

# transporte

Todos os modais

MODERNO

OTM  
EDITORA LTDA

Ano 44 - n° 421 - R\$ 12,00

**VW Constellation,  
versão fora-de-estrada**



## Mercedes L 1620, o mais vendido

- Transportadores que crescem dão a receita
- Volvo chega ao topo dos pesados
- Nova lei admite mais carga nos caminhões
- Randon quer ser a primeira marca global

## Brasileiros descobrem os cruzeiros marítimos



**ABTC**  
2007

VIII CONGRESSO NACIONAL INTERMODAL  
DOS TRANSPORTADORES DE CARGAS

08, 09 e 10 | Agosto | 2007

EXPOCENTRO EDMUNDO DOUBRAWA

JOINVILLE - SC

# buonny

Projetos e Serviços



Profissionais altamente qualificados e da Busca permanente de conhecimentos e melhorias tecnológicas para detectar, prevenir e minimizar riscos

TELECONSULT - CENTRAL DE ESCOLTAS - BUONNY SOS CARGAS - DISC RH  
AVERIGUAÇÃO DE SINISTROS - PROJETOS ESPECIAIS - BUONNY SAT  
CENTRO BUONNY DE QUALIFICAÇÃO (CBQ) - INSPEÇÕES - PRONTA RESPOSTA  
INFORMAÇÕES E SERVIÇOS CADASTRAIS - CADASTROS EMPRESARIAIS  
MONITORAMENTO DE ARMAZENS - CFTV E MONITORAMENTO DE ALARMES

***Confira as vantagens de trabalhar com a Buonny***

Para maiores informações acesse [www.buonny.com.br](http://www.buonny.com.br)

Tel: 55 11 5079-2500 / 2175-2500

## Lula 2, hora de agir

Neste segundo mandato do governo Luiz Inácio Lula da Lula na presidência da República esperam-se definições claras e, não apenas isso, materializações de políticas de transporte, para que definitivamente saiamos do clima de inércia que caracterizou a primeira gestão no tocante à matéria.

Na questão da infra-estrutura de transportes, o Brasil há anos vive em regime de sonolência. Preso a amarras de orçamento, o governo federal não faz e tampouco cria ambiente para que se faça.

Nas estradas, por exemplo, o maior canal de escoamento de cargas e pessoas, de há muito anda interrompida a via das privatizações. O que se iniciou não teve prosseguimento. Pode-se argumentar que o governo FHC, em nível federal, deu a partida nas privatizações de rodovias, e que Lula, pelo menos no primeiro mandato, não prosseguiu na mesma direção. A descontinuidade teria como estopim os custos do uso de um bem público advindo da privatização.

Há modelos e modelos. As estradas, sobretudo em São Paulo, as melhores indiscutivelmente do País, apresentam salgado custo de desfrute pelo usuário, herança de uma metodologia de que os que operam nos eixos principais arcam com as despesas oriundas das estradas vicinais ou alimentadoras. A mulher forte do governo Lula, a ministra da Casa Civil, Dilma Rousseff, expressou publicamente que as bases de cobrança precisam ser revistas. E claro que tal advertência dá o tom à paralisia.

Especialista em logística – não apenas em teoria, mas na prática, quando dirigente da Cia. Vale do Rio Doce (CVRD) –, Eliezer Batista assina, em parceria com Renato Pavan, o Projeto Brasil Competitivo, que fornece uma linha de ação para adequação da logística e da infra-estrutura do transporte de cargas.

O estudo não atira a esmo. Identifica os principais gargalos e busca soluções com a criação de sete eixos de desenvolvimento que saíram por R\$ 48,59 bilhões. Isto, a ser executado, em dez anos, com investimentos anuais de R\$ 5 bilhões – nada espantoso (0,25% do PIB/ano), mas acima do pouco do se faz hoje.

O projeto divide o Brasil em sete macroregiões. Lista 78 obras prioritárias em todos os modos de transporte, mas aponta, entre elas, 22 empreendimentos de caráter urgentíssimo, a um custo de R\$ 15,8 bilhões, um terço do total geral proposto. Naquilo que deveria ser o pontapé inicial estão obras como o ferroanel norte de São Paulo, rodoanel contorno de São Paulo, a ferrovia de 600 km entre Alto Araguaia a Goiandira e a eclusa de Tucuruí.

A proposta é, pois, começar pelas prioridades, para que, diante da gigantesca soma de necessidades, não se perca o rumo – e, daí, nada se faça. Os recursos, que em boa medida, existem, devem ser canalizados para as urgências, uma medida de bom senso, capaz, portanto, de trazer resultados, se não inteiramente satisfatórios, pelo menos possíveis e razoáveis.

**DIRETOR**

Marcelo Ricardo Fontana  
 marcelofontana@otmeditora.com.br

**SECRETÁRIA EXECUTIVA**

Maria Penha da Silva  
 mariapenha@otmeditora.com.br

**FINANCEIRO**

Vidal Rodrigues  
 vidal@otmeditora.com.br

**REDAÇÃO**

**Editor**

Eduardo Alberto Chau Ribeiro  
 escribeiro@otmeditora.com.br

**Colaboradores**

Sonia Crespo  
 soniacrespo@otmeditora.com.br

Juliana Mausbach  
 mausbach@otmeditora.com.br

**Projeto Gráfico**

Artworks Comunicação  
 www.artworks.com.br

**EXECUTIVOS DE CONTAS**

Carlos A. Criscuolo  
 carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto  
 vito@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin  
 gustavofeltrin@otmeditora.com.br

**CIRCULAÇÃO**

Tania Nascimento  
 tania@otmeditora.com.br

**IMPRESSÃO**

Vox Editora

Representante Paraná e Santa Catarina  
 Gilberto A. Paulin  
 Tel.: (41) 3027-5565  
 spala@spalamkt.com.br

Tiragem  
 10.000 exemplares

Auditado por



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

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



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

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

**Atendimento ao assinante:**  
 0800 702 8104

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a:



**EXPRESSO MERCÚRIO**

A TNT adquire a Expresso Mercúrio, uma das maiores transportadoras do Brasil, para ampliar sua atuação no segmento rodoviário

**06**

**MERCEDES-BENZ**

O semipesado L 1620 ficou mais uma vez em primeiro lugar nas vendas e supera a marca de 60 mil unidades comercializadas desde 1996

**12**

**VOLVO**

Montadora de Curitiba conquista a liderança no segmento de caminhões pesados e prevê investimentos de US\$ 119 milhões até 2008

**18**

**VOITH TURBO**

A fabricante de origem alemã produz exclusivamente no Brasil o retarder VR 123 para veículos médios, que também é exportado

**22**

**CARGAS ESPECIAIS**

Golden Cargo, dedicada a cargas como defensivos e produtos químicos, está de olho nas oportunidades advindas do setor agrícola

**26**

**LOGÍSTICA**

Ryder Brasil, que teve expansão média de 24% anuais nos últimos seis anos, quer chegar a um faturamento de US\$ 200 milhões em 2010

**28**

**IMPLEMENTOS**

A Randon gaúcha faturou R\$ 2,89 bilhões em 2006 e tem como objetivo se tornar a primeira empresa global do setor de implementos

**36**

**CARGA MARÍTIMA**

Apesar dos problemas de infra-estrutura e dos altos custos dos portos brasileiros, a Aliança antecipa aumento de movimentação de carga

**44**

**CARGA EXPRESSA**

FedEx Express lança solução econômica de transporte para pequenos e médios exportadores, com entregas em tempo definido

**48**

**TECNOLOGIA**

Oracle lança nova versão do Transportation Management, que auxilia as empresas a reduzir a complexidade na gestão de transportes

**53**

**CARGA RODOVIÁRIA**

Transportadoras de sucesso dão a receita para se chegar ao crescimento sustentado num cenário de intensa competição

**10**

**VOLKSWAGEN**

O caminhão Constellation é oferecido agora em versão fora-de-estrada, com 320 cv de potência e cabine que alie conforto à robustez

**16**

**HYUNDAI**

O Grupo Caoa inicia em Anápolis, Goiás, a produção do caminhão leve Hyundai HR de 3.400 kg, ao ritmo de 600 unidades por mês

**20**

**TRANSPORTADORAS**

Com 20 anos de atividades, a Transmagna prepara-se para se lançar como operador logístico, investindo em TI e renovando a frota

**24**

**TRANSPORTE DE VALORES**

A Brink's renova sistema de comunicação com os carros-fortes para dinamizar as operações, reduzir custos e reforçar a segurança

**27**

**LEGISLAÇÃO**

Novas normas aprovadas pelo Contran em janeiro deste ano permitem a composições de veículos transportarem mais carga

**30**

**CRUZEIROS MARÍTIMOS**

Com a recente procura por excursões marítimas, Santos tornou-se o principal porto para embarque e desembarque de passageiros

**38**

**AVIAÇÃO EXECUTIVA**

A Táxi Aéreo Marília transferiu seu centro de manutenção para o interior paulista para atender à demanda crescente por seus serviços

**46**

**MOTORES**

A fabricante de motores Cummins cria divisão na área de meio ambiente para explorar mercado projetado em US\$ 100 milhões

**50**

**CARROCERIAS DE ÔNIBUS**

Marcopolo associou-se à San Marino, fabricante de carrocerias há sete anos, adquirindo 39% de controle acionário desta empresa

**58**

**SEÇÕES**

Editorial **3** - Atualidades **54** - Custos Operacionais **57**

ANUÁRIO DO

# TRANSPORTE DE CARGA 2007

www.revistatransportemoderno.com.br

## Um raio-x do transporte de carga do Brasil

### GUIAS EXCLUSIVOS

#### OPERADORES

- Dossiê de 160 transportadoras
- As empresas de logística
- Concessionárias de rodovias

#### FORNECEDORES

- Montadoras de caminhões
- Indústrias de implementos
- Autopeças e componentes

#### ENTIDADES DO TRANSPORTE

- Associações e organismos governamentais

**ANÁLISES SETORIAIS**  
Rodoviário, Ferroviário,  
Marítimo, Aéreo, Fluvial

#### CASES

**FORNECEDORES**  
Caminhões

Futuro promissor

Motores

Temporada de crescer

Implementos

Recorde estimulante

Pneus

Investimento generalizado

#### SERVIÇOS

Inovação contagia o rastreamento

Biodiesel ajuda o diesel e o País

#### LOGÍSTICA

Atividade consolidada

**TRANSPORTADORAS**  
Especializada dá resultados

ANUÁRIO DO

# TRANSPORTE DE CARGA 2007

Fechamento: 26 de Março de 2006

**OTM**  
EDITORA LTDA.

11-5096-8104

otmeditora@otmeditora.com.br

# TNT compra a Expresso Mercúrio

**Grupo holandês de carga expressa assume o controle de uma das mais tradicionais transportadoras brasileiras para expandir suas operações no País e na América do Sul**

É RARA A OCORRÊNCIA DE AQUISIÇÕES DE empresas brasileiras do setor de transporte rodoviário de cargas. Uma provável explicação é a enorme pulverização do segmento, formado por 131 mil operadoras, de acordo com últimos números dos registros da ANTT, agência que controla a atividade. Pois bem, mas quebrando uma espécie de tabu, a Expresso Mercúrio foi vendida. Claro, que se está falando de uma operadora diferenciada, que trabalha em

A tradicionalíssima Expresso Mercúrio, fundada em 1946, portanto de 61 anos, foi vendida ao holandês TNT Group. Isso ocorreu em janeiro, um mês depois do mesmo grupo vender seu braço logístico, a TNT Logistics, para o fundo de investimentos norte-americano Apollo Management, que denominou sua nova empresa (que inclui operações no Brasil) de Ceva Logistics.

Roberto Rodrigues, gerente geral da TNT Express Brasil (do TNT Group) explicou como

se dará a operação no Brasil - o foco da TNT Express é o mercado internacional, já a Mercúrio cuida do mercado doméstico.

A explicação do negócio segundo o CEO da TNT, Peter Bakker: a compra da Mercúrio faz parte da estratégia da TNT desenhada no final de 2005 que tem como um destacado pilar a expansão em países do chamado BRIC - Brasil, Rússia, Índia e China. Do plano à ação foi um pulo: em 12 meses a TNT fez aquisições na China, na Índia e, agora, no Brasil,



com a Mercúrio. Rodrigues dá a dica: com a Mercúrio, tem-se uma forte rede doméstica integrada a redes internacionais aéreas e rodoviárias da TNT. "Com isso, estamos dando forma à estratégia da TNT de 'Foco em Redes'", diz o executivo em nota.

Com a compra da Mercúrio, a TNT leva junto uma carteira de 35 mil clientes, 102 pontos entre filiais, franquias, lojas e sucursais pelo Brasil, Argentina, Chile e Uruguai. Ou seja, a TNT não compra só um negócio brasileiro — com a rede internacional da Mercúrio, a operadora holandesa se lança sobre países importantes da América do Sul.

Ao comprar a Mercúrio, a TNT anunciou a decisão de manter a estrutura administrativa gaúcha.

Com matriz na pequena, porém pujante Holanda, a TNT tem redes na Europa e na Ásia e, como se vê, agora, com a aquisição da Mercúrio, amplia seus horizontes. Já está em 200 países, emprega cerca de 130 mil pessoas e em três trimestres de 2006 faturou 7,3 bilhões de Euros.

Até agora, a Mercúrio estava de há anos no topo das transportadoras brasileiras de maior

e melhor desempenhos financeiros. No balanço encerrado em 2005, por exemplo, foi a terceira no ranking do setor rodoviário de carga de Maiores Melhores do Transporte e Logística de OTM Editora. No entanto, se excluídas Júlio Simões e Prosegur, as duas primeiras colocadas, que agregam em seu portfólio outros serviços além de carga rodoviária, a Mercúrio foi a primeira colocada no quesito receita operacional líquida, com R\$ 462 milhões. Na seleção das melhores da atividade, foi a segunda entre as 10 maiores, somando 65 pontos, dois atrás da Atlas, a campeã.

A TNT comprou, pois, uma empresa familiar, é verdade, tradicional, também é incontestável, que primava por indicadores operacionais e financeiros de excelência. Para isso, tinha como característica operacional, por exemplo, comprar veículos — sua frota supera mil veículos — com recursos próprios e, no máximo, em seis prestações, sem juros, para evitar endividamentos. Outra ação operacional de destaque no rol dos procedimentos da Mercúrio é trabalhar intensivamente na busca da otimização da

frota. Seu programa denominado hot seat estipula que nas rotas acima de 600 km de distância se faça a troca do motorista a cada jornada de trabalho — caminho pouco comum na atividade. Caminhões da Mercúrio chegam a rodar 25 mil km por mês.

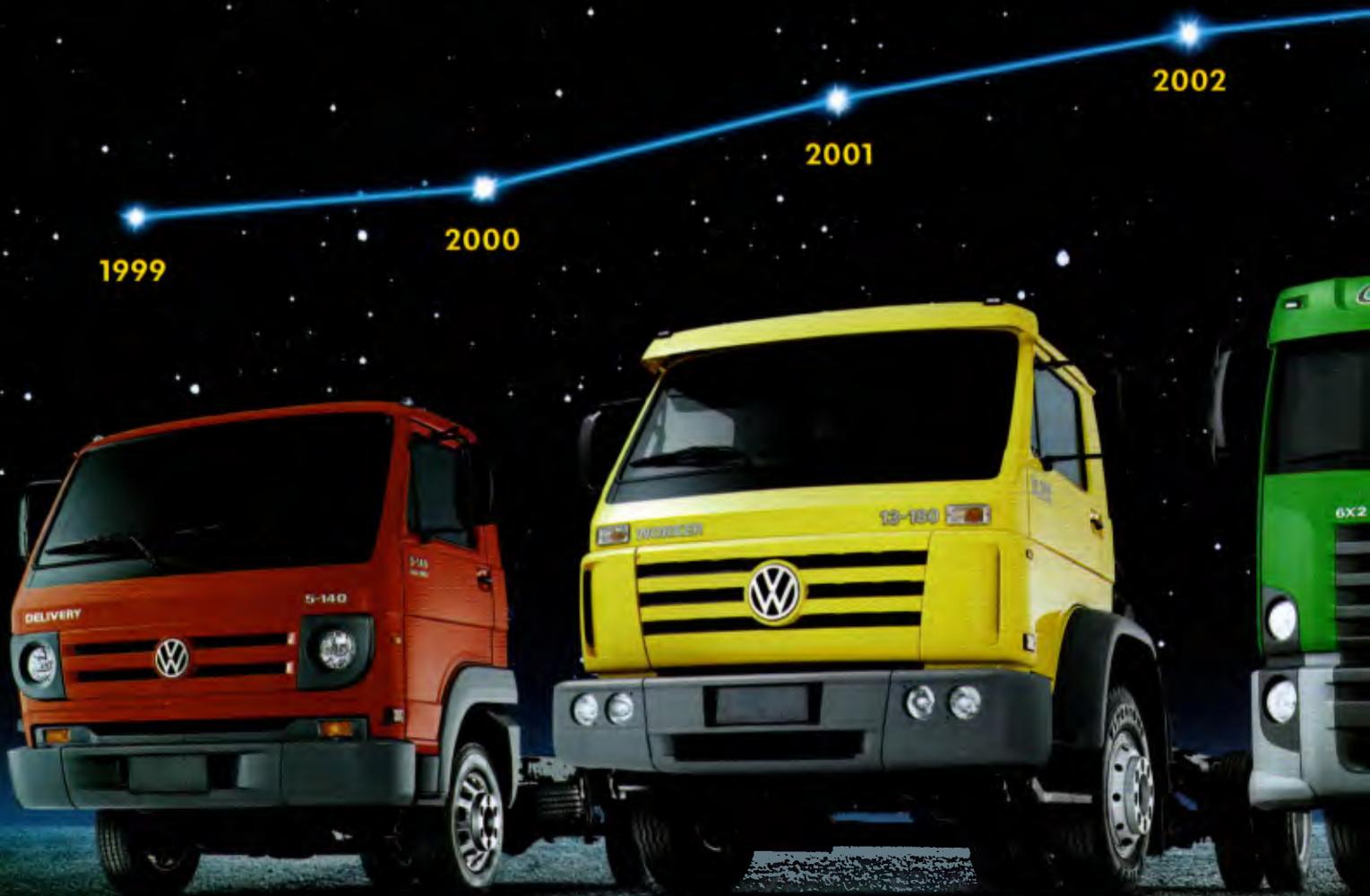
Outra característica peculiar da Mercúrio era seu acordo societário. O conselho decidiu que três diretores assumiriam o cargo de diretor presidente em períodos de quatro anos, previamente estipulados. Assim, entre 1998 a 2002 o comando coube a Adir Luiz Fração. Daí em diante, até 2006 assumiu Ademir Antônio Fração e até 2010 o bastão ficaria com Luiz Orlando Fração.

Detalhes mais íntimos certamente não são revelados. Especula-se, porém, que a transação teria tirado US\$ 500 milhões dos cofres da TNT, que utilizou recursos próprios. Na ocasião da divulgação do negócio, Rodrigues afirmou que será mantida a estrutura atual das duas empresas. Haverá um prazo de 24 meses para concluir a integração. "A direção da Mercúrio será mantida. A negociação estava ocorrendo já há alguns meses", disse o executivo. ■





Vendas totais de caminhões + ônibus + exportação.



**Volkswagen. Líder de vendas em caminhões pelo 4º ano consecutivo.**

**No segmento de caminhões acima de 5 toneladas.**

2003

2004

2005

2006



Imagens meramente ilustrativas.

## Principais conquistas em 2006

- Recorde histórico de vendas totais: 37 mil unidades para o mercado doméstico e exportação.
- Quarto ano consecutivo de liderança em caminhões acima de 5 toneladas.
- Crescimento em vendas de ônibus no mercado nacional em comparação a 2005: 40%
- Sexto ano seguido de exportações em alta.
- 23 novos modelos lançados das linhas Delivery, Worker e Constellation.
- Lançamento do novo chassi de ônibus rodoviário com motor eletrônico 18-320 EOT.
- Constellation: campeão brasileiro de Fórmula Truck em 2006, em seu ano de estréia na categoria.
- Prêmios recebidos pela Volkswagen em 2006: Personalidade do Ano, Constellation 19-320 - Caminhão Pesado do Ano, Empreendedorismo, Design de Pintura de Frota, Gestão de Recursos Humanos e Responsabilidade Sócio-Ambiental.
- 25 anos da Volkswagen Caminhões e Ônibus.
- 10 anos da fábrica de Caminhões e Ônibus de Resende - RJ.

Caminhões e Ônibus



# Quem cresce dá a receita

Transportadores existem aos milhares, o que reduz chances de expansão firme e sustentada. Mas, há chances de furar esse bloqueio à expansão. Eis alguns exemplos.

Ariverson Feltrin

AQUI E ALI SE VÊEM, MAS APENAS EM CONTAGOTAS, empresas globais explorando o transporte rodoviário de carga brasileiro. Seria contra-senso tal desinteresse diante da grandeza da atividade, que literalmente domina a matriz do transporte no País?

O transporte rodoviário envolve números gigantescos. Só em novos caminhões são investidos anualmente algo como R\$ 15 bilhões, de óleo diesel o consumo beira R\$ 30 bilhões, sem falar em gastos de alguns outros bilhões em pneus, óleos lubrificantes, peças, manutenção, pedágios e por aí afora.



Da mesma forma que é grandiosa em números de investimentos e consumo, a atividade é igualmente generosa em competidores. As 131 mil empresas cadastradas se distribuídas pelas 6 mil cidades brasileiras equivalem a mais de 20 operadores por município, universo respeitável estatisticamente e que explicaria também o desinteresse de conglomerados internacionais.

Transportadoras estruturadas, preparadas para crescer no universo do setor são bem poucas e, quase todas, operando na base de contratos bem elaborados, mecanismos que as blindam contra as intempéries caracterizadas em toda a atividade minada pela extremada

competição. Outra característica de quem não sucumbe à pressão do agitado mercado de fretes rodoviários é crescer junto com os clientes, satisfazendo suas variadas demandas de transporte e logística.

Quando começou a operar transporte rodoviário, há três anos, a Boni GATX tinha 15 veículos. Já conta com 390 equipamentos e planeja chegar a 500 até o fim deste exercício. Crescer fortemente, de forma sustentada, sem inchar, numa atividade vorazmente competitiva, formada por universo de dezenas de milhares de empresas é possível, mas a partir de premissas: conhecer, identificar e dar as soluções para os problemas dos embarcadores.

A Boni GATX – associação do empresário brasileiro Paulo Bonifácio, controlador de 65%, e da GATX, de origem americana, com 35% – aloca seus equipamentos para empresas como Citrovia, Cutrale, Unilever e Votorantim Celulose e Papel (VCP). "Operamos na base de contratos dedicados de cinco anos e só assim podemos investir somas como os R\$ 15,5 milhões colocados em 31 rodotrens para abastecer de cavacos de madeira do campo à fábrica de celulose da VCP, e Jacarei (SP). São operações que não param, 24 horas por dia, 365 dias por ano. Operar em forma de contratos, em última instância, garante ambas as partes, nós e embarcadores", diz o diretor de Vendas e Marketing, Emanuel Balaz.

Outra operadora de destaque, a Expresso Araçatuba, no mercado desde 1952, comunga a es-



tabilidade como fonte de sobrevivência. "Sessenta por cento de nossas receitas são vinculadas a contratos, o que nos dá alguma tranquilidade para suportar os custos fixos e para investir", diz o diretor Oswaldo de Castro Jr.

A Julio Simões Transportes e Serviços, também fundada na década de 50, tem a maioria de seus negócios em regime de carga dedicada, diz Fernando Simões, vice-presidente do Grupo Julio Simões, que deverá fechar 2007 com faturamento de R\$ 1 bilhão, dois terços provenientes do transporte rodoviário de carga. "Nosso segredo para crescer continuamente tem sido operar sob contrato e atuar de for-



ma diversificada", diz o dirigente.

Igualmente fundada na década de 50, a Gafor tem crescido – faturou R\$ 400 milhões ano passado, 70% provenientes do transporte e logística – graças à "descomoditização" da atividade. "Diante das dificuldades do transporte clássico, que é uma commodity, se não tivéssemos diversificado estaríamos numa situação muito complicada", admite o dirigente da empresa, Sérgio Maggi Jr., que recorrentemente não abre mão da prudência. "Queremos crescer, sim, mas de forma sustentada". Para isso, é fiel seguidor de duas condições essenciais: "Nunca entrar num negócio sem a garantia de contrato mínimo por três anos e manter níveis de endividamento suportáveis". ■





*Lançado em 1996, L 1620 foi campeão de vendas em oito dos últimos 11 anos*

# Cabine semi-avançada ainda faz seu show

**Com o semipesado L 1620 mais uma vez no pódio das vendas, marca da estrela oferece diferencial num mercado cada vez mais freqüentado pelos modelos com cabine cara-chata**

ELE É RESISTENTE. ESTÁ EM LINHA DESDE 1996 (antes sua denominação era 1618) e nestes 11 anos por oito vezes foi o caminhão mais vendido do Brasil. Trata-se simplesmente do L 1620, da Mercedes-Benz. É um mo-

delo semipesado, utilizado maciçamente na configuração 6x2 – ou seja, com três eixos, a chamada versão trucada.

Desde seu lançamento, o L 1620 vendeu mais de 60 mil exemplares – exatas 45.930

unidades nos oito exercícios em que foi líder.

"Baixo custo operacional, manutenção rápida e fácil, alto valor de revenda e robustez para enfrentar as condições severas do transporte brasileiro", são razões alinhadas para

explicar a liderança continuada do L 1620, segundo Gilson Mansur, diretor de Vendas de Veículos Comerciais da DaimlerChrysler do Brasil.

O semipesado L 1620 sai equipado com terceiro eixo de fábrica e é indicado para transporte rodoviário de médias e longas distâncias em diversos usos. Transportadores de carga própria e autônomos estão entre os compradores que se encaixam como grandes usuários do modelo. Trata-se de um caminhão versátil, que opera em estradas e zonas urbanas

O modelo é equipado com motor eletrônico OM 906 LA turbocooler de seis cilindros, com 231 cavalos de potência a 2.200 rpm e torque de 83 mkgf entre 1.200 e 1.600 rpm. Tecnicamente, o peso bruto total (PBT) do modelo atinge 23 toneladas. O peso bruto total combinado – PBTC do modelo é de 32 toneladas.

Em time que vence não se mexe. Com o



*Gilson Mansur: baixo custo operacional e alto valor de revenda, destaques do L 1620*

motor eletrônico a potência foi para 231 cavalos (na versão mecânica a potência era de 211 cv). Pois bem, a nova nomenclatura deveria ser 1623. A Mercedes manteve 1620.

O 1620 originalmente começou com potência de 204 cv, na versão 4x2, e 211 cv, na versão 6x2. Posteriormente, a Mercedes padronizou todos os motores para 211 cv, mantendo em linha apenas a versão 6x2.

**OUTRA MUDANÇA** – Antes havia dois modelos L 1620 e LK 1620. O primeiro para aplicação em serviços convencionais, o segundo para aplicações pesadas.

O fato de estar há tanto tempo no pódio dos campeões explica a decisão da Mercedes de manter em linha o L 1620 – dotado da cabine conhecida pela sigla HPN, de configuração semi-avançada caracterizada pela posição do motor à frente da cabine.

A Mercedes, com os modelos 1620, 710, 1318 e LS 1634, é das poucas montadoras que ainda mantêm o chamado caminhão com "focinho". Tem motivos para tanto. Afinal, com tal configuração, se apresenta com dois campeões de vendas – o 1620 e o 710, ▶

*O modelo leve 710, também freqüenta a galeria dos mais vendidos nos últimos anos*





*L 1620 com terceiro eixo e carroceria baú, uma das configurações mais solicitadas pelos compradores*



*Linha de montagem da cabine do L 1620 em São Bernardo do Campo, SP*

o chamado Mercedinho, que liderou o ranking brasileiro em 2000, 2001 e 2002.

Deve-se destacar que o modelo de cabine semi-avançada tem o providencial dedo da engenharia brasileira da Mercedes-Benz. A cabine HPN em grande parte foi desenvolvida em São Bernardo do Campo, a unidade da montadora na região do ABC paulista.

Caminhões dotados de grandes focinhos

### L 1620 DE NOVO NA CABEÇA

Ano	Modelo	Unidades
1996	MB L 1620	4.072
1997	MB L 1620	6.476
1998	MB L 1620	5.842
1999	MB L 1620	4.787
2000	MB 710	6.492
2001	MB 710	5.762
2002	MB 710	5.255
2003	MB L 1620	6.030
2004	MB L 1620	7.198
2005	MB L 1620	6.414
2006	MB L 1620	5.111

*Fonte - DaimlerChrysler do Brasil*

ou com design semi-avançado, com nariz menos pronunciado, transmitem ao motorista a sensação de ter mais segurança em relação à cabine cara-chata. Tal sensação ainda

que possa ser ilusória, prevalece, por mais que se insista sobre a vantagem no design da cabine avançada, que oferece maior produtividade na medida em que o motor não "rouba" espaço das cargas.

A Mercedes-Benz, com sua nova trinca de "A" – Accelo, Atego e Axor – não contemplou, em nenhum desses modelos, a configuração semi-avançada. Apostou apenas na cabine avançada, seguindo assim uma tendência irreversível pelo cara-chata.

É fato, porém, que o motorista, ainda tem grande poder de persuasão (quando empregado) no convencimento do patrão sobre as vantagens da cabine semi-avançada. É fato também que o mundo gira e com ele mudanças sobrevivem.

Ainda assim, o time dos semi-avançados continua vendendo e, nesses termos, parafraseando um lugar-comum, o tempo determinará qual será a sobrevivência de modelos campeões como o 1620 e o 710. ■

*Transpúblico:  
Uma feira de  
transporte público  
realizada por quem  
entende do assunto*

▶ **TRANS**PÚBLICO 2007

SEMINÁRIO NACIONAL



28, 29 E 30 DE AGOSTO DE 2007

TRANSAMERICA  EXPO CENTER  
SÃO PAULO (SP)

Mais informações pelo telefone 11- 5096-8104  
ou pelo e-mail [otmeditora@otmeditora.com.br](mailto:otmeditora@otmeditora.com.br)

REALIZAÇÃO:



ASSOCIAÇÃO NACIONAL  
DAS EMPRESAS DE TRANSPORTES URBANOS



Marcelo Fontana  
promoções e eventos

APOIO EDITORIAL:





*A vocação do VW 31.320 é aquela que exige severidade, com caçamba basculante*

# Constellation sai da estrada

**Modelo off-road, VW 31.320, marca estréia do novo modelo em serviços severos, e que, por isso mesmo, tornam indispensável cabine que alie conforto e robustez**

O BRASIL ESTÁ NUM PROCESSO REVOLUCIONÁRIO de desenvolvimento em algumas áreas específicas, entre elas a cadeia agroindustrial cana/açúcar/álcool — atração da recente vinda do presidente americano George Bush. Outra atividade em ritmo acelerado é a

indústria florestal para produção principalmente do papel e celulose. Sem falar nas empresas de extração mineral no País, que estão investindo pesadamente. Tudo isso requer caminhões com características fora-de-estrada, dotados de tração especial.

Para tais segmentos é que a Volkswagen Caminhões e Ônibus dirige o VW 31.320 6x4, que, segundo a montadora, traz “características construtivas robustas como seu antecessor VW 31.310, mas agrega a tecnologia e conforto da cabine Constellation, o motor eletrônico de 320 cv com injeção common rail e a caixa de transmissão sincronizada com 16 marchas”.

O novo VW 31.320 tem capacidade máxima de tração de 63 toneladas — o que o torna aplicável para composições do tipo “treminhão” (chassi e dois reboques de eixos simples).

A aplicação que certamente se ajusta à vocação do VW 31.320 é aquela que exige severidade, com caçamba basculante, para transporte de toras de madeira, cana-de-açúcar e de guindastes de grande porte.

Com a configuração Constellation fora-de-estrada, a Volkswagen agrega mais um modelo à linha, que já tem no mercado as versões 13, 15, 17, 24 toneladas e o cavalo-

mecânico com 45 toneladas de peso bruto total combinado, todos lançados em 2006. Ainda neste 2007 virá uma nova versão, o Volkswagen com 360 cv, dotado de motor International, para competir no andar de cima dos pesados.

Após 25 anos de operação no Brasil, a marca Volkswagen está acelerando a introdução de novas versões da família Constellation, cabine que segundo a montadora foi desenvolvida para garantir "conforto acima do oferecido pela concorrência no segmento". A cabine, com garantia de seis anos contra corrosão perforante, foi desenhada para permitir fácil acesso aos itens de checagem diária para manutenção na medida em que estão "todos sob a grade frontal do veículo". A empresa destaca ainda, entre outros pontos a incorporação, "de série, do volante com regulagem de altura e inclinação".

O VW 31.320 tem distância entreeixos de série de 5.940 mm (a opção é 4.800 mm). O chassi é feito em aço LNE 28 "de alta resistência e flexibilidade", o que garante desempenho em várias aplicações e encarroçamentos.

**MOTOR E CÂMBIO** — O motor que equipa o novo VW 31.320 é o Cummins ISC eletrônico, de 6 cilindros, turbo e intercooler, com potência de 320 cv, torque de 1.288 Nm a 1.300 a 1.600 rpm, que incorpora camisas úmidas removíveis e sistema de gerenciamento e injeção de combustível common rail. Para aplicações fora-de-estrada, o radiador do novo modelo conta com protetor.

A Volkswagen destaca "uma grande novidade" — a caixa de transmissão sincronizada ZF de 16 marchas à frente e duas à ré, com acionamento em duplo H. "Trata-se da mesma transmissão já consagrada no VW Constellation 19.320 Titan Tractor", informa a empresa.

**EIXOS E SUSPENSÃO** — O eixo dianteiro (peso bruto total técnico de 6.500 kg) pode ser Sifco ou Meritor. Já os eixos traseiros são da Meritor. A suspensão dianteira "reforça-



## Iniciativa ambiental chega à Fórmula Truck

Para compensar as emissões de gases de seus veículos na Fórmula Truck, a Volkswagen, em parceria com a SOS Mata Atlântica, vai plantar mil árvores nativas em áreas degradadas do sul fluminense, próximas ao Parque Nacional de Itatiaia. Ao anunciar a ação, a montadora também apresentou os pilotos da sua equipe oficial, a RM Competições, que disputarão as nove etapas da Formula Truck deste ano, a partir de março: Renato Martins (campeão em 2006), Débora Rodrigues (6º lugar), Felipe Giaffone, ex-piloto da Fórmula Indy e Jonatas Borlenghi. Dois outros pilotos, Beto Napolitano e Urubatan Helou Jr., participarão de outra equipe também apoiada pela Volkswagen.

da" tem feixes de molas semi-elípticas. E a "robusta" suspensão traseira Randon tem eixos em tandem, do tipo bogie.

O VW 31.320 tem as seguintes capacidades: peso bruto total legal de 23 toneladas (6 toneladas na dianteira e 17 toneladas na traseira); pbt técnico de 30,5 toneladas (6,5 toneladas na dianteira e 24 toneladas na traseira). A capacidade máxima de tração, de 53 toneladas, confere ao modelo a aplicação como trator da composição chama-

Todos os pilotos utilizarão caminhões Constellation. A versão do modelo para as corridas é o 19.320 Titan Tractor, cujo motor ganhou mais potência e torque neste ano. A nova aerodinâmica garante maior velocidade final e o sistema de freio, o chassi e a suspensão também foram modificados para melhorar o desempenho.

"É importante aumentar a presença da Volkswagen numa categoria esportiva que cresce desde a primeira corrida, em 1995. Convocamos a Engenharia da fábrica de Resende para colaborar com as equipes e buscar o máximo de desempenho de cada caminhão", afirma Alcides Cavalcanti, o novo gerente de Marketing da Volkswagen Caminhões e Ônibus.

da de treminhão.

O negócio de veículos comerciais da Volkswagen no Brasil (que além dos caminhões, inclui chassis de ônibus, segmento em que a marca é vice-líder) rendeu ano passado faturamento na casa de R\$ 4 bilhões. Para 2007 a previsão é de R\$ 5 bilhões, com a ajuda do recém-lançado Constellation 31.320 6x4 e do novo Constellation de 360 cv, de 57 toneladas brutas, para aplicação em bitrens, previsto para o segundo semestre. ■



*Com as 6.105 unidades comercializadas, o mercado brasileiro de caminhões é o terceiro maior da marca Volvo no mundo*

# Volvo chega à liderança nos pesados

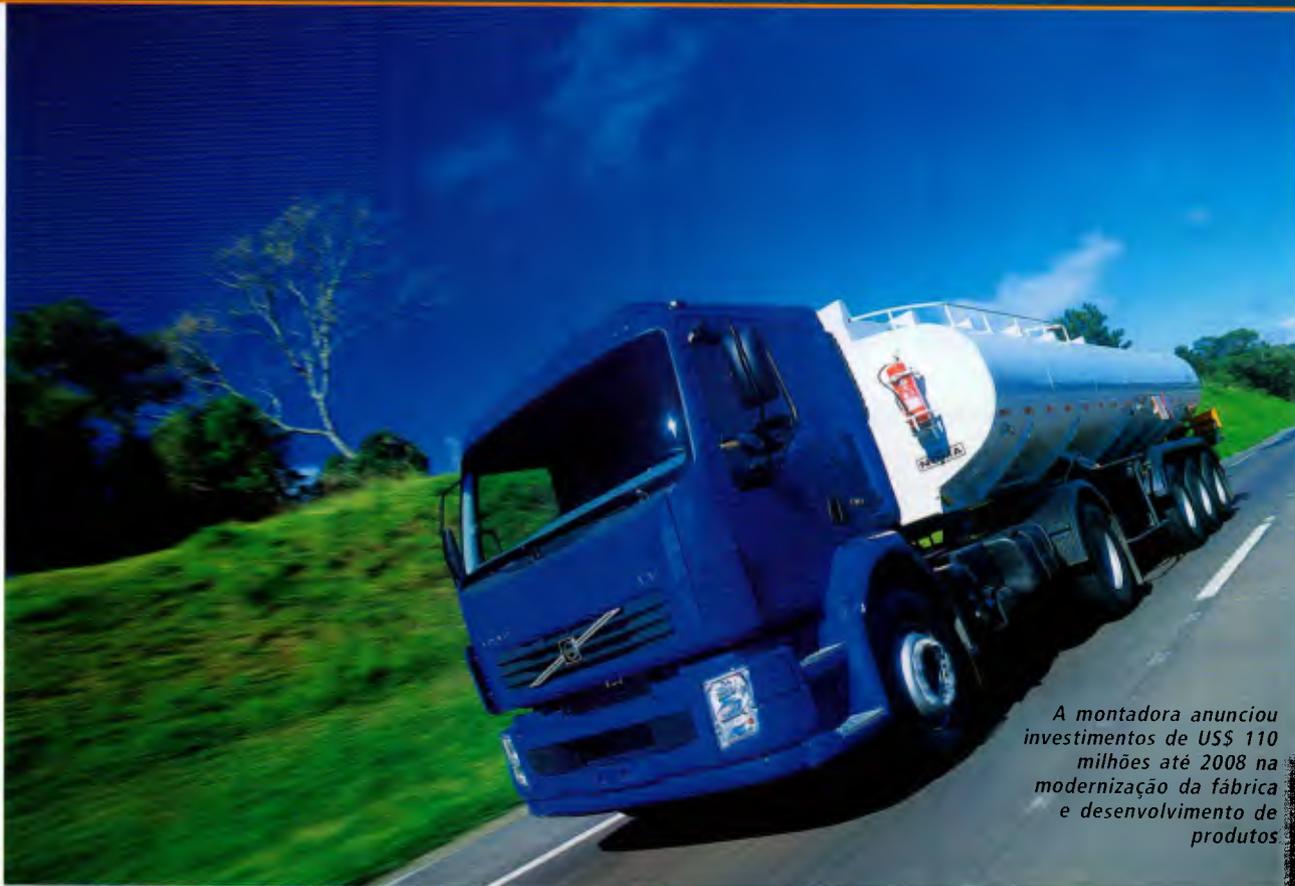
**A montadora de Curitiba encerrou 2006 na liderança do mercado brasileiro de caminhões pesados, com a comercialização de 5.154 unidades, 9% acima do total do ano anterior**

A VOLVO DO BRASIL COMEMORA A CONQUISTA da liderança nas vendas de caminhões ao mercado nacional em 2006 ao mesmo tempo que anuncia novos investimentos na modernização da fábrica de Curitiba e no desenvolvimento de produtos. Serão investidos US\$ 110 milhões até 2008, US\$ 35 mi-

lhões do que o previsto. Com faturamento de US\$ 3 bilhões, a montadora chegou ao topo do segmento de caminhões pesados no ano passado com a venda de 5.154 veículos, 9% acima das 4.724 unidades comercializadas no ano anterior. Incluídos os modelos semipesados, a Volvo vendeu 6.105 veículos

no Brasil, comparados com o total de 5.944 unidades no ano precedente.

Segundo projeções de Bernardo Fedalto, gerente de Caminhões das linhas FH e FM (pesados), a Volvo deve aumentar entre 5% e 10% sua fatia do mercado nacional neste ano, que hoje é de 26,2%. Para ele, os fato-



*A montadora anunciou investimentos de US\$ 110 milhões até 2008 na modernização da fábrica e desenvolvimento de produtos*

res que impulsionam o esperado crescimento incluem a acelerada recuperação da economia brasileira, principalmente nos setores de agronegócio e mineração. "Com o aquecimento das vendas já no final de 2006 e com as encomendas que temos, um novo pedido só será entregue em maio", afirma.

Na sua opinião, os veículos produzidos têm como grande diferencial a economia em consumo de combustível, item que estimula as vendas da marca, entre outros fatores. Na linha de semipesados VM, lançada em 2005, a empresa comercializou 951 veículos, em comparação com 1.220 no ano anterior.

A montadora calcula que as exportações vão manter o volume de 40% das vendas em 2007, quando, conforme suas projeções, a venda de cabines no exterior atingirá mais de 3 mil unidades. Para enfrentar a concorrência na América Latina, a Volvo vai investir no aumento de produtividade para permitir a redução de custos, além da negociação de componentes com outras fábricas do grupo. No fim do ano passado, a empresa iniciou a exportação de blocos de motores para a sub-

sidiária nos Estados Unidos, anteriormente suprida pela matriz sueca.

Com as 6.105 unidades comercializadas, o mercado brasileiro de caminhões é o terceiro maior da marca Volvo, superado apenas pelos Estados Unidos, com 36.690 unidades, e pela França, com 6.164. No mundo todo, o grupo sueco vendeu 219.931 caminhões em 2006 – incluindo 179.089 modelos pesados – das suas marcas Volvo



*Bernardo Fedalto: economia em consumo de combustível é o grande diferencial da marca*

(105.519 veículos), Renault (77.574) e Mack (aaaa). A Volvo detém participação de mercado de 10,8% nos Estados Unidos, na categoria de caminhões Classe 8, e de 14% na Europa e 15,3%, na categoria de modelos acima de 16 toneladas. O grupo possui um quadro de 83.100 funcionários no total. Na América Latina, a montadora comercializou 1.885 caminhões fora do Brasil, principalmente no Peru, Venezuela, Chile e Argentina.

A divisão de ônibus da montadora brasileira também antecipa cenário positivo para este ano. Em 2006, comercializou 242 chassis para ônibus no mercado brasileiro. O lançamento do ônibus urbano com motor de 9 litros fará com que dobre sua participação para 13% a 16% do mercado, afirma Per Gabell, presidente da Volvo Bus Latin America. Além disso, as exportações permanecerão estáveis, em 23% da produção, e novos negócios serão concluídos em países como Chile, Colômbia e Peru, onde foram anunciados renovação de frota e implantação de sistemas rápidos de transporte coletivo nos grandes centros. ■

# Caoa começa a produzir caminhão Hyundai

**Com investimentos de US\$ 200 milhões, fábrica do Grupo Caoa instalada em Anápolis, Goiás, estréia com o modelo leve HR Porter**

A INAUGURAÇÃO OFICIAL DA PRIMEIRA fábrica de veículos do Grupo Caoa no Brasil está marcada para o dia 20 de abril, em Anápolis, Goiás. Com investimentos de US\$ 200 milhões, a unidade terá capacidade para produzir 130 mil veículos por ano, com tecnologia da Hyundai Motor Company coreana. No dia 31 de março começa a produção do primeiro modelo: um caminhão leve HR Porter com capacidade para 1,6 tonelada de carga, que terá a marca Hyundai. O veículo terá inicial-

mente 40% de índice de nacionalização. O motor diesel e a caixa de transmissão serão importados da Coréia.

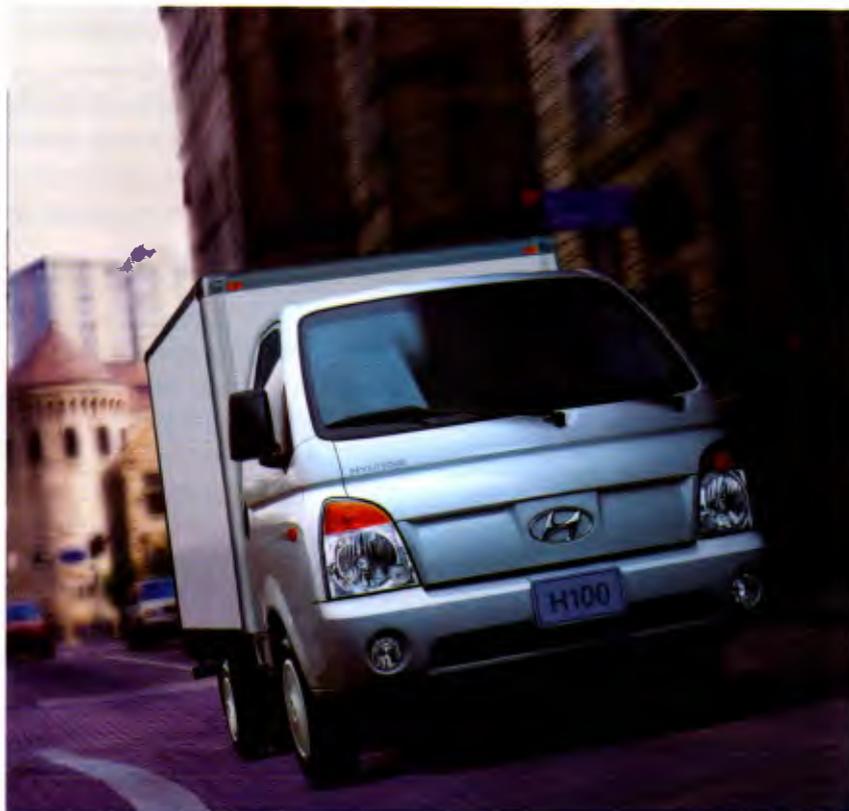
A unidade de Anápolis está sendo construída com investimento do Grupo Caoa. Mas, para obter a tecnologia da Hyundai, a empresa brasileiro pagará royalties para a montadora coreana.

A estratégia do Grupo Caoa, segundo o presidente, Carlos Alberto de Oliveira Andrade, é de produzir em Anápolis cinco

modelos de veículos. "A produção começa com 600 unidades por mês do caminhão leve. Depois de seis meses vamos produzir outro carro, que pode ser uma picape ou um utilitário, e a produção passará para 2 mil unidades mensais. Com mais um veículo, após seis meses, atingirá 60 mil unidades por ano, concluindo assim a primeira fase do empreendimento", disse Andrade. "Na segunda fase, quando estiverem em produção os cinco modelos de veículos, a fábrica de Anápolis chegará a 130 mil unidades por ano".

O caminhão Hyundai HR, que começa a ser montado em Anápolis, destina-se à distribuição em centros urbanos, como entregas para mercearias, floriculturas, padarias, lavanderias, frigoríficos e outros estabelecimentos. Seu motor diesel de 2,5 litros e 4 cilindros em linha desenvolve 94 cv a 3.800 rpm e torque de 220 Nm. Tem cabeçote de alumínio, sistema de alimentação eletrônico, intercooler e é turboalimentado. A caixa de transmissão de cinco marchas é manual. O veículo possui capacidade de carga de 1.600 e peso bruto total de 3.400 kg. Leva três ocupantes na cabine e é oferecido em duas versões: Low Deck (LD) e High Deck (HD), com entreeixos entre 2.430 mm e 2.640 mm. Seu tanque de combustível comporta 65 litros.

Toda a produção de Anápolis será direcionada inicialmente para o mercado brasileiro. "O que não for vendido no Brasil vamos exportar para vários países", afirmou o presidente do Grupo Caoa. A unidade inicia suas atividades com 1.000 empregados con-



*Produção do caminhão leve no Brasil começa com o ritmo de 600 unidades por mês*

## HYUNDAI HR PORTER – FICHA TÉCNICA



**Motor diesel** – Hyundai 2,5 litros, 4 cilindros em linha, 8 válvulas, 94 cv a 3.800 rpm, torque de 220 Nm, turboalimentado e intercooler. **Transmissão** – manual, de 5 marchas

**Freios** – a disco na dianteira e tambor na traseira

DIMENSÕES	HD	LD
Compr. total	5.085 mm	5.120 mm
Largura total	1.740 mm	1.740 mm
Altura total	1.965 mm	1.965 mm
Entreeixos	2.430 mm	2.640 mm

PESO	HD	LD
Vazio	1.640 kg	1.590 kg
Capacidade de carga	1.550 kg	1.600 kg
PBT	3.400 kg	3.400 kg

tratados diretamente pelo grupo. Outras 5 mil pessoas trabalharão em regime terceirizado. A expectativa de Andrade é de que sejam criados 40 mil empregos diretos e indiretos até 2010.

Os veículos serão vendidos no Brasil por meio da rede de concessionárias da Hyundai Motors. "Temos hoje 32 revendas autorizadas, mas vamos nomear mais dez neste ano, para chegar ao final de 2007 com 80 distribuidores no País", disse o executivo.

O Grupo Caoa, que representa a marca Hyundai desde 1999, vende no Brasil três modelos da montadora coreana: o Santa Fé, o Tucson e o caminhão HR Porter. A produção local vai substituir os modelos importados.

Hoje a Hyundai tem 2,4% de participação no mercado brasileiro de SUV, com a venda de 600 carros. A meta da empresa é elevar a fatia para 9%.

# IMPORTAÇÃO DIRETA PARA A SUA EMPRESA

## ESTOQUE A PRONTA-ENTREGA EM MONTEVIDEO / URUGUAI

Conheça a  
Roda a Disco 22.5

**RODO LINEA** **KRONORTE**

Fornecedores para equipamentos originais



ORIENTE



# TRIANGLE®

MAIOR FÁBRICA DE PNEUS DA CHINA E A 1ª DO MUNDO.

**PNEUS**

INMETRO #051 | ISO 9001 | ISO 14001 | QS 9000 | E4 | D.O.T.

GUSTAVO LIMA Fone: 1-786- 573-0748 - guslima@orientetriangle.com - Miami - Fl - USA

EMERSON ROVEDA ASTOLFI Fone (51) 3019 4212 - emerson@orientetriangle.com - Porto Alegre - RS - Brasil

[www.orientetriangle.com](http://www.orientetriangle.com)

Trabalhamos com rodas agrícolas, OTR e possuímos todas as medidas de rodas de carga. Representante exclusivo para América Latina

# Retarder Voith tem design compacto

**O retarder VR 123 da Voith Turbo, destinado a veículos comerciais de médio porte, é fabricado exclusivamente no Brasil e exportado para diversos países**

COM DESIGN COMPACTO, O retarder VR 123 fabricado pela Voith Turbo, empresa de origem alemã, destina-se a veículos de médio porte. Este retarder é produzido exclusivamente na fábrica da empresa localizada na cidade de São Paulo e é fornecido às principais montadoras de veículos comerciais do Brasil, como a Volkswagen, Mercedes-Benz e Volvo. Também é exportado para muitos países.

Para a produção local do retarder VR 123, a fabricante fez investimentos de R\$ 1,5 milhão. Segundo a empresa, o design compacto do retarder Voith VR 123, com o conceito de adaptação que requer uma redução mínima do eixo cardã, assim como o trocador de calor integrado, permitiu o desenvolvimento de um equipamento de custo reduzido.

O retarder Voith VR 123 é um sistema auxiliar de frenagem de veículos comerciais, instalado na saída da transmissão, com torque de frenagem entre 1.500 Nm e 3.240 Nm. Dependendo do modelo, o equipamento permite a manutenção da velocidade em declives bem como da diminuição da velocidade do veículo, evitando assim a sobrecarga no sistema de frenagem. O funcionamento é ativado por meio de alavanca de acionamento ou, opcionalmente, integrado ao pedal de freio. Hoje em dia, em muitos veículos equipados com arquitetura eletrônica, o



*Retarder Voith VR 123 pode assumir até 90% das funções de frenagem*

acionamento do retarder está totalmente integrado ao funcionamento do veículo, ou seja, o seu acionamento ocorre conforme os parâmetros definidos pela eletrônica do veículo baseado na condução.

O retarder possui reservatório próprio de óleo, evitando-se assim a sobrecarga do óleo utilizado na transmissão. No retarder pode ser usado o mesmo óleo utilizado no motor do veículo, facilitando sua manutenção.

Os retarders da Voith, segundo a fabricante, podem assumir até 90% das funções de frenagem, protegendo significativamente os freios de serviço do veículo. As pastilhas ou lonas de freio duram mais, aumentando a vida útil de componentes e intervalos de manutenção.

Devido à sua elevada capacidade de frenagem nas diferentes velocidades, sua função de velocidade constante que opera

como piloto automático e seu baixo peso, obtém-se aumento da média de velocidade nos declives e, conseqüentemente, do desempenho de transporte do veículo, como já foi demonstrado em testes feitos com ônibus Volvo nas montanhas de Campos do Jordão no lançamento do modelo B12R da montadora paranaense.

Para o segmento automotivo, a Voith Turbo também fornece, além de retarder, transmissão automática, sistemas de trambulação e amortecedores torsionais.

A Voith Turbo faz parte do Grupo Voith alemão, fundado em 1867. Desde 1999, a empresa atua como divisão independente no Brasil, com a instalação de uma fábrica no bairro do Jaraguá, na capital paulista, que hoje ocupa área de 4.000 m<sup>2</sup>, onde tem um centro de competência para vários produtos de transmissão de potência para aplicações industriais, automotivas, ferroviárias e navais para a América do Sul. A matriz do grupo fica na cidade de Heidenheim, Alemanha.

Em abril a Voith Turbo vai fazer para a imprensa especializada mundial demonstrações do funcionamento de seus retarders nos declives do monte Etna (o vulcão) na Sicília, Itália. Serão utilizados nos testes caminhões das marcas Mercedes-Benz, Volvo, MAN e Renault. ■

# CURSOS TÉCNICOS, FERRAMENTAS PARA GESTÃO DE NEGÓCIOS.

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

**09 de Maio de 2007**

## 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
  - 1.4 - Administração dos custos operacionais
  - 1.5 - Fatores que influenciam na variação dos custos
  - 1.6 - Planilhas de cálculo de custos operacionais de veículos
  - 1.7 - Sistemas de controle, relatórios gerenciais
2. - Apresentação de software para cálculo de custos operacionais.

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

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 300,00

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

**10 de Maio de 2007**

## 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

**11 de Maio de 2007**

## 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

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

### O Instrutor:



**Eng. Piero Di Sora** - Técnico em máquinas e motores pela Escola Técnica Federal de São Paulo; engenheiro industrial mecânico pela Pontifícia Universidade Católica; especialista em treinamento gerencial na área de Administração de Transporte; coordenador do Sub-Comitê de Transportes (por 5 anos) e do Comitê de Gestão Empresarial da 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:

Travel Inn Ibirapuera - Av. Borges Lagoa, 1209 - São Paulo - SP - Tel:11-5080.8600

ORGANIZAÇÃO:



Marcelo Fontana  
promoções e eventos

REALIZAÇÃO:



**transporte**  
Todos os modos MODERNO

TRANSPORTADORA OFICIAL:



INFORMAÇÕES:

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

Código deste curso: E1856SAO

# Estrutura reforçada

Às vésperas de se lançar no mercado como operador logístico, a Transportadora Transmagna investe em TI e na renovação da frota

Sonia Crespo

ENTRE AS GRANDES TRANSPORTADORAS rodoviárias de carga nacionais há uma preocupação contemporânea em atualizar-se e, para isso, criar um braço de logística dentro da empresa que atenda às novas demandas e exigências do mercado. A Transportadora Transmagna não foge à regra e também se prepara para criar uma empresa com a função de operador logístico ainda em 2007, ano em que completa 20 anos de operações com crescimento constante no faturamento. De acordo com seus proprietários, a qualidade na prestação de serviços e a manutenção de uma política de metas são os fatores propulsores para realizar novos negócios.

Em decorrência das boas expectativas previstas para este ano, a transportadora, que está sediada na cidade catarinense de Guaramirim – localizada a 50 quilômetros de Joinville – já adquiriu 20 novos caminhões Ford Cargo 1317e, investindo, simultaneamente, na expansão e na renovação da frota de 385 caminhões. O aporte realizado na compra foi de R\$ 2,35 milhões. "Estamos acreditando muito no ano de 2007. O Brasil promete renovações em todos os setores e aspectos. Em algumas reuniões com nossos maiores clientes sentimos que todos estão dispostos a retomar investimentos e aumentar as vendas em torno de 30%", comenta o confiante diretor comercial, Marciel Sardagna, filho de um dos fundadores, Alcemir Sardagna.

A política de renovação permanen-

te da frota reforça o aprimoramento desejado na prestação de serviços, enfatizam os executivos da empresa. Por isso, a idade média dos caminhões da Transmagna é de 2,8 anos. A fidelidade a uma única marca, explica Marciel Sadagna, não é fator relevante para a transportadora, que mantém veículos e carrocerias de todas as fabricantes que estão atualmente no País.

**DUAS DÉCADAS DE ESTRADA** – O negócio de transporte de cargas surgiu há duas décadas para os caminhoneiros Alcemir Sardagna e Luiz Carlos Mannes, que alugaram um antigo engenho de arroz e o transformaram em depósito de carga e descarga de mercadorias. Com uma plataforma de madeira improvisada, iniciaram as primeiras movimentações em 1987. A princípio, as cargas eram coletadas na cidade de Jaraguá do Sul – distante 10 quilômetros de Guaramirim – e devidamente separadas no armazém,

sendo entregues aos destinatários no mesmo veículo em que chegavam. Os dois sócios acompanhavam as operações e viajavam diariamente a São Paulo (SP) para realizar as entregas com dois caminhões Mercedes-Benz, modelos 2013 e 1313. A sociedade durou até 2002, quando a empresa passou integralmente às mãos da família Sardagna e hoje é administrada por Alcemir, Marciel e seu irmão mais novo, Thiago.

A estrutura atual da empresa permite atender a mais de 2,7 mil clientes, principalmente nas regiões Sul e Sudeste. São 23 cidades com filiais da transportadora, a maioria delas localizada nos estados de Santa Catarina, Paraná, São Paulo e Minas Gerais. Ao todo a empresa opera com 14 CDs alugados, que totalizam 33 mil m<sup>2</sup>. Trabalham hoje para a Transmagna 980 funcionários. O principal negócio da transportadora, diz Sardagna, é a carga fracionada e de alto valor agregado, como eletroeletrônicos.

"Mas dispomos de uma frota dedicada, que atua em lotações para todo o Brasil", explica. No total são realizadas 88 mil entregas mensais pela transportadora. Marciel estima que, entre 2005 e 2006, a transportadora haja crescido 18% em faturamento e prevê um índice de expansão de 24% para 2007 em relação ao ano passado.



A empresa completa em 2007 duas décadas de operação



Com frota total de 380 caminhões, operadora catarinense comprou 20 Ford Cargo 1317e

**OPERADOR DO FUTURO** – Marciel, que é administrador de empresas, e Thiago, que está se formando no curso superior de Logística, em Itajaí (SC), procuram imprimir métodos administrativos mais ousados e inovadores na empresa. Marciel, por exemplo, tem metas de faturamento definidas até 2009, projetando demandas com base em desempenhos anuais consolidados nos últimos quatro anos. "Para 2008 nossa meta é crescer 21% sobre 2007. Para 2009 estimamos uma expansão de 23,5% sobre o volume de 2008", contabiliza.

Atualmente a empresa não atende mais a serviços solicitados por operadores logísticos. "Por questão de custos, não são interessantes para nós", conta Marciel. O executivo prevê que até o final de 2007 a transportadora terá seu próprio operador logístico em

atividade. "Já temos clientes nossos esperando para utilizar os serviços da nova empresa", comenta. Nos últimos três anos a Transmagna investiu cerca de R\$ 1 milhão em equipamentos e softwares. "Adquirimos um novo sistema de gestão para o transporte, que engloba toda as operações administrativas e operacionais da empresa, assim como o gerenciamento de coleta, entrega e transferências", acrescenta. No total foram adquiridos 200 novos microcomputadores. Em março, diz, estarão operando 100 novos leitores óticos nos CDs da transportadora, para conferência por volume unitário.

Há, ainda, outros dois importantes diferenciais nos serviços de transporte realizados pela Transmagna: a preocupação com a segurança nas viagens e o treinamento constante de seus motoristas e funcionários, para

os quais são oferecidos cursos profissionalizantes. Para garantir a segurança no trajeto da carga, a empresa mantém 100% da frota rastreada pelos sistemas Autotrac, Control Loc e Ituran. As viagens das cargas são monitoradas por dois tipos de mecanismos: o primeiro é o gerenciamento terceirizado, que acompanha as operações de transferência, e o segundo é o gerenciamento próprio, utilizado geralmente em operações realizadas em grandes centros urbanos, como São Paulo. Marciel acrescenta que a manutenção da frota de caminhões assim como a manutenção predial dos CDs estão atualmente terceirizadas. No entanto, o sistema de gestão de frota é desenvolvido dentro da empresa, onde é feito o controle de destinos, consumo de óleo diesel e de insumos. ■

# Na rota dos grãos

**Uso de defensivos agrícolas e aumento da produção agrícola, principalmente para combustíveis renováveis, estimulam negócios da Golden Cargo**

Juliana Mausbach



*A instalação de usinas de biodiesel no Centro-Oeste cria oportunidades de negócios para a Golden Cargo*

A GOLDEN CARGO, EMPRESA DO GRUPO Expresso Araçatuba especializada no gerenciamento e operação de toda a cadeia logística de mercadorias especiais, como defensivos agrícolas e produtos químicos embalados, anunciou faturamento de R\$ 61 milhões em 2006, crescimento de 10% em relação ao ano anterior, e previsões otimistas para 2007.

"O ano de 2006 foi marcado pela diminuição de renda do produtor, conseqüência da forte valorização do real e queda dos preços no mercado internacional. Felizmente no final do ano a soja teve boa recuperação de preços, assim como o milho, devido à forte demanda dos Estados Unidos pelo produto", explica Mauri Mendes, apontando que estes fatores, diretamente ligados aos negócios da empresa, fizeram com que o crescimento pudesse ser atingido.

São fatores que também remetem a um cenário de recuperação consistente a partir de 2007, ano em que a expectativa é crescer 32% com relação a 2006 e alcançar um faturamento de R\$ 80 milhões, de acordo

com a empresa. Segundo Mendes, este ano será marcado por iniciativas ambientais, que visam diminuir a dependência de combustíveis fósseis e substituí-los por fontes de energia renováveis, como o álcool e o biodiesel. "A instalação de usinas de biodiesel em regiões como o norte do estado de Mato Grosso, viabilizam o plantio da soja naquela região, carente de uma malha logística adequada ao escoamento do grão", acrescenta, fazendo uma ponte entre a necessidade da região e a possibilidade de a Golden Cargo abraçar essa oportunidade.

Mais ainda, a empresa irá expandir sua área de atuação para os estados de Santa Catarina, Paraná e Rio Grande do Sul, que respondem por cerca de 25% do consumo brasileiro de defensivos agrícolas. Para isso, a Golden Cargo vai inaugurar novos centros de distribuição (CDs) em áreas estratégicas, como Londrina (PR), Rio Verde (GO) e Barueri (SP), que vêm contribuir com as perspectivas positivas para 2007. "O estado do Paraná é

o maior produtor de milho do País e um dos maiores produtores de soja. O CD de Londrina será responsável por toda a distribuição para os estados do Sul do Brasil devido a sua localização", justifica.

Já o "sudoeste goiano é a maior região produtora de grãos e algodão do estado, além de, recentemente, se tornar uma das principais áreas para o cultivo da cana-de-açúcar", explica Mendes, justificando a ampliação do CD de Goiânia, de 3.800 m<sup>2</sup> para 5.000 m<sup>2</sup>, e a abertura de um novo centro de distribuição na cidade de Rio Verde, de 2.000 m<sup>2</sup>. Esses dois centros devem ficar prontos até o mês de junho deste ano.

Em São Paulo, a empresa passa a oferecer serviços de armazenagem com a inauguração de um moderno CD para defensivos agrícolas na cidade de Barueri, que contará com uma capacidade de armazenagem de 31.500 posições paletes. O investimento previsto para estas obras é de R\$15 milhões.

A Golden Cargo deve investir também na renovação de frota, adquirindo este ano 30 novos cavalos-mecânicos e 30 carretas do tipo sider, que vão otimizar o transporte das cerca de 140 toneladas previstas para 2007, para atingir a marca de 58 mil entregas. No ano passado, a empresa transportou 106 toneladas em 45 mil entregas.

Somando todos os investimentos em infraestrutura previstos para os próximos 12 meses, a Golden Cargo passa a contar com uma frota de 280 veículos e CDs nas cidades de Cuiabá (MT), Campo Grande (MS), Londrina (PR), São Paulo (SP), Uberlândia (MG), Goiânia (GO), Luis Eduardo Magalhães (BA), Araguaína (TO), Rio Verde (GO), Barueri (SP) e Feira de Santana (BA). ■

# Blindados mais seguros

**Operações de carros-fortes da Brink's têm segurança reforçada com a implantação de sistema de comunicação automatizada, entre a base e as unidades móveis**

**Sonia Crespo**

DESDE O INÍCIO DE FEVEREIRO, A Brink's decidiu trocar o clássico sistema de comunicação via voz, feita por rádio ou telefone celular entre as sedes e os carros-fortes, por um sistema automatizado, denominado Dispara, solução que envia e monitora ordens de serviço através de equipamentos sem fio. A ferramenta foi desenvolvida pela Compera, empresa especializada em soluções de móbil business, para dinamizar os contatos, reduzir custos e acrescentar mais segurança às operações.

Com a implantação do Dispara, a equipe recebe ordens de serviço que aparecem na tela do celular ou do rádio. Gil Geraldo Hipólito, gerente de Tecnologia da Informação da Brink's, diz que o fato de a comunicação não ser mais por meio de voz tornará o trabalho mais rápido e integrado. "As operações via voz estão sujeitas a várias falhas de entendimento dos códigos, sendo muitas vezes necessária a repetição da mensagem bem como o emprego de um interlocutor na central para cada contato. Todos esses fatores impactavam negativamente no tempo de atendimento", explica.

**VALORES DIVERSIFICADOS** – A Brink's é hoje uma das maiores transportadoras de valores do mundo, com sede oficial nos EUA. Está no Brasil há 40 anos, tem 4,5 mil funci-



Os 500 carros-fortes da empresa têm chassi Mercedes-Benz

onários e possui frota de 500 carros-fortes blindados, todos com chassi Mercedes-Benz. O transporte de valores atende às regiões Sudeste, Sul, Nordeste e Centro-Oeste. A empresa trabalha com 44 bases físicas e escritórios de apoio e é especialista no transporte de numerário. Gil Hipólito Geraldo explica que através de um outro braço da Brink's multinacional é feito o transporte de valores específicos, como pedras preciosas, ouro, obras de arte e transportes internacionais.

"O dinheiro tem um ciclo de consumo: precisa estar disponível no início do dia para ser sacado, nos bancos, nos caixas eletrônicos e no comércio, para troco. No final de cada dia, ele é recolhido pelos carros-fortes e fica sob custódia nas bases de apoio. A logística que desenvolvemos é específica para cada

caso. Temos incluído cada vez mais inteligência na capacidade de previsão", comenta. Existem atualmente em todo o país algo em torno de 150 mil caixas eletrônicos. Por questões estratégicas e de sigilo profissional a Brink's não divulga quantos abastece.

Os carros-fortes geralmente têm tripulação de quatro pessoas, determinada por lei: dois ficam na frente do veículo e dois no compartimento traseiro, onde segue a carga. A blindagem do veículo, conta Hipólito, também é determinada pela Polícia Federal e é constantemente fiscalizada, assim como todas as bases de apoio da Brink's. A carga transportada não tem limite de volume e de valor: se for necessário, são utilizados vários carros-fortes na mesma operação. O horário de trabalho é definido pela Polícia Federal e está limitado entre 8 horas e 20 horas. O executivo diz que a adoção de sistema de rastreamento é opcional: acontece apenas em

alguns casos específicos. Todos clientes são pessoas jurídicas, previamente cadastrados. "Cada atendimento tem uma análise de risco específica. Para cada situação o risco muda. De acordo com essa avaliação, o serviço poderá até ser recusado", conta Hipólito.

A mão-de-obra que trabalha dentro dos carros-fortes - motorista e equipe - tem necessariamente que fazer uma série de cursos especiais, fornecidos pela própria empresa, que preparam o profissional para lidar com possíveis casos de sinistros. A Brink's, diz o executivo, está permanentemente acompanhando as estatísticas e as ocorrências do setor. "Os ataques mudam constantemente e temos que estar prevenidos, buscando soluções técnicas para isso", afirma. ■

# Ryder amplia frota

**Com forte atuação nas regiões Sul e Sudeste e grande presença na Argentina, a empresa investe na frota para prospectar novos mercados**



*Ryder quer chegar em 2010 com um faturamento de US\$ 200 milhões no Brasil*

A RYDER BRASIL, EMPRESA PERTENCENTE à americana Ryder System e uma das líderes no setor de logística, já está preparando terreno para expandir sua atuação no mercado brasileiro e chegar em 2010 com um faturamento de US\$ 200 milhões. Em março a empresa compra 70 cavalos-mecânicos pesados, com investimentos de R\$ 17,5 milhões. A aquisição, segundo o presidente da empresa, Antonio Wroblewski, tem o objetivo de aumentar a receita operacional e, do ponto de vista estratégico, "testar novas ferramentas e processos".

No Brasil a Ryder sempre utilizou carretas (lonadas) próprias atreladas a cavalos-mecânicos de transportadores agregados. Hoje a empresa tem 400 cavalos pertencentes a agregados (suas frotas variam do mínimo de cinco unidades ao máximo de 25).

Wroblewski diz que a frota de 600 carretas próprias será acrescida de 130 unidades, um

negócio de quase R\$ 9 milhões. "Nossa meta é chegar em 2010 com cinco mil carretas", diz o executivo.

O presidente da Ryder afirma que a empresa está satisfeita com o modelo compartilhado — cavalos de agregados e carretas próprias. "Tanto que estamos negociando 65 novos cavalos para os agregados", diz. A Ryder utiliza seu poder de compra (nos Estados Unidos tem frota de 175 mil caminhões) para obter vantagens para seus parceiros. "Não somos avalistas, mas oferecemos garantia de cargas". A Ryder é a maior operadora na rota Brasil-Argentina-Brasil. Só nesta rota a empresa faz 60 milhões de quilômetros por ano.

Na opinião de Wroblewski, nessa rota a tendência é melhorar a produtividade. "Hoje nossos veículos ficam parados entre 13 e 14 horas na fronteira, mas a partir de 2008 com a informatização do sistema de controle de

mercadorias, a operação da Ryder tende a ficar mais eficiente na fronteira do Brasil com a Argentina, reduzindo o tempo médio para liberação da carga que hoje é de oito horas para duas horas. Nos Estados Unidos e no México os despachos são concluídos em 45 minutos. "Hoje fazemos 3,2 viagens completas por caminhão e o objetivo é chegar a 4,3 viagens entre o Brasil e a Argentina.

O desempenho da Ryder em território brasileiro vem contribuindo para o crescimento da operadora logística em âmbito mundial. Em 2005, a Ryder System teve um faturamento global de US\$ 5,4 bilhões. Segundo Wroblewski, esse fator, aliado às inovações tecnológicas feitas pela companhia colocou a Ryder na lista das empresas mais admiradas no mercado logístico, pela Fortune Magazine, publicação que figura entre as mais conceituadas no setor econômico. Além disso, a companhia conquistou um lugar na lista das 500 empresas mais seguras do planeta, da revista Security, publicação referência na área de segurança.

Em 2006 a receita da Ryder no mundo foi de US\$ 6,31 bilhões, crescimento de 10% sobre 2005. No Brasil a receita cresceu 40% em relação a 2005 e um dos fatores que impulsionou essa expansão, segundo Wroblewski, foi o projeto de engenharia financeira implementado há três anos pela empresa no País, além do crescimento dos negócios no mercado brasileiro, onde o setor automotivo tem 60% de participação. "Além de novos projetos, em 2006 a Ryder também aumentou a participação nos atuais clientes. No grupo dos clientes italianos, elevamos a atuação na Fiat e passamos a atender a Iveco", disse Wroblewski.

Para 2007, o presidente da Ryder não espera repetir a média de 24% de crescimento registrado pela empresa nos últimos seis anos. "Não vamos ter fôlego para manter o ritmo de crescimento por causa da dificuldade de encontrar mão-de-obra especializada neste setor", disse. A meta da empresa, segundo Wroblewski, é ter



Wroblewski: "Nossa meta é chegar em 2010 com cinco mil carretas"

1.000 caminhões novos em operação por todo o país. Atualmente a frota utilizada pela empresa é composta de 600 veículos das marcas Scania, Iveco, Volvo e Mercedes-Benz.

Além de investimentos em equipamentos, a empresa também está prospectando expandir seus negócios no Nordeste, região que o presidente considera bastante promissor, principal-

mente o mercado de alimentos. Neste setor a Ryder pretende investir em operações logísticas e de armazenagem de produtos. Hoje a empresa tem forte atuação nas regiões Sul e Sudeste e grande presença na Argentina, onde abastece as linhas de montagem da Volkswagen, General Motors, Fiat e

Toyota, além das fabricantes de autopeças Arvin Meritor e ZF Group.

Só para a Argentina, a empresa realiza cerca de 20 mil percursos anuais de ida e volta com 600 equipamentos. "Levamos autopeças para abastecer as montadoras em sistema just-in-time e veículos em sistema CKD (completamente desmontados)", afir-

mou o presidente, lembrando que, além do mercado brasileiro, a Ryder tem grande perspectiva de crescer também na Argentina em razão da retomada econômica daquele país. De 85 mil veículos produzidos no mercado argentino em 2002 o volume cresceu para 453 mil carros em 2006. "É a maior produção desde 1997, quando a indústria automobilística argentina encerrou com volume recorde de 425 mil unidades", comentou o presidente da Ryder.

Com 1.200 funcionários diretos e mais 450 indiretos – há quatro anos eram 200 empregados –, a Ryder Brasil registrou em 2006 índice zero de afastamento por acidentes. "Mantemos na empresa um diálogo diário de segurança e, além disso, investimos em treinamento. Em 2005, por exemplo, gastamos 5 mil horas de treinamento, sem incluir a equipe de executivos", destacou Wroblewski. ■

# LONGA

A medida certa para sua armazenagem.

ISO 9001 2000



## Faça como o MIRA Transportes, execute o seu projeto com a Longa.

MPA | Porta Bag | LongPallet | LongTainer | Pallet Aço | LongBox | LongStar | Porta Pallets  
Auto Portante | Drive-In/Thru | Push-Back | Porta Pallet Dinâmico | Flow-Rack



# Mais carga no reboque

**Novas normas do Contran que especificam dimensões para as combinações de veículos de carga ampliam a capacidade de transporte de alguns modelos**



**Sonia Crespo**

Em vigor desde janeiro deste ano, as Resoluções 210/06 e 211/06, baixadas pelo Conselho Nacional de Trânsito (Contran), definem novas normas sobre pesos e dimensões para caminhões de carga, especificando as medidas pertinentes para cada tipo de Combinação de Veículo de Carga (CVC) e os requisitos necessários para sua circulação nas rodovias. Ambas trazem benefícios significativos para os transportadores de carga em geral – ainda que cada tipo de transporte exija uma avaliação individual – como o aumento do comprimento da combinação cavalo mecânico mais semi-reboque de 18,15 metros para 18,60 metros, equiparando-a às medidas adotadas no transporte do

Mercosul (um aumento de 0,45 cm no baú de carga que representa ganho no volume transportado), e a permissão para circulação da combinação cavalo mais semi-reboque com eixos da carreta em tandem (distanciados), também chamada de "vanderléia", que amplia a capacidade de transporte de 45 toneladas para 53 toneladas.

Outra boa novidade das resoluções é a volta do "bitrenzão" de 9 eixos (cavalo-mecânico 6x4 mais dois reboques com três eixos em cada unidade), com capacidade de transporte de 74 toneladas. Até então, os Departamentos de Estradas de Rodagem (DERs) e o Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes (DNIT) só autoriza-

vam a circulação desse modelo de combinação com dois eixos por semi-reboque. "Passa a ser uma boa opção em relação ao rodotrem, com algumas vantagens, inclusive. A principal delas é o aumento de capacidade de carga, com a inclusão de mais um eixo em cada um dos reboques", explica o diretor executivo da Randon Implementos, Norberto Fabris. "Outra importante vantagem é a segurança, já que a composição tem melhor desempenho e melhores características de estabilidade veicular, o que permite que entre com mais estabilidade nas curvas. Além disso, o bitrenzão facilita o uso da marcha ré".

O executivo diz que as novas normas são

**DIMENSÕES AUTORIZADAS**

Veículos não articulados - 14m



Veículo articulado com 2 unidades (caminhão + semi-reboque) - 18,6m



Veículo articulado com 2 unidades (caminhão + reboque) - 19,8m



Veículo articulado com mais de 2 unidades - 19,8 m



As dimensões MÁXIMAS autorizadas, com ou sem carga, são as seguintes:

- Altura : 4,40 m
- Largura : 2,60 m
- Balanço traseiro: 3,50 m
- Balanço dianteiro: 1,60 m





esclarecedoras quanto aos diversos tipos de combinações permitidas e, indiscutivelmente, gerarão um ganho de produtividade para o transportador. "Alguns nichos de transporte, como furgões, carga geral e sider, terão ganhos bastante significativos", comenta. Há outra vantagem para quem tem opera com bitrens de sete eixos, para 57 toneladas: a resolução determina que não é mais obrigatório a solicitação da AET (autorização legal) para circulação, que agora fica restrita a veículos com mais eixos e que transportem até 74 toneladas de carga. Fabris estima que 85% das combinações em circulação sejam bitrens de sete eixos, comparados com 15% que te-

riam um número maior de eixos.

"As medidas trazem ganhos para os transportadores em geral, mas é preciso avaliar caso a caso. Ganho no espaço nem sempre representa ganho de peso, como, por exemplo, no transporte de grandes volumes leves", comenta Sérgio Maggi, diretor executivo da Gafor Logística, que opera com uma frota de cerca de 1.100 caminhões e transporta vários tipos de carga, desde matérias primas até produtos acabados. Ele observa que na composição do custo há vários inputs, como cavalo-mecânico (traçado ou não), pneus, e bitrem com um eixo a mais. "Estamos analisando os casos individualmente,

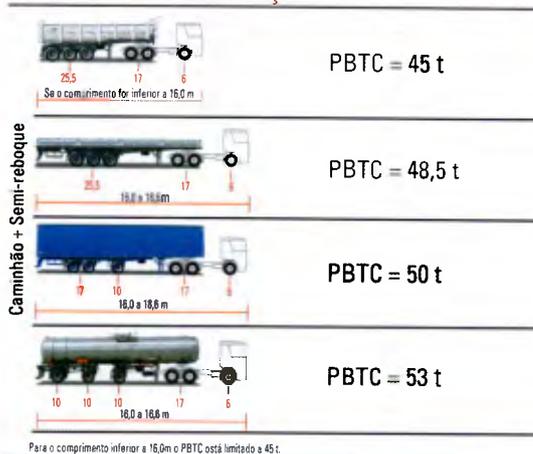
para avaliar os ganhos possíveis em cada um deles", diz. A empresa, segundo ele, já está fazendo uso das medidas autorizadas pelas resoluções para alguns produtos, como o transporte de bebidas, por exemplo. "Neste tipo de carga já adotamos a combinação para 53 toneladas", observa.

**ENFIM, A APROVAÇÃO** – O texto final das Resoluções 210 e 211, aprovado cerca de um ano após muitos debates sobre o tema, foi elaborado a partir de um consenso entre as propostas apresentadas pelo Contran, Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), Associação ▶

## PBTC x COMPRIMENTO

Combinação	PBTC máx. (t)					Comp. Máx. (m)
	≤ 14,0	< 16,0	≥ 16,0	< 17,5	≥ 17,5	
 Veículo não articulado	29,0					14,0
 Caminhão + Semi-Reboque	45,0	53,0				18,6
 Caminhão + Reboque				45,0	57,0	19,8
 Veículo com mais de 2 unidades				45,0	57,0	19,8

## EXEMPLOS DE COMBINAÇÕES



Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir), Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários (Simefre) e a Associação Nacional do Transporte de Carga e Logística (NTC).

As dimensões máximas autorizadas, com ou sem carga, não sofreram alterações e são as seguintes: a altura máxima é de 4,40 metros, a largura de 2,60 metros, o balanço traseiro com 3,50 metros e o balanço dianteiro com 1,60 metro. Segundo o engenheiro Juliano Pimentel, da Randon, o balanço traseiro corresponde à distância entre a extremidade traseira do implemento e o centro do último eixo. Para veículos registrados e licenciados até 13 de novembro de 1996, com balanço traseiro superior a 3,50 metros e limitado a 4,20 metros, respeitados os 60% da distância entre eixos, será concedida Autorização Específica de Transporte para movimentação sobre a via, com validade máxima de um ano e renovada até o sucateamento.

Qualquer implemento rodoviário fabricado a partir do primeiro dia de janeiro de 2007 com balanço dianteiro superior a 1,60 metro provavelmente estará fora da lei e sujeito a penalidades. Os comprimentos máximos agora são os seguintes: 14 metros para veículos não articulados, 18,6 metros para veículos articulados com duas unidades (caminhão e semi-reboque), 19,8 metros para veículos articulados com duas unidades (caminhão e reboque), e 19,8 metros para veículo articulado com mais de duas unidades.

O Peso Bruto Total Combinado (PBTC) será a somatória dos pesos transmitidos por eixo, tendo como limite máximo os seguintes valores: 29 toneladas para veículos não articulados; 45 toneladas para veículos articulados com duas unidades (caminhão+semi-reboque), com comprimento inferior a 16 metros; 53 tone-

**EIXOS DISTANCIADOS**



A partir de 21 de maio de 2007, os semi-reboques com um ou mais eixos distanciados, deverão estar equipados com suspensão pneumática e eixo auto-direcional em pelo menos um dos eixos. A existência da suspensão pneumática e do eixo autodirecional deverá constar no campo das observações do CRV e CRLV semi-reboque.

Ex. Semi-reboques com suspensões: (1+1), (1+2) e (1+1+1)

Fica assegurado o direito de circulação dos semi-reboques até o sucateamento, desde que registrados até o dia 21 de maio de 2007, mesmo que não atendam as especificações anteriores.

ladas para veículos articulados com duas unidades (caminhão+semi-reboque), com comprimento igual ou superior a 16 metros; 45 toneladas para veículos articulados com duas unidades (caminhão+reboque), com comprimento inferior a 15,5 metros; 45 toneladas para veículos articulados com mais de duas unidades e comprimento inferior a 17,5 metros; e 57 toneladas para veículos articulados com mais de duas unidades (atendidos aos demais requisitos das resoluções).

Para a combinação de veículos de carga (CVC), com mais de duas unidades, incluída a unidade tratora, o peso bruto total poderá ser de até 57 toneladas, desde que cumpridos os seguintes requisitos: máximo de sete eixos; comprimento máximo de 19,8 metros e mínimo de 17,5 metros; unidade tratora do tipo caminhão trator; estar equipada com sistema de freios conjugados entre si e com a unidade tratora atendendo ao estabelecido pelo Contran; e ter o acoplamento dos

ladas para dois eixos em tandem (separados entre si, podendo qualquer deles ser ou não motriz), com dois e quatro pneumáticos respectivamente em cada um dos eixos; 15 toneladas para dois eixos (não em tandem) com quatro pneumáticos em cada; 17 toneladas para dois eixos em tandem com quatro pneumáticos em cada um; e 25,5 toneladas para três eixos em tandem com 4 pneumáticos em cada. De acordo com a resolução, os limites de peso por eixo só prevalecem se todos os pneumáticos do mesmo conjunto de eixos forem da mesma rodagem e calçarem rodas no mesmo diâmetro.

No conjunto de eixos em tandem duplo ou triplo, a distância entre eixos deverá ser superior a 1,2 metro e inferior ou igual a 2,4 metros. Quando a distância entre eixos for superior a 2,4 metros o eixo é considerado como se fosse isolado. No conjunto de eixos em tandem duplo ou triplo, a diferença de peso bruto total entre os eixos mais próximos não deverá exceder 1,7 tonelada.

**VEÍCULOS COM TRACÇÃO 6x2 e 6x4**

Até 21 outubro de 2010

CVC's com PBTC = 57 toneladas



Caminhão pode ser 6 x 2

A partir de 21 outubro de 2010

CVC's com PBTC = 57 toneladas



Somente Caminhão 6 x 4

Fica assegurado o direito de circulação das CVC's com PBTC de 57 t, equipadas com unidade tratora de tração simples, dotado de 3º eixo, desde que os implementos sejam registrados e licenciados até 21/10/2010.

**SUSPENSÃO PNEUMÁTICA**

— A partir de 21 de maio de 2007, os semi-reboques com um ou mais eixos distanciados ("vander-léias") deverão estar equipados com suspensão pneumática e eixo autodirecional em pelo menos um dos eixos. Fica assegurado o direito de circulação dos semi-reboques até o sucateamento dos mesmos, desde que registrados até o dia 21 de maio de



QUER ESCOLHER O IMPLEMENTO  
CERTO PARA A SUA EMPRESA?

A KRONORTE VAI DAR UMA FORÇA.

A Kronorte fabrica semi-reboques e reboques tanques, silos para grãos sólidos, produtos da linha canvieira, basculantes e produtos especiais.

Tudo para atender às necessidades de sua frota. Os implementos da Kronorte se destacam pela durabilidade, flexibilidade e eficiência. É por isso que em mais de 25 anos de mercado a Kronorte tem investido em tecnologia, para oferecer a você o melhor implemento. Esse é o nosso forte.



**K**  
**KRONORTE**  
IMPLEMENTO FORTE

2007, mesmo que não atendam às especificações anteriores.

Os veículos em circulação, com dimensões excedentes aos limites desta resolução, registrados e licenciados até 13 de novembro de 1996, poderão circular até seu sucateamento, mediante Autorização Específica de Transporte e segundo os seguintes critérios: aos veículos que tenham dimensões máximas de até 20 metros de comprimento, até 2,86 metros de largura e até 4,40 metros de altura será concedida Autorização Específica Definitiva, podendo circular durante as 24 horas do dia, com validade até seu sucateamento; para veículos cujas dimensões excedam os limites previstos no item anterior poderá ser concedida a AET com validade máxima de um ano e, de acordo com o licenciamento, renovada até o sucateamento do veículo. Essa autorização específica, destinada aos veículos combinados, poderá ser concedida mesmo quando o caminhão trator tiver sido registrado e licenciado após 13 de novembro de 1996.

Até 21 de outubro de 2010, fica assegurada o direito de circulação das CVCs com PBTC de 57 toneladas, equipadas com unidade tratora de tração simples (caminhão 6x2), dotado de terceiro eixo, desde que os implementos sejam registrados e licenciados até 21 de outubro de 2010. A partir dessa data serão permitidos apenas os caminhões com tração 6x4.

Já a Resolução 211, que estabelece requisitos necessários à circulação de Combinações de Veículos de Carga. Para as CVCs com mais de duas unidades, incluída aí a unidade tratora, com peso bruto total acima de 57 toneladas, ou com comprimento total acima de 19,80 metros, será obrigatória a solicitação de Autorização Especial de Trânsito. A AET poderá ser concedida pelo Órgão

## NECESSIDADE DE AET

As Combinações de Veículos de Carga – CVC's, com mais de duas unidades, incluída a unidade tratora, com peso bruto total acima de 57 t ou com comprimento total acima de 19,80 m, só poderão circular portando Autorização Especial de Trânsito - AET.

Com PBTC > 57



A Autorização Especial de Trânsito - AET pode ser concedida pelo Órgão Executivo Rodoviário da União, dos Estados, dos Municípios ou do Distrito Federal, mediante atendimento aos seguintes requisitos:

## REQUISITOS DA RESOLUÇÃO

a) Peso Bruto Total Combinado - PBTC igual ou inferior a 74 toneladas;

PBTC máx. = 74



O PBTC máximo admissível numa CVC nunca poderá ser superior a 74,0 toneladas.

b) Comprimento superior a 19,80m e máximo de 30 metros, quando o PBTC for inferior ou igual a 57t.

PBTC <= 57



A Resolução possibilita o tráfego de CVC's (bitrens e rodotrens) com comprimento superior a 19,8m, desde que PBTC seja no máximo 57 t.

c) Comprimento mínimo de 25 m e máximo de 30 metros, quando o PBTC for superior a 57t.

PBTC > 57



Qualquer CVC com PBTC superior a 57 t, deverá ter um comprimento mínimo de 25 m.

Executivo Rodoviário da União, dos estados, dos municípios ou do Distrito Federal, mediante atendimento aos seguintes requisitos: o peso bruto total combinado máximo admissível numa CVC nunca poderá ser superior a 74 toneladas; a resolução permite o tráfego de CVCs (bitrens e rodotrens) com comprimento superior a 19,8 metros e máximo de 30 metros, desde que o PBTC seja, no máximo, 57 toneladas; no caso de CVCs com PBTC superior a 57 toneladas, o comprimento mínimo desses veículos deverá ser de 25 metros e o máximo de 30 metros; os limites legais de peso por eixo seguem as especificações da Resolução 210; é necessário haver compatibilidade da Capacidade Máxima de Tração (CMT) da unidade tratora, determinada pelo fabricante, com o peso PBTC, ou seja, se o PBTC for 74 toneladas, a CMT deverá ser de 74 toneladas; a combinação deverá estar

equipada com sistemas de freios conjugados entre si e com a unidade tratora; o acoplamento dos veículos rebocados deverá ser do tipo automático e estar reforçado com correntes ou cabos de aço de segurança; este acoplamento dos veículos articulados deverá ser do tipo pinorei e quinta-rodas; as CVCs com essas configurações deverão possuir sinalização especial e estar providas de lanternas laterais, colocadas a intervalos regulares de no máximo 3 metros, que permitam a sinalização do comprimento total do conjunto.

**TRÂNSITO DIURNO** – Nas CVCs com PBTC superior a 57 toneladas, de acordo com as novas resoluções do Contran, a unidade tratora dessas composições deverá ser dotada de tração dupla, capaz de vencer aclives de 6%. Já nas combinações com PBTC inferior a 57 toneladas, o cavalo-mecânico poderá ter tração simples e estar equipado com terceiro eixo (caminhão 6x2).

O trânsito de CVCs pelas rodovias é permitido somente de dia – do amanhecer ao por do sol – e a velocidade máxima autorizada para as combinações é de 80 km por hora. O trânsito diuturno (dia e noite) poderá ser autorizado nas vias com duplo sentido de circulação, que tenham separadores físicos e que possuam duas ou mais faixas de circulação, no mesmo sentido. Apenas em alguns casos especiais será autorizado o trânsito noturno, mediante a aquisição da AET contendo o percurso estabelecido e aprovado pelo órgão com circunscrição sobre a via.

Excepcionalmente será concedida a AET para CVCs com peso bruto total combinado de até 74 toneladas e comprimento inferior a 25 metros, desde que essas unidades tenham sido emplacadas até 3 de fevereiro de 2006 (rodotrens de 19,8 metros de comprimento, chamados de modelo curto). ■

# As maiores oportunidades de Comércio Exterior em um só lugar:



- A maior e mais importante Feira de Comércio Exterior, Logística e Transporte Internacional da América Latina - 13ª Edição.
- Mais de 400 empresas nacionais / internacionais com novidades em serviços para agregar competitividade para as empresas brasileiras com negócios no exterior.
- 40.000 visitantes diretamente responsáveis por 95% da pauta de exportação / importação do País.
- Ambiente exclusivo de negócios e oportunidades.
- Conferências de Comércio Exterior em parceria com a FIESP e FGV.
- Conceituados palestrantes e os maiores exportadores do País apresentando as últimas tendências e cases de sucesso do setor.
- Primeira feira brasileira a adotar Programa de Gestão Ambiental.



## 24 a 26 de Abril

Transamérica Expo Center  
São Paulo

DAAC



Realização

### GRUPO INTERMODAL

[www.grupointermodal.com.br](http://www.grupointermodal.com.br)

[intermodal@grupointermodal.com.br](mailto:intermodal@grupointermodal.com.br) - tel. (11) 3815.9900 - fax. (11) 3814.9473

Patrocínio da Feira



Patrocínio  
das Conferências



Cia Aérea  
Oficial



Apoio

# Randon avança na globalização

**Com a entrada em novos países, empresa gaúcha projeta um faturamento R\$ 4,5 bilhões em oito anos e quer ser a primeira marca global do setor**

A PROJEÇÃO DE ATINGIR RECEITA DE \$ 4,5 bilhões em oito anos foi feita por David Abramo Randon, vice-presidente do Conselho de Administração da Randon S.A. Implementos e Participações, durante encontro com a imprensa especializada, em Porto Alegre (RS), no último dia de fevereiro. A empresa anunciou um lucro líquido recorde de R\$ 133,4 milhões, representando 12,6% mais que em 2005, e a receita com exportações de US\$ 206,9 milhões, representando 22,2% de crescimento em relação ao ano anterior.

A receita bruta total de R\$ 2,89 bilhões inclui as vendas entre as empresas do próprio grupo: Randon S.A. Implementos e Participações, Randon Argentina, Randon Veículos, Fras-le, Master, Jost, Suspensys e Randon Consórcios. A receita líquida consolidada foi de R\$ 2,02 bilhões, 4,4% acima do exercício anterior.

Para 2007, segundo Astor Milton Schmitt, diretor corporativo e de relações com investidores, a previsão é de um crescimento da ordem de 8% a 10% e que seja atingida uma receita bruta total de R\$ 3,1 bilhões, já que, apenas no primeiro mês do ano, o faturamento subiu 12% em relação a janeiro anterior.

"Iniciamos um 2007 melhor que 2006 no fornecimento de peças para a indústria de caminhões, que está com o pé embaixo. Desde o final do ano passado já sentimos um aumento da demanda. Muita carne está sen-



**Randon vai investir R\$ 262 milhões em processos de pintura e na nova empresa Castertech**

do abatida no Centro-Oeste e sendo transportada para o Sul, para ser processada. A safra de grãos está se recuperando, o programa Prócaminhoneiro acelera o processo de renovação da frota nacional e a produção de veículos em geral, caminhões incluídos, cresce no ritmo dos esperados US\$ 12 bilhões em investimentos para renovação da cadeia automotiva", discorre Schmitt.

Por falar em investimentos, este ano, a Randon vai aplicar R\$ 262 milhões em "processos de acabamento de superfície" (leia-se pintura) e na continuidade da implantação de mais uma empresa que passa a inte-

grar o grupo, a Castertech, fabricante de autopeças e sistemas automotivos.

Em 2006, as Empresas Randon mantiveram seu objetivo de crescimento das exportações, mesmo com taxa de câmbio desfavorável. A ampliação dos canais de distribuição foi fundamental para a ampliação das vendas para o exterior. Foram implantadas unidades montadoras de semi-reboques terceirizadas em parceria com empresários locais para comercializar, distribuir e montar produtos Randon no continente africano — na Argélia, Marrocos e Quênia. Também foram criadas novas filiais ou escritórios co-

## Cenário promissor

As boas expectativas de desempenho do setor canavieiro brasileiro para este ano já resultaram em ótimos frutos para a Randon, que concluiu a venda de mais de 300 implementos rodoviários para o Grupo Cosan, um dos maiores produtores mundiais de açúcar e álcool, e fechou o maior negócio realizado no segmento entre as duas empresas.

O setor sucroalcooleiro deve faturar R\$ 41 bilhões em 2007, o que corresponde a quase 8% do Produto Interno Bruto (PIB) do agronegócio nacional e a uma boa porcentagem dos negócios da Randon. "O transporte de cana-de-açúcar terá um grande crescimento em 2007, devido aos impulsos positivos na agroenergia, em biocombustíveis e aos investimentos para atender a demanda com a criação de novas usinas", afirma Marcos Zanotti, diretor comercial da Randon. De acordo com ele, a empresa está absolutamente afinada com a onda dos combustíveis renováveis em que o Brasil desponta como um agente ativo,



**Rodotrem da Boni Gatx transporta cavaco de madeira para Votorantim**

dada a sua imensa biodiversidade.

No ano passado, o Brasil emplacou 29.012 semi-reboques, dos quais 11.007 foram produzidos pela Randon, que obteve uma participação de 38% de mercado. Desse volume total produzido pela empresa, 1.008 implementos foram canavieiros, o que representou 33% de market share do segmento. Para se ter uma idéia de volume, o mercado total de canavieiros produzidos em 2006 no Brasil foi de 3.012 unidades.

Em 2007, o volume de produção brasileira de canavieiros deve crescer na ordem de 30%, atingindo 3.836 unidades produzidas,

das quais a Randon espera obter participação de 40%. Relacionando a produção com o faturamento, os canavieiros representaram 10,38% do faturamento da fabricante em 2006, índice que deve atingir a marca de 15% segundo as projeções da Randon.

Os 300 implementos vendidos pela Randon para o Grupo Cosan se dividem entre semi-reboques e reboques para cana picada, dollys para formação de rodotrem e semi-reboques carrega-tudo e a entrega deve ser concluída até o final de março deste ano, quando começa a safra. De acordo com a Cosan, o grupo preferiu fechar negócio com a Randon, pois foi com ela que conseguiu o melhor negócio para a compra, orçada em cerca de R\$ 16 milhões. A Randon também realizou uma venda para o setor madeireiro este ano. Foram 31 conjuntos de rodotrens furgões cavaqueiros, sendo 62 semi-reboques e 31 dollys para a Bonigatx, empresa responsável pelo transporte de 70% de cavaco de madeira da Votorantim Celulose e Papel.

merciais em Dubai, Chile, Alemanha, México e Estados Unidos, além da subsidiária Randon Automotive Ltd. em Joanesburgo, África do Sul, além de escritórios de desenvolvimento de negócios em Xangai, China, e na Índia, pela Fras-le, empresa integrante do grupo.

A exportação de produtos passou a ser feita também nas modalidades SKD e CKD (produtos totalmente ou semidesmontados) permitindo a otimização dos custos com fretes marítimos e do prazo de entrega para o cliente final. Mais recentemente, em setembro de 2006, a Randon Argentina passou a montar localmente os semi-reboques que comercializa.

No segmento de autopeças, as exportações para o mercado de reposição já são tradicionais, principalmente de materiais de fricção e componentes de freios e suspen-

sões, que são remetidos para todos os continentes. Outro destino são os mercados atendidos através da sócia ArvinMeritor, como é o caso da China e União Européia que se fortalece a cada ano. A mais nova oportunidade, que passou a ser explorada tendo como facilitadora a ArvinMeritor, é o mercado de OEM (montadoras de equipa-

mentos originais) tendo como origem a parceria já consolidada no Brasil e que credencia as Empresas Randon também no exterior.

Todo o esforço da Randon, ocupando uma fatia de 38% do mercado doméstico na sua principal atividade – produção e venda de implementos rodoviários – e sua expansão de horizontes para África, Oriente Médio e Ásia, ainda significa apenas 2,5% da produção mundial. "Os fabricantes de implementos no mundo são muito pulverizados, atendendo a uma pequena extensão territorial cada um. Nós queremos ser a primeira marca global do setor", declarou David Randon. Seu irmão Alexandre, vice-presidente executivo da Randon S.A., revelou que está em curso um processo de sucessão na empresa, conjuntamente com a preparação da terceira geração da família para ocupar postos no negócio. ■



**David Randon: "Os fabricantes de implementos no mundo são muito pulverizados"**



# Santos, porto campeão de passageiros

**Em um único dia em fevereiro 23 mil passageiros passaram pelo Terminal Marítimo de Passageiros de Santos para embarque e desembarque em sete navios de excursão e o movimento total na atual temporada, que vai até abril, deverá chegar a 600 mil pessoas**

Texto: Gisele de Oliveira  
Fotos: Nair Bueno

UM MERCADO EM CRESCIMENTO QUE movimentou cerca de R\$ 200 milhões por ano em nosso país. Os cruzeiros marítimos caíram definitivamente no gosto do brasileiro. De acordo com a Associação Brasileira de

Representantes de Empresas Marítimas (Abremar), a temporada 2006-2007 registrou um aumento no número de turistas de 43% em relação ao total da anterior, saltando de 247 mil passageiros em 2005-2006

para os atuais 332 mil.

O setor pode crescer ainda mais. Estimativa da Cruise Line International Association aponta que 11 milhões de passageiros adotam roteiros internacionais por meio de cru-





zeiros. Só nos Estados Unidos, cerca de 8 milhões de turistas viajam anualmente em transatlânticos. Porém, para chegar próximo desse total, o Brasil precisa vencer algumas barreiras. “A ausência de legislação específica e de infra-estrutura portuária adequada ainda impedem a expansão dos cruzeiros”, diz o presidente da Abremar, Eduardo Nascimento.

De olho na crescente demanda do setor e pensando em melhorar o atendimento aos turistas, o Terminal Marítimo de Passageiros do Porto de Santos, administrado pela empresa Concais, já investiu quase R\$ 25 milhões em equipamentos e ampliação das instalações desde 1998, quando começou a operar o local. O complexo abrange os armazéns 25, VII-A e de bagagens, além do antigo terminal frigorífico, e é dividido em seis salões, cada um de uma cor, com capacidade para atender um a dois navios simultaneamente.

Na temporada 2001-2002 passaram pelo complexo turístico santista mais de 151 mil passageiros. Na atual, que teve início dia 11 de outubro e vai até 8 de abril, esse número chega a 700 mil. Nesse período, 15 embarcações, entre navios regulares e em

trânsito, atracarão no maior porto da América Latina, totalizando 201 escalas.

O presidente da Abremar lembra que por quase dez anos – da metade dos anos 80 até o início dos anos 90 – as companhias enfrentaram a proibição total da operação de cruzeiros de cabotagem no Brasil. “Isso ocorria por força do lobby de armadores nacionais, que, aliás, não possuíam navios de passageiros. Autorizavam-se apenas viagens internacionais, com navios indo e vindo da Argentina, Terra do Fogo e Caribe, fato que contribuiu para inibir o desenvolvimento do setor. No início dos anos 90 começaram os minicruzeiros e viagens ao Nordeste”, diz.

O recorde da temporada 2006-2007 no porto santista ocorreu no último dia 24 de fevereiro quando sete navios atracaram na mesma manhã. Entre embarque e desembarque o terminal recebeu 23 mil passageiros.

Para atender à demanda o terminal preparou uma operação especial que envolveu a Codesp (Companhia Docas do Estado de

São Paulo), Alfândega, Companhia de Engenharia de Tráfego (CET), entre outras autoridades e prestadores de serviço. O esquema de segurança foi testado uma semana antes, no sábado de Carnaval, quando o terminal turístico recebeu quase 20 mil pessoas.

“Antecipamos a atracação dos navios para as quatro horas da manhã e a partida às quatro da tarde”, ressaltou o diretor interino do terminal turístico, Américo da Rocha, comemorando que a organização deu certo. Poucos problemas foram registrados nos dois dias de maior movimento. Alguns navios atrasaram a atracação e muitos turistas chegaram antes do check-in, o que ocasionou um pouco de tumulto, mas nada que pudesse colocar em risco o esquema planejado.

Diante da grande movimentação de pessoas, o Concais aumentou em 106% o efetivo de funcionários, passando de 88 para 181 profissionais, o que incluiu serviço de apoio externo, terminal de bagagem, segurança,

limpeza e atendimento. O número de ônibus no traslado de passageiros entre os cais de atracação dos navios e os salões de embarque e de desembarque também aumentou. Em média, são mobilizados 35 ônibus, ▶

## NÚMERO DE TURISTAS DE CRUZEIROS

**BRASIL:** 332 mil (temporada 2006-2007) – aumento de 43% – 12 navios  
 247 mil (temporada 2005-2006) – 9 navios  
 138 mil (temporada 2004-2005) – 6 navios

**EUA:** 8 milhões de cruzeiristas

**EUROPA:** 4 milhões de cruzeiristas

Fonte: Abremar





*O grande número de passageiros exigiu a utilização de 466 ônibus para seu deslocamento*

mas com o recorde de turistas foram colocados à disposição 66 veículos e mais 400 para levar os passageiros de seus locais de origem até o terminal. A prefeitura de Santos também convocou mais de 300 taxistas credenciados para atender os turistas.

Com tantas pessoas e veículos, 70 guardas portuários e 15 agentes municipais de trânsito conseguiram impedir a formação de congestionamentos em torno do complexo portuário, além de evitar que o fluxo de caminhões se misturasse aos carros e ônibus com turistas.

Para que nenhuma mala fosse perdida, o Sindicato dos Carregadores e Transportadores de Bagagem disponibilizou caminhões-baú e cada armador colocou um balcão de atendimento junto aos veículos. "Nesse dia recebemos 60 mil malas. Para que não houvesse nenhum problema, cada bagagem recebeu uma etiqueta, de acordo com a cor do navio", garantiu o presidente do sindicato, Milton Vilas Boas.

Para a temporada 2007-2008 o Concais espera investir mais R\$ 6,5 milhões para que possa atender diariamente 28 mil pas-

## NAVIOS DE CRUZEIROS MARÍTIMOS EM TRÂNSITO PROGRAMADOS PARA A TEMPORADA 2006/2007

- |                |              |
|----------------|--------------|
| 1. Silver Wind | 4. Andrea    |
| 2. Insignia    | 5. Rotterdam |
| 3. Vistamar    |              |

## NAVIOS DE CRUZEIROS MARÍTIMOS REGULARES PROGRAMADOS PARA A TEMPORADA 2006/2007

- |                    |                  |
|--------------------|------------------|
| 1. Costa Fortuna   | 6. Grand Voyager |
| 2. Costa Romantica | 7. Island Star   |
| 3. MSC Armonia     | 8. Island Escape |
| 4. MSC Sinfonia    | 9. Blue Dream    |
| 5. Grand Mistra    | 10. Sky Wonderl  |

sageiros. A expectativa é que esse número chegue a 34 mil por dia em 2010.

**DETECTOR DE DROGAS** – Pela primeira vez no Porto de Santos, a Polícia Federal utilizou no sábado de Carnaval um inédito detector de drogas e explosivos. O equipamento americano, batizado de Vapor Tracer, foi programado para identificar todos os tipos de entorpecentes e consegue também verificar se a pessoa usou recentemente drogas, no caso de haver vestígios nas roupas ou bagagem. "A fiscalização antidrogas com o uso do aparelho é feita em passageiros e malas aleatoriamente", explicou o delegado da Polícia Federal, Cássio Luis Guimarães Nogueira.

Segundo ele, a preocupação, embora permanente, aumenta nos cruzeiros de Carnaval, principalmente com relação ao consumo de drogas. "Ficamos atentos ao perfil de determinadas pessoas, como homens e mu-



*Para a temporada 2007-2008 o Concais prevê atender 34 mil passageiros por dia no terminal de Santos*

10-14 ABRIL 2007

Anhembi • São Paulo • SP



# AUTOMEC

## 8ª FEIRA INTERNACIONAL DE AUTOPEÇAS, EQUIPAMENTOS E SERVIÇOS

### CREDENCIAMENTO ON-LINE:

Evite filas na entrada da feira, faça credenciamento antecipado pelo site:

### HORÁRIOS:

Terça a sexta-feira das 10h às 19h  
Sábado das 9h às 17h

### ENTRADA:

Convite ou mediante a comprovação de vínculo com o setor. Proibida a entrada para menores de 16 anos, mesmo que acompanhados.

[www.automecfeira.com.br](http://www.automecfeira.com.br)

Organização e Promoção:



**ALCANTARA  
MACHADO**



Tel.: (11) 3291-9111 / 6283-5011

[www.alcantara.com.br](http://www.alcantara.com.br)

[tecnica@alcantara.com.br](mailto:tecnica@alcantara.com.br)



**VIAGEM E HOSPEDAGEM COM  
ECONOMIA E SEGURANÇA  
PROGRAMA BEM-VINDO**

Reservas on-line:

[www.programabemvindo.com.br](http://www.programabemvindo.com.br)

[almax@almax.com.br](mailto:almax@almax.com.br) • Tel.: (11) 3035-1000

Apoio Institucional:



sincop<sup>e</sup>ças



Local:

Afiliação à:





Iheres entre 18 e 35 anos”, explica. De acordo com dados da Alfândega do Porto de Santos, a maior apreensão de drogas em transatlânticos ocorreu na temporada 2001-2002, quando foram recolhidos quase 63 quilos de entorpecentes. Na temporada passada, a polícia conseguiu impedir a entrada de

14 frascos de lança-perfume.

De acordo com pesquisa da Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (FIPE-USP), encomendada pela Abremar, sobre o perfil do turista de cruzeiro, a faixa etária predominante de quem escolhe esse tipo de passeio é de 31 a 65 anos, tem curso

*O turista de cruzeiro, segundo pesquisa da Fiipe/USP, tem como perfil faixa etária predominante de 31 a 65 anos, curso superior completo e renda familiar entre R\$ 5 mil e R\$ 10 mil*

superior completo e renda familiar entre R\$ 5 mil e R\$ 10 mil.

**BENEFÍCIOS PARA A CIDADE** – De acordo com estimativa da Secretaria de Turismo (Setur) de Santos, no dia de maior movimento de transatlânticos, o fluxo de pessoas chegou a 1,5 milhão, entre passageiros, familiares, visitantes e prestadores de serviços. “Esse número é 25% maior que a população da Região Metropolitana da Baixada Santista (1,2 milhão), que agrega nove municípios”, analisa a secretária municipal, Wânia Seixas.

Para a economia da região o saldo também é positivo. A Sectur calcula que só nesta temporada o município lucre cerca de R\$ 32 milhões, que, somados aos R\$ 40 milhões de faturamento previstos pelo Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista, totalizam R\$ 72 milhões. Conforme essas projeções, a atividade de cruzeiros marítimos representa quase 10% do orçamento municipal. Os valores, que englobam apenas seis meses de operação – de outubro 2006 a abril de 2007 – referem-se a transportes, fornecimento de produtos aos navios, combustível, água, entre outros materiais e equipamentos.

Já a partida dos navios transformou a Ponta da Praia, lugar que possibilita ver de perto a entrada e saída dos navios, em um grande espetáculo para moradores e visitantes. Só para se ter uma idéia nos dois sábados de fevereiro em que o porto recebeu seis e sete embarcações respectivamente, a prefeitura distribuiu cerca de 40 mil lenços brancos para que passageiros e população pudessem acenar durante a saída das embarcações. Uma verdadeira cena de cinema, que levou uma multidão à mureta da praia, ao Deck do Pescador, à Ponte Edgard Perdigão, aos clubes e prédios da orla. O turismo marítimo agradece. ■

## BALANÇO HISTÓRICO DOS NAVIOS DE PASSAGEIROS NO PORTO DE SANTOS

TEMPORADA	2001/2	2002/3	2003/4	2004/5	2005/6	2006/7
Navios regulares	4	3	5	5	8	12
Navios/trânsito	6	2	5	5	3	5
Total de navios	10	5	10	10	11	15
Início	18 dez	13 nov	12 dez	21 nov	22 nov	11 out
Final	6 abr	4 abr	19 mar	16 mar	19 mar	8 abr
Duração em dias	110	143	98	117	118	180
Escalas	59	64	77	92	138	201
Des. passageiros	68.783	71.101	67.257	96.824	154.285	*
Emb. passageiros	70.488	70.130	66.237	93.658	153.633	*
Pass. em trânsito	12.579	10.240	20.334	29.533	46.354	*
<b>TOTAL PASSAGEIROS</b>	<b>151.850</b>	<b>151.471</b>	<b>153.828</b>	<b>220.015</b>	<b>354.272</b>	<b>*</b>

\*A previsão é de 700 mil passageiros, entre embarque, desembarque e trânsito Fonte: Concais

## NAVIOS E ESCALAS NO PORTO DE SANTOS

Anos	1998/9	1999/0	2000/1	2001/2	2002/3	2003/4	2004/5	2005/6	2006/7
Navios	8	6	10	10	5	10	10	12	15
Escalas	79	44	54	59	64	77	91	138	201
Pass.*	4.000	6.000	8.000	10.000	11.000	12.000	14.000	20.000	22.000

(\*) Capacidade de atendimento de passageiros por dia no Terminal Marítimo de Passageiros do Concais - Fonte: Concais

CURSOS OTM, UMA AULA DE BONS NEGÓCIOS.

# ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS

05 e 06 de Julho de 2007

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.

**IN**Company

O curso "Administração de Frotas de Veículos" faz parte do projeto InCompany. Para saber mais, ligue 11-5096-8104.

## 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

## 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

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

## 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.

## 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:



**transporte**  
Todos os modais MODERNO

## TRANSPORTADORA OFICIAL:



## INFORMAÇÕES:

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

Código deste curso: E1836SAO

# Rumo ao US\$ 1 bilhão

Juliana Mausbach

**Apesar dos problemas de infra-estrutura portuária, a Aliança Navegação e Logística projeta crescimento de 9% no faturamento e de 11% no volume de carga**

O BAIXO CRESCIMENTO DA ECONOMIA interna, preço elevado dos combustíveis, problemas de infra-estrutura e alto custos dos terminais nos principais portos do Brasil dificultam o crescimento do transporte marítimo no País, além de interferirem diretamente nas empresas que atuam no setor de transporte marítimo, até na líder no mercado de cabotagem, a Aliança Navegação e Logística.

No ano passado, a Aliança registrou um faturamento de US\$ 920 milhões, porém os resultados foram aquém do esperado. "O volume de exportação caiu de maneira significativa. Na América Latina estamos acostumados com índices de dois dígitos, mas no Brasil registramos em 2006 um crescimento de apenas 4% no volume de contêineres movimentados", afirma Julian Thomas, diretor-superintendente da Aliança. De acordo com ele, esse resultado foi influenciado diretamente pelo câmbio, que impactou em produtos de alto valor agregado, pela queda da demanda do mercado frigorífico devido à gripe aviária e à febre aftosa (que vinha apresentando crescimento de 20% a 22% nos últimos anos e em 2006 cresceu 1%), pela falta de infra-estrutura dos portos, pelas greves de funcionários envolvidos no processo de embarque e desembarque e pela redução no valor do frete de cerca de 17%, causado pelo aumento da capacidade disponível nos navios.

Contudo, apesar de não haver solução imediata para a maioria dos problemas do setor marítimo no Brasil, a Aliança acredita que 2007 deverá ser melhor. No geral, a expectativa é um crescimento de 9% no faturamento, ultrapassando o valor de US\$ 1 bilhão, e de 11% na movimentação neste ano, que deve totalizar 514 mil TEUs transportados, ante os 460 mil transportados em 2006. O crescimento também deve ser consequência da retomada do volume de demanda referente às cargas frigoríficas. "O volume de exportação deve ser melhor este ano, com aumento em torno de 7%, devido à retomada do mercado frigorífico. A exportação de carne já está se normalizando e a

safrade frutas é bastante positiva para 2007", justifica Thomas.

Isso, claro, se providências urgentes para solucionar os principais gargalos nos portos brasileiros forem tomadas. "A situação dos portos é crítica e vem se degradando continuamente devido à falta de capacidade, o que afeta a operação, em especial, na média de espera nos terminais", explica José Antônio Balau, diretor de Operações, Logística e Cabotagem da Aliança. Só no Porto de Santos, o tempo de espera para atracar chegou a 600 horas por semana no terceiro trimestre de 2006, algumas vezes superior a 14 horas, o que resulta em escalas canceladas, transbordos não planejados, e, inevitavelmente, no aumento de custos.

Para dar idéia da proporção do problema, Balau diz que só o Porto de Santos precisaria ter sua capacidade praticamente dobrada para atender à crescente demanda de embarque e desembarque. "Precisaríamos ter cerca de mais dois mil metros de berço e mais um milhão de metros quadrados de retroárea. E é uma necessidade imediata", conclui, lembrando que por isso o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) anunciado pelo governo federal é bem visto pelos olhos da Aliança. "O PAC é voltado principalmente para a infra-estrutura, e se for implementado rapidamente, vai melhorar a situação dos portos. Não importa se são públicos ou privados, precisamos que ambos funcionem bem num curto espaço de tempo para que todos possam atender seus clientes com qualidade", afirma. De acordo com Balau, além de Santos, os portos mais problemáticos são o de Rio Grande, Paranaguá, Itajaí, Vitória e Sepitiba.

**BR MARÍTIMA** – A melhora na infra-estrutura dos portos brasileiros também é indispensável para que a navegação de cabotagem, principalmente o serviço porta-a-porta, seja realizada com qualidade. Este representa 80% do transporte de cabotagem da Aliança e compete diretamente com o

transporte rodoviário.

"Na medida em que os portos passaram a ter problemas e influenciaram na regularidade da cabotagem, parte dos embarcadores desviou suas cargas para o transporte rodoviário", explica Balau, apontando como motivo da transferência a impossibilidade de aumentar o número de escalas e navios em operação no segundo semestre de 2006. No ano passado, a Aliança ampliou a frota de navios de sete para dez e transportou 217 mil TEUs de carga pela costa brasileira. Apesar disso, o crescimento projetado não foi atingido: a expectativa para 2006 era um aumento no volume de carga de 23%, mas o índice foi de 18%.

Para 2007, o objetivo é manter a cabotagem com dois atendimentos semanais nos principais portos brasileiros, o que gera uma maior qualidade do serviço e diminui o transit time de algumas rotas. "De Manaus para o Nordeste, nosso serviço de cabotagem leva três dias a menos que o transporte rodoviário-fluvial", explica.

**INVESTIMENTOS** – A Aliança tem consciência de que a navegação é por natureza uma indústria cíclica e que está sujeita a picos negativos de negócios, por isso continua investindo intensivamente em capacidade. Em 2007, segundo Julian, serão investidos 300 milhões de euros na compra de novos navios e contêineres, uma boa notícia para o Brasil. "Na América Latina, o Brasil é o nosso principal mercado, respondendo por cerca de 40% da movimentação mundial, por isso boa parte desse investimento deve ser direcionada ao País", afirma. Segundo ele, já foram encomendados 16 navios com capacidade de 6,3 mil TEUs com entregas programadas para 2009.

Fundada na década de 50, atualmente a Aliança pertence ao Grupo Oetker, mesmo grupo do armador Hamburg Süd, e opera em todos os continentes. No Brasil, ela opera regularmente em 12 portos com movimentações nacionais e de cabotagem. ■



O centro de manutenção em Jundiaí atende cerca de 80 aeronaves executivas por mês

# Táxi Aéreo Marília opta por manutenção em Jundiaí

**Empresa transferiu para cidade do interior paulista seu centro de manutenção, antes localizado no aeroporto de Congonhas em São Paulo, para tornar os serviços mais eficientes**

INSTALADO HÁ DOIS ANOS E MEIO NO aeroporto de Jundiaí, cidade no interior de São Paulo, próxima à capital, o novo centro de manutenção da TAM-Táxi Aéreo Marília exigiu investimentos de R\$ 23 milhões até agora, que foram aplicados em área construída de 19,1 mil m<sup>2</sup>, incluindo 8.100 m<sup>2</sup> de hangar, 2.000 m<sup>2</sup> de cabine de pintura e outros 9.000 m<sup>2</sup> destinados à parte administrativa. Está prevista a ampliação de mais um hangar de 8.100 m<sup>2</sup> para os próximos três anos.

O complexo da TAM, denominado Centro de Tecnologia em Manutenção de Aeronaves Executivas, é o maior e o mais completo autorizado e homologado pela Cessna Aircraft Co. fora dos Estados Unidos e destina-se a prestar serviços de manutenção aos aviões da marca e de outros fabricantes. A frota

brasileira é de 10.400 de aviões executivos.

O objetivo da TAM é atender parte da frota de 3.300 aeronaves fabricadas pela Cessna em operação no Brasil, já que parte da de-



Rui Aquino: mudança para Jundiaí ampliou participação da manutenção na receita

manda de manutenção não era atendida anteriormente por falta de condições no aeroporto de Congonhas, onde ficava o centro de manutenção original. "A mudança para Jundiaí permitiu à companhia ampliar a participação da manutenção no faturamento da empresa, que hoje é de cerca de 25% da receita de R\$ 163 milhões", estima Rui Thomaz de Aquino, presidente da TAM.

Além de representar a Cessna no mercado brasileiro, onde comercializa cerca de 35 a 40 aviões da marca por ano, a TAM opera uma frota de 36 aeronaves em serviços de táxi aéreo. A frota é formada por 14 Cessna Caravan, 9 Citation, 12 monomotores diversos e 1 helicóptero. Tem bases nos aeroportos de Congonhas, Campo de Marte (São Paulo), Santos Dumont (Rio de Janeiro), Pampulha (Belo Horizonte) e Brasília (Distri-

to Federal). O quadro de funcionários da empresa é de 391 pessoas, incluindo 114 pilotos.

A decisão de mudança não foi simples, segundo a TAM, principalmente com relação à escolha do local para se instalar o centro de manutenção. Jundiaí foi escolhida "por ter vocação para receber grande fluxo de aeronaves" devido à sua proximidade com a capital paulista e o aeroporto de Campinas e contar com bom tempo na maior parte do ano e acesso rodoviário. Além disso, seu aeroporto com pista de 1.450 m permite pousos e decolagem de jatos de médio porte. Com a ida da TAM para as novas instalações, mensalmente cerca de 80 aeronaves pousam e decolam no aeroporto onde são atendidas por especialistas que integram um quadro de 147 funcionários e 40 prestadores de serviço terceirizados da região. A partir de 2006 a TAM também passou a atender as aeronaves



O centro de manutenção da TAM recebeu aviões da Embraer, como o modelo 145, para serviços de pintura

modelos King Air, fabricadas pela Raytion Aircraft Co. e também jatos da Embraer.

Agora a empresa pode comemorar a mudança porque deixou o cenário atualmente conturbado de Congonha, cuja pista principal está sendo reformada. "Com os problemas em Congonhas, que passa por obras de infra-estrutura, como ficaria a Táxi Aéreo

Marília e seus clientes, caso a companhia continuasse no aeroporto com seu centro de manutenção", pergunta Aquino. Jundiaí, por sua vez, também comemora os negócios gerados pelo fluxo de aviões que chegam para manutenção. Por exemplo, os hotéis da cidade passaram a receber média de 50 pessoas por mês a mais, entre os clientes da TAM. ■

## De que sua FROTA precisa ?

### VISIBILIDADE ...

Comunicação Visual:

- Adesivação
- Pintura de Lona
- Flash Graphics (lona sobre o baú)



### GARANTIA ...

Sider:

- Peças Originais
- Lona Anti-Vandalismo
- Teto Retrátil
- Portas "Roller Flash"
- Easy Slider (entrega urbana)



### ECONOMIA ...

Frigoríficos:

- Sider Frigorífico
- Divisórias Térmicas (separação de carga)
- Revestimento de Vans e Baús



# Exportações sob medida

**FedEx Express lança solução econômica de transporte para pequenos e médios exportadores, com entregas menos urgentes em tempo definido**



*FedEx Transportation Solutions: custo-benefício atraente*

UM ECONÔMICO E PRÁTICO SERVIÇO DE exportações para os Estados Unidos, destinado a mercadorias não tão urgentes, acaba de ser lançado pela FedEx Express do Brasil. A solução foi criada para atender a peque-

nos e médios fabricantes brasileiros que desejam mandar remessas simples ou com múltiplos destinos para serem entregues em quatro ou seis dias úteis. Carlos lenne, diretor geral executivo para o Distrito Mercosul



*Atendimento porta-a-porta sob medida para cada cliente*

da FedEx, diz que a solução, chamada de FedEx Transportation Solutions, complementa a ferramenta FedEx International Priority, que garante entregas expressas entre 24 e 48 horas em todo o mundo.

"O serviço é resultado de uma demanda que há algum tempo vínhamos registrando entre os clientes brasileiros e atende às necessidades de empresas que procuram serviço de exportações com tempo definido, sem urgência. Ao mesmo tempo, querem soluções de boa relação custo-benefício. Esta opção permite que essas empresas reduzam seus custos, já que é possível enviar produtos para diversos destinos dos Estados Unidos por um único valor, independentemente do destino final", avalia.

A grife de roupas lódice, por exemplo, que exporta roupas para os EUA há cinco anos, é um importante cliente da empresa de carga expressa que se beneficiará com o FedEx Transportation Solutions. Com a adoção do novo sistema de transporte a confecção pretende, em 2007, dobrar o faturamento do ano passado, que foi de US\$ 5 milhões, atendendo aos 210 clientes que possui nos Estados Unidos, entre eles a cadeia de lojas de departamentos Bloomingdale's e as lojas Neiman Marcus. "Cerca de 8% de nosso faturamento vêm dessas negociações", diz. O executivo calcula que com a utilização do FedEx Transportation Solutions a redução de custos será de cerca de 17%. "Uma grande vantagem que eu vejo no serviço lançado pela FedEx é que nele já existe um relacionamento entre o motorista da FedEx e as

## Um turbilhão de cargas

Praticamente todas as mercadorias que viajam pelo mundo passam pelo gigantesco hub da FedEx em Memphis, nos Estados Unidos, a principal central de operações da empresa no mundo. O aeroporto da cidade, que funciona normalmente para pousos e decolagens de aviões de passageiros durante o dia, se transforma em um grande centro de operações da FedEx durante a madrugada: entre meia-noite e três horas da manhã 150 aviões da empresa chegam, descarregam, recarregam e partem para novos destinos, utilizando intermitentemente duas



**Memphis: 150 aviões em operação durante a madrugada**

pistas de decolagem e quatro pistas de aterrissagem. A frota de aviões atual da FedEx é de 671 aeronaves. Estas operações no aeroporto de Memphis demandam mão-de-obra de 15 mil pessoas, sendo que mais da metade (8 mil) trabalha apenas na virada da noite. Para descarregar um avião MD-11, que transporta até 77 toneladas de carga, os funcionários levam 30 minutos. Em seguida, para recarregá-lo, gastam perto de 60 minutos. Uma verdadeira operação "expressa". E o mais interessante é que raramente ocorre um erro de envio, segundo estatísticas da própria empresa. Ao todo são despachadas, nesse curto período de tempo, 1,8 milhão de remessas diárias. A empresa tem no aeroporto 1.260 tugs – pequenos veículos de apoio que distribuem



**Oito mil funcionários trabalham na virada da noite para despachar 1,8 milhão de remessas**

os contêineres de carga por todo o hub. Durante o dia e nos fins de semana trabalham outras 4 mil pessoas – horistas, pessoal administrativo e gerentes. Apenas 3 mil funcionários dão suporte permanente durante os sete dias da semana: técnicos de manutenção das aeronaves, especialistas em classificação de pacotes e em recursos humanos. A FedEx oferece serviços de entregas expressas para 228 países, conectando mercados que representam mais de 90% do PIB mundial, no tempo de um a três dias úteis. As mercadorias chegam ao destino pelo sistema porta-a-porta, que conta com o apoio da frota terrestre de mais de 70 mil veículos.

lojas para onde seguem nossos produtos, o que facilita a tramitação", comenta Adriano Lódice, diretor internacional da grife.

"Isso significa que a economia está não apenas no resultado financeiro da operação mas também em toda a estrutura que envolve o envio", complementa. Adriano Lódice diz que a marca FedEx também ajuda na hora de fechar o negócio: "Temos que quebrar paradigmas que existem na cabeça dos compradores de fora, que têm uma imagem do Brasil pouco confiável".

As formas de envio podem ter diversas

composições. "Vamos montar combos (pacotes), de acordo com as necessidades de cada cliente", diz Guilherme Gatti, diretor de Marketing para a América Latina da transportadora. O FedEx Transportation Solutions combina serviços de liberação alfandegária com as infra-estruturas de transporte aéreo e terrestre da FedEx nos EUA, transformando-se em um serviço porta-a-porta sob medida para cada cliente. Todas as remessas podem ser rastreadas em tempo real para que o cliente tenha total visibilidade das entregas.

Desde dezembro do ano passado a FedEx

expandiu o Programa PyMex online, criado para auxiliar pequenos e médios exportadores na América Latina e Caribe, para nove países da América Latina, incluindo o Brasil. Empresas dedicadas à exportação podem cadastrar-se no programa e obter serviços de consultoria, através dos fóruns e salas de bate-papo do site, ter acesso a notícias relevantes sobre comércio exterior, e receber avisos de promoções exclusivas, entre outras facilidades. Nos últimos dois anos cerca de 2.700 pessoas de diferentes áreas de negócios participaram desses eventos on-line. ■

# Cummins fatura com ar limpo

## Cummins Emission Solutions chega ao Brasil para explorar o mercado de tratamento de gases e material particulado em veículos a diesel

CONSCIENTE DE SEU PAPEL NA SOCIEDADE e para com o meio ambiente, a Cummins está ampliando sua gama de serviços no Brasil e também sua responsabilidade ambiental. Isso porque um dos planos da companhia para 2007 é o início das operações no mercado brasileiro da Cummins Emission Solutions (CES), empresa dedicada ao desenvolvimento, produção e comercialização de equipamentos voltados para o tratamento de gases e material particulado em veículos que utilizam motores diesel.

Criada em 2002 nos Estados Unidos, a CES tem no Brasil como principal objetivo, nessa primeira fase, oferecer produtos e soluções para o atendimento das exigências equivalentes à Euro 4, norma ambiental mais rígida que a atual. Os engenheiros da empresa explicam que até a Euro 3 é possível conseguir atender às normas alterando apenas as configurações das peças do motor, mas que, a partir da Euro 4, são necessários equipamentos e instrumentos como catalisadores e sistemas correlatos, para o tratamento dos gases pós-exaustão. Por isso, a CES deve começar a produzir apenas em 2009, quando essa norma passa a ser exigida no Brasil. De acordo com Luís Pasquotto, diretor técnico comercial da área de motores da Cummins, a preocupação da empresa é estar preparada tecnologicamente para atender à demanda, independente de quan-

do ela irá surgir.

A verdade é que a Cummins pretende explorar aqui no Brasil o mercado que, nos Estados Unidos, atingiu vendas da ordem de US\$ 100 milhões em 2005, e cujas projeções para 2009 chegam a um movimento de US\$ 500 milhões. A intenção da CES aqui é vender soluções para a própria Cummins, mas também ofertar produtos, serviços e soluções em pós-tratamento para outros fabricantes de motores diesel. O investimento será de US\$ 10 milhões e a expectativa de negócios para o Brasil é de vendas de US\$ 100 milhões a partir de 2010.

Outra expectativa para 2007 é a ampliação da linha de usinagem de cabeçotes para



motores eletrônicos de Guarulhos (SP), a mais moderna da empresa no mundo, de onde deverão sair, até o terceiro trimestre deste ano, 100 mil unidades anualmente. Hoje a linha fabrica 70 mil unidades por ano, a maior parte destinada ao mercado externo. O investimento nesta ampliação é de US\$ 12 milhões. Investimento este que se enquadra no programa de investimentos da Cummins, que teve início em 2004 e, até 2008, deverá ter aplicado R\$ 205 milhões. Só para 2007 e 2008, R\$ 55 milhões serão aplicados na fábrica de Guarulhos.

Raio-X da Cummins no Brasil		
	2006	2005
Motores produzidos (unidades)	70.000	70.000
Vendas(US\$)	739 milhões	613 milhões
Exportações de motores (unidades)	15.000	13.200
Exportações-todas as divisões (US\$)	168 milhões	113 milhões
Funcionários na fábrica de Guarulhos	1.193	1.053
<b>PARTICIPAÇÃO DE MERCADO DE MOTORES</b>		
Caminhões	32%	36%
Ônibus	4%	3%
Máquinas de construção	50%	47%
Geração de energia	21%	17%
Colhedeiras	34%	30%
Mineração	18%	17%
Investimentos no período de 2004 a 2008: R\$ 205 milhões, sendo R\$ 55 milhões para 2007-08		

**RESULTADOS** – Mantendo o ritmo de expansão dos anos anteriores, a Cummins encerrou 2006 com faturamento de US\$ 739 milhões na América Latina, o que representa um crescimento de 21% sobre os US\$ 613 milhões de 2005. O fato de a empresa ter um mix variado de produtos e atuar em diversos segmentos de mercado (motores e componentes para as áreas construção civil, geração de ener-

gia, agrícola e marítima, além da automotiva) contribuiu para o desempenho favorável em 2006. O crescimento foi possível devido à exportação, venda de motores com maior valor agregado, de grupos geradores e de peças e serviços, e a expansão de 50% no Programa de Remanufatura Cummins (ReCon).

Somente no segmento de motores para veículos comerciais a empresa perdeu espaço, tendo reduzido 4% da sua participação no mercado: fechou 2006 com 32% de market share, comparados com os 36% registrados em 2005. A redução é consequência da queda na venda de motores para o mercado doméstico, segundo Pasquotto, compensada pelas exportações.

Dos 70 mil motores para veículos comerciais produzidos em 2006, 45 mil foram para o mercado interno, ante as 47 mil unidades



*Pasquotto: mais cabeçotes compensam queda de exportações de motores*

de 2005. As exportações de motores evoluíram de 13.200 unidades em 2005 para 15.000 no ano passado. Para este ano, a empresa acredita que a produção de em-

presa deve permanecer estável ou ser um pouco maior. Já as exportações devem cair para 10 mil unidades. "As exportações em dólares vão aumentar, já que o aumento no volume de cabeçotes vai compensar a queda na exportação de motores", explica Pasquotto, deixando claro que a expectativa da empresa para o mercado doméstico é a tendência de que a produção de motores passe dos 70 mil.

O grupo Cummins, fundada em 1919, tem quatro unidades de negócios, atuando nas áreas de motores, geração de energia, componentes e distribuição. Com sede em Columbus, Indiana, Estados Unidos o grupo produziu no ano passado 800 mil motores nas cerca de 80 fábricas no mundo. Com operações distribuídas em mais de 160 países, a empresa conta atualmente com 28 mil funcionários. ■

## REDUÇÃO DE CUSTO COM CARGA MÁXIMA



**VALUX**  
SUPER LIGHT FORGED ALLOY WHEEL



### RODA DE ALUMÍNIO FORJADA

#### **Maior capacidade de carga**

Pesa menos do que as rodas de aço. Conseqüentemente, você pode levar mais carga.

#### **Alta resistência**

São fabricadas com alta tecnologia de forjamento e tratadas termicamente.

#### **Menor manutenção**

Dispensam pintura, deformam muito menos e são mais simples de montar/desmontar.

#### **Melhor refrigeração**

Dissipam mais rapidamente o calor, reduzindo o desgaste dos freios e o comprometimento do talão do pneu.

Tel: (19) 3846.7751 - [www.alujet.com.br](http://www.alujet.com.br)  
[rodaforjada@alujet.com.br](mailto:rodaforjada@alujet.com.br)

**Fórmula TRUCK**

Distribuidor Exclusivo

**ALUJET**

# Garanta sua vaga no mercado de trabalho!

Matricule-se no primeiro CURSO TÉCNICO na área de Transporte, VIA INTERNET, do Brasil.

**Técnico**  
EM TRANSPORTE URBANO E  
RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS

**Técnico**  
EM LOGÍSTICA E  
TRANSPORTE DE CARGAS

## NOVAS TURMAS

Belo Horizonte - MG | Cariacica - ES | Florianópolis - SC  
Fortaleza - CE | Goiânia - GO | Recife - PE | Santo André - SP

**Matrículas  
abertas!**

Informações:

[www.sestsenat.org.br](http://www.sestsenat.org.br) - 0800 728 2891

**SEST SENAT**

Serviço Social do Transporte  
Serviço Nacional de  
Aprendizagem do Transporte

# Software Oracle para cortar custos

## Nova versão do Transportation Management racionaliza gestão das operadoras de transporte

A ORACLE, MAIOR EMPRESA DE SOFTWARE empresarial do mundo, acaba de lançar no mercado a versão 5.5 do Transportation Management. O novo produto vai auxiliar as empresas a reduzir custos, melhorar o atendimento do cliente e diminuir a complexidade na gestão de transportes. "A demanda por sistemas de gestão de transportes continua grande, movida pelo aumento dos custos de combustível, redução dos ciclos do pedido à entrega e restrições de capacidade", afirma Adrian Gonzalez, diretor do Grupo Consultivo ARC, empresa de consultoria especializada em manufatura e membro do Conselho Executivo de Logística.

A mais nova versão do Oracle Transportation Management integra e garante agilidade ao planejamento e à execução de transporte global, pagamento de fretes e automação de processos de negócios em uma única plataforma. A solução abrange todos os modos de transporte – aéreo, marítimo, ferroviário e rodoviário –, incluindo remessas complexas que necessitam de múltiplas paradas para carga e descarga e integração

entre os diversos meios de transporte. A solução pode ser adquirida separadamente ou integrada ao sistema de gestão empresarial E-Business Suite.

"A Oracle entende que os requisitos de gestão de transportes estão em constante evolução e, para ampliar nossa liderança, continuaremos a investir", diz Jon Chorley, vice-presidente de Estratégia de SCM (gestão da cadeia de suprimentos) da Oracle. "A solução oferece amplos recursos de logística e garante aos clientes visibilidade completa das operações dessa cadeia em uma arquitetura aberta e baseada em padrões", completa.

Um exemplo de funcionalidade da nova versão do Transportation Management é a capacidade de otimização da frota e dos ativos dedicados por meio da análise de tarifas praticadas, volume de carga e disponibilidade de recursos próprios e de terceiros. Utilizando uma combinação de recursos operacionais e de planejamento tático, os usuários agora podem criar cenários para a combinação apropriada de transportes privados, dedicados e contratados.

Com o objetivo de possibilitar a evolução do produto para uma arquitetura orientada a serviços, o Transportation Management apresenta novos web services que expõem componentes funcionais e informativos importantes para os aplicativos externos. Isso possibilita a integração dos dados e fluxos de processos de negócios entre os aplicativos já utilizados pelos clientes.

Os usuários podem, por exemplo, utilizar sua estrutura de processos de negócios de transporte para planejar o fluxo de processos de toda a empresa e vice-versa.

A modelagem tridimensional do carregamento de contêineres oferece cálculos de volume e colocação de itens que atendem às restrições em termos de orientação e empilhamento. Esse recurso ajuda a reduzir cargas com falha, criando instruções detalhadas de que correspondem às características efetivas dos itens.

Gestão de docas e pátios oferece completo monitoramento do uso de docas e mão-de-obra por meio de inteligência recém-adicionada. Assim, as empresas podem agendar, remover e recalculas os tempos de parada, à medida que ocorram mudanças nas partidas e chegadas. Outro recurso é a tecnologia sem fio, que permite a comunicação dos usuários com os prestadores de serviços em locais remotos ou em outros sistemas. Isso possibilita que as transportadoras melhorem a comunicação com baixos investimentos em tecnologia. ■



**transporte**

**Assine transporte**

Todos os modos MODERNO

e saiba tudo que acontece no mundo dos transportes

**11-5096.8104**



**A solução definitiva para quem roda muito mas quer gastar pouco.**

Fornecemos rodas p/ caminhões, ônibus, empilhadeiras, máquinas agrícolas, tratores, carretos e equipamentos industriais.

Seja qual for a sua necessidade, a América Rodas está apta a atender sua empresa oferecendo sempre a melhor custo benefício do mercado.

**América RODAS**

Rua da Alegria, 236 - Brás - CEP: 03043-010  
São Paulo/S.P. - Fone: (11) 3207-5985  
Fax: (11) 3399-4762 - www.americarodas.com.br  
e-mail: vendas@americarodas.com.br

## Pirelli prevê ano positivo no Brasil

A retomada da agricultura que proporciona aquecimento na produção de veículos e peças de reposição, e as facilidades de expansão do crédito como o cartão BNDES, colocam o Brasil dentro das expectativas positivas da Pirelli para este ano.

A unidade de negócios de caminhões da fabricante italiana lançará 15 novos produtos este ano, dois a mais que os 13 lançados no País em 2006. As novidades ainda são segredo. A verdade é que a empresa pretende manter o bom desempenho conquistado em no ano passado, quando quatro novas fábricas foram inauguradas — duas na Romênia, uma no Brasil e uma na China. Esta última vem marcar a história da Pirelli no momento em que

ela passa a ter presença global.

Outra aposta da Pirelli é a reforma de pneus, segmento em que o Brasil é considerado o segundo maior mercado do mundo. Visando a esta demanda, a Pirelli está injetando um novo fôlego em seu serviço de reconstrução original de pneus, através de uma parceria com a Novateck, em que a banda original da Pirelli será usada para dar mais vida aos pneus usados. De acordo com a fabricante, a idéia é reconstruir pneus com a mesma qualidade do produto original. Hoje, existe no Brasil uma rede credenciada de 75 unidades que oferecem esse tipo de serviço. Na América Latina, são 118 unidades. A perspectiva é fechar 2007 com 150 unidades na América Latina.

## O valor de clientes no transporte

Abordando com clareza tópicos como estratégia de integração de mercados, relações de valor entre categorias, estratégias de distribuição e custeio do valor econômico do cliente, o livro "Valor Econômico do Cliente no Transporte: Uma Teoria das Encomendas", de Giuseppe Lumare Júnior, que acaba de ser publicado pela Pearson Education do Brasil, oferece ao leitor uma reflexão sobre o setor no Brasil de um ponto de vista estratégico. "O valor dado aos clientes no transporte orienta o

foco da comercialização: define prioridades para as vendas, mede sua intensidade e frequência e vai além, direcionando os negócios para padrões que correspondam às intensidades produtivas", explica o autor na apresentação. A obra mostra como realizar uma comercialização baseada em valor que, focada nas encomendas e especialidades, atenda às necessidades do cliente e leve resultados para a empresa. Giuseppe Lumare Júnior tem mais de vinte anos no setor de transportes.

## Exata Logística em expansão

Ampliação das operações. Esse é o plano da Exata Logística para manter em 2007 os expressivos resultados alcançados em 2006. Especializada em serviços de transporte, distribuição, armazenagem e supply chain, a empresa faturou R\$ 40 milhões no ano passado, registrando crescimento de 60% em relação aos R\$ 25 milhões alcançados em 2005.

Para o diretor geral da empresa, Maurício Pastorello, os bons resultados são o reflexo da consolidação de grandes operações, a exemplo dos clientes Vivo, C&C e Masterfoods. "Estamos bastante satisfeitos com as conqui-

tas deste ano e os números mostram que estamos nos destacando no concorrido mercado logístico nacional", afirma Pastorello.

A expectativa para 2007 é crescer 30% e atingir um faturamento de R\$ 52 milhões. Para isso a empresa começa o ano com a ampliação da operação em Manaus (AM) e o crescimento da operação nas regiões atendidas por Goiânia (GO) e Porto Alegre (RS), que contarão com novos centros de distribuição a partir do início deste ano, e um novo CD em Barueri (SP), que atenderá às novas demandas da região de São Paulo.

## Centro de Memória Promax Bardahl

A Promax Bardahl criou um centro de memória em homenagem aos 50 anos da empresa, criada em dezembro de 1954. À cerimônia de inauguração em janeiro compareceram grandes personagens ligadas à história da empresa como Emerson Fittipaldi e Pedro Victor De Lamare, patrocinados pela Bardahl nas décadas de 60 e 70, além de um dos fundadores da Bardahl, Mário Galvão.

O projeto de resgate e recuperação da história da Bardahl começou em 2004, quando teve início o processo de pesquisa e reunião do acervo histórico. Foram recuperados mais de 100 filmes publicitários, entre eles exem-

plares em preto e branco da Turminha Brava, alguns documentários das Mil Milhas Brasileiras, bonecos de plástico da Turminha Brava e de resina da Motor Gang, mais de quatro mil imagens, cerca de 500 peças publicitárias e mais de 300 embalagens de produtos. O investimento no projeto foi de cerca de R\$200 mil.

O Centro de Memória Promax Bardahl conta toda a trajetória da Bardahl, desde as dificuldades de implantação do aditivo para óleo do motor e combustível, desconhecido na época, até os dias de hoje. A exposição é aberta ao público e funciona na sede da empresa em Cajamar (SP).

## Gol inicia 2007 com recorde de vendas

A Gol Linhas Aéreas Inteligentes registrou em 29 de janeiro de 2007 o recorde de vendas de passagens mensais: 2 milhões de bilhetes comercializadas no mês de janeiro. Essa conquista foi anunciada durante a teleconferência em que a empresa revelou seu desempenho de 2006, entre eles o crescimento de 42,4% de sua receita operacional líquida, que atingiu o valor de R\$ 3,8 bilhões, ante R\$ 2,7 bilhões em 2005. De acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, o lucro líquido atingiu R\$ 684,5 milhões, um aumento de 11% na compara-

ção com o total de 2005.

A companhia terminou o ano de 2006 com frota de 65 aeronaves, das quais 11 entraram em operação no último trimestre e que ofereceram mais 102 frequências diárias. Além disso, a Gol inaugurou mais dois destinos domésticos: Imperatriz (MA) e Chapecó (SC). Para 2007, outras 15 aeronaves Boeing 737-800 serão incluídas na frota, o que resulta em uma expansão de 50% na oferta de assentos na comparação com 2006. Só no primeiro trimestre, a GOL deve colocar três em operação, ampliando a atual frota de Boeing

737 para 68 aviões, e inaugurar vôos para Lima, no Peru.

Os custos com combustível, que significaram 40% do gasto da companhia em 2006, devem ser reduzidos neste ano em pelo menos 1%, devido à incorporação de aeronaves 737-800, aviões maiores e mais econômicos, que consomem de 3% a 4% a menos que os atuais 737-700 e que permitirão vôos mais longos sem escalas. Ao final de 2007 a frota da Gol atingirá 80 aeronaves e, no fim de 2012, o número deverá subir para 101 aviões.

Sobre a crise do sistema aéreo brasileiro, a Gol afirma que

o governo está trabalhando para que ela seja resolvida. "O governo está contratando 69 novos operadores e prevê investir R\$ 6 bilhões até 2010. Esses esforços são tranquilizadores a médio e longo prazos", declara Constantino de Oliveira Júnior, presidente da Gol, indicando que as previsões da empresa estão sendo feitas considerando-se um cenário de normalidade do sistema. O impacto da crise na companhia resultou em uma redução de R\$ 150 milhões na receita operacional do quarto trimestre, índice previsto em R\$ 1 bilhão.

## SISTEMA GLOBUS® COMPLETO, MODULAR E INTEGRADO

O **Globus**, com mais de 30 módulos integrados, é o mais completo e moderno sistema de gestão para empresas transportadoras de passageiros e de cargas.

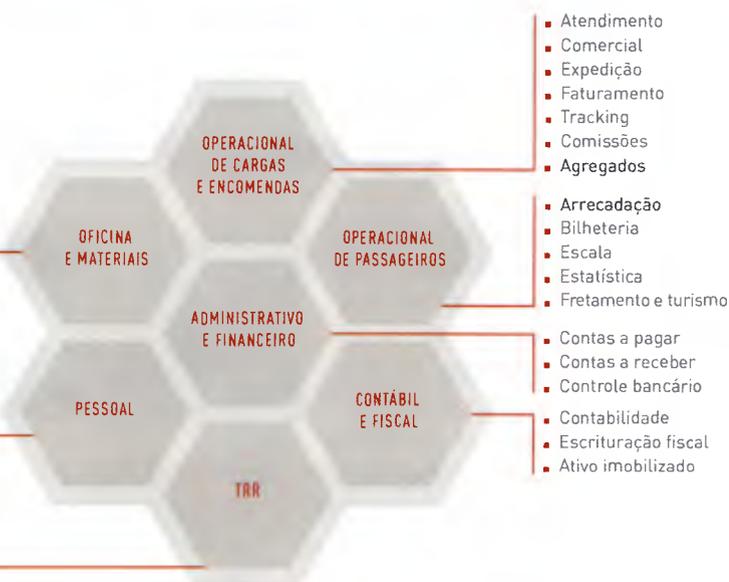
Atendendo de forma simples e abrangente às necessidades operacionais, logísticas, financeiras, fiscais, comerciais e administrativas das empresas transportadoras, o Globus automatiza rotinas, gerando maior produtividade ao negócio. É o sistema de gestão perfeito para ajudar sua empresa a ser mais produtiva e eficiente.

### Principais módulos

- Frota
- Abastecimento
- Componentes
- Compras
- Estoque
- Manutenção
- Motores
- Pneus

- Apontamento de horas
- Departamento Médico
- Folha de Pagamento
- Jurídico
- Recursos Humanos
- Segurança no trabalho
- Treinamento

- Telemarketing
- Operacional
- Comercial
- Faturamento
- Comissões



O sistema **Globus** foi desenvolvido pela **BgmRodotec**, que há 25 anos fornece tecnologia e soluções para a gestão de empresas do segmento de transportes.

## Jornal Estadão nos ônibus da 1001

Passageiros da Viação 1001 desfrutam, desde novembro do ano passado, da leitura do jornal "O Estado de São Paulo" dentro dos ônibus durante o percurso da viagem, sem qualquer custo. A transportadora fechou um acordo com a editora paulista que resulta em benefícios para ambas as empresas e para o usuário das linhas: a editora utiliza as mídias disponíveis no ônibus – como capas de poltrona e busdoors nas linhas urbanas da transportadora –, a 1001 recebe os exemplares do periódico e tem direito a um anúncio da empresa no jornal uma vez por mês e o passageiro tem acesso diário e gratuito às principais notícias do mundo veiculadas por um dos maiores jornais do País. Atualmente circulam 2 mil exemplares diários do pe-

riódico nas linhas São Paulo-Rio de Janeiro, São Paulo-Niterói e nas linhas seletivas que circulam entre as cidades do Rio de Janeiro e Niterói, com características urbanas. Segundo informações divulgadas pela 1001, a empresa sempre busca criar uma estrutura de atendimento em que prevaleça o pioneirismo no transporte rodoviário de passageiros. "Essa relação mostra uma grande confiança entre os dois grupos na associação de suas imagens e vem se tornando um case de sucesso", comenta Rodrigo Alvim, assessor de comunicação da transportadora. A 1001 é uma das empresas de transporte rodoviário de passageiros do Grupo JCA, que também administra a Viação Cometa e a Viação Catarinense, entre outras operadoras.

## O alto custo dos acidentes rodoviários

A ausência de ações políticas para diminuir o número de mortos e feridos registrados nos 350 mil acidentes de trânsito que acontecem a cada ano nas rodovias brasileiras resultou em prejuízos de cerca de R\$ 22 bilhões, a preços de dezembro de 2005, equivalentes a 1,2% do PIB brasileiro. Foi o que revelou uma ampla pesquisa para divulgar os impactos sociais e econômicos dos acidentes de trânsito, promovida pelo Departamento Nacional de Trânsito (Denatran)/Ministério das Cidades, executada pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), com suporte gerencial da Associação Nacional dos Transportes Públicos (ANTP) e consultoria da TecnoMétrica Estatística.

Os dados do levantamento são referentes ao período de um ano, entre julho de 2004 e

junho de 2005. A maior parte corresponde à perda de produção, associada à morte das pessoas ou interrupção de suas atividades, seguido dos custos de tratamento médico e os associados aos consertos dos veículos ou sua reposição.

Os dados apresentados pela pesquisa são alarmantes. Um deles revela que para cada três mortes registradas no local do acidente – notificadas pela Polícia Rodoviária – ocorrem outras duas mortes, posteriores ao acidente. Os acidentes com atropelamento representam 3,5% das ocorrências e 19,2% das mortes. Três rodovias federais – BR-116, BR-101 e BR-040 – são responsáveis por 50% dessas mortes. As motos se envolveram em 10,8% dos acidentes e 15,2% das mortes.

## Programa da Autoban oferece consultas gratuitas

O Programa Estrada para a Saúde, criado pela Autoban em agosto de 2006, está beneficiando um número crescente de caminhoneiros que procuram seu centro de atendimento. Desde que começou a funcionar, o programa já atendeu 1.521 motoristas, uma média de 30 por dia, sendo que 1.002 retornaram no mínimo uma vez nesse período. Segundo o coordenador médico do programa,



Dr. Ricardo Pousa Franco de Godoy, o retorno é o melhor termômetro do resultado do trabalho, pois mostra que o criou-se a oportunidade que os caminhoneiros precisavam para cuidar da saúde

### PERFIL DE SAÚDE DOS CAMINHONEIROS ATENDIDOS:

87,9%	dormem de 4 a 8 horas por dia
26,30%	dirigem mais de 12 horas diariamente
58,10%	consomem bebidas alcoólicas
21,39%	fumam
76,84%	são sedentários
22,00%	são hipertensos
61,80%	têm problema de obesidade
22,87%	têm colesterol alterado
28,30%	têm taxa de glicose alterada
46,23%	apresentam problemas de visão

Entre os serviços oferecidos gratuitamente, foram realizados 1.268 exames entre tipagem sanguínea, glicose e colesterol, pressão arterial e vacinação, 1.263 consultas odontológicas, 747 atendimentos do cabeleireiro, 402 consultas médicas e 392 atendimentos da podóloga. O Programa Estrada para a Saúde atende na Rodovia dos Bandeirantes, Km 56, na pista Interior-Capital, em São Paulo.

<b>VEÍCULO</b>	<b>VOLKSWAGEN</b>		
<b>MODELO/CARROCERIA</b>	GOL	GERAÇÃO III T. FLEX PLUS 1.0	
<b>QUILÔMETROS RODADOS</b>	5.000		

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	157,89	0,0316	4,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	259,80	0,0520	6,8
SALÁRIO DO MOTORISTA	1357,80	0,2716	35,8
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	114,65	0,0229	3,0
SEGURO FACULTATIVO	170,04	0,0340	4,5
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	180,85	0,0362	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>2241,03</b>	<b>0,4482</b>	<b>59,0</b>

<b>CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS</b>			
COMBUSTÍVEL	1035,20	0,2070	27,3
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	94,79	0,0190	2,5
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	221,54	0,0443	5,8
LUBRIFICANTE DO MOTOR	26,25	0,0053	0,7
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	4,13	0,0008	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	175,00	0,0350	4,6
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>1556,91</b>	<b>0,3114</b>	<b>41,0</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>3797,94</b>	<b>0,7596</b>	<b>100,0</b>

<b>VEÍCULO</b>	<b>FORD</b>		
<b>MODELO/CARROCERIA</b>	F-4000 BAU		
<b>QUILÔMETROS RODADOS</b>	10.000		

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	455,35	0,0455	5,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	780,00	0,0780	8,5
SALÁRIO DO MOTORISTA	1807,92	0,1808	19,7
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	135,27	0,0135	1,5
SEGURO FACULTATIVO	483,60	0,0484	5,3
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	436,50	0,0436	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>4098,63</b>	<b>0,4099</b>	<b>44,7</b>

<b>CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS</b>			
COMBUSTÍVEL	3115,00	0,3115	34,0
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	498,75	0,0499	5,4
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	936,00	0,0936	10,2
LUBRIFICANTE DO MOTOR	157,50	0,0158	1,7
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	10,59	0,0011	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	350,00	0,0350	3,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>5067,84</b>	<b>0,5068</b>	<b>55,3</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>9166,47</b>	<b>0,9166</b>	<b>100,0</b>

<b>VEÍCULO</b>	<b>MERCEDES-BENZ</b>		
<b>MODELO/CARROCERIA</b>	1725 4x2 CS		
<b>QUILÔMETROS RODADOS</b>	10.000		

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	618,77	0,0619	4,6
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1327,22	0,1327	9,9
SALÁRIO DO MOTORISTA	1807,92	0,1808	13,5
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	221,52	0,0222	1,7
SEGURO FACULTATIVO	785,90	0,0786	5,9
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	638,50	0,0638	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>5399,83</b>	<b>0,5400</b>	<b>40,3</b>

<b>CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS</b>			
COMBUSTÍVEL	4918,42	0,4918	36,7
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	725,71	0,0726	5,4
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1430,88	0,1431	10,7
LUBRIFICANTE DO MOTOR	244,50	0,0245	1,8
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	35,75	0,0036	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	653,33	0,0653	4,9
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>8008,60</b>	<b>0,8009</b>	<b>59,7</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>13408,43</b>	<b>1,3408</b>	<b>100,0</b>

<b>VEÍCULO</b>	<b>SCANIA</b>		
<b>MODELO/CARROCERIA</b>	SV R-420 4x2 CR 19 GA		
<b>QUILÔMETROS RODADOS</b>	15.000		

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1469,57	0,0980	5,9
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2275,01	0,1517	9,2
SALÁRIO DO MOTORISTA	1807,92	0,1205	7,3
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	386,39	0,0258	1,6
SEGURO FACULTATIVO	834,42	0,0556	3,4
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1182,56	0,0788	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>7955,88</b>	<b>0,5304</b>	<b>32,0</b>

<b>CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS</b>			
COMBUSTÍVEL	10782,69	0,7188	43,4
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	1348,43	0,0899	5,4
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2650,50	0,1767	10,7
LUBRIFICANTE DO MOTOR	787,50	0,0525	3,2
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	58,78	0,0039	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	1250,00	0,0833	5,0
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>16877,91</b>	<b>1,1252</b>	<b>68,0</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>24833,78</b>	<b>1,6556</b>	<b>100,0</b>

<b>VEÍCULO</b>	<b>MERCEDES-BENZ SPRINTER 313 - 2.2</b>		
<b>MODELO/CARROCERIA</b>	TETO ALTO - FURGÃO		
<b>QUILÔMETROS RODADOS</b>	10.000		

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	510,12	0,0510	6,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	728,37	0,0728	8,8
SALÁRIO DO MOTORISTA	1525,20	0,1525	18,5
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	162,10	0,0162	2,0
SEGURO FACULTATIVO	359,58	0,0360	4,4
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	393,38	0,0393	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>3678,75</b>	<b>0,3679</b>	<b>44,5</b>

<b>CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS</b>			
COMBUSTÍVEL	2875,38	0,2875	34,8
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	396,50	0,0397	4,8
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	776,70	0,0777	9,4
LUBRIFICANTE DO MOTOR	127,50	0,0128	1,5
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	6,05	0,0006	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	400,00	0,0400	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>4582,13</b>	<b>0,4582</b>	<b>55,5</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>8260,88</b>	<b>0,8261</b>	<b>100,0</b>

<b>VEÍCULO</b>	<b>VOLKSWAGEN</b>		
<b>MODELO/CARROCERIA</b>	15.190 4x2 BAÚ		
<b>QUILÔMETROS RODADOS</b>	10.000		

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	586,15	0,0586	4,9
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1162,93	0,1163	9,6
SALÁRIO DO MOTORISTA	1807,92	0,1808	15,0
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	199,27	0,0199	1,7
SEGURO FACULTATIVO	699,87	0,0700	5,8
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	575,01	0,0575	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>5031,14</b>	<b>0,5031</b>	<b>41,7</b>

<b>CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS</b>			
COMBUSTÍVEL	4063,04	0,4063	33,6
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	802,11	0,0802	6,6
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1332,16	0,1332	11,0
LUBRIFICANTE DO MOTOR	246,00	0,0246	2,0
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	27,50	0,0028	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	573,33	0,0573	6,3
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>7044,14</b>	<b>0,7044</b>	<b>58,3</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>12075,28</b>	<b>1,2075</b>	<b>100,0</b>

<b>VEÍCULO</b>	<b>IVECO</b>		
<b>MODELO/CARROCERIA</b>	EURO CARGO 170 E 22 BAÚ		
<b>QUILÔMETROS RODADOS</b>	10.000		

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	464,55	0,0465	3,4
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1342,30	0,1342	9,7
SALÁRIO DO MOTORISTA	1807,92	0,1808	13,1
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	216,39	0,0216	1,6
SEGURO FACULTATIVO	634,00	0,0634	4,6
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	656,19	0,0656	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>5121,35</b>	<b>0,5121</b>	<b>37,2</b>

<b>CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS</b>			
COMBUSTÍVEL	5340,00	0,5340	38,8
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	847,64	0,0848	6,2
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1426,50	0,1427	10,4
LUBRIFICANTE DO MOTOR	174,00	0,0174	1,3
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	37,13	0,0037	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	833,33	0,0833	6,0
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>8658,59</b>	<b>0,8659</b>	<b>62,8</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>13779,94</b>	<b>1,3780</b>	<b>100,0</b>

<b>VEÍCULO</b>	<b>VOLVO</b>		
<b>MODELO/CARROCERIA</b>	NH 12 420 4x2 GLOBETROTTER		
<b>QUILÔMETROS RODADOS</b>	15.000		

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1485,03	0,0990	6,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2186,92	0,1458	8,8
SALÁRIO DO MOTORISTA	1807,92	0,1205	7,3
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	376,19	0,0251	1,8
SEGURO FACULTATIVO	811,30	0,0541	3,3
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1181,11	0,0787	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>7848,46</b>	<b>0,5232</b>	<b>31,6</b>

<b>CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS</b>			
COMBUSTÍVEL	10782,69	0,7188	43,5
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	1348,43	0,0899	5,4
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2705,91	0,1804	10,9
LUBRIFICANTE DO MOTOR	810,00	0,0540	3,3
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	57,75	0,0039	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	1250,00	0,0833	5,0
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>16954,79</b>	<b>1,1303</b>	<b>68,4</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>24803,25</b>	<b>1,6536</b>	<b>100,0</b>

# Marcopolo compra 39% da Neobus

**Com participação de 12% no mercado de carrocerias de ônibus, a San Marino, detentora da marca Neobus, associou-se à líder para fortalecer sua estrutura e imagem**

OS EFEITOS DA GLOBALIZAÇÃO ATINGIRAM a San Marino Ônibus e Implementos, há sete anos fabricante de carrocerias para ônibus, de marca Neobus, em Caxias do Sul (RS). Às voltas com dois sócios que manifestaram desejo de sair desde o ano passado, o empresário Edson Antônio Tomiello, dono de 52,86% do controle convidou a gigante Marcopolo que entrou como sócia minoritária ocupando os 39,59% que pertenciam a Jaime Pasini e a João Antonio Boff. Os restantes 7,55% são controlados pelo diretor Adelir José Boschetti. A formalização ocorreu na primeira semana de março. Foram necessários apenas dois meses para fechar o negócio.

Pelo acordo, San Marino e Marcopolo manterão marcas, modelos, cadeia de distribuição e administração totalmente independentes uma da outra. "Não conhecemos a estrutura da San Marino e nem pretendemos avançar, mas é possível compartilhar muitas coisas. As duas empresas fazem o transporte de chassis de São Paulo para Caxias do Sul e isso pode ser pensado para ser feito de forma conjunta", assinala o diretor geral da Marcopolo, José Rubens de La Rosa.

Edson Tomiello continuará como administrador da San Marino, co-

mandando um grupo de 1,2 mil funcionários que no ano passado produziram um total de 2,7 mil carrocerias Neobus e obteve receitas de R\$ 185 milhões. Ele garante que a decisão tomada foi positiva para a San Marino. "Não tinha dinheiro para pagar os sócios que estavam se retirando e estava com medo de que aparecesse um investidor que fosse de fora do segmento. Preferi buscar quem é líder", disse o empresário. A San Marino detém hoje 12% do mercado interno e a Marcopolo 39%.

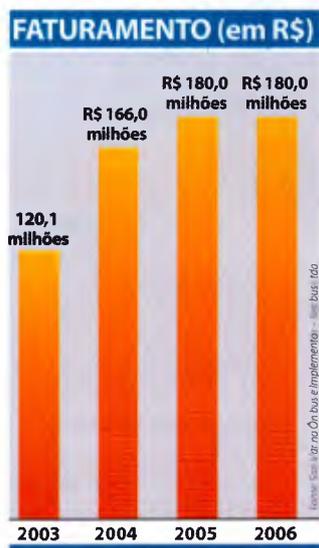
Mesmo desligado como sócio, Jaime Pasini continuará no cargo de diretor comercial, enquanto que João Boff assumirá outras atividades. Boschetti, o quarto sócio, ficará como diretor de Engenharia. "A parceria melhorará a imagem e fortalecerá a estrutura junto aos nossos clientes. Foi uma decisão sadia", conta Tomiello. "A concorrência vai continuar existindo".

Rubens de La Rosa, diretor geral da Marcopolo, salienta que o comportamento da empresa será a de um sócio minoritário e que, portanto, haverá limites a serem respeitados mutuamente. Ele destacou, porém, que operações comuns às duas montadoras podem ser efetuadas conjuntamente em futuro próximo.

Conforme o diretor comercial da San Marino, Jaime Pasini, no segmento de ônibus urbanos (interurbanos, minis, micros e midiônibus), a empresa vem conquistando pontos expressivos de participação no mercado interno. Baseado em informações da Associação Nacional dos Fabricantes de Carrocerias para Ônibus (Fabus), a San Marino teve no ano 2000 participação de 3% e três anos depois, em 2003, passou para 11,1%. No ano seguinte houve um recuo para 10,7%, mas em 2005 voltou a crescer, alcançando 12,4% de market share. No ano passado, a participação foi de 12%.

Um dos grandes destaques da San Marino é o interurbano Spectrum, modelo intermediário entre ônibus grandes e pequenos, lançado em 2003. Em 2004 o modelo obteve participação de 20% do segmento e no ano seguinte, 42,8%, segundo a empresa. O diretor comercial ressalta: "A entrada de modelos similares acirrou a disputa neste segmento, provocando queda na participação. O nicho, no entanto, continua aquecido".

A San Marino iniciou suas atividades em 1991, produzindo componentes para a indústria automobilística, agrícola, rodoviária e mobiliária. Em 1999 passou a desenvolver veículos para o transporte de passageiros, lançando os modelos Mega e Mega Evolution. A equipe de colaboradores era formada então por 60 pessoas. Atualmente possui um parque industrial de 300 mil m<sup>2</sup>, com 30 mil m<sup>2</sup> de área construída e capacidade fabril de 20 carrocerias por dia. ■





Momentos de Prazer

Enquanto cuidamos do seu Negócio.



Proporcionamos soluções de TI relevantes e inovadoras para gestão dos processos de negócios de nossos parceiros e clientes, agregando valor à sua rede de relacionamentos, cultivando uma equipe de alto valor.

Falamos de facilidades administrativas, segurança e benefícios da Tecnologia de Negócios, que ajudam sua empresa a se diferenciar no mercado atingindo seus maiores objetivos, acreditando que isto, deve ser realizado com satisfação.

Prazer em gerir e desenvolver Negócios

**Benner = sua nova escolha.**

[www.benner.com.br](http://www.benner.com.br)

Central de Negócios São Paulo + 55 (11) 2109.8500

Central de Negócios Santa Catarina + 55 (47) 3321.1300

Central de Negócios Paraná + 55 (41) 2104.8989

**PAMCARY. BUSCANDO NOVOS E MELHORES HORIZONTES.**



### **O caminho do futuro é a sustentabilidade.**

A Pamcary, consolidando sua liderança de mercado, traça novos desafios na busca do desenvolvimento sustentável e responsável.

A empresa sai na frente como a primeira do setor a adotar a estrutura de Governança Corporativa valorizando, entre outros pontos, a sustentabilidade e a responsabilidade sócio-ambiental. É também a primeira no mercado a filiar-se ao Instituto Ethos, a mais importante entidade para o fomento e desenvolvimento de ferramentas para uma gestão corporativa ética. Só uma empresa como a Pamcary poderia ser a primeira nestes aspectos. Afinal, buscar o novo sempre foi nosso objetivo, e agora, por novos e melhores caminhos.

**PAMCARY®**  
Cuidando do futuro

Soluções integradas em seguros, gerenciamento de riscos e informações logísticas no transporte de cargas.