

transporte

Todos os modais

MODERNO

OTM

Ano 42 - n° 413 - R\$ 12,00



VW ingressa nas entregas

CARGA PERIGOSA

Tolerância mínima
com a insegurança

ESPECIAIS

Ford e Volvo
ampliam gama

FROTA LEVE

Renault, Peugeot e
Citroën renovam modelos

COMPOSIÇÕES

Suco de laranja
viaja de rodotrem

Extrapesado Axor chega com força

Mercedes-Benz



EMPILHADEIRAS

Logística acelera os negócios

Procure sua concessionária mais próxima ou ligue grátis: 0800 7048326.

Stralis **IVECO**

www.iveco.com.br

Iveco Stralis com motor eletrônico.
A nova geração de caminhões pesados que
gera confiança, conforto e produtividade.

BORGHER®



Tecnologia, Design e Espaço perfeitos.

Safra de esperança

Caminhão só compra quem tem coragem. A frase define uma veracidade absoluta. Caminhão depende de estradas, uma infra-estrutura que todos sabem o Brasil carece. E depende do mínimo de segurança para se investir – e, segurança, definitivamente, não existe, seja em relação às condições das rodovias, seja à vida humana, ameaçada por quaisquer dois tostões num clima de violência que grassa de maneira impune no País.

Não fosse o transportador um trabalhador determinado e corajoso, o setor estaria às mínguas. O transportador, em particular, e o brasileiro, no geral, mesmo num ambiente desfavorável e numa sucessão de completo desgoverno, continuam depositando fichas na esperança.

Para combater a insegurança, lançou-se mão de um aparato tecnológico de rastreamento que a um só tempo inibe roubos e refina os controles logísticos. E para reduzir o número de acidentes – que ceifam anualmente milhares de vidas nas estradas – empresas e entidades ligadas à cadeia de transporte investem em campanhas maciças de conscientização e educação para motivar os motoristas a dar mais valor à vida.

O brasileiro, que de há muito tem doutorado na matéria de independência em relação a governos, não estranha mais escândalos como esse festival de propinas que contamina a mais alta cúpula dirigente nacional.

A esperança é que, de escândalo em escândalo, o brasileiro deixe de lado a ingenuidade, o bom-mocismo, a indiferença e, da germinação de uma nova consciência política, promova-se uma safra de mudanças nas vindouras eleições.



Mercedes-Benz, marca registrada do Grupo DaimlerChrysler.

Chegou Axor. Um ca O novo Extrapesado

AXOR

Caminhões Pesados e Extrapesados

► É grande, muito grande. É mais caminhão, muito mais caminhão. É o maior lançamento do ano, literalmente. Respeitável público, apresentamos Axor, uma linha de caminhões que tem um enorme respeito pelas suas

necessidades, seja você autônomo ou frotista.

► Respeito pela rentabilidade. A Linha Axor tem duas opções de motores eletrônicos, que atendem à legislação Proconve P-5 (Euro III) e proporcionam baixo consumo de combustível e melhor desempenho.

► Respeito pelo conforto. São três opções de cabinas: Estendida, com e sem cama; Leito teto baixo e Leito teto alto. Cabinas com tudo de que

você precisa e ainda mais um exclusivo item opcional: geladeira a bordo.

► Respeito pela evolução. Computador de bordo, sistema de diagnóstico *Onboard* e indicador de consumo de combustível. Mais a possibilidade de planejar a manutenção do seu Axor e, assim, reduzir seu custo operacional.

► Respeito pela versatilidade: palavra-chave da Linha Axor. São nove novos modelos para



GREY

Um caminhão de respeito. do Mercedes-Benz.

aplicações rodoviárias, nas versões 4x2, 6x2 e 6x4, e dois para aplicações fora-de-estrada, na versão 6x4. Você ainda pode contar com cinco distâncias de entre-eixos.

► Respeito por você. Contar com a maior Rede de Concessionários do Brasil, Mercedes Assistance 24 Horas e Peças Genuínas com garantia de fábrica é uma tranquilidade a mais. Porque nós, aqui da Mercedes, fazemos de tudo

para atender você da melhor maneira possível.

► Com todo respeito. É assim que o Axor passa por uma estrada. E todo mundo percebe isso, todo mundo mesmo. Afinal, **aqui tem Mercedes-Benz.**

► Acesse www.mercedes-benz.com.br/axor e veja por que o Axor é mesmo um caminhão de respeito. Ou ligue **0800 90 90 90** para mais informações.



Mercedes-Benz

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
ecribeiro@otmeditora.com.br

Colaboradores

Sonia Crespo
soniacrespo@otmeditora.com.br

Aline Feltrin
alinefeltrin@otmeditora.com.br

Projeto Gráfico

Artworks Comunicação
www.artworks.com.br

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. 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

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

Tiragem
8.000 exemplares

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

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

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

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

Atendimento ao assinante:
0800 702 8104

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a:



CARGA PERIGOSA Experiência da Dow Química na prevenção de acidentes ganha programa nacional	8
PRODUTOS PERECÍVEIS Exportação de manga para o Japão exige detalhada operação logística	10
MERCEDES-BENZ A família de extrapesados Axor chega com 11 modelos e variedade de configurações	14
FORD Montadora amplia a linha de caminhões Cargo com versões que transportam mais carga	18
VOLKSWAGEN Família Delivery estréia nos leves com veículos de 5 toneladas e 8 toneladas	20
VOLVO Crescimento no setor fora-de-estrada atrai lançamento da fabricante de Curitiba	22
IVECO Caminhão pesado Stralis começa a ser montado em Sete Lagoas	24
UTILITÁRIOS Renault lança Máster Minibus com capacidade para 13 passageiros	26
Peugeot e Citroën apresentam modelos reestilizados de seus comerciais leves	28
IMPLEMENTOS Novo bitrem da Randon reduz em 80% a perda de grãos durante a viagem	30
ENTREVISTA Presidente da ANTF mostra o que deve ser feito para tornar a ferrovia nacional eficiente	32
MOVIMENTAÇÃO INTERNA As empilhadeiras elétricas ganham espaço na movimentação e armazenagem	36
COMPOSIÇÕES RODOVIÁRIAS A empresa Morada adota rodotrem no transporte de suco para reduzir custos	40
COURIER DHL opta por ciclista nas entregas em região congestionada da capital paulista	42
UPS adota serviço de remessas expressas no varejo com lojas Mail Boxes	43
SEMINÁRIOS Empresas dos setores elétrico e de saneamento trocam experiências em evento	45
MARÍTIMO Portos belgas oferecem benefícios às exportações brasileiras para a Europa	48
PIRELLI Empresa desenvolve novo pneu, mais robusto e seguro, para o mercado brasileiro	50
AUTOPEÇAS Sabó expande-se no Brasil e no exterior e instala nova fábrica nos EUA	52
AUTOMEC Mais de mil expositores exibem suas últimas novidades em São Paulo	55
ECOTURISMO Uma composição de caminhão e reboque leva turistas mais perto da natureza	58
MERCADO Primeiro resultado de 2005 revela crescimento moderado nas vendas	66

SEÇÕES

Editorial **3** - Atualidades **61** - Custos Operacionais **65**



Vem aí o prêmio mais cobiçado do setor de transportes.



A edição de As Maiores e Melhores, há 18 anos vem premiando o desempenho das empresas de transporte e logística em um concorrido evento. Os setores de **Rodoviário de Carga, Marítimo e Fluvial, Rodoviário de Passageiros, Fretamento e Turismo, Aéreo, Metropolitano de Passageiros, Ferroviário, Serviços e Indústria** são representados pelas principais empresas do país. Anunciar na edição de Maiores e Melhores é certeza de expor seus produtos e serviços para um público altamente qualificado e com grande poder de decisão.

**MAIORES & MELHORES
DO TRANSPORTE & LOGÍSTICA**

Autorização: 05 de novembro de 2005

Entrega de material: 12 de novembro de 2005

Circulação: 24 de novembro de 2005

Fone/Fax: 11-5096-8104 - otmeditora@otmeditora.com.br
www.revistatransportemoderno.com.br - www.revistatechibus.com.br



De olho vivo nas estradas

Experiência e conhecimentos bem-sucedidos da Dow Química com motoristas na prevenção de acidentes ganham dimensão de programa nacional e passam a ser multiplicados na rede do Sest/Senat

CADA VEZ GANHA MAIOR RELEVÂNCIA A legislação que trata do transporte terrestre de produtos perigosos. Nesse sentido, transportadores e embarcadores focam um ponto bastante visível: o atendimento às normas de segurança requer, além de treinamento, a conscientização, sobretudo, dos motoristas.

E é no capítulo da conscientização que toca com ênfase o programa "Olho Vivo na Estrada", que trata da prevenção a

comportamentos inseguros no transporte de produtos perigosos. O programa, lançado recentemente pela Associação Brasileira da Indústria Química (Abiquim) tomou por base o conhecimento adquirido e acumulado pela experiência da Dow Brasil durante três anos.

Com a difusão do modelo da Dow o que se pretende é ampliar o universo de uma experiência bem-sucedida, iniciada com um projeto piloto aplicado pela empresa

e que, de fato, reduziu os acidentes – a Dow baixou de cinco, em 2001, para zero, em 2004, a ocorrência de acidentes classificados como sérios. A aplicação do programa "Olho Vivo na Estrada" tem a parceria do Sest/Senat.

O treinamento de motoristas profissionais, o acompanhamento do desempenho dos transportadores e a análise das causas de acidentes são partes do programa, cuja meta é reduzir para zero o número

EXPERIÊNCIA DA DOW MOSTRA COMO REDUZIR ACIDENTES

Acidentes com produtos perigosos podem e devem ser evitados, até porque sua ocorrência pode trazer comumente danos irreparáveis à vida dos habitantes do planeta, ao meio ambiente, sem contar os prejuízos à imagem e às finanças das indústrias e dos transportadores envolvidos na movimentação e manuseio dessas cargas.

Num país onde o transporte se dá maciçamente sobre rodovias em mau estado e congestionadas por décadas de falta de investimentos, a carga perigosa merece cuidados redobrados. A comunidade que

opera a logística desses produtos certamente sabe de sua responsabilidade, mas, nunca é demais reforçar a segurança e reciclar treinamentos preventivos.

Certamente, o que se pretende, com as revisões das normas da ABNT e com programas como "Olho Vivo nas Estradas", dirigido aos motoristas de cargas perigosas, é evitar ocorrências como as registradas recentemente com uma carreta carregada de nitrato de amônia, um produto altamente oxidante, que tombou na avenida dos Bandeirantes, uma das mais

agitadas artérias do capital paulista e do País pelo gigantesco volume de caminhões que recebe. São Paulo, que normalmente tem um trânsito infernal, num acidente dessa proporção vira um inferno. A carreta levou pelo menos seis horas para ser retirada do local. Por sorte, a amônia não entrou em contato com nenhum lençol freático nem com nenhuma pessoa – se isso tivesse ocorrido a amônia poderia ter provocado lesões no corpo, complicações respiratórias e irritações na pele, ou ter contaminado leitos de rios.

de acidentes com produtos perigosos. O treinamento será realizado, inicialmente, nas unidades do Sest/Senat de São Paulo, Simões Filho (BA), Porto Alegre (RS) e Recife (PE). O curso aborda tópicos como o gerenciamento de risco e desafios no transporte rodoviário de produtos perigosos, legislação, caracterização de acidente, qualificação e avaliação pelo Sassmaq (Sistema de Avaliação de Segurança, Saúde, Meio Ambiente e Qualidade) da Abiquim.

O treinamento do motorista é e será sempre um dos focos principais para o programa de redução de acidentes envolvendo cargas perigosas. Em paralelo, a Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT), a partir de consenso gerado no próprio cotidiano da cadeia logística envolvida na movimentação dessas cargas, vem revendo normas que tratam do tema. No final de junho, por exemplo, a entidade fez a revisão de seis normas com a finalidade de adequá-las à Resolução 420/04 da Agência Nacional de Transporte Terrestre (ANTT). "Aproveitamos a oportunidade para melhorar a interpretação para o usuário", diz Glória Santiago Benazzi, diretora secretária da ABNT que coordenou o trabalho.

Para técnicos em transporte de produtos perigosos, as empresas especializadas não terão grandes problemas para atender às revisões determinadas pela ABNT.

Há um fato comprovado: a prevenção de comportamentos inseguros ajuda a redução de acidentes. "Apuramos que para cada acidente sério e moderado no transporte rodoviário havia 30 a 40 de natureza leve que não haviam sido prevenidos", diz Rita Carvalho, gerente para a América Latina de Logística, Segurança, Saúde e Meio Ambiente da Dow. Tal constatação levou a Dow a levantar no universo de seus prestadores de serviços de transporte a granel as causas que podem levar à ocorrência de acidentes.



ABNT divulgou normas que reforçam a segurança no transporte de cargas perigosas

"A única medida que terá impacto nos custos é a ABNT NBR 9735", diz um desses técnicos, "por implicar investimentos em equipamentos de segurança".

A norma 9735 estabelece um conjunto mínimo de equipamentos para emergências no transporte de produtos perigosos, constituídos de equipamentos de proteção a ser utilizado pelo motorista e outros envolvidos na operação. Tais providências envolvem equipamentos para sinalização (cones especiais, por exemplo) da área de ocorrência da avaria, acidente ou emergência. A norma determina ainda a obrigatoriedade

de extintor de incêndio portátil.

Outras cinco normas baixas pela ABNT reforçam a segurança no transporte de cargas perigosas.

A NBR 7500 determina na identificação para transporte, manuseio e armazenagem de produtos a utilização de uma simbologia convencional e seu dimensionamento a fim de indicar riscos e procedimentos necessários. A NBR 7501 define termos adotados no transporte de cargas perigosas. A NBR 13221 especifica requisitos para o transporte terrestre de resíduos a fim de proteger o meio ambiente e a saúde pública. Aplica-se, nesse caso, também para materiais que possam ser reaproveitados, reciclados ou reprocessados. Já a NBR 14619 define critérios de incompatibilidade química a serem considerados no transporte de produtos perigosos. "Os critérios são aplicáveis a cargas fracionadas e a granel, mesmo em se tratando de quantidade limitada por veículo..." A NBR 7503, por sua vez, especifica requisitos e dimensões para a confecção da ficha de emergência e do envelope para o transporte terrestre de produtos perigosos, bem como instruções para o preenchimento da ficha e do envelope". ■

"Os próprios motoristas definiram dez itens críticos – cinco deles de maior incidência, entre os quais dirigir sem cinto e a velocidade acima do limite", diz Rita Carvalho. "Criamos uma forma de premiar o motorista seguro, estabelecendo competição saudável em nome da segurança com resultados muito bons".

Certamente, o que é bom para a Dow, é para todos, daí a relevância dessa experiência estar sendo compartilhada pela comunidade envolvida na cadeia de movimentação de produtos perigosos.

Expresso para o Oriente

Com uma detalhada operação logística, a Fazenda Nova Fronteira Agrícola, de Juazeiro (BA), dobra as exportações de mangas Tommy para o Japão, iniciadas no final do ano passado

NÃO É NADA SIMPLES FAZER A MANGA brasileira do tipo Tommy chegar a Tóquio, no Japão. Ainda mais que os compradores daquele país querem que a fruta chegue praticamente madura, para o consumo imediato. Até um ano atrás, o Japão mantinha embargada a importação da manga brasileira por causa da mosca da fruta, um tipo de larva muito comum em frutas nacionais. Mas a partir do final de 2004, a Fazenda Nova Fronteira Agrícola, situada em Juazeiro (BA) — às margens do rio São Francisco, na divisa com o estado de Pernambuco — desenvolveu uma tecnologia que elimina a contaminação e começou a exportar a manga para aquele país: saem para o oriente, semanalmente, 1.500 caixas de manga. Já para setembro próximo, o produtor quer aumentar em 50% esses volumes, saltando para 3 mil caixas semanais.

A produção mensal de mangas da Nova Fronteira Agrícola excede 11 mil toneladas por mês. Desse total, 50% seguem para diversos mercados no exterior. A fazenda baiana conseguiu desbravar as exportações para o Japão depois que criou o sistema inédito para eliminar o mosquito do

fruto. “Ainda assim, o Japão foi um dos últimos países compradores a aceitar a adequação”, conta o gerente de Exportações da fazenda, Alexandre Esteves. Ele explica que o processo da descontaminação é feito mediante um tratamento hidrotérmico, que consiste na manutenção dos frutos em água a 48 graus centígrados por 90 minutos. “Só assim é possível eliminar a larva indesejada da casca da fruta”, comenta.

Além deste tratamento, o mecanismo também inclui um monitoramento no pomar, por meio de armadilhas com feromônios específicos, que atraem a mosca. Com o resultado deste processo, denominado MAD (moscas na armadilha/dia), se tem o controle da contaminação. “Os japoneses querem um MAD baixo, o que comprova que há menos larvas no pomar”, conta Esteves. Ele diz que os Estados Unidos erradicaram a larva da mosca da fruta na década de 50, por um processo bastante eficiente, mas que requer investimentos vultosos. A res-



trição à mosca da fruta é feita apenas pelo Japão e pelo Canadá: de acordo com o executivo, nenhum país da Europa exige essas condições para a compra da fruta brasileira.

O PASSEIO DA MANGA — Após ser colhida, a manga já madura é selecionada e submetida ao tratamento hidrotérmico. Depois de um repouso de 48 horas, a fruta

é polida manualmente e colocada no tubo de resfriamento, que existe no packing house (armazém) da fazenda. Posteriormente, as mangas são acondicionadas dentro de uma caixa de papelão, exclusiva para exportação, com fundo de espuma e capacidade para até 6 kg da fruta – algo entre 9 e 14 unidades.

As caixas saem do CD em contêineres

frigorificados, e seguem para o Japão por dois modais: ou por via aérea, onde as carretas transportam as frutas, via rodoviária, até o aeroporto de Petrolina, em Pernambuco (PE), em percurso de cerca de 20 quilômetros, onde existe um voo quinzenal, direto para Luxemburgo, na Europa (de lá é feita conexão para o Japão).

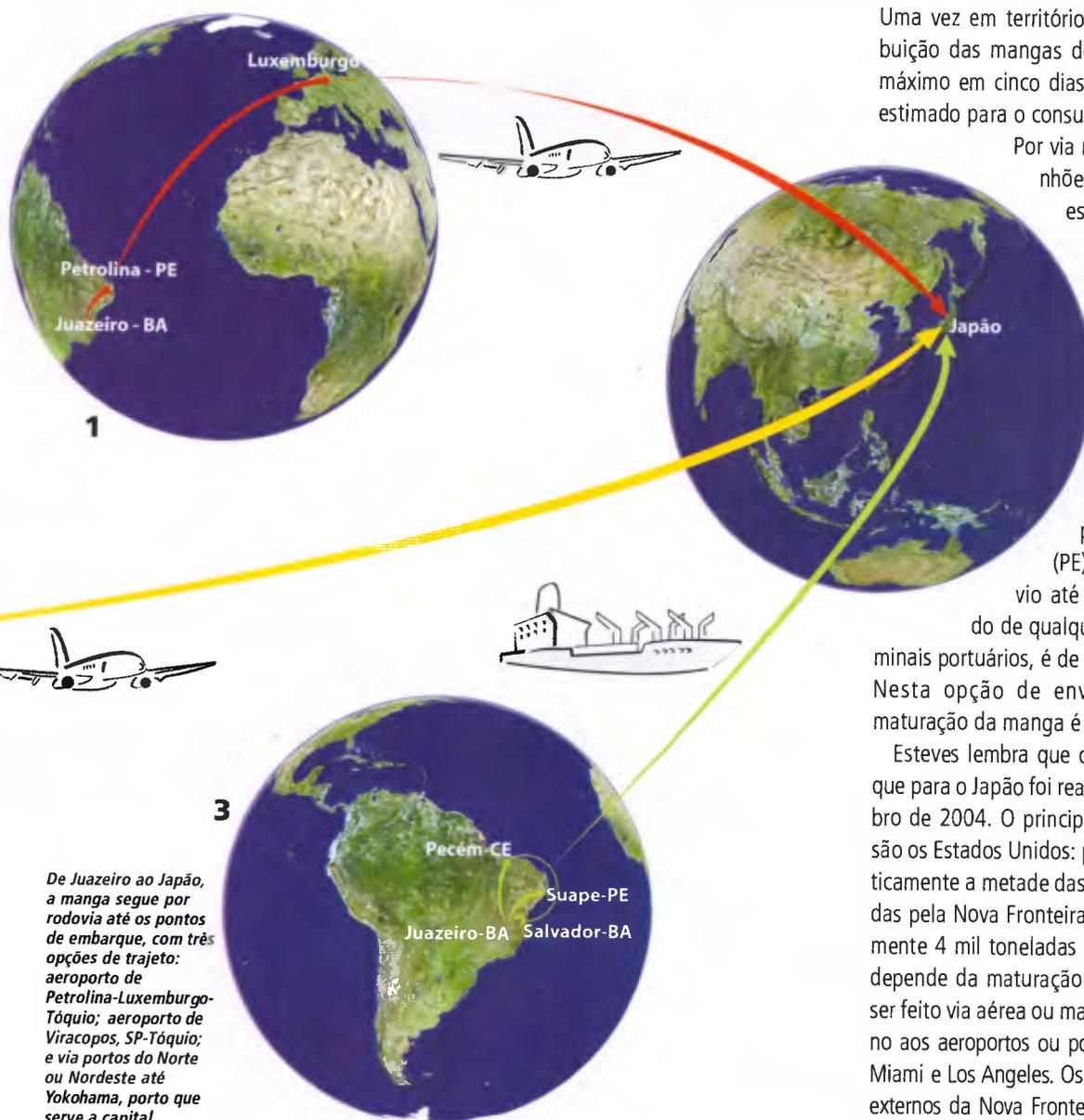
Este aeroporto é novo e, além de estar preparado para atender ao crescimento

da demanda, tem a estrutura preparada para lidar com produção perecível, com seis câmaras frigoríficas, que possuem capacidade de armazenamento de 17 mil caixas de frutas cada uma, e dois túneis de resfriamento. Outra opção para o envio aéreo das mangas é o trajeto rodoviário até o aeroporto de Viracopos (SP); de caminhão, a viagem leva até quatro dias e o voo, direto para o Japão, dura um dia. Uma vez em território japonês, a distribuição das mangas deverá ser feita no máximo em cinco dias – tempo máximo estimado para o consumo das mangas.

Por via marítima, os caminhões levam a fruta pela estrada em percurso de 520 km até o porto de Salvador (BA), ou pelo trajeto de 780 km até o porto de Pecém (CE) ou pelo caminho de 750 km até o porto de Suape (PE). A viagem de navio até o oriente, partindo de qualquer um desses terminais portuários, é de cerca de dez dias. Nesta opção de envio, o prazo de maturação da manga é um pouco maior.

Esteves lembra que o primeiro embarque para o Japão foi realizado em novembro de 2004. O principal mercado ainda são os Estados Unidos: para lá segue praticamente a metade das mangas exportadas pela Nova Fronteira, ou aproximadamente 4 mil toneladas por mês. O envio depende da maturação da carga e pode ser feito via aérea ou marítima, com destino aos aeroportos ou portos de Filadélfia, Miami e Los Angeles. Os demais mercados externos da Nova Fronteira são Argentina, Chile, Canadá e países da Europa.

Estes mercados externos da Nova Fronteira são Argentina, Chile, Canadá e países da Europa.



De Juazeiro ao Japão, a manga segue por rodovia até os pontos de embarque, com três opções de trajeto: aeroporto de Petrolina-Luxemburgo-Tóquio; aeroporto de Viracopos, SP-Tóquio; e via portos do Norte ou Nordeste até Yokohama, porto que serve a capital japonesa.

NOVO CARGO 4331s MAXTON.

O CAMINHÃO QUE CHEGOU
CARREGANDO UMA TONELADA
DE NOVIDADES.



www.caminhoes.ford.com.br - Disk Ford: 0800 703 3673 - Imagem ilustrativa.

Maior capacidade de carga:

- PBTC de 43.600kg.
- PBT técnico de 16.800kg.
- Eixo dianteiro com 6.000kg de capacidade.

Maior estabilidade e mais conforto:

- Nova suspensão com molas parabólicas na traseira e dianteira.
- Novos amortecedores traseiros.

Maior robustez:

- Novo material LNE 50, mais resistente e flexível nas longarinas.



Maior desempenho e economia:

- Motor Cummins série C de 303cv.
- Nova transmissão Eaton RTLO-14918-B de 18 velocidades.
- Nova relação de eixo traseiro de 4,89:1.
- Duas opções de pneus: 295 e 275.

Mais versatilidade:

- Nova quinta roda, com duas posições de ajuste e rampa-guia.
- Novos pára-lamas traseiros tripartidos, com a parte superior removível.



Linha Axor estréia nos extrapesados



A nova família de caminhões extrapesados Axor oferece grande variedade de opções: 11 modelos diferentes, três tipos de cabine e dois motores com potência de 326 cv a 428 cv

A DAIMLERCHRYSLER DO BRASIL LANÇOU A LINHA DE CAMINHÕES Mercedes-Benz Axor destinada ao segmento acima de 40 t de peso bruto total. Os novos modelos foram apresentados à imprensa especializada em Foz do Iguaçu (PR), em junho. A linha Axor, introduzida no mercado europeu há um ano, foi desenvolvida como caminhão mundial pelas engenharias da montadora no Brasil, de Wörth (Alemanha) e de Aksaray (Turquia).

"Ao todo foram três linhas e 19 modelos lançados em dois anos. Com este lançamento, completa-se o ciclo de renovação da Mercedes-Benz", ressalta Gero Herrmann, presidente da montadora, acrescentando que foram investidos R\$ 260 milhões na renovação das linhas de caminhões.

"São caminhões com tecnologia acessível a todo o perfil de cliente, desde as grandes transportadoras até os autônomos. Com o Axor, o cliente escolhe a versão mais adequada para seu negócio, tendo à sua disposição um pacote abrangente de itens de série e opcionais, para atender com eficiência suas operações", observa Herrmann, acrescentando que foram investidos R\$ 260 milhões na renovação das linhas de caminhões Mercedes.

O lançamento coincide com o momento de expansão das vendas no segmento de extrapesados. "O mercado de caminhões vem crescendo desde 2003, acompanhando a expansão da economia. A participação desses veículos nas vendas totais de caminhões passou de 23% em 2001 para 35% em 2004, percentual que deverá repetir neste ano", afirma Philipp Schiemer, vice-presidente de Vendas Veículos Comerciais. Para este ano, o ele estima vendas totais de 80 mil caminhões, sendo 28 mil de extrapesados. Com a linha Axor, a Mercedes-Benz, que detém cerca de um terço do mercado total, pretende elevar de 20% para 24% a participação no segmento extrapesado, com a comercialização de 6,7 mil unidades.

"O ponto forte do Axor é a cabine, item que define a compra de caminhões" diz Gilson Mansur, diretor de Vendas Veículos Comerciais. Ele destaca alguns diferenciais na nova linha de caminhões: "Temos uma cabine leito com geladeira de 12 litros que funciona mesmo com o motor do caminhão desligado. Além disso, oferecemos o turbo brake, que é bem mais potente que o freio convencional e é indicado especialmente para os que utilizam caminhões em aplicações fora-de-estrada e a quinta-roda ajustável".

A nova família Axor se destaca pela versatilidade. Oferece onze modelos, nas configurações 4x2, 6x2 e 6x4, para aplicações rodoviárias e operações fora-de-estrada, de curtas, médias e longas distâncias. A rodoviária é formada por versões cavalo-mecânico e caminhão plataforma, enquanto a categoria fora-de-estrada inclui versões cavalo-mecânico, caminhão chassi e basculante. Estes modelos são indicados para construção civil, agroindústria, usinas de açúcar e álcool, empresas de reflorestamento e mineradoras.

Com os lançamentos, a montadora passa a atender todos os nichos de



Axor 1933



Axor 2533



Axor 2640



Axor 2644



A linha Axor tem um moderno painel ergonômico e envolvente em todos os modelos



Cabine leito com teto alto, uma das opções.

aplicação no segmento de caminhões extrapesados. Dos onze modelos, quatro estreiam em segmentos em que a montadora ainda não atuava: os Axor 1933, 2533, 2640 e 2644,

Os caminhões Axor 1933 e 2533, desenvolvidos para operações rodoviárias de curtas e médias distâncias, na faixa de “extrapesados leves” (denominação criada pela fábrica). São equipados com o motor OM 926 LA de 326 cv e têm capacidade para tracionar semi-reboques longos de até 15,4 m ou 30 paletes, no caso do Axor 1933, e de 32 paletes, do Axor 2533.

Ambos saem da fábrica com cabine estendida com cama. Opcionalmente podem ser escolhidas cabine leito com teto baixo ou teto alto.

Com os Axor 2640 e 2644, a Mercedes-Benz passa a oferecer produtos para aplicação rodoviária com tração 6x4 e cabine avançada e entra nessa faixa de transporte com duas opções de potência do motor OM 457 LA: 401 cv para o Axor 2640 e 428 cv para o Axor 2644.

São indicados para multicomposições como rodotrem e bitrem e utilizados no transporte de grande volume de cargas pesadas.

Os outros modelos – Axor 2035, 2040, 2044, 2540, 2544, destinados a aplicações rodoviárias de médias e longas distâncias, e os fora-de-estrada Axor 3340 e 3344 – entram em categorias em que a Mercedes-Benz já atende. Os atuais modelos continuam em produção enquanto houver demanda, segundo a empresa.

Em todos os modelos as cabines são avançadas, com três opções: estendida, com e sem leito; leito teto baixo e leito teto alto. O conceito das cabines é unir casa e escritório na mesma área, segundo a DaimlerChrysler. Outra grande novidade nas cabines é o painel ergonômico e envolvente, semelhante ao dos automóveis de luxo, que equipa toda a linha. A adoção de cabines avançadas traz ao segmento de extrapesados as facilidades de dirigibilidade e manobras.

Os veículos Axor possuem motores eletrônicos turboalimentados, com pós-resfriador. A grande vantagem é a oferta de diferentes faixas de potência: 326 cv com o motor OM 926 LA para os modelos Axor 1933 e 2533; e 354 cv, 401 cv e 428 cv, do motor OM 457 LA, para os outros modelos, de acordo com a necessidade

do comprador. Os dois motores atendem à legislação de emissões Proconve P-5 (Euro 3).

A linha Axor também permite uma variedade de entre-eixos (3.300 mm, 3.600 mm, 4.200 mm, 4.800 mm e 5.100 mm). Quanto à configuração de tração, o comprador pode escolher entre 4x2 (modelos Axor 1933, 2035, 2040 e 2044), 6x2 (Axor 2533, 2540 e 2544) e 6x4 (Axor 2640 e 2644), todos rodoviários, e fora-de-estrada 6x4 (Axor 3340 e 3344).

A linha Axor vem equipada com câmbio manual de 16 velocidades, com a oferta adicional do câmbio G 221 de nove marchas, como opcional, para os modelos Axor 2035, 2040 e 2044.

Os veículos possuem freio motor turbo brake e top brake para dar mais segurança nos produtos rodoviários, além de maior potência de frenagem (cinco vezes maior que o convencional) e economia operacional. Todos os modelos têm como opcionais computador de bordo e tanques de combustível de 300 a 820 litros.

Os preços sugeridos dos extrapesados Axor para as regiões Sul e Sudeste variam de R\$ 211,7 mil a R\$ 386,6 mil. ■

Anuário de Serviços de Manutenção, Peças e Pós-Vendas 2005.

Uma ferramenta para gerar negócios o ano inteiro.



O Anuário de Serviços de Manutenção, Peças e Pós-Vendas traz guias detalhados de Montadoras, Encarroçadoras, Implementos, Fabricantes de Pneus, Fabricantes e Distribuidores de Autopeças para veículos comerciais e Recauchutadoras de Pneus.

E mais: Os contratos de manutenção; Serviços de Assistência Técnica; Cuidados para aumentar a vida útil dos pneus e motores; Controle de combustíveis e as Técnicas de gerenciamento de frotas.

O Anuário de Serviços de Manutenção, Peças e Pós-Vendas 2005 é um completo raio-X do setor de transporte e, assim como o Anuário do Transporte de Carga e o Anuário do Ônibus, publicados pela OTM Editora, é uma edição de consulta obrigatória para todos que atuam no setor. Anuncie no **Anuário de Serviços e Manutenção** e garanta a visibilidade da sua marca.

Autorização:

01 de setembro de 2005

Entrega de material:

12 de setembro de 2005

Circulação:

20 de setembro de 2005

OTM
EDITORA LTDA.

Fone/Fax: 11-5096-8104
otmeditora@otmeditora.com.br
www.revistatransportemoderno.com.br
www.revistatecnibus.com.br

Ford reforça seu time de traçados

Novos Cargo 2831 e 5031 ampliam linha de caminhões 6x4 com a incorporação de robustez e desempenho extra principalmente para aplicações basculante, betoneira, canavieira e madeireira

TERCEIRA COLOCADA NO RANKING BRASILEIRO de caminhões, com cerca de 20% de participação, a Ford está ampliando seu portfólio de produtos com a introdução de novas versões, o Cargo C-2831 e o C-5031, ambos na linha de traçados (6x4). A montadora destaca como vantagens dos dois modelos a maior capacidade de carga – para 27,6 toneladas e 50 toneladas como máxima tração técnica.

A Ford dotou estes caminhões de nova caixa de transmissão com duas marchas superreduzidas, novo eixo traseiro reforçado e novas árvores de transmissão e cruzetas, além de "avanços no freio de estacionamento e nos sistemas de embreagem e arrefecimento do motor".

Tanto o modelo C-2831, indicado para construção civil e mineração, quanto o C-5031, para aplicações no mercado canavieiro e madeireiro, vêm equipados com motor Cummins de 303 cv. "O desenvolvimento dos cami-

nhões foram baseados nas necessidades dos clientes, seguindo a nossa filosofia de oferecer o melhor negócio em transportes", diz Cláudio Terciano, gerente de Vendas, Marketing e Serviços da Ford Caminhões.

Com o 2831 e o 5031 (ambos tiveram a capacidade de carga ampliada em 1,4 to-

nelada na comparação com o C-2631), a Ford aumenta a gama de caminhões traçados 6x4 para cinco modelos – incluindo o C-2622, C-2626 e C-2631, "que também trazem novidades", pois, "além da opção de pneus Pirelli ou Michelin, eles receberam novos freios de estacionamento com câmara tipo pistão em todos os modelos do C-2631 e nas versões concretas do



C-2622 e C-2626", assegura a montadora.

A empresa informa ainda que o "desempenho dos novos traçados também foi melhorado. A capacidade de subida aumentou de 38% para 43% e a velocidade máxima subiu para 83 km/h".

A nomenclatura Cargo 2831 e 5031 está relacionada às aplicações. "O C-2831 tem vocação para betoneira e basculante, com entre-eixos de 4.800 mm. O número 28 reflete o PBT técnico do caminhão, de 27.600 kg", diz Strauss Rossi, gerente de engenharia de vendas da Ford Caminhões. Já o C-5031 sai de fábrica com preparação para montagem de engate para reboque com entre-eixos de 5.940 mm, desenvolvido especialmente para aplicação nos segmentos canavieiro e madeireiro. O número 50 reflete a sua capacidade máxima de tração técnica, de 50 toneladas.

Além do motor Cummins C8.3, os novos Cargo 6x4 utilizam a caixa de transmissão Eaton RT 8908LL, de dez marchas à frente (8+2) e três à

ré, com as super-reduzidas "Low & Low". Estas duas marchas, segundo a empresa, são o grande diferencial dos modelos, porque proporcionam um excelente torque nas partidas com o veículo carregado.

A Ford destaca também como decisiva para o aumento do peso bruto total e capacidade máxima de tração a adoção dos novos eixos traseiros Meritor MT 50-168, com carcaça de 16 mm de espessura e componentes internos reforçados. A empresa lembra ainda que houve aperfeiçoamentos nos sistemas de freios, embreagem e arrefecimento. Outra novidade destacada pela Ford é o defletor inferior da hélice do radiador, desenvolvido pela engenharia da empresa para atender a pedido dos clientes. "A nova peça tem duas funções: reduzir o material depositado no solo (pó de concreto, areia, palha de cana etc.) causado pelo fluxo de ar da hélice e protegê-la contra batidas de pedras e outros detritos".

BOAS PERSPECTIVAS – Nos Estados Unidos, a Ford tirou o pé do acelerador dos caminhões, concentrando-se nos segmentos de carros e picapes, sobretudo. No Brasil, a montadora fez o contrário e, de uns anos para cá, tornