras 378 unidades dependiam de empenho, ou seja, do pedido.

Para fechar as 1.480 ambulân-

cias, 400 estavam previstas originalmente para serem montadas e entregues no segundo semestre.

Com a eclosão da chamada Operação Vampiro (pela comprovação de aquisições ilícitas na área de compras do Ministério da Saúde), todos os negócios em andamento na esfera do ministério ficaram sob suspeita e passaram por crivo de auditorias, incluindo a compra das ambulâncias.

Ainda que nenhuma irregularidade tenha sido constatada no negócio das ambulâncias em si, houve um natural retardamento no ritmo do cronograma. O que se especulava no início de julho era que o lote final, de 400 ambulâncias, poderia passar por nova licitação já que a garantia de manutenção de preços, prevista em contrato, expirava em agosto.

ESCOVÃO (FERRAMENTA DE LIMPEZA)



- * Cabo alumínio até 3m.
- * Cepas plásticas anti-mofo.
- * Dispensa escada.
- * Fios florados de PET, com espuma.
- * Parabrisas, lonas e baús.
- * Tamanho de 30X9 cm.

51.6351555

ODIM e-mail:oderichv@terra.com.br site:www.odim.com.br
Desde 1933 São Sebastião do Cai/RS-BRASIL

ANUNCIE AQUI.

O retorno está mais próximo do que você imagina.

LIGUE JÁ!

(11) 5096-8104

FLEETCOM

Sistema de Gerenciamento de Frota

Software para Gestão de Transportes, módulos:

Administrativo

- ✓ CTRC, Faturamento, Contas a Pagar/Receber, Fluxo de Caixa, Bancos.

Operacional

- ✓ Veículos, Motoristas, Combustíveis, Lubrificantes, Manutenção, Pneus, e Almoarifado.

Reduza seus CUSTOS OPERACIONAIS!

PARA OTIMIZAR OS RECURSOS DE SUA EMPRESA CONTE COM A GENTE!

A mais completa Consultoria em Transportes

- ✓ Auditoria nos Sistemas de Gestão, Manutenção e Operação da Frota de Veículos.
- ✓ Manutenção própria ou terceirizada?
- ✓ Dimensionamento, Adequação e Renovação de Frota.
- ✓ Normas de Utilização da Frota.

Treinamento especializado

- Técnicas para Direção Segura e Econômica de Veículos.
- Movimentação de Materiais(Empilhadeiras, Guindautos, Tratores)

VISITE NOSSO SITE: www.fleetcom.com.br

FLEETCOM Serviços e Tecnologia S/C Ltda.

Rua Mazel, 107 Sala 04/B - 06708-235 - Cotia - São Paulo - Fone (012) 9723-9777.
Rua Espírito Santo, 219 (altos) - 01526-020 - São Paulo - Fone (011) 3207-9191.

Um ícone da eficiência

Se por fora, o acesso é caótico, fruto da miopia pública, por dentro, no cais, a iniciativa privada opera com competência

O Porto de Santos, o mais importante do País, por onde escoam um quarto do valor das exportações brasileiras, tem uma incrível capacidade de crescimento. Neste ano vai chegar a 60 milhões de toneladas movimentadas. É recorde atrás de recorde. Claro que tem essa condição por sua localização privilegiada, a menos de 100 km da região metropolitana de São Paulo, a mais industrializada do País. Mas, além dessa vocação natural para movimentar contêineres – o cofre de carga que domina o transporte marítimo, invólucro principalmente das cargas de alto valor agregado

– Santos também é uma grande saída de produtos agrícolas – soja, suco de laranja, açúcar e outros.

A expansão de Santos se deu com maior arranque depois da Lei 8630 do final de 1993 que possibilitou a privatização dos serviços portuários. A partir daí, com a flexibilidade e a gana do setor privado pela obtenção de resultados, o porto santista se transformou numa ilha de prosperidade.

Embarca-se e desembarca-se de tudo em Santos. Do automóvel à soja, da matéria-prima ao produto acabado. E o porto tem uma capacidade incrível de reação. A maioria de seus terminais enquadrou-se

rapidamente às normas do ISPS Code, regras de segurança nos portos e terminais marítimos internacionais impostas pela Organização Marítima Internacional (IMO) após os atentados de 11 de setembro de 2001 nos Estados Unidos. O Brasil assinou em dezembro de 2002, junto com 163 países, o ISPS Code, incluído na Convenção Salvaguarda da Vida Humana da IMO. São regras severas que incluem uma porção de iniciativas de segurança nos terminais e portos para evitar atentados. Na segunda dezena de julho o Brasil já tinha cerca de 90% de seus terminais portuários certificados dentro das normas do ISPS Code pela Comissão Nacional para Segurança Pública em Portos, Terminais e Vias Navegáveis (Conportos).

VIZINHOS EM LITÍGIO – É fato que o Porto de Santos cresce de todos os lados, por vezes de forma caótica, principalmente no que se refere aos acessos aos terminais. Quem visita a margem direita de Santos, nesses tempos de exportações recordes, nota claramente que percorrer a avenida que dá acesso à área de cais é um gargalo. Com calçamento de paralelepípedo e trilhos em seu leito, ela serve de passagem para caminhões e trens que, não raramente, dão um nó no tráfego. Para complicar, terminais de contêineres e grãos agrícolas são vizinhos com baixa afinidade. A Associação Brasileira dos Terminais de Contêineres de Uso Público (Abratec) tem alertado as autoridades sobre os transtornos à produtividade causados pela vizinhança com terminais de grãos. O argumento utilizado pela Abratec, cujos dez associados respondem por 90% da movimentação de contêineres



Fotos: Paulo Igarashi

Santos movimenta hoje 40 contêineres por hora

PERFIL DO PORTO DE SANTOS

ÁREAS

Área total do porto	7.765.100 m ²
Margem direita	3.665.800 m ²
Margem esquerda	4.099.300 m ²

EXTENSÕES

Extensões acostáveis em trechos de cais	
Cais público	9.436 m
Terminais privativos	1.647 m
Áreas arrendadas	1.921 m

Fonte: Abratec

no País, é de ordem econômica. Segundo seus cálculos, um navio carregado com 50 mil toneladas de soja gera 363 empregos diretos, 373 indiretos e deixa uma receita de US\$ 9,57 milhões. Já um navio com 2.500 contêineres, cria 1.410 empregos diretos, 5.867 indiretos e traz ao País receita de US\$ 62,2 milhões em exportações.

QUEM TE VIU, QUEM TE VÊ

– Ainda que com problemas, o Porto de Santos tem operado milagres, ou melhor, tem respondido aos desafios da expansão do comércio exterior brasileiro. Tanto em produtos primários como industrializados. Nos contêineres, particularmente, o salto é fantástico. Nas memórias recentes de Santos, o mês de agosto de 1981 é emblemático. No dia 30 daquele mês e ano um contêiner de 20 pés fazia os testes de movimentação no Terminal de Contêineres (Tecon) às vésperas da primeira operação de embarque naquele terminal pelo navio Lloyd Virginia. Ainda que o Brasil chegasse atrasado, à época foi uma revolução, já que o contêiner se constituía em ameaça ao uso da mão-de-obra nos serviços portuários. Eis um relato da primeira operação: “O velho e lento *Sansão* (uma cámbrea flutuante existente



Terminais de contêineres onde a atracação é imediata

no porto santista) suspende tranquilamente uma peça de uns seis metros de comprimento, por cerca de dois metros de largura e de altura. Uma peça que muitos não tinham visto ainda, e que, por isso, olhavam com curiosidade. Mansamente, como lhe é peculiar, o *Sansão* colocou aquele contêiner sobre uma carreta da Companhia Docas de Santos, no cais, sem nenhuma correria ou esforço sobre-humano. Nenhuma avaria, nenhuma sujeira. Trabalho limpo e humano”.

Desde meados da década de 1990, Santos é um porto privatizado – e ainda bem só gestão estatal. A privatização trouxe investimentos em automatização, informática, em gente, e, o resultado, era o que se esperava: menores custos de movimentação e maior produtividade. O Terminal 37 da Libra, na margem

direita, e o Tecon (privatizado pela Santos Brasil, na margem esquerda) são dois exemplos de eficiência.

Santos, antes da pri-

vatização, movimentava 8 a 10 contêineres por hora. Hoje, faz 40 contêineres por hora. Mais produtividade fez com que o tempo para atracação de navio – antes de 24 a 96 horas – fosse zerado, ou seja, a atracação hoje é imediata. Mais eficiência trouxe o que é fundamental: menor custo. Antes da privatização, o preço médio para movimentar um contêiner ficava em US\$ 500 a US\$ 600. Hoje, sai por US\$ 200.

E os investimentos não param. O T37, por exemplo, que responde por 35% dos contêineres movimentados em Santos, tem uma sala de operação à semelhança de uma nave espacial, coalhada de computadores, cujos técnicos, de frente para os navios, operam computadores e programas que comandam a carga e a descarga dos navios.

A informática comanda o chamado portêiner (há cinco instalados no T37, outros dois em instalação e mais três previstos), um gigantesco equipamento de 78 m de altura e cuja lança, de 45 m, varre toda a boca (largura) do navio. Esse fantástico equipamento, que custa US\$ 6 milhões a unidade, é por seu porte um ícone da nova realidade portuária do Brasil.

PROJEÇÃO DE CRESCIMENTO

(Volume em TEUs - Brasil e Santos)

Ano	Porto de Santos	Brasil
2003	1.560.963	4.319.370
2004	1.698.328	4.699.475
2005	1.847.781	5.113.028
2006	2.010.385	5.562.975
2007	2.187.299	6.052.517
2008	2.379.782	6.585.138
2009	2.589.202	7.164.630
2010	2.817.052	7.795.118

Projeções de crescimento de 8% aa. Fonte: Abratec

Paranaguá: eficiência em xeque

Fragilidade do Porto de Paranaguá afeta a logística de transporte no Paraná, principalmente no escoamento da safra agrícola do Sul e do Centro-Oeste

Giovane Ferreira

No momento em que a economia paranaense mais precisava de seu porto, o porto fraquejou. Foi assim durante quatro meses no primeiro semestre deste ano, quando por diversas vezes, por motivos variados, o Porto de Paranaguá – segundo terminal portuário mais importante do País e o primeiro do mundo no embarque de grãos – paralisou suas atividades prejudicando importações e

exportações e comprometendo parte da logística de escoamento da safra agrícola da Região Sul, já que o porto paranaense também recebe cargas vindas dos estados de Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul.

Como aquele período é o de pico na colheita da produção agrícola do País, e por conseqüência também de exportação de alguns produtos, principalmente a soja, problema no

porto também significa problema nas estradas. As rodovias que levam ao Porto de Paranaguá, em especial a BR-277, ficam literalmente congestionadas pelo enorme fluxo de caminhões carregados de grãos. Se o embarque dos navios pára, as carretas não têm outra alternativa senão parar também. O detalhe, porém, é que como o pátio de estacionamento do porto não comporta tantos caminhões, eles acabam es-



Quando pára o embarque no porto, milhares de caminhões aguardam em fila às margens da rodovia BR-277

tacionando às margens da estrada.

Em uma das vezes em que o terminal deixou de operar, no mês de abril, a fila de caminhões bateu recorde, atingindo 130 km, com mais de 6 mil veículos esperando de quatro a cinco dias para descarregar. A fila começou em Paranaguá, subiu a Serra do Mar, passou pela capital Curitiba e chegou ao município de Campo Largo. Além do prejuízo pelo caminhão parado, as filas prejudicam todo o trânsito na BR-277, entre Curitiba e o Litoral do Estado, oferecendo riscos aos automóveis e aos próprios caminhoneiros, que por não poderem abandonar a



Em abril deste ano, a fila de caminhões parados chegou a 130 km

carreta ficam circulando a pé pela estrada.

Apesar da movimentação de cargas no terminal ter aumentado em

2003, em relação ao ano anterior, as constantes paralisações, tornando as filas de caminhões parte do cenário cotidiano no Paraná, estão

Fortalecimento do transporte ferroviário é uma das soluções

Se o Paraná não realizar investimentos em infraestrutura de transporte e na modernização do sistema operacional do Porto de Paranaguá, em um prazo máximo de cinco anos o complexo logístico do estado estará mergulhado em um caos. Essa foi a conclusão de uma série de estudos realizados pela Câmara Paraná Logística (Paraná Log), formada por representantes das entidades do setor produtivo paranaense, como a Federação das Indústrias, Federação da Agricultura, Organização das Cooperativas, Federação dos Transportes, Federação do Comércio, entre outras, com o objetivo de mapear a situação e sugerir alternativas no sentido de se evitar um possível colapso na área logística e de transporte do Paraná.

Nesse sentido, em um dos trabalhos realizados pela Paraná Log, que trata do escoamento da produção agrícola e industrial de regiões do interior do estado para a capital e também com destino ao Porto de Paranaguá, os técnicos apontam como solução o fortalecimento do transporte ferroviário, com investimentos de R\$ 250 milhões na construção de um novo ramal, com extensão de 120 km. Esse ramal, explica Mário Stamm, diretor-executivo da Paraná Log, eliminaria um “gargalo” na malha ferroviária do Estado, permitindo um maior fluxo de transporte de cargas através desse modal, com descarregamento direto no Porto de Paranaguá.

Atualmente o Paraná dispõe de três eixos ferroviários, vindos das regiões Norte e Oeste do estado, e um terceiro oriundo de São Paulo, totalizando 2.200 km de ferrovia em atividade. Conforme números da Câmara de Logística, tanto nas cargas gerais como no escoamento da safra agrícola, do total movimento 70% é responsabilidade do transporte rodoviário e 30% do ferroviário. Mario Stamm destaca também que a ampliação da malha ferroviária não deve prejudicar economicamente o setor rodoviário, que passaria a atender ao aumento da demanda prevista com o crescimento das produções agrícola e industrial.

Com relação ao Porto de Paranaguá, as sugestões da Paraná Log dizem respeito principalmente ao setor operacional. Segundo Stamm, o porto precisa aumentar sua eficiência, maximizando sua estrutura. Um dos exemplos seria um equipamento chamado “ship loader”, utilizado para carregar grãos nos navios, que estaria operando com 700 toneladas/hora, quando sua capacidade é para 1.500 toneladas/hora, disse. A construção de um novo berço atracadouro também está, de acordo com os estudos realizados, entre as necessidades prioritárias, sob pena de prejuízo à economia paranaense e ao próprio poder público, com o terminal de Paranaguá perdendo espaço para outros portos concorrentes, acrescentou Mário Stamm.

colocando em xeque a eficácia e eficiência do Porto de Paranaguá. Enquanto o governo afirma que tudo faz parte de uma armação para desestabilizar a administração do porto, exportadores, administradores portuários, transportadores, produtores e grande parte da economia paranaense contabilizam prejuízos que vão desde o custo do transporte e armazenamento, até falta de confiança dos parceiros internacionais na relação com os fornecedores paranaenses.

PREJUÍZOS PARA IMAGEM

—O presidente da Federação das Empresas de Transporte de Carga do Estado do Paraná (Fetranspar), Luiz Anselmo Trombini, explica que nesses casos é preciso entender que não somente a cadeia produtiva, mas toda a economia do Paraná e também o poder público perdem dinheiro e credibilidade. “O que está em jogo, além do prejuízo econômico interno, é a imagem do Porto de Paranaguá no mercado internacional”, afirma Trombini. Na avaliação da Fetranspar, muito mais que um problema administrativo, a crise no terminal portuário assumiu um caráter político. Assim, de acordo com a entidade, deve ser tratada como tal. “Se o próprio governo afirma que o Porto de Paranaguá é um dos mais eficientes do País e que tem grupos privados interessados em derrubar a administração portuária, é preciso então assumir e atacar a causa de tanta insatisfação, que talvez realmente não esteja na questão operacional, mas de pessoas”, afirma o presidente da federação.

Uma comissão formada por representantes do Ministério dos Transportes, da Administração dos Portos de Paranaguá e Antonina



Fluxo excessivo de caminhões exaure capacidade do estacionamento

(Appa) e de outros setores envolvidos, como a Fetranspar, reuniram-se por várias vezes nos últimos meses na tentativa de encontrar uma saída para garantir que o terminal pudesse operar normalmente. Contudo, as numerosas sugestões apresentadas não foram suficientes para impedir as súcessivas paralisações. De acordo com Trombini, isso tudo mostra, seja do ponto de vista político ou administrativo, a fragilidade do Porto de Paranaguá. Se não é devido à greve, o porto pára por problemas na rede de energia elétrica, na operação do sistema de informática ou então, o que é mais aceitável, por conta das condições climáticas.

Em contato com a superintendência do Porto de Paranaguá, a reportagem não obteve nenhuma resposta oficial aos questionamentos sobre a fragilidade do terminal e que ações estariam sendo tomadas no sentido de se prever ou pelo menos evitar tantas paralisações. A assessoria de imprensa apenas informou, por telefone, que a maior parte dos problemas que prejudicaram o embarque são imprevisíveis e que qualquer outro porto também está suscetível, como é o caso das con-

dições do tempo.

Este ano as paralisações do porto se deram por causa de uma greve dos operadores portuários, uma pane no sistema de informática e principalmente pelo mau tempo, que impede o embarque dos produtos nos porões dos navios. Em outra ocasião, um veículo chocou-se contra um poste de energia, deixando o terminal parado por horas, até o restabelecimento da energia.

De acordo com o governo, em 2003 foram embarcados pelo Porto de Paranaguá 33,5 milhões de toneladas, ante 28,5 milhões no ano anterior, registrando um crescimento de 17,7%. Um dos principais produtos embarcados pelo porto é o complexo soja (grão, farelo e óleo). Conforme dados do Departamento de Economia Rural (Deral), da Secretaria de Estado da Agricultura e do Abastecimento (Seab-PR), na safra 2003/2004 o Paraná produziu 10,2 milhões de toneladas. Contudo, o volume exportado pelo porto paranaense no período é ainda superior à produção estadual, já que o terminal exporta soja vinda de outros estados, principalmente do Mato Grosso do Sul. ■

Transporte Excelsior.
Pela segunda vez consecutiva
Fornecedor Excelência da CSN.

PRÊMIO FORNECENDO EXCELÊNCIA

A CSN confere o Prêmio Fornecendo Excelência 2003 à empresa

TRANSPORTE EXCELSIOR LTDA.

por ter se destacado durante o período na categoria

Transporte, segundo os critérios

Preço, Remessa, Serviços e Qualidade.


Benjamin Steinbruch
Diretor Presidente


Marcos do Rego Monteiro Saraiva
Diretor de Suprimentos

São Paulo, junho de 2004.

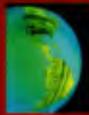


Excelsior
Logística
Transporte · Armazenagem · Distribuição



CURSO AVANÇADO DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL

O tema será desenvolvido pelo Prof. Dr. Manoel de Andrade e Silva Reis, Engenheiro Naval, mestre em Engenharia pela Escola Politécnica da USP, Ph.D pelo Massachusetts Institute of Technology, Professor de Logística da Fundação Getúlio Vargas e Sócio-Diretor da Mare Logística.



OBJETIVO:

Proporcionar aos profissionais de logística a oportunidade de aprofundar e estruturar seus conhecimentos na área, com ênfase em redes logísticas, administração de suprimentos, distribuição, transportes, intermodalidade e logística internacional.



PÚBLICO ALVO:

Gerentes e Diretores de Logística e outros profissionais relacionados com atividades logísticas.



PROGRAMA

1. Administração da Cadeia de Abastecimento - *Supply Chain Management*
2. Administração Logística e sua Importância Estratégica
3. Redes Logísticas
4. Administração de Suprimentos
5. Distribuição
6. Considerações sobre Transportes e Intermodalidade
7. Logística Internacional



Manoel de Andrade e Silva Reis

Engenheiro Naval e Mestre em Engenharia pela Escola Politécnica da USP. Ph.D pelo MIT - Massachusetts Institute of Technology. Professor de Logística da FGV-EAESP - Fundação Getúlio Vargas de São Paulo.

Atua na formação e reciclagem de profissionais, ministrando cursos e palestras sobre Logística Empresarial, Logística Internacional e Transportes.

É Sócio-Diretor da MARE Logística, a qual desenvolve planejamento de sistemas logísticos nas áreas de administração de suprimentos, distribuição física, armazenagem, gestão de estoques, transportes e logística internacional, incluindo operações portuárias, para empresas como Copersucar, CPShips, Duke Energy International, Editora Abril, Kwikasair Cargas Expressas, Red Bull do Brasil Ltda., OPP Petroquímica, Souza Cruz e Unilever, entre outras.

É membro do Council of Logistics Management - CLM.

Atuou como Diretor da Divisão de Engenharia Naval e Oceânica do Instituto de Pesquisas Tecnológicas - IPT, Diretor de Sistemas de Engenharia da Ductor Implantação de Projetos S.A., Diretor de Logística do Grupo Libra de Navegação, Diretor Superintendente da Grancarga Marítima Ltda.

Foi Professor do Departamento de Engenharia Naval da Escola Politécnica da USP (1969-1996), Assessor do Secretário de Transportes do Estado de São Paulo para assuntos de Transportes e Portos (1997 a 2002), Coordenador do Grupo de Implantação da Regionalização do Porto de Santos durante o ano de 2002, representante do Governo do Estado de São Paulo no CAP - Conselho de Autoridade Portuária dos Portos de Santos e São Sebastião e no Conselho de Administração da FEPASA - Ferrovia Paulista S.A.

Data: 19/08/04 **Valor:** R\$ 400,00 **Carga horária:** 8 horas **Local:** Quality Ibirapuera - Rua Borges Lagoa, nº 1 209 - Ibirapuera

ORGANIZAÇÃO:


Marcelo Fontana
promoções e eventos

APOIO:


transporte
MODERNO

PATROCÍNIO:


VOLVO

INFORMAÇÕES:

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

Crescimento ameaçado

Para sair do cenário de quase colapso da infraestrutura de transporte, calcula-se que serão necessários de investimentos públicos e privados de R\$ 15 bilhões ao ano

Foto: Paulo Garash

A falta de investimentos em infraestrutura de transportes começa a ameaçar as metas de crescimento do Brasil. Especialistas alertam que o setor vive um momento de colapso, que terá sérias conseqüências na capacidade de aumento da safra agrícola e na retomada da produção industrial.

Para sair deste cenário, que já é de eminência de um “apagão logístico”, estimativas apontam para a necessidade de uma injeção de recursos – públicos e privados – da ordem de R\$ 15 bilhões por ano. Principalmente em recuperação de estradas, ampliação da malha ferroviária e na modernização de portos. A cifra representa dez vezes mais do que é aplicado hoje. O assunto dominou as discussões do IV Seminário Brasileiro de Transporte Rodoviário de Cargas, ocorrido em Brasília.

Para o presidente da Associação Nacional dos Transportadores de

Cargas e Logística (NTC&Logística), Geraldo Vianna, no curto prazo já não há muito o que fazer. “Exceto torcer para que as chuvas não sejam muito intensas e, por incrível que pareça, que a produção do agronegócio e da indústria, bem como os volumes do comércio exterior e as demandas do mercado interno não cresçam, simultaneamente, além de limites muito modestos”, desabafa.

ESCOAMENTO DIFÍCIL – Entretanto, conforme alerta Vianna, a serem concretizadas algumas projeções mais otimistas, o Brasil poderá viver uma situação caótica ainda no corrente ano e, principalmente, em 2005. Não somente pela dificuldade de escoamento da produção, mas também pela reduzida capacidade de armazenagem do País. “Entre as safras de 1998-1999 e 2001-2003, a produção agrícola nacional cresceu 50%. No mesmo período, a capacidade de armazenagem aumentou em apenas 5,7%,

mostrando o descompasso que há entre os dois segmentos”, diz o presidente da NTC&Logística.

Vianna lembra que a atual situação é decorrente de um processo histórico e destaca que o Brasil, que já investiu 1,8% do PIB em infraestrutura de transportes nas décadas de 1960 e 1970, passou a investir 0,2% nos últimos anos e apenas 0,1% em 2003. Os números têm por base um estudo feito pelo engenheiro Paulo Fernando Fleury, diretor do Centro de Logística da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ).

Para Vianna, a notória crise fiscal do Estado brasileiro – em todos os níveis, mas principalmente no plano federal – e o fim dos recursos vinculados do “Fundo Rodoviário Nacional”, com a Constituição de 1988, são os responsáveis óbvios pela derrocada do investimento público. Pelo lado do investimento privado, o dirigente destaca que o declínio se explica pela

prolongada retração da atividade econômica nas últimas duas décadas e, sobretudo, pela falta de marcos regulatórios adequados, legais e contratuais, que possam oferecer um mínimo de garantia de retorno do capital investido.

O presidente do Conselho de Infra-Estrutura da Confederação Nacional da Indústria (CNI), José de Freitas Mascarenhas, afirma que, como o Estado não dispõe dos recursos necessários para fazer os investimentos na escala da demanda brasileira, é preciso atrair o setor privado para alavancar os negócios. Mas, para isso, destaca que é necessária uma definição clara do papel do Esta-

do neste novo ambiente, além de marcos regulatórios estáveis, de uma justiça moderna e eficiente e da criação de uma modalidade de Parceria Público-Privada simplificada. “O que está por trás do investimento é tão importante quanto o próprio investimento”, diz.

Estes recursos privados serviriam não somente para modernizar a movimentação de carga no Brasil, mas também para dinamizar o uso dos meios de transporte. Hoje, de acordo com a Associação Nacional dos Usuários do Transporte de Carga (ANUT), há uma concentração no transporte rodoviário, que responde por 60,49% de tudo o que é movimentado no País. Em segundo lugar aparecem o sistema ferroviário (20,86%), o aquaviário (13,86%), o dutoviário (4,46%) e, por último, o aéreo, com 0,33%. É uma opção de matriz considerada equivocada e irracional pelos especialistas. Nos Estados Unidos, por exemplo, o transporte é bem mais

equilibrado e 38% das cargas são transportadas por trens. O segundo modo mais importante é o rodoviário (28%), seguido do dutoviário (17,8%), hidroviário (16%) e aéreo (0,2%).

Além disso, o coordenador da Câmara de Logística da Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB), Jovelino Pires, lembra que o usuário brasileiro acaba pagando três vezes mais pelos custos logísticos do que os concorrentes estran-

O usuário brasileiro acaba pagando três vezes mais pelos custos logísticos do que os concorrentes estrangeiros, por deficiência dos meios de transporte

geiros. “Muitas vezes, os produtos primários estão a mais de 2 mil km dos portos”, compara. Não à toa, o Brasil fica em 35º lugar em termos de competitividade segundo o World Competitiveness Yearbook 2002, do instituto de ensino para executivos IMD, da Suíça, que leva em conta a eficiência gerencial do país, sua performance econômica, a eficiência governamental e a infra-estrutura.

Para 2007, o cenário traçado pela ANUT não é mais animador. Segundo Dias, somente para o sistema ferroviário, há uma previsão de forte crescimento da carga transportada. A siderurgia, por exemplo, tende a aumentar em 28 milhões de toneladas os atuais 100 milhões de toneladas transportadas atualmente, o equivalente a 18%. Já no setor de grãos e fertilizantes, a expectativa é um aumento de 24 milhões de toneladas acima dos 176 milhões atuais. “O sistema ferroviário muito dificilmente poderá absorver este

crescimento, até porque as metas de produção da malha ferroviária estão muito aquém deste número. E o transporte rodoviário não tem como assumir este excedente”, afirma Dias. Segundo o dirigente, é o anúncio do tão propagado “apagão logístico”, que já deu sinais na última safra, com portos congestionados, filas de caminhões, um grande número de navios à espera, aumento do preço do frete e do tempo de trânsito e, por fim, queda na qualidade dos serviços.

Para Dias, a capacidade de o Brasil mudar este cenário a curto prazo vai depender dos investimentos emergenciais. A associação

prevê a necessidade de R\$ 7,5 bilhões em obras de reconstrução, reparos e manutenção da malha rodoviária entre 2004 e 2005, e R\$ 2,26 bilhões no sistema ferroviário. A médio prazo, seriam necessárias medidas de crescimento sustentado entre 2004 e 2007, com fortalecimento institucional, incluindo o da regulação, com cumprimento das obrigações das concessionárias, e investimentos de R\$ 24 bilhões nos quatro modos de transporte. Mas de onde sairá este dinheiro?

Neste momento as apostas do setor de transportes estão concentradas no redirecionamento da aplicação dos recursos arrecadados com a Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico (Cide). “Não há um plano B”, diz Vianna. O imposto incide sobre os combustíveis e, conforme a legislação, pode ser usado apenas para três finalidades, sendo que uma delas é a manutenção da infra-estrutura de transportes, o que não vem acontecendo. ■

CURSOS TÉCNICOS

FERRAMENTAS PARA GESTÃO DE NEGÓCIOS.

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

22 de Setembro de 2004

CÁLCULO DE CUSTOS OPERACIONAIS DE VEÍCULOS

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

Programa

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

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

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 300,00

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

23 de Setembro de 2004

LOGÍSTICA NA MANUTENÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

Programa:

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

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 300,00

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

24 de Setembro de 2004

PLANEJAMENTO NA FORMAÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

Programa:

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

Valor da inscrição: R\$ 300,00

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

O Instrutor:



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

Público:

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

Local:

Hotel Transamérica Flat Congonhas - Rua Vieira de Moraes, 1.960. Próx. ao Aeroporto de Congonhas - São Paulo - SP - (11) 5094.3377

ORGANIZAÇÃO:



Marcelo Fontana
promoções e eventos

REALIZAÇÃO:



INFORMAÇÕES:

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



Um dos centros de distribuição e armazenagem da empresa, alocado para produtos químicos

Logística dá musculatura

A Toniato cria braços de construção de CDs e gestão de armazenagem e consolida a atividade principal, o transporte, feito com frota própria

Barra Mansa, no Rio de Janeiro, tem vocação para o transporte rodoviário. Foi berço de algumas gigantes da atividade de transporte de aço. A maioria dessas transportadoras, alimentada em outros tempos por fretes administrados e de valores especiais, saiu de cena por não se adaptar aos novos tempos de fretes livres.

Não é o caso da Transportes Toniato, nascida em 16 de abril de 1974 na cidade fluminense, cuja frota própria é de 248 veículos com idade média de cinco anos. A empresa aprofundou sua atuação em logística – construção e operação de centros de distribuição. Hoje, administra dois CDs de produtos químicos e edificou a primeira parte de um condomínio logístico na re-

gião da Grande São Paulo.

Sair dos limites do transporte é estratégico, dá musculatura, segurança e evita uma ameaça – a empresa tornar-se “caminhoneira” de operadores logísticos.

Mas, seguramente, o transportador precisa dominar com maestria o know-how de transporte. Até porque é importante essa atividade, que representa a maior parte do faturamento. Dos R\$ 72 milhões que a Toniato faturou em 2003, 80% vieram do transporte, 12% derivaram do braço de logística e 8% restantes procederam de atividade imobiliária ligada à construção de centros de distribuição.

A maioria dos caminhões da Toniato é de trucados, 90 unidades. Os tocos (caminhões de dois eixos) somam 57 unidades, os cavalos-mecânicos são 48 unidades, os chamados ¾ (caminhões leves)

totalizam 40 unidades e, ainda, 13 vans completam a frota.

A Toniato é diversificada em marcas de veículos. Tem na frota Scania, Mercedes-Benz, Volvo e Iveco. Mas, há preferência. A maior parte dos cavalos (87,5%) é Scania. Os truques (91,1%) são Mercedes-Benz. Já os chamados caminhões tocos são da Volkswagen (82,4%). A maior parte de vans, 76,9%, é formada por veículos Iveco. As minorias na Toniato são cavalos Volvo (12,5%), truques Volkswagen (8,9%), tocos Mercedes-Benz (17,6%) e vans Mercedes-Benz (23,1%).

A Toniato até 2002 operou com agregados, mas deixou essa modalidade. Hoje, 100% do transporte é feito com a frota própria, integralmente rastreada pelos sistemas Autotrac, Controlsat e

Nextel com gerenciamento de risco a cargo da Buony.

A Toniato opera em geral com cargas de alto valor agregado, principalmente produtos químicos. Daí, o rastreamento, que ao reduzir o risco de roubos, automaticamente baixa o prêmio de seguro. Daí, também, a grande incidência de truques na frota para a execução da transferência de cargas. O caminhão de três eixos tem porte compatível com o valor coberto pela apólice de seguro da carga.

Mas, para operações específicas, a Toniato opera cavalos puxando composição convencional ou até

DESEMPENHO DA TONIATO

	2003	2002
Frota (unidades)	248	230
Quilômetros/ano	13.200.000	7.525.000
Combustível (litros/ano)	3.980.000	2.520.000
Carga (toneladas/ano)	360.000	285.375
Pneus/ano (novos/recup.)	540/1.200	300/600

Fontes: empresa e Anuário do Transporte de Carga

mesmo bitrem. A primeira experiência com carreta dupla começou em março de 2004 no transporte de produtos químicos entre Rio de Janeiro e Suzano (cidade da Grande São Paulo). A composição com cavalo Scania e bitrem-tanque da Líder, de Muriaé (MG), leva 48% mais de carga com consumo de diesel entre 10% e 15% superior ao de uma composição tradicional. O bitrem customizado está em fase de avaliação.

Chegou a hora de assumir o controle.

veículo - pneu - abastecimento - seguro - manutenção
ocorrência - componentes - pneu - frete - estoque
bomba própria - licenciamento - financeiro



Sistema de Gerenciamento de Frota



Sistema de Controle de Tráfego



Sistema de Cargas

GUBERMAN
Informática

www.guberman.com.br (27)3200-2662

CONVERSOR DE TENSÃO MICRO-CONTROLADO PARA VEÍCULOS DE 24 V

Conheça todos os produtos da
ARPE INDÚSTRIA ELETRÔNICA:

A maior linha de relés auxiliares e de pisca com alta potência. Amplificadores, inversores e sirenes. Temporizadores e relés de injeção eletrônica com exclusiva garantia de 3 anos.



gsppublicidade.com.br

ARPE
GERANDO TECNOLOGIA

Medidas: 9,6 x 4,0 x 14 cm
Peso: 880 gramas
Garantia de 1 ano



Solicite catálogo: 11 6942-8087/arpe@arpe.com.br
ou visite www.arpe.com.br



Soluções completas para carroceria industrial

- Dobradiças
- Fechos
- Varoes
- Mancais,
- Trilhos para Fixação
- Engates



AICO
Alianza Internacional Company

Rua Herbert Kremer, 718 - CEP 88305-200 - Itajaí (Santa Catarina)
Tel/Fax: 47 3481773 - e-mail: aico@aico.com.br - www.aico.com.br

Representante no Brasil
M&F
MECANIZADOS RODRIGUEZ FERNANDEZ, S.L.

Velozes e furiosos

Aumento do número de motoboys pelas ruas de São Paulo exigiu regulamentação da categoria, em vigor desde abril

Sonia Crespo

Eles não dão sossego. Nas ruas calmas de bairros residenciais ou nas avenidas de movimento intenso, lá estão, velozes e implacáveis com suas motos: os motoboys, motoqueiros que realizam entregas urgentes na cidade de São Paulo. A impressão que fica para quem acompanha dez minutos na rotina desses profissionais é de que para eles não existem limites, nem de tempo nem de velocidade. Kamikazes do asfalto por exigência, eles fazem chegar a encomenda a seu destino, a qualquer custo – mesmo que esse custo possa significar desde um chute no

veículo que atrapalhar seu caminho até um acidente grave para o motoqueiro e seus conseqüentes quilômetros de congestionamento. Infelizmente, para quem mora na capital paulista, ambas as tristes cenas já fazem parte do cotidiano. Paradoxalmente, esses mesmos congestionamentos que pioram cada vez mais o trânsito servem de incentivo à atividade, que explora exatamente a morosidade do tráfego para realizar entregas rápidas. “Se o maior problema do motorista particular é o motoboy, o maior problema do motoboy é o motorista particular”, comenta Luís Ale-

xandre Duarte, secretário-geral e diretor de Moto-Frete do Sindicato das Empresas de Transporte de Carga do Estado de São Paulo (Setcesp).

De acordo com a prefeitura, existem 700 mil motocicletas cadastradas na Grande São Paulo. Desse total, cerca de 160 mil se dedicam à atividade de moto-frete. Isso sem contar com as motos não cadastradas ou em situação irregular. Daqui a um ano, segundo a previsão do presidente do Setcesp, Urubatan Helou, o número de motoboys poderá dobrar, ou até triplicar, já que a previsão de produção de motocicletas das montadoras é de chegar à marca de um milhão de motos. “Nesse ritmo, em vez de pensarmos na possibilidade de criar uma faixa exclusiva para eles, talvez seja mais prudente pensarmos em deixar apenas uma faixa exclusiva para os demais veículos”, ironiza Helou, embora esteja claramente preocupado com esse provável turbilhão de motoboys circulando pelas ruas de São Paulo.

ENTREGA EM 20 MINUTOS

– O sistema de transporte por moto-frete cresceu muito na cidade nos últimos tempos em decorrência da necessidade de rapidez na entrega de certas encomendas, que os outros meios não oferecem. Os motoboys substituíram também os antigos office boys, que há alguns anos faziam esse tipo de trabalho. “Com o trânsito intenso, só o motoboy garante as entregas urgentes”, comenta Duarte. E é verdade: só por moto-frete é possível cruzar a cidade para fazer uma entrega em 20 minutos, a um preço módico: por cada viagem diurna é cobrada, em média, a taxa de R\$ 10 reais. Duarte calcula que cada empresa do setor realiza, em média, 300 entregas por dia.



Em São Paulo 160 mil motociclistas se dedicam à entrega de encomendas

A preocupação maior da categoria não é com a lei, pois está regulamentada na cidade através do Decreto Municipal nº 44.220, do Departamento de Transportes Públicos da Secretaria Municipal de Transportes (DTP/SMT), que está em vigor desde abril e obriga o cadastramento dos operadores de moto-frete, sejam empresas, cooperativas, associações ou motoristas individuais. O cadastramento permite a emissão de uma licença especial, chamada Licença de Moto-Frete, e os motoristas devem estar inscritos no Cadastro Municipal de Condutores de Moto-Frete – conhecido como Condumoto – que é válido por cinco anos. Além disso, todos os motoboys devem ter, obrigatoriamente, o baú de transporte na moto. O problema atual desse segmento de transporte são os impostos que essas empresas têm de pagar à prefeitura. Elas estão inseridas no grupo de transportadoras comuns, que têm alíquota de ISS de 5%. “O moto-frete precisa de um código fiscal específico, pois não somos transportadoras, embora realizemos entregas urbanas”, comenta Duarte. Os altos impostos fazem com que a maioria das empresas da categoria – cerca de 90% – procure outras cidades como domicílio fiscal, onde a alíquota de ISS não passa de 2%.

Essa estatística é desanimadora, pois é justamente com o dinheiro arrecadado desses impostos que se poderia criar soluções de infraestrutura viária para os motoboys. Se apenas 10% da categoria que usam as ruas e avenidas da cidade pagam o imposto correspondente, a situação tende a se complicar. “Não podemos arcar com essa despesa”,



O baú de transporte: item obrigatório após regulamentação da atividade

argumenta o secretário-geral do Setcesp, que defende a criação da alíquota de 2% de ISS para as empresas de moto-frete que atuam na capital. “Se conseguirmos, a prefeitura poderá repatriar todas essas empresas que hoje mantêm sede fiscal fora da cidade”, diz. De acordo com Duarte, infelizmente a Secretaria Municipal dos Transportes se dedica muito mais ao transporte coletivo e deixa em segundo plano as demais modalidades.

RÁPIDOS E RASTEIROS – A atividade de motoboy existe em São Paulo há cerca de 17 anos. Conhecidos por alguns apelidos pouco carinhosos, os motoboys têm que conviver com a triste realidade de que, a cada dia, um deles morre em acidente no trânsito, segundo estimativa do Setcesp. Não há cidadão paulistano que não tenha visto a cena da moto caída no meio de uma grande avenida ou da rua. “Não temos espaço próprio. Isso nos cria limitações que, muitas vezes, acabam provocando acidentes”, diz, citando como exemplo o “corredor imaginário” da Avenida 23 de Maio, que liga as zonas norte e

sul da cidade, entre as duas faixas da esquerda.

Outro entrave da atividade é a falta de segurança no transporte da mercadoria, sempre sujeita a sofrer um sinistro. Isso faz com que alguns clientes, como as empresas de e-commerce, desqualifiquem a categoria: “Essas empresas dependem de serviços de entrega rápidos e econômicos e, sobretudo, confiáveis. E as empresas de motocarga precisam mostrar-se seguras”, analisa Urubatan Helou, que já organizou encontros no sindicato para discutir metodologias que evitem prejuízos decorrentes de fraudes ou de imprudência.

“Atualmente nossa atividade está registrando um crescimento nas entregas de peças de informática”, avalia Duarte, que também destaca o aumento do transporte de documentos. No sindicato há atualmente mais de 250 empresas cadastradas nessa área. Duarte avalia que, dos profissionais do segmento, aproximadamente 50% sejam proprietários da moto, 20% trabalhem em regime autônomo e 30% como agregados.

Contrato rege eficiência

Cosan, do setor sucroalcooleiro, contrata transportadores, entre eles a Mesquita, para obter regularidade na logística do açúcar



Mesquita compra 22 cavalos-mecânicos 1938 S para atender à Cosan

O Grupo Cosan, maior produtor mundial sucroalcooleiro, que controla 12 usinas de açúcar e álcool, três refinarias de açúcar e um terminal portuário em Santos, fechou contrato com várias empresas de transportes para obter sobretudo qualidade e regularidade nas transferências entre suas usinas, no interior paulista e seu terminal, no Armazém 10, no Porto de Santos.

O contrato abrange uma frota de 170 caminhões e vários tipos de implementos – bitrens Hopper, contêineres com descarga traseira, entre outros. Um dos contratados da Cosan é a Mesquita Soluções Logísticas, braço de serviços do Grupo Mesquita, fundado há 77 anos. Com esse contrato, de cinco anos, a Mesquita entra na logística

do agronegócio – um filão que tem atraído outros tradicionais transportadores. A operação exigiu um investimento calculado em R\$ 7 milhões só na compra de 20 cavalos-mecânicos 1938S 6x2 e 22 conjuntos bitrens Randon Hopper.

O terminal da Cosan, em Santos, exporta por ano um total de 3,7 milhões de toneladas de açúcar e 1,2 milhão de toneladas de soja. Do açúcar embarcado, 1,4 milhão de toneladas são produzidas nas próprias usinas do grupo. A Cosan, do seu volume, traz 10% por trem e 90% por caminhão.

Para a Mesquita coube, no contrato com a Cosan, uma cota de transporte de 200 mil toneladas por ano. Os 20 conjuntos exigiram a contratação de 48 motoristas que se revezam em dois turnos numa

operação ininterrupta – 24 horas por dia nos sete dias da semana. Os motoristas, que operam no regime *hot seat* (o caminhão não é desligado) foram recrutados na região da Baixada Santista, onde se localiza a Mesquita e de onde os veículos saem vazios – no retorno, aí sim, trazem açúcar demerara para exportação. O planejamento da Mesquita é cumprir duas viagens redondas por dia, o que totaliza 1.200 km/veículo por dia. A jornada diária de cada motorista (uma viagem redonda) começa e termina em Santos, onde está sua moradia.

Um bitrem da Mesquita roda, portanto, 35 mil km mensais, uma das mais altas produtividades do País. Esse ritmo só é possível cumprir quando se tem agilidade nas pontas, na carga e descarga, o que é garantido pela Cosan, que faz a gestão tanto do manuseio na usina como no porto.

Tanto as carretas Hopper – da Mesquita, como os contêineres que descarregam por trás, tipo caçamba, operados por outra contratada da Cosan, a empresa Santa Luz – foram especificadas por causa de sua alta performance operacional, principalmente na descarga. Além da Mesquita e Santa Luz outras empresas foram escolhidas para fazer a logística da Cosan, que antes não tinha contratos firmados de longo prazo.

O contrato dedicado cada vez mais acumula adeptos. De acordo com José Roberto Mesquita Filho, diretor executivo da Mesquita, “o contrato transmite segurança para as duas partes – nós podemos investir e o embarcador fica garantido que não terá altas de fretes bruscas uma vez que o reajuste de frete obedece parâmetros levantados pelo índice INCT-Fipe.”

Problemas de Movimentação?

VISITE A

NOVINAT 2004



**FEIRA DE LOGÍSTICA, MOVIMENTAÇÃO,
ARMAZENAGEM E TRANSPORTE DE MATERIAIS**

10 A 13 DE AGOSTO

Local:

EXPO CENTER NORTE
PAVILHÕES AZUL E BRANCO
RUA JOSÉ BERNARDO PINTO, 333

Apoio:

UnIMAM
Universidade IMAM

REVISTA

LOG&MAM
LOGÍSTICA, MOVIMENTAÇÃO E ARMAZENAGEM DE MATERIAIS

Promoção e Realização:

IMAMEX
FEIRAS E PROMOÇÕES LTDA.



espaço p/ etiqueta código de barras

Nome Principal do Visitante
(preencher em letra de forma)

NOME Principal da EMPRESA
(preencher em letra de forma)

VISITANTE



10 A 13 AGOSTO - DAS 14 AS 21 HS

**EXPO CENTER
NORTE**
PAVILHÕES AZUL E
BRANCO

Convidado por



NOME DO VISITANTE

CARGO

EMPRESA

Linha Principal de Produto
de sua empresa:

ENDEREÇO EMPRESA

CEP

CIDADE

ESTADO

e-mail

DDD

TELEFONE

FAX

PROIBIDO O INGRESSO DE MENORES DE 16 ANOS, INCLUSIVE ACOMPANHADO DOS PAIS.
ESTE CONVITE PODE SER REPRODUZIDO. GANHE TEMPO: TRAGA O CONVITE PREENCHIDO.

TODAS AS PERGUNTAS ACERCA DO EVENTO

NOVINAT
2004

10 A 13 AGOSTO - DAS 14 AS 21 HS

Festa sem fronteiras

Ao completar 50 anos no País, Fras-Le planeja ampliar as exportações e triplicar sua participação no mercado europeu

Sonia Crespo



A fábrica da Fras-Le no bairro de Forqueta tem 250 mil m²

Ao comemorar 50 anos de atividades no Brasil, a Fras-Le – empresa integrante do Grupo Randon – demonstra estar cheia de gás e de novos projetos para os próximos anos. O principal deles é a expansão de negócios na Europa, através de seu escritório próprio em Gelsenkirshen, na Alemanha, que será fundamental para o oferecimento de suporte completo à base de clientes no continente, tanto para empresas sistemistas, que produzem para montadoras – ArvinMeritor, TRW, Bosch, Continental Teves e

Brembo – quanto para o segmento de after market (reposição), com abertura de novos distribuidores. Com a expansão, será atendida a meta da empresa de, até 2007, triplicar sua participação no mercado europeu. Em 2003, a participação naquele continente, que foi de 1%, obteve faturamento de US\$ 4,5 milhões.

Desde que se instalou no Brasil, a fabricante ampliou sua produção para cerca de dez mil itens – lonas e pastilhas de freios, revestimentos de embreagens, produtos industriais e especiais para aplicação em

caminhões, ônibus e semi-reboques, entre outros – que abrangem 95% das peças usadas no mercado brasileiro (os 5% restantes representam a parcela de peças importadas pelas montadoras). Só a produção de componentes para a linha de veículos pesados representa 55% em volume e 50% em faturamento da fabricante. E, no decorrer destas cinco décadas, a empresa tornou-se a principal exportadora de peças do Grupo Randon: hoje é responsável por 57% das vendas do conglomerado ao exterior.

“Nosso escritório na Alemanha está atuando há pouco mais de dois anos e vem obtendo contratos de grande importância, o que nos faz querer crescer na Europa”, comenta Erino Tonon, diretor corporativo da Randon. O executivo estima que esse continente absorve atualmente 10% das exportações da fábrica brasileira, enquanto os Estados Unidos compram 50% das exportações e os 40% restantes seguem para outros continentes. As vendas externas – para mais de 70 países – alcançaram US\$ 40 milhões em 2003.

MAIS CLIENTES – Ampliar a presença da marca em território europeu faz parte da estratégia comercial, já que ali mais de 80% dos veículos novos saem das fábricas com freios a disco. “O mercado europeu é o melhor em veículos pesados”, resume Tonon. É certo que a parceria das Empresas Randon com a norte-americana ArvinMeritor, que é uma das principais fornecedoras de eixos para o mercado europeu e a maior fornecedora para o mercado norte-americano, contribuiu para a expansão dos negócios da Fras-Le na Europa. “Um de nossos objetivos é sermos o principal parceiro da

ArvinMeritor também na Europa”, acrescenta o diretor executivo da empresa Luiz Antonio Oselame. A perspectiva de novos negócios definiu a meta de exportações fixada pelo fabricante para 2004, que deverá chegar à casa dos US\$ 50 milhões. “Temos preço competitivo e qualidade para esse mercado, atestado pelo próprio mercado europeu e pelos clientes”, avalia Oselame.

Atualmente, no mercado nacional de montadoras, a Fras-Le detém uma participação de 95% em lonas pesadas e 40% em produtos para linhas leves. Oriunda de duas unidades fabris sediadas em Caxias do Sul (RS), a produção da Fras-Le está sendo concentrada apenas na fábrica do bairro de Forqueta, que tem 250 mil m², segundo Tonon.

Avanço no segmento leve

Rosa Symanski

A Fras-Le anunciou em junho, em São Paulo, que se prepara para entrar com força total também no mercado norte-americano.

“Já temos 10% do mercado de linha pesada nos Estados Unidos. E agora pretendemos atacar na linha leve. Devemos começar pelas empresas brasileiras que atuam no segmento de freio leve naquele país”, explicou o diretor corporativo Erino Tonon, durante apresentação da empresa na Associação dos Profissionais de Investimentos e Analistas de Mercado de Capitais (Apimec), em São Paulo.

A empresa, cujas exportações representam uma fatia relevante na

receita, representando US\$ 12,2 milhões de dólares no primeiro trimestre deste ano, pretende investir R\$ 21 milhões este ano na produção. No mercado interno, a companhia reconhece que o agromercado, a locomotiva do País em 2003 e 2004, é um segmento importante para a Fras-Le.

“O agromercado, que tem crescido na área de exportação, tem nos ajudado pelo que gera de riqueza. Estamos solidificados pelas nossas exportações e pelas dos outros”, disse Tonon.

Para este ano, a expectativa da Fras-Le é manter o crescimento anual superior a 20% em relação aos anos anteriores.



Pneulinhares Truck Center,
a loja do seu caminhão.

Caminhoneiro que roda tranquilo passa aqui. **Em frente ao Ceasa.**

ATAÇADO E VAREJO

São Paulo - Truck Center:

Av. Dr. Gastão Vidigal, 2060/2050
Tel.: 3834.8889

www.pneulinhares.com.br

SABADO: das 8h às 18h.

São Paulo - Lapa:

R. Trajano, 96
Tel.: 3873.3003



PNEU • ALINHAMENTO • BALANCEAMENTO • MONTAGEM PARA CAMINHÕES

Faça uma assinatura de **Transporte Moderno** e fique por dentro de tudo o que acontece no mundo dos transportes e da logística

transporte
Todos os modais MODERNO

LIGUE JÁ!

(11) 5096-8104

Depto. Assinaturas

MWM mostra nova família de eletrônicos

Os novos motores eletrônicos da família MWM Acteon tem versões de 4 e 6 cilindros para atender às mais rigorosas legislações vigentes de controle de emissões



MWM Acteon 6.12 TCE

AMWM Motores Diesel está produzindo uma nova família de motores eletrônicos, denominada MWM Acteon, que chega com duas opções: 4.12 TCE de 4 cilindros e 150 cv a 206 cv, e 6.12 TCE de 6 cilindros de 210 cv a 310 cv, respectivamente com 4,8 litros e 7,2 litros. Destinam-se a aplicações em caminhões e ônibus entre 9 e 43 toneladas de pbt. São os veículos das categorias leves, médios e semipesados.

A empresa investiu mais de R\$ 40 milhões para desenvolver os novos produtos, com tecnologia 100% nacional, projeto que exigiu quatro anos de trabalho desde sua concepção.

“A combinação dos benefícios da injeção eletrônica, do aumento da cilindrada e do uso de materiais mais resistentes permitiu o *downsizing*, isto é, produção de motores menores, porém mais potentes”, afirmou José Eduardo Luzzi, diretor executivo de Vendas e Marketing da MWM. “Estes propulsores possuem

dimensões e pesos semelhantes aos atuais motores mecânicos, mas com aumento de potência acima de 30%”.

De acordo com a empresa, os motores eletrônicos MWM Acteon de 7,2 litros

têm melhor desempenho que os modelos mecânicos semelhantes com cilindrada muito superior, e a versão de 4 cilindros pode ser utilizada em aplicações originalmente equipadas com motores mecânicos de 6 cilindros.

A nova família Acteon tem como grandes diferenciais os injetores reforçados e a unidade de comando eletrônica, que gerencia o funcionamento e oferece uma série de funções específicas.

Com os novos motores, a empresa pretende aumentar sua participação no mercado brasileiro de



MWM Diagnose, de baixo custo



MWM Acteon 4.12 TCE

31% para 33% até o final do ano. A previsão é produzir 6 mil unidades da família de motores Acteon neste ano. Para este ano, projeta uma produção de 82 mil motores diesel, cerca de 10% acima do nível

de 2003, de 74.560 unidades.

A família Acteon atende à norma Euro 3, permitindo ainda a evolução para cumprir as futuras legislações de emissões dos Estados Unidos e da Europa. Uma característica que toma estes motores uma alternativa competitiva para aumentar as exportações da fabricante.

Para atender à nova família de motores MWM Acteon, a empresa está reestruturando toda sua rede de serviços, que contará com 100 postos, até o final do ano. A MWM também está equipando sua rede com o MWM diagnose, dispositivo para diagnóstico dos motores eletrônicos da marca. Com o equipamento – que é de baixo custo, segundo a empresa –, é possível identificar qualquer falha de forma rápida e precisa.

A MWM anunciou que está sendo desenvolvido o Sprint de 3,0 litros e 4 cilindros, da terceira geração. O novo motor, para caminhões de até 8 toneladas, deverá entrar em produção em 2005.



Por trás deste cartão, existe uma verdadeira revolução no transporte de cargas.

Sistema Pamcard BR Visa - a inovação que leva sua empresa a uma nova era de gerenciamento e controle de meios de pagamento do transporte de cargas.

Desenvolvido especialmente para o setor do transporte de cargas, o sistema Pamcard BR Visa utiliza um cartão inteligente e opera via web, simplificando a gestão de pagamentos de frete e pedágios, centralizando funções e informações para reduzir a burocracia e seus custos operacionais. Com ele, você passa a ter nas suas mãos, a qualquer hora e lugar, relatórios gerenciais atualizados e o controle total da sua movimentação financeira de fretes e pedágios. Pamcard BR Visa. Mais uma inovação que só a Pamcard poderia trazer a você.



Permite centralizar o controle de caixa



Disponibiliza informações logísticas on-line



Elimina a carta-frete e o custo da sua estrutura



Simplifica a emissão de vale-pedágio

Pamcard BR Visa. Só ele carrega tantas vantagens.



Conheça hoje mesmo o Pamcard BR Visa: www.pamcard.com.br ou 0800 701 8100



ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS.

Administrar transportes implica gerenciar com menores custos, conseqüentemente com maior produtividade e rentabilidade. Grande parte das decisões estratégicas da administração de uma frota tem como principais questões o controle e a 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, identificam o momento econômico exato para sua substituição. Mediante o desenvolvimento de uma abordagem objetiva e descomplicada, o curso oferece inúmeras alternativas para o alcance dos objetivos a que se propõe o treinamento.

OS TÓPICOS ABORDADOS

Manutenção de frota

Sistema de manutenção
Oficinas de manutenção
Custos de oficinas de manutenção

Custos operacionais de veículos

Classificação dos clientes
Custos fixos
Custos variáveis
Método de cálculo para custos fixos
Método de cálculo para custos variáveis
Administração de custos
Fatores que influenciam na variação dos custos
Mapas de custos, relatórios gerenciais e sistemas de controle

Planejamento de renovação de frota

Política de renovação de frota
Dimensionamento de frota
Adequação de frota
Frota própria x frota contratada

INFORMAÇÕES GERAIS

Inclusos:

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

Formas de Pagamento:

Depósito Bancário:
Banco Sudameris - Agência 682
Conta Corrente 017163000-6.
Cartão de Crédito: Visa (Através

do número do seu cartão).
Cheque Nominal, no Local do evento.
Boleto Bancário
Emissão de Recibo mediante a apresentação do pagamento, através do fax - (11) 5096.8104.

Substituição:

O Titular da inscrição poderá

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

Dados do Realizador:

OTM Editora Ltda. - Responsável pelas revistas Transporte Moderno

A AGENDA

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

PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 500,00
Consulte-nos. Preços especiais para participantes de outros temas, e para empresas com mais de 1 (um) participante.

O LOCAL

Hotel Transamérica Flat Congonhas
Rua Vieira de Moraes, 1.960.
Próx. ao Aeroporto de Congonhas
São Paulo - SP
(11) 5094.3377

A DATA

Dias 26 e 27 de Agosto de 2004

O INSTRUTOR



Piero Di Sora - Técnico em máquinas e motores pela Escola Técnica Federal de São Paulo; engenheiro industrial

mecânico pela Pontifícia Universidade Católica; especialista em treinamento gerencial na área de Administração de Transporte; coordenador do Sub-Comitê de Transportes (por 5anos) e do Comitê de Gestão Empresarial da Eletrobras, ex-superintendente de Transporte e Serviços da Eletropaulo. Experiência de mais de 25 anos na área de transporte; instrutor e consultor em nível nacional de empresas públicas, privadas de pequeno, médio e grande portes e multinacionais.

e Technibus.

Av. Vereador José Diniz, 3.300
Cj. 702 - Campo Belo
CEP 04604-006
São Paulo - SP
CNPJ. 02.671.890/0001-99
PABX (11) 5096.8104
0800.7028104
e-mail:
otmeditora@otmeditora.com.br

ORGANIZAÇÃO:



Marcelo Fontana
promoções e eventos

REALIZAÇÃO:



INFORMAÇÕES:

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

Cruzada contra a poluição

Programa da Petrobras que dissemina a importância do controle das emissões de motores diesel já conta com a adesão de 1.350 frotas

Rosa Symanski

Difundir de norte a sul a importância da redução das emissões de motores diesel nos meios de transporte, para angariar o maior número possível de adeptos à causa, é uma missão na qual a Petrobras tem se engajado e que já resultou na adesão de um total de 1.350 frotistas em todo o Brasil.

Denominado Projeto Economizar, o plano também é capitaneado pela Conpet (Programa Nacional da Racionalização do Uso dos Derivados do Petróleo e do Gás Natural) e pelo Imaq (Instituto de Desenvolvimento, Assistência Técnica e Qualidade em Transporte).

O Projeto Economizar começa por uma avaliação minuciosa do veículo com o objetivo de minimizar as emissões de motores diesel visando à melhora da qualidade do ar. O empenho nos cuidados necessários com o armazenamento do óleo diesel também é outro item considerado de grande importância no programa.

Para cobrir o maior número de frotas possível, o projeto vai até as entidades que congregam os meios de transportes, para ensinar o gerente de frota a se tornar apto em avaliações do diesel, verificação do estado de conservação dos tanques,

entre outras medidas. “Basta a empresa solicitar os nossos serviços que prestamos assistência gratuita”, declara o gerente de Tecnologia e Marketing da Petrobras, Frederico Marinho.

A meta do Projeto Economizar visa reduzir em um prazo de dois a cinco anos, cerca de 13% do consumo de óleo diesel no País, o correspondente a 50 mil barris de petróleo por dia.

“A nossa meta consiste em disseminar, ao máximo, os efeitos nocivos do óleo diesel tanto para a atmosfera quanto para a saúde da população”, explica Marinho.

De acordo com o diretor de Gás e Energia da Petrobras, Ildo Sauer, o Projeto Economizar conta com a adesão de 24 entidades de meios de transporte em um total de 22 estados. As avaliações das condições do mecanismo dos veículos já contabilizam um total de 188.359 mil em todo o País.

A repercussão do projeto tem atraído até mesmo órgãos que não estão ligados diretamente aos meios de transporte. Um exemplo é a cidade de Vitória, no Espírito Santo, que realiza, periodicamente,



Congestionamento em São Paulo causa perdas de R\$ 156 milhões ao ano

blitz para verificar se os veículos têm o selo indicativo da realização da manutenção. Para montar a estrutura surgiu a união da Secretaria dos Transportes com a Secretaria de Meio Ambiente e com a Polícia Militar.

“Não é uma medida punitiva, mas educativa. Tanto que, se o veículo não contiver o selo, o motorista é apenas advertido. Agora, se for reincidente, a história muda de figura”, acrescenta Marinho.

Além de Vitória, outra cidade que já adotou o selo foi Fortaleza. O

rigor em relação à manutenção deve se estender em breve aos estados do Rio de Janeiro e Rio Grande do Norte que também vão implantar o sistema de selo nos veículos.

Mas o grande trunfo do Projeto Economizar será a entrada do Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros do Estado de São Paulo (Setpesp). “Há uma intenção de adesão do Setpesp ainda não formalizada. Reconhecemos que a participação de São Paulo no projeto é urgente em razão do grande exército de veículos que transitam pela cidade”, comenta Marinho.

Dados do Setpesp indicam que, anualmente, as perdas provenientes de combustíveis chegam à cifra de R\$ 156 milhões somente devido aos congestionamentos na capital paulista. “Somando as perdas de combustíveis nas cidades de Belo Horizonte, Brasília, Campinas, João Pessoa, Juiz de Fora, Porto Alegre e São Paulo, chega-se ao montante de R\$ 198 milhões em desperdícios anualmente. Mas São Paulo é o exemplo mais representativo em termos de perdas”, afirma Sandra Caravieri, assessora da Federação das Empresas de Transporte de Carga do Estado de São Paulo (Fetcesp).

FROTA MAIS NOVA – Os sinais de que o Projeto Economizar está caindo no gosto dos empresários podem ser vislumbrados na redução da idade da frota. “Atualmente, há algumas iniciativas de trocar veículos quando estes completam entre sete e dez anos de uso. Em alguns estados, no entanto, a idade de troca está caindo para cinco anos, em média. Isso demonstra que os empresários, cada vez mais, estão ganhando consciência em relação à necessidade de não

utilizar veículos velhos, contribuindo, assim, para a redução da poluição”, diz Marinho.

Outra prática que está surgindo na esteira do Projeto Economizar se refere à educação do motorista para este poder obter

melhor aproveitamento do veículo. “Os empresários estão fazendo treinamento técnico para que os funcionários aprendam a usar o veículo sem desperdício”, conta Marinho.

A busca pela qualidade ainda no chão da fábrica também é outro fato que demonstra as dimensões atingidas pelo projeto. “Na própria linha de produção, consegue-se verificar eventuais falhas e adotar medidas para se chegar a um melhor controle de qualidade que é uma condição essencial para se conceber um veículo que não tenha problemas com poluição”, diz Marinho.

De acordo com o gerente de Tecnologia e Marketing da Petrobras, no ano passado foram economizados 303 milhões de litros de óleo diesel por meio do Projeto Economizar. As medidas também ajudaram a reduzir em 780 milhões de toneladas as emissões de gás carbônico na atmosfera.

“Os indicadores demonstram que, em média, as empresas ganharam 15% de aumento de eficiência somente com a adoção de medidas como regulagem e avaliações periódicas dos meios de transporte”, revela Marinho.

Mas mesmo com tantos esforços para a redução das emissões de motores diesel, os números demonstram que o País ainda precisa



Meta é economizar 13% do consumo de óleo diesel

avancar muito em termos de redução dessas emissões. Uma das causas deste problema com agentes poluentes está no fato de que o transporte é feito quase que predominantemente em rodovias. “O Brasil tem um aproveitamento energético muito ruim, chegando a ser pior que os Estados Unidos nesse quesito”, avalia Caravieri, da Fetcesp.

Apesar deste quadro, a assessora da Fetcesp acredita que existe um potencial de se economizarem 30% de diesel nos meios de transporte de carga anualmente. “Nessa busca pela eficiência, pode-se economizar até US\$ 1 bilhão por ano se considerarmos a realização frequente de manutenção, treinamento de mão-de-obra, além de vistorias na frota para se verificar o nível de consumo de combustível. Fazer um diesel melhor por meio de tecnologias e escolher postos de serviços adequados também ajudam”, ressalta Caravieri.

Mas os indicadores demonstram que as emissões de gás carbônico ainda são preocupantes. “As emissões somam, em média, 145 milhões de toneladas por ano. Para 2005, o volume de agentes poluentes soltos na atmosfera por veículos poderá atingir a marca de 167 milhões de toneladas”, estima Caravieri.

PNEUS, O SEGUNDO MAIOR CUSTO DE UMA FROTA.

SUA CORRETA ADMINISTRAÇÃO FAZ A DIFERENÇA.

Em parceria com a Bandag, a editora OTM estará realizando o curso **GERENCIAMENTO DE PNEUS PARA FROTA**, abordando a importância da administração de um produto que hoje representa o segundo maior custo de uma frota.

O objetivo deste curso é preparar as pessoas envolvidas direta ou indiretamente em todos os processos de manutenção e operações de uma frota para que obtenham procedimentos corretos na sua administração.

OS TÓPICOS ABORDADOS

- 1 - Tipos de Pneu
- 2 - Nomenclaturas
- 3 - Pressão
- 4 - Carga
- 5 - Velocidade
- 6 - Montagem
- 7 - Identificação do Pneu na Frota
- 8 - Armazenagem
- 9 - Controle dos Pneus
- 10 - Legislação e Normas
- 11 - Reforma de Pneus
- 12 - Sistema de Gerenciamento

A AGENDA

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

PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 500,00
Consulte-nos. Preços especiais para participantes de outros temas, e para empresas com mais de 1 (um) participante.

O LOCAL

Hotel Transamérica Flat Congonhas
Rua Vieira de Moraes, 1.960.
Próx. ao Aeroporto de Congonhas
São Paulo - SP
(11) 5094.3377

A DATA

Dias 05 e 06 de Outubro de 2004

O INSTRUTOR



Antônio Carlos Pereira - Administrador de Empresas pelo IPEP - Instituto Paulista de Ensino e Pesquisa, atua como Gerente de Treinamento na Bandag do Brasil, com amplo conhecimento em treinamento voltado para o Gerenciamento de Pneus para Frotas.

INFORMAÇÕES GERAIS

Inclusos:

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

Formas de Pagamento:

Depósito Bancário:
Banco Sudameris - Agência 682
Conta Corrente 017163000-6.
Cartão de Crédito: Visa (Através

do número do seu cartão).
Cheque Nominal, no Local do evento.
Boleto Bancário
Emissão de Recibo mediante a apresentação do pagamento, através do fax - (11) 5096.8104.

Substituição:

O Titular da inscrição poderá

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

Dados do Realizador:

OTM Editora Ltda. - Responsável pelas revistas Transporte Moderno

e Technibus.
Av. Vereador José Diniz, 3.300
Cj. 702 - Campo Belo
CEP 04604-006
São Paulo - SP
CNPJ. 02.671.890/0001-99
PABX (11) 5096.8104
0800.7028104
e-mail:
otmeditora@otmeditora.com.br

ORGANIZAÇÃO:



Marcelo Fontana
promoções e eventos

REALIZAÇÃO:



INFORMAÇÕES:

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

Em busca da revitalização

As concessionárias propõem reverter parte dos recursos pagos ao governo para financiar a remodelação e a expansão do sistema ferroviário



Encontro em Brasília comemorou os 150 anos de ferrovia no Brasil

As empresas concessionárias, que assumiram a malha ferroviária após o processo de privatização, em 1996, querem que parte dos recursos pagos ao governo seja revertido em investimentos. A revisão dos contratos de arrendamento é uma das quatro alternativas apontadas pelo setor para ajudar a financiar a remodelação e a expansão do sistema ferroviário, que perdeu vigor nas últimas décadas com o crescimento do transporte rodoviário. De acordo com a Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários (ANTF), este pagamento deve somar mais de R\$ 1 bilhão entre 2004 e 2008. A proposta está em análise nos ministérios dos Transportes e do Planejamento.

“Um aceno positivo do governo seria uma excelente notícia para o

setor, que comemora em 2004 os 150 anos da criação da primeira estrada de ferro do País”, afirmou o presidente da MRS Logística, Julio Fontana Neto, durante o seminário “Brasil nos Trilhos”, realizado recentemente em Brasília. “Estamos apostando todas as fichas nesta negociação”, reforçou o presidente da ANTF e diretor de Logística da Companhia Vale do Rio Doce (CRVD), Guilherme Lager.

Fontana Neto explica que estes investimentos seriam em áreas que não são de responsabilidade das concessionárias como, por exemplo, a construção de um ferroanel, em São Paulo. Ou para solucionar questões referentes a passagem de nível e invasão de faixas de domínio. “O conjunto destas ações resolveria enormes entraves que hoje existem nas ligações”, ressalta. São

situações que os concessionários não têm como resolver sozinhos. “É a saída mais inteligente e mais lógica para resolver problemas de curto prazo”, completa o empresário.

O evento em Brasília reuniu especialistas, empresários, fornecedores, usuários e governo para discutir como fazer deslanchar os projetos que tentam revitalizar os trechos estratégicos da malha ferroviária brasileira e, com isso, aumentar a participação do setor na matriz de transportes e elevar a competitividade dos produtos brasileiros no exterior. Além da renegociação dos contratos, os empresários apontam outras três fontes de recursos para o setor: a utilização de parte do dinheiro arrecadado com a Contribuição de Intervenção de Domínio Econômico (Cide), financiamentos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e ainda as Parcerias Público-Privadas, cujas regras estão em votação no Congresso Nacional.

Revitalizar o sistema ferroviário no Brasil não é tarefa fácil, e muito menos barato. O diretor-executivo da ANTF, Rodrigo Vilaça, informa que para recuperar os anos de estagnação são necessários R\$ 11,3 bilhões até 2008. Desse total, R\$ 7,07 bilhões sairão das concessionárias e R\$ 4,25 bilhões do governo. “Cada dólar investido

viabiliza oito dólares na balança comercial brasileira”, compara Laager. Esses recursos serão usados, em sua grande parte (47%), na manutenção da via permanente, para melhorar a segurança do sistema e a velocidade dos trens, sinalização, construção de rodovias e remoção de favelas às margens dos trilhos. Mas também em tecnologia e compra de vagões e outros equipamentos.

Se tudo der certo, a previsão é gerar um aumento de 57% na oferta de transporte e um ganho de 6% na matriz de transporte até 2008. Outras metas para o período incluem elevar a circulação de trens de 23% para 35% no País, aumentar a velocidade dos trens de 5 km/hora, nos trechos mais críticos, para algo entre 25 km/h e 30 km/h, e ainda reduzir o fluxo de caminhões nas estradas em 36 mil veículos/dia. “Com os investimentos necessários, proporcionaríamos uma economia do custo país em transporte de R\$ 10,5 bilhões no período, além da redução de 360 acidentes por ano nas estradas e da geração de 15 mil empregos anuais durante as obras”, destaca Vilaça.

Hoje, o setor rodoviário respon-



Seminário “Brasil nos Trilhos”: debate de meios para revitalizar o setor

de por 62% da matriz de transporte brasileira, seguido pelas ferrovias com 24%. Na Rússia, por exemplo, as ferrovias respondem por 81% do total e, no Canadá, por 46%. Essa dependência brasileira tem levado o País a um colapso logístico. O vice-presidente executivo da Associação Nacional dos Usuários do Transporte de Carga (ANUT), Almirante José Miranda Dias, afirma que o resultado desta escolha nacional se reflete hoje em uma malha terrestre rarefeita, obsoleta e em mau estado, e em um transporte marítimo e fluvial subutilizados. “É um absurdo o predomínio das rodovias em um país que tem a produção cada vez mais interiorizada, e que acaba competindo com a indústria no uso do transporte”, avalia.

É por isso que a revitalização e ampliação da malha ferroviária são apoiadas por governadores de estados produtores de grãos, como o do Mato Grosso do Sul, José Orcírio, o Zeca do PT. “Estamos desesperados por alternativas de escoamento da safra”, disse o governador. Para se ter uma idéia, o agronegócio foi o principal responsável pelo crescimento da produção ferroviária em 2003, com um índice de 18,9%, ou 25,1 bilhões de TKUs (toneladas-quilômetro úteis).

Com esta participação, os projetos do setor terão, necessariamente, que privilegiar as fronteiras agrícolas do Norte e Centro-Oeste. Principalmente com a possibilidade de um boom nas exportações nos próximos anos. “A logística é o diferencial competitivo entre as empresas neste mundo globalizado”, destaca Laager. Para o presidente da Associação Brasileira da Indústria de Óleos Vegetais e diretor do grupo Bunge, Carlos Lovatelli, a velocidade de expansão da oferta de transporte, e de serviços portuários a preços competitivos, determinará a taxa de crescimento do agronegócio e do próprio País nos próximos anos. De acordo com o governador do Mato Grosso do Sul, a possibilidade de conclusão de uma saída ferroviária até o Pacífico encurtaria em 7,5 mil km o



Nos negócios, a retomada pode ser medida pela atividade nas ferrovias

caminho da soja brasileira ao mercado asiático.

Desde a construção da primeira ferrovia brasileira, em 1854, o setor vive momentos de altos e baixos. Os piores foram nas décadas de 1980 e 1990, quando as ferrovias quase desapareceram. “A produção de unidades de vagões chegou a 260 por ano”, conta o presidente da Associação Brasileira da Indústrias Ferroviária (Abifer), Luís Cesário Amaro da Silveira. Mais recentemente, após a privatização, o transporte ferroviário voltou a crescer.

De 1997 para cá, o volume de carga transportada aumentou 34%, passando de 138 bilhões de TKUs para 185,5 bilhões de TKUs, e ampliando a participação das cargas gerais em 8%. Isso fez com que a participação do setor na matriz brasileira pulasse de 19% para 24%. Até 2008, as projeções dos técnicos da ANTF apontam para um volume de 270 bilhões de TKUs em 2008, o que representará um crescimento de 45% na produção. “Muito acima do crescimento do país”, diz Laager.

A partir da privatização, os investimentos somaram R\$ 4,5 bilhões na malha e material rodante, e também na recuperação da frota sucateada herdada do governo. Com isso, foi possível uma redução de 55% no índice de acidentes. Nos negócios, a retomada pode ser medida pela movimentação da indústria ferroviária. De acordo com o presidente da Abifer, a expectativa é que a produção de vagões aumente de 2,2 mil unidades, em 2003, para 6,3 mil este ano. Só a Vale do Rio Doce comprará 5 mil unidades até o final de 2004.

Hoje, são quase 30 mil km de



A aposta é na parceria com os clientes para o setor “voltar aos trilhos”

malha, administrados por 12 concessionárias privadas. Ainda é pouco. O Brasil fica atrás da França e da Alemanha, por exemplo, nações bem menores. Mas em compensação transporta um volume de cargas maior e a maiores distâncias, o que coloca o País atrás dos Estados Unidos, Rússia, China, Canadá e Ucrânia no ranking mundial. E é hoje um dos poucos a buscar a expansão com a construção de novas ferrovias.

Enquanto os empresários fazem a sua parte, o Tesouro propõe investimentos desalinhados com as necessidades reais do setor. O próprio ministro dos Transportes, Alfredo do Nascimento, admite isso. No Plano Plurianual (PPA 2004-2007) do governo federal estão previstos R\$ 1,7 bilhão para o período, quando o setor pede R\$ 4,2 bilhões. Para 2004, dos R\$ 1 bilhão previstos no Plano de Revitalização das Ferrovias, lançado no ano passado, o governo só liberou R\$ 90 milhões no orçamento.

Os recursos da Cide, criada para financiar subsídios e investimentos nas áreas de transporte, meio ambiente e energia, por enquanto, estão tão longe de chegar ao setor ferroviário. Aliás, no segmento de transporte como um todo. Em

2003, dos R\$ 7 bilhões arrecadados, o governo só gastou R\$ 2,6 bilhões, sendo a maior parte destinada a outros fins. De acordo com a ANTF, embora as ferrovias contribuam para a Cide com R\$ 135 milhões anuais por meio do consumo de diesel, elas não foram incluídas no Projeto de Lei de criação da contribuição. Mas há esperança. Uma decisão do Supremo Tribunal Federal obriga a União a utilizar os recursos conforme determina a lei original, abrindo uma brecha para que o dinheiro chegue ao setor ferroviário.

Sem muitas esperanças de mudança deste quadro a curto prazo, as concessionárias apostam na parceria com os clientes – que compartilham riscos e benefícios – para fazer o setor “voltar aos trilhos”. É a linha do modelo americano. Nos Estados Unidos, 50% da frota de vagões pertencem a clientes ou empresas de leasing. No Brasil, já há iniciativas deste tipo. A Votorantim Papel e Celulose, por exemplo, participou da recuperação de trecho de 24 km de via para garantir a exportação de seus produtos. Já a Companhia Siderúrgica Paulista (Cosipa) construiu um terminal para viabilizar 100% de seu abastecimento de minério via ferrovia. ■



EXPO Logística 2004

Feira de Produtos, Serviços e
Soluções para Logística

16 a 18 de agosto de 2004
Rio de Janeiro
Hotel InterContinental

Sua oportunidade de atualização profissional e conhecimento de novos conceitos e tendências do mercado logístico.

Muito mais que uma Feira, a **Expo Logística** é o evento certo, para você conhecer, avaliar e pesquisar as novidades do mercado, estabelecer contatos e alavancar novos negócios em um ambiente altamente produtivo. **Você não pode perder esta oportunidade**, uma vez que as empresas estão sempre em busca de novas ferramentas para otimizar processos e operar eficientemente a cadeia de suprimentos e distribuição de seus produtos.

Evento Simultâneo - X Fórum Nacional de Logística e Seminário Internacional

Promoção/Organização

Horário de Visitação

16 e 17 de agosto - 08h30 às 19h30

18 de agosto - 08h30 às 19h

Informações

Rio de Janeiro - Tel.: 21 2537 4338 - Fax: 21 2537 7991

São Paulo - Tel.: 11 3283 1866 - Fax: 11 3283 1156

www.expologistica.com.br e-mail: expologistica@fagga.com.br

FAGGA
EVENTOS



COPPEAD
UFRJ

Centro de Estudos em Logístico

VW estreia no México

Com a transposição da experiência brasileira em veículos comerciais para Puebla, a Volkswagen inicia a produção de caminhões da linha Electronic para o mercado mexicano

Nascida em 1980 no Brasil a partir das “costelas” da Chrysler (de quem comprou a fábrica com os produtos) e da MAN (com quem se associou em tecnologia), a Volkswagen Caminhões e Ônibus tornou-se em duas décadas vice-líder tanto em caminhões como ônibus, atrás apenas da DaimlerChrysler, dona da marca Mercedes-Benz. Depois da fase de engatinhar e da adolescência, a empresa chega à fase adulta e um sinal dessa maturidade está na fábrica que a marca vai inaugurar em outubro no México.

O produto que começa a ser montado na cidade de Puebla é uma transposição integral da experiência brasileira. Ou seja, o Brasil, único local onde a Volkswagen faz caminhões e ônibus no mundo, passa a exportar fábrica – do conceito de produzir, da engenharia até o produto final.

O México merece o desafio, pelo menos por três motivos. Era o único país da América Latina para onde a Volkswagen não exportava seus caminhões e ônibus. Há semelhança entre as realidades do transporte de carga e passageiros nos dois países. E o terceiro motivo, cla-

ro, é o tamanho do mercado.

Tais condições, estimularam os estudos iniciais. O primeiro deles, aprofundado, chamado de QFD – sigla em inglês que define desdobramento da função qualidade – possibilitou à engenharia do Brasil identificar as necessidades e as características do mercado mexicano.

A produção segue o mesmo conceito revolucionário (consórcio modular) implantado em 1996 na cidade de Resende (RJ). No México a linha de montagem se assemelha à de Resende em diversos aspectos, a começar pelos equipamentos e a própria linha de montagem que ocupa um prédio de 12 mil metros quadrados em Puebla, a menos de um quilômetro da fábrica de automóveis da Volkswagen naquele país.

No Brasil são vários os parceiros no consórcio modular. No

México, há apenas um: a empresa responsável pela operação da linha é a mexicana Norm, informa a empresa.

Os caminhões feitos no México são os mesmos da linha Electronic comercializada no Brasil, salvo pequenas adaptações locais (por exemplo, o quebra-sol no alto da cabine, conhecido no Brasil como “boné”). São eles: VW 8.150E, VW 13.170E, VW 15.170E, VW 17.250E e VW 23.250E. Já os chassis de ônibus são o VW 8.150E e o VW 17.260 EOT, lançados no Brasil em março passado. Como os caminhões, ambos têm motores eletrônicos Euro III.

Até o final do ano, o número de empregos diretos na fábrica será de 60. A mão-de-obra será local em grande maioria. Mas há um fluxo constante de brasileiros para Puebla, atuando como multiplicadores de conhecimentos. Oswaldo Tuacek é o diretor das Operações Caminhões e Ônibus Volkswagen lá, mas há brasileiros residentes nas áreas de manufatura, engenharia e qualidade. O tempo mínimo de permanência desses residentes é de 18 meses.

O objetivo é chegar a uma produção



O objetivo da VW é chegar a uma produção de 2 mil veículos ao ano



Caminhões VW da linha Electronic terão como concorrentes as marcas Kenworth, Freightliner, MAN e outras anual de 2 mil veículos, buscando uma participação de 15% no mercado mexicano.

Inicialmente, a produção será em SKD (kits parcialmente montados no Brasil e enviados ao México), mas estuda-se o uso de agregados locais.

O mercado mexicano tem muitos competidores americanos - Kenworth e Freightliner, por exemplo, têm fábricas no México com produção voltada para os Estados Unidos. Uma pequena parte é vendida no mercado local. A tradição americana acaba prevalecendo. “É aí que a Volkswagen enxerga a oportunidade de aplicar o conceito adotado no Brasil de “menos você não quer; mais você não precisa.”

Outros competidores que ven-



Fotos: Divulgação

O conceito de consórcio modular de Resende foi transposto para Puebla

dem caminhões no México são a International, MAN, Volvo, Sterling, entre outros.

A Volkswagen vai enfrentar uma difícil competição, mas está con-

victa de que com investimentos locais terá um diferencial em relação a quem não está estabelecido, ou seja, evitar a incidência excessiva de impostos. 

Ipiranga inaugura mega CD

A Ipiranga Química inaugurou no final de junho, na cidade de Guarulhos (SP), próximo da Via Dutra, o maior centro de distribuição de produtos químicos da América Latina. Está numa área de 104 mil m², exigiu investimento de R\$ 40 milhões e, segundo a empresa, atuará como um centro de soluções. O CD faz parte da “revolução na história da companhia que, desde 2001, vem executando um ambicioso” plano para dobrar para R\$ 600 milhões seu faturamento até 2006. “O CD era a peça que faltava para expandir significativamente o portfólio de produtos e serviços”.

A Ipiranga Química atende com matérias-primas mercados de tinta, borracha, adesivos, agrícola, cosméticos, plásticos, têxtil, eletroeletrônicos e



Foto: Tico Uchiyama

detergentes, entre outros. A empresa distribui 400 produtos, tem cinco unidades de negócios e tem cerca de 5 mil clientes consumidores, com produtos de cerca de 60 clientes fornecedores, nacionais e internacionais. Parte deste crescimento terá origem na operação do centro de distribuição através da ampliação do pacote de serviços oferecidos pela empresa.

“Fizemos pesquisas no Brasil e no exterior para construir um site único e inédito. A infra-estrutura

vai permitir que alcancemos índices de produtividade cerca de 50% superiores aos atuais”, afirma o diretor-superintendente da Ipiranga Química, Fernando Rafael Abrantes.

Para dobrar o faturamento a empresa traçou dois caminhos: expandir os negócios já existentes e buscar novos negócios de alto valor agregado, nada viável, no entanto, sem um CD que provesse a infra-estrutura necessária, em instalações e tecnologia.

O grande salto da Emery

No grande vôo de empresas globais de logística que pousaram no Brasil, uma delas, a Menlo Worldwide, faz planos audaciosos para seu desempenho no País. Quer faturar algo em torno de US\$ 600 milhões em 2010, 10% dos US\$ 6 bilhões que projeta para o mundo. A Menlo chegou no Brasil com o nome de Emery e inte-

gra a CNF Inc., com receita de US\$ 4,8 bilhões no ano passado. Só a Menlo participou com US\$ 2,8 bilhões. Seu campo de atuação é logística bem como remessas aéreas e marítimas internacionais com atuação em mais de 200 países.

Em 2003 a empresa trabalhava com a meta de crescer receita em 15% no Brasil, mas aumentou

70%. No primeiro quadrimestre de 2004 a ampliação foi de 79%. A empresa dedica ao Brasil mesma importância estratégica que confere a países como China e México. Está apostando no fechamento de um acordo que materialize a Alca, a aliança de livre comércio entre os 34 países que formam as Américas.

Cummins abre o leque

A Cummins, fabricante norte-americana de motores, abriu escritório internacional no Brasil para ampliar compras. Hoje a empresa gasta US\$ 300 milhões com peças brasileiras para seus motores. Até o ano de 2005 prevê adicionar US\$ 50 milhões. A mesma atitude foi tomada pela empresa na Índia, China e República Checa. O escritório localizado na fábrica da Cummins na Via Dutra, em Guarulhos (SP), vai operar para que a empresa amplie sua lista de produtos comprados no Brasil além do que já adquire hoje (blocos, cabeçotes, virabrequim e pistões). O objetivo é incluir peças usinadas, carcaças de volantes e chicotes elétricos.

Real Cargas premiada

A transportadora Real Cargas, uma das empresas do grupo Real Expresso, foi agraciada com o prêmio Supplier of the Year Winner (fornecedor mundial do ano) na área de logística. O prêmio foi concedido em nível mundial pela General Motors e entregue em Praga, República Checa, à Real Cargas, junto com outros 77 fornecedores da montadora em diversas áreas.

Gafor estende operação

Com 53 anos de existência, a Gafor deu mais um passo no transporte e na logística ao assumir, para a grande região de Campinas (SP), a distribuição da Coca-Cola para um de seus maiores engarrafadores, a Femsa (ex-Panamco e ex-Spal). Uma frota de 75 caminhões Ford, com carrocerias Randon, especializadas para a distribuição de bebidas, foi incorporada à operação cujo volume mensal alcança 30 mil paletes.

A Gafor, controlada pela família Maggi, prevê faturar em 2004 um total de R\$ 250 milhões, a maioria derivada de sua atividade principal, o transporte.

Mas, o grupo tem braços em revenda e locação de veículos, empreendi-

mentos imobiliários e agropecuária.

Além da distribuição da Femsa Coca-Cola, a Gafor já faz, para o mesmo engarrafador, a transferência do produto final entre a fábrica de Jundiá (SP) até o centro de distribuição, em Osasco, na Grande São Paulo. Nesse caso, o transporte é realizado em caminhões pesados. A transferência atinge 90 mil paletes mensais.

Para assumir o contrato da distribuição Coca-Cola no varejo a Gafor está investindo parte do orçamento de R\$ 20 milhões destinado à aquisição de veículos e equipamentos. O refinamento da logística trouxe muitas oportunidades principalmente aos transportadores bem estruturados.

Sascar monitora ônibus no Recife

Ônibus do Recife (PE) estão sendo monitorados, experimentalmente, por sistema que localiza, rastreia e bloqueia os veículos. O sistema, denominado Sascar GSM, permite monitorar a velocidade, trajeto e horário, bem como a quantidade de passageiros que entram nos ônibus.

O monitoramento, via celular, está sendo testa-

do nos ônibus que circulam na região metropolitana do Recife. Com a instalação de filmadora ou máquina fotográfica no veículo, o sistema contribui para aumentar a segurança dos seus ocupantes, evitando assaltos. O Sascar GSM foi desenvolvido pela empresa de telefonia celular Sascar em parceria com a Motorola.

Carlos Pacheco assume comando da Volvo mexicana



Carlos Pacheco, gerente nacional de vendas de caminhões pesados da Volvo do Brasil (foto), assumirá a presidência da Volvo Trucks México. Pacheco, que também respondia pelas exporta-

ções de veículos da marca na América do Sul, se reportará diretamente a Peter Karlsten, presidente e executivo-chefe da Volvo Trucks North America e ex-presidente da Volvo brasileira. Engenheiro mecânico com pós-graduação em Administração e Negócios, Pacheco está na empresa há sete anos e coordenava a área de caminhões pesado em 2002 quando a Volvo chegou à liderança de mercado pela primeira vez em 25 anos no Brasil.

Porta corredeja no Sprinter



Espaços urbanos são cada vez mais espremidos. Os veículos precisam respeitar essa tendência e o jeito é ocupar menos espaços. Dois furgões Sprinter estão sendo apresentados com portas duplas laterais corredejas, configuração que economiza espaço e acelera as operações de coletas e entregas. As portas duplas laterais corredejas permitem que o motorista estacione tanto do lado direito

como do lado esquerdo.

Os furgões com portas corredejas são o 311 CDI e o 413 CDI, este com “a maior capacidade volumétrica do mercado (13,4 m³)”. O modelo 311 tem teto baixo e entre-eixos curto. Já o 413 tem entre-eixos longo, teto alto e rodado duplo na traseira. Ambos têm motor OM 611 LA, o 311 de 109 cavalos a 3.800 rpm e 411 com potência de 129 cv a 3800 rpm.

ZF Brasil equipa caminhão russo



Uma das 20 maiores fabricantes de caminhões do mundo, a russa Kamaz, está recebendo caixa de câmbio fornecida pela ZF do Brasil, que abastecerá a linha de montagem da empresa, uma das mais importantes daquele país. De acordo com a Oica, a entidade internacional que reúne as montadoras, a Kamaz produziu 20.056 caminhões pesados em 2002 (mais que todos fabricantes brasileiros fizeram no ano na categoria).

O contrato da ZF com a Kamaz abrange período de 12 meses e um volume de 1.500 transmissões mecânicas da família Ecosplit para equipar um modelo de caminhão bas-

culante da marca russa. A fábrica de Sorocaba (SP) substituiu a ZF da Alemanha no fornecimento, uma estratégia que visa concentrar no Brasil produtos de custos competitivos e com menor eletrônica embarcada que satisfaça peculiaridades e necessidades do comprador. Para atender à fabricante russa, a unidade brasileira teve que adequar o desenvolvimento do produto de acordo com o mercado local. “Desenvolvemos aqui no Brasil um modelo de oito marchas com uma relação de redução diferente e com overdrive na oitava”, informa Thomas Schmidt, gerente da unidade de transmissões para caminhões da ZF.

O grupo ZF é líder mundial em sistemas de transmissão e tecnologia de chassis. Na América do Sul atua em vários nichos (transmissões, conjuntos de direção, embreagens, amortecedores).

Software para gestão de transporte e logística

A Apisul apresentou durante a VI Transpo-Sul – Feira e Congresso de Transporte e Logística, realizada em Bento Gonçalves (RS), o Apisul Log, um software de gestão para transportadores, embarcadores e operado-

res logísticos, que utiliza recursos de forma integrada para permitir o acesso aos serviços e informações para os clientes das empresas em tempo real em qualquer ponto do Brasil ou dos países do Mercosul.

Divergências na estrada

Recebidos pelo presidente Luiz Inácio Lula da Silva – que prometeu a eles que “em breve” os transportadores vão sentir uma grande diferença quanto ao tratamento dado ao setor, pois o governo elegeu a infraestrutura como prioridade no orçamento de 2005 – a liderança do setor de transporte mostrou unidade. Essa coesão foi consubstanciada pela Frente Nacional do Transporte Rodoviário de Cargas que, de agora em diante, será a interlocutora do setor junto ao governo, garante comunicado distribuído pela NTC.

O setor vem com muita determinação lutando para que os recursos da Contribuição da Intervenção no Domínio Econômico – Cide, sejam alocados para aquilo que foram criados, ou seja, na recuperação da infraestrutura. O presidente Lula ponderou que há obstáculos à vinculação dos recursos desse imposto à aplicação em transporte,

entre os quais questões financeiras.

O encontro com Lula, ocorrido na sexta-feira, 16 de julho, nove dias antes do Dia de São Cristóvão, padroeiro dos motoristas, fomentou divergências entre os representantes dos caminhoneiros. Uma das alas, de José da Fonseca Lopes (Abcam) mostrava-se favorável a uma greve dos motoristas, por 72 horas, a partir de 25 de julho. O mote da paralisação seria a “paralisia” dos investimentos em estradas. Também presente ao encontro, outra ala, comandada por Nélio Botelho, do Movimento União Brasil Caminhoneiro, punha panos quentes, ou seja, dava um voto de confiança ao ex-metalúrgico que se tornou Presidente da República.

Sempre é bom lembrar que paralisações promovidas por caminhoneiros travam e desestabilizam a economia e governos, seja de país desenvolvido ou não.

Custo de rastreamento da Controlsat

Diferentemente do que foi publicado na edição Anuário do Transporte de Carga 2004, o custo do serviço de rastreamento da empresa Controlsat,

pertencente ao grupo **Schahin** é o seguinte: equipamento – de R\$ 8 mil a R\$ 10 mil; serviço de comunicação – R\$ 66,55 por mês.

Guia 4 Rodas lança mapas



O Guia 4 Rodas lançou uma série de 14 mapas rodoviários para orientar o motorista em viagem pelo Brasil ou nos países vizinhos. São sete mapas de estados brasileiro, um do Mercosul, um para cada região brasileira e

um mapa gigante do Brasil, nas dimensões de 140 cm x 89 cm, abrangendo 5,179 municípios.

Os mapas regionais e estaduais mostram as principais estradas e rodovias, trechos precários, roteiros entre cidades, quadro de distâncias, localização de pedágios, postos de polícia e outros pontos e informações de interesse.

O mapa do Mercosul mostra 2.204 localidades na Argentina, Chile, Paraguai e Uruguai, além de incluir áreas brasileiras próximas às fronteiras.

Randon vende primeiros vagões completos

Os vagões são Hopper (silo), o volume é de 150 unidades, o valor soma US\$ 28 milhões. Essas são as características do primeiro negócio de vagões completos feitos pela gaúcha Randon. O contrato foi com a MRC Serviços Ferroviários América Latina, subsidiária criada este ano pela japonesa Mitsui para a locação de vagões. Os vagões serão alugados pela Bunge Alimentos para seu transporte de farelo ou grãos nas linhas da América Latina Logística (ALL).

O ineditismo dessa transação fechada com a japonesa Mitsui é que o vagão será entregue completo pela Randon, incluindo material rodante. A primeira venda depois que a empresa decidiu entrar no ramo ferroviário somou 30 vagões, vendidos para a ALL, mas nesse caso Randon fez apenas a caixa de carga. Agora, além da caixa, fornece também o truque ferroviário. A produção começa em agosto e as entregas estão previstas para ocorrer até 2005.



Olha quanta gente comemorando os 50 anos da Fras-le.



Desenvolver tecnologias, inovar e buscar novos desafios têm sido a marca registrada da FRAS-LE ao longo dos seus 50 anos. Como líder nacional na fabricação de materiais de fricção, a FRAS-LE transpôs fronteiras, levando segurança e satisfação aos seus consumidores em mais de 70 países.

Por isso, eles têm razão em comemorar. Parabéns a eles, um especial agradecimento e o nosso firme propósito de manter as conquistas e procurar sempre devolver-lhes de forma concreta melhorias na qualidade de suas vidas.



Segurança no Controle de Movimentos

FRAS-LE S.A.

Administração de Vendas, Marketing e Suprimentos
RS 122 - Km 66 - Nº 10945 - CEP 95115-550 - Forqueta, Caxias do Sul - RS - Brasil
Tel: (55) (54) 209.1955 - Fax: (55) (54) 209.1921
e-mail: vendas@fras-le.com.br - www.fras-le.com

Rodomodal personaliza atendimento em logística

A Rodomodal Locações e Logística resolveu a necessidade dos clientes da Braskem que precisavam receber o polietileno a granel e não mais ensacado. A solução foi desenvolver e investir em silos estacionários e carretas graneleiras desenhadas para a operação, que funciona 24 horas por dia, reduzindo custos com estoques, roubos e embalagens e manuseio.

A Rodomodal, com sede em Curitiba (PR), informa que, desde sua fundação em 1985, vem con-

seguindo um crescimento contínuo de 30% ao ano. A fórmula para esse bom resultado é oferecer soluções personalizadas de logística, de acordo com as demandas de seus clientes.

Segundo Gilmar Fatucche, diretor presidente da empresa, a personalização do atendimento ao cliente tem garantido o crescimento sustentado da Rodomodal, que prevê fechar 2004 com faturamento de R\$ 94 milhões e, em 2005, de R\$ 113 milhões.

Novo guindaste veicular de baixo peso

A Madal-Palfinger, de Caxias do Sul (RS), lançou um guindaste hidráulico veicular articulado que se destaca por seu baixo peso. As vantagens proporcionadas por esta característica é a redução do consumo de combustível e do desgaste dos pneus, além do aumento da capacidade de carga útil do caminhão, que pode assim transportar mais carga, sem exceder as especificações do veículo e dos limites de peso da lei da balança.

O guindaste tem capacidade para 43,6 t e alcance vertical máximo de 24 m (com *jib*) e foi projetado

com matéria-prima específica para guindaste (aço LN 600). Segundo a Madal-Palfinger, o novo produto foi resultado de um investimento de R\$ 1 milhão e seis meses de pesquisas e testes. Em termos de aplicação, é indicado para montagem industrial, içamento de cargas pesadas, mineração, movimentação de contêineres e outros usos.

O equipamento contará com 100% de nacionalização, o que confere a possibilidade de financiamento pelo Finame. A fabricante pretende vender, a médio prazo, 90 unidades do guindaste.

Delphi transfere produção de injetores ao Brasil

Com investimentos de US\$ 4 milhões, a Delphi transferiu para o Brasil a produção de injetores para motores diesel e usinagem de alumínio, operações que eram feitas pela Caterpillar nos Estados Unidos. Estas atividades foram absorvidas pela fábrica da Delphi Diesel Systems localizada em Cotia (SP), onde são produzidas peças para veículos a diesel.

“Este é o segundo investimento da Delphi em fábricas no Estado de São

Paulo em cinco meses, somando US\$ 19 milhões. Outros US\$ 15 milhões foram investimento na fábrica de compressores de Jaguariúna”, diz Gábor Deák, presidente da Delphi na América do Sul. A expansão da fábrica de Cotia nos últimos dois anos foi fomentada principalmente pela exportação, que continua sendo um dos focos da Delphi. “Estamos exportando muito para a Europa, América do Norte e Argentina”, explica Deák.

Rodonaves amplia frota de caminhões



A Rodonaves, empresa de transporte de cargas fracionadas da região de Ribeirão Preto, interior de São Paulo, ampliou sua frota de caminhões com a aquisição de 30 veículos Volkswagen. A transportadora, que atua em sete estados brasileiros, recebeu seis cavalos-mecânicos VW 18.310, 15 truques VW 23.210, dois modelos

médios VW 13.180 e sete VW 8.150 leves.

Há 23 anos no mercado, a Rodonaves trabalha atualmente cerca de 600 caminhões, entre os da frota própria e agregados, e tem 521 funcionários. A empresa anunciou que vai inaugurar uma nova sede na cidade de São Paulo em novembro, com área de 22 mil m².

CUSTOS OPERACIONAIS (em R\$)

VEÍCULO		VOLKSWAGEN		
MODELO/CARROCERIA		GOL PLUS 16V (1.0)		
QUILÔMETROS RODADOS (Média Mensal)		5.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS		VALOR		
	R\$	R\$/KM	PART. %	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	118,92	0,0238	4,2	
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	197,86	0,0396	7,0	
SALÁRIO DO MOTORISTA	1112,50	0,2225	39,4	
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG	87,78	0,0176	3,1	
SEGURO FACULTATIVO	116,55	0,0233	4,1	
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	134,60	0,0269	4,8	
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	1768,20	0,3536	62,6	
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS		VALOR		
COMBUSTÍVEL	735,38	0,1471	26,0	
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	78,21	0,0156	2,8	
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	188,72	0,0337	6,0	
LUBRIFICANTE DO MOTOR	13,65	0,0027	0,5	
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	2,48	0,0005	0,1	
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	60,00	0,0120	2,1	
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	1058,44	0,2117	37,4	
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	2826,65	0,5653	100,0	

VEÍCULO		FORD		
MODELO/CARROCERIA		F-4000 BAÚ		
QUILÔMETROS RODADOS (Média mensal)		10.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS		VALOR		
	R\$	R\$/KM	PART. %	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	332,22	0,0332	5,3	
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	562,50	0,0563	8,9	
SALÁRIO DO MOTORISTA	1128,52	0,1129	17,9	
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG	98,15	0,0098	1,6	
SEGURO FACULTATIVO	315,00	0,0315	5,0	
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	300,24	0,0300	4,8	
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	2736,64	0,2737	43,4	
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS		VALOR		
COMBUSTÍVEL	2355,17	0,2355	37,4	
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	330,00	0,0330	5,2	
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	675,00	0,0675	10,7	
LUBRIFICANTE DO MOTOR	81,90	0,0082	1,3	
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	6,35	0,0006	0,1	
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	120,00	0,0120	1,9	
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	3568,42	0,3568	56,6	
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	6305,06	0,6305	100,0	

VEÍCULO		MERCEDES-BENZ		
MODELO/CARROCERIA		1720 4x2 CS		
QUILÔMETROS RODADOS (Média Mensal)		10000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS		VALOR		
	R\$	R\$/KM	PART. %	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	456,68	0,0457	4,9	
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	990,11	0,0990	10,7	
SALÁRIO DO MOTORISTA	1128,52	0,1129	12,2	
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG	165,40	0,0165	1,8	
SEGURO FACULTATIVO	424,55	0,0425	4,6	
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	439,82	0,0440	4,8	
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	3605,08	0,3605	39,0	
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS		VALOR		
COMBUSTÍVEL	3594,74	0,3595	38,9	
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	484,43	0,0484	5,2	
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1067,44	0,1067	11,6	
LUBRIFICANTE DO MOTOR	127,14	0,0127	1,4	
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	21,45	0,0021	0,2	
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	336,00	0,0336	3,6	
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	5631,20	0,5631	61,0	
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	9236,28	0,9236	100,0	

VEÍCULO		SCANIA		
MODELO/CARROCERIA		R 124 LA 360 4x2 NA CAV. MEC.		
QUILÔMETROS RODADOS (Média Mensal)		15.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS		VALOR		
	R\$	R\$/KM	PART. %	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1384,40	0,0923	7,4	
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1919,21	0,1279	10,3	
SALÁRIO DO MOTORISTA	1238,88	0,0826	6,6	
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG	331,53	0,0221	1,8	
SEGURO FACULTATIVO	614,32	0,0410	3,3	
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	889,41	0,0593	4,8	
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	6377,74	0,4252	34,1	
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS		VALOR		
COMBUSTÍVEL	7880,77	0,5254	42,2	
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	966,48	0,0644	5,2	
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2287,80	0,1525	12,2	
LUBRIFICANTE DO MOTOR	409,50	0,0273	2,2	
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	35,27	0,0024	0,2	
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	720,00	0,0480	3,9	
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	12299,82	0,8200	65,9	
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	18677,55	1,2452	100,0	

VEÍCULO		MERCEDES-BENZ		
MODELO/CARROCERIA		SPRINTER 311 - FURGÃO		
QUILÔMETROS RODADOS (Média Mensal)		10.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS		VALOR		
	R\$	R\$/KM	PART. %	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	415,43	0,0415	6,7	
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	598,40	0,0598	9,6	
SALÁRIO DO MOTORISTA	1128,52	0,1129	18,1	
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG	131,95	0,0132	2,1	
SEGURO FACULTATIVO	248,15	0,0248	4,0	
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	296,62	0,0297	4,8	
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	2819,06	0,2819	45,3	
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS		VALOR		
COMBUSTÍVEL	2101,54	0,2102	33,7	
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	408,75	0,0409	6,6	
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	638,10	0,0638	10,2	
LUBRIFICANTE DO MOTOR	58,50	0,0059	0,9	
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	3,05	0,0003	0,0	
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	200,00	0,0200	3,2	
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	3409,94	0,3410	54,7	
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	6229,00	0,6229	100,0	

VEÍCULO		VOLKSWAGEN		
MODELO/CARROCERIA		15-190 - 4x2 - BaÚ		
QUILÔMETROS RODADOS (Média Mensal)		10.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS		VALOR		
	R\$	R\$/KM	PART. %	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	443,96	0,0444	5,4	
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	887,45	0,0887	10,8	
SALÁRIO DO MOTORISTA	1128,52	0,1129	13,7	
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG	151,90	0,0152	1,8	
SEGURO FACULTATIVO	368,33	0,0368	4,5	
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	391,53	0,0392	4,8	
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	3371,69	0,3372	41,0	
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS		VALOR		
COMBUSTÍVEL	2845,83	0,2846	34,6	
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	507,50	0,0508	6,2	
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1016,60	0,1017	12,4	
LUBRIFICANTE DO MOTOR	127,92	0,0128	1,6	
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	16,50	0,0017	0,3	
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	336,00	0,0336	5,3	
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	4850,35	0,4850	59,0	
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	8222,05	0,8222	100,0	

VEÍCULO		IVECO		
MODELO/CARROCERIA		EUROCARO 170 E 22 BAÚ		
QUILÔMETROS RODADOS (Média Mensal)		10.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS		VALOR		
	R\$	R\$/KM	PART. %	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	357,66	0,0358	3,7	
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1008,63	0,1009	10,4	
SALÁRIO DO MOTORISTA	1128,52	0,1129	11,6	
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG	162,65	0,0163	1,7	
SEGURO FACULTATIVO	397,00	0,0397	4,1	
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	461,89	0,0462	4,8	
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	3516,35	0,3516	36,3	
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS		VALOR		
COMBUSTÍVEL	4017,65	0,4018	41,4	
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	501,14	0,0501	5,2	
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1071,90	0,1072	11,1	
LUBRIFICANTE DO MOTOR	90,48	0,0090	0,9	
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	22,28	0,0022	0,2	
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	480,00	0,0480	4,9	
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	6183,44	0,6183	63,7	
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	9699,79	0,9700	100,0	

VEÍCULO		VOLVO		
MODELO/CARROCERIA		FH 12 380 - 4x2 - CAV. MEC.		
QUILÔMETROS RODADOS (Média Mensal)		15.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS		VALOR		
	R\$	R\$/KM	PART. %	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1402,60	0,0935	7,4	
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1989,56	0,1326	10,4	
SALÁRIO DO MOTORISTA	1238,88	0,0826	6,5	
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG	341,28	0,0228	2,3	
SEGURO FACULTATIVO	676,83	0,0451	3,6	
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	907,41	0,0605	4,8	
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	6556,57	0,4371	34,4	
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS		VALOR		
COMBUSTÍVEL	7880,77	0,5254	41,4	
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	966,48	0,0644	5,1	
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2475,90	0,1651	13,0	
LUBRIFICANTE DO MOTOR	421,20	0,0281	2,2	
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	34,65	0,0023	0,2	
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	720,00	0,0480	3,8	
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	12499,00	0,8333	65,6	
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	19055,56	1,2704	100,0	

Minimax, um microônibus leve e robusto

O novo micro da Ciferal é mais leve do que os veículos concorrentes e possui linhas arredondadas, visual limpo e grande área envidraçada



A Ciferal, empresa do grupo Marcopolo, amplia sua linha de ônibus funcionais e robustos com um novo microônibus urbano para 32 passageiros. Denominado Minimax, o veículo complementa a família de ônibus iniciada pela encarregadora fluminense com o modelo Citmax, que chegou ao mercado em setembro de 2003.

“Com o lançamento do Minimax, a Ciferal consolida sua posição como empresa especializada no desenvolvimento e produção de modelos urbanos funcionais, robustos e de preço competitivo”, afirma Milton Susin, gerente geral da empresa. “O veículo tem as mesmas características que contribuíram para o rápido sucesso do Citmax, que já ultrapassou 1.200

unidades comercializadas”.

O Minimax tem linhas arredondadas e visual limpo. Com manutenção simples e fácil, e pesando 300 kg menos que os veículos concorrentes, o modelo caracteriza-se pela funcionalidade para o transporte em centros urbanos, de acordo com a fabricante. Susin diz que o Minimax oferece ao frotista o menor custo operacional. Outros destaques são a robustez e a grande área envidraçada do veículo.

O isolamento térmico e acústico recebeu atenção especial. Os novos materiais de revestimento do compartimento do motor garantem mais conforto ao motorista e menor ruído no interior do veículo.

Segundo a Ciferal, o Minimax apresenta um novo conceito na construção de sua estrutura, mais

resistente e leve que a utilizada nos minis e micros concorrentes. Sua carroceria é montada com anéis estruturais passantes de aço que envolvem todo o conjunto, proporcionando maior rigidez e redução de peso.

Conforme o modelo do chassi – que pode ser Agrale MA 8.5 e MA 9.2, Mercedes-Benz LO 812 e LO 915, e Volkswagen OD 9.150 – o veículo pode ter comprimento total de 7.900 mm a 8.400 mm, largura máxima de 2.350 mm, altura máxima de 2.940 mm e altura interna de 1.950 mm.

CRESCIMENTO – A Ciferal registrou expansão de 46% nos primeiros seis meses de 2004, quando produziu 1.597 ônibus, comparados com 1.095 no mesmo período do ano passado. De acordo com a empresa, o aumento da produção e das vendas deve-se também às mudanças realizadas, como a aplicação do sistema produtivo Marcopolo e os investimentos feitos nos processos de fabricação e no treinamento de funcionários. Para atender ao aumento da demanda e elevar sua participação de mercado, a empresa investiu cerca de R\$ 5 milhões em sua linha de produção, firmou convênio com o governo do Estado do Rio de Janeiro para atrair investimentos e contratou 340 funcionários. 

Todos os produtos e serviços que a sua empresa precisa em um só lugar.



A Shell dispõe de uma completa linha de produtos e serviços para você gerenciar a sua frota, qualquer que seja o tamanho dela. Abastecendo com Shell Formula Diesel você ganha economia e proteção. Com Shell Card, Shell Card Frete e Shell Monitor você tem um controle total dos gastos de sua frota. Através do site Shell Transportes você monitora os seus veículos a distância. E ainda dispõe do Shell Roteirizador para planejar melhor as suas viagens, com informações sobre rotas, tarifas de pedágio e muito mais. Em que outro lugar você vai encontrar uma oferta de serviços tão completa como esta?

www.shell.com.br/transportes
0300 789 8282



Tudo o que
a Ford Caminhões
constrói é pensando
em fazer
o melhor negócio
para você.

- **Mais tradição:** a Ford conhece o Brasil como ninguém. São 47 anos de experiência, mais de 600.000 caminhões vendidos e 350.000 caminhões em circulação por todo o país.
- **Uma linha completa:** caminhões para as mais diferentes necessidades e aplicações com a qualidade que só a Ford oferece.
- **Produtos resistentes e confiáveis:** projetados, desenvolvidos e testados para oferecer a máxima segurança, durabilidade e rentabilidade para o seu negócio.
- **Uma rede preparada:** 120 Distribuidores, 65 exclusivos, e mais de 5.000 pessoas, em todo o Brasil, treinadas para oferecer o melhor atendimento, os melhores serviços e a solução ideal em transporte para você
- **Compromisso com a sociedade:** a Ford investe cada vez mais em projetos sociais que ajudam os brasileiros a terem uma vida melhor. O Odontomóvel já percorreu mais de 110.000km atendendo quase 11.000 caminhoneiros e familiares. Também já foram doadas mais de 225 toneladas de alimentos para o programa Fome Zero do Governo Federal.

Caminhões



O melhor negócio em transportes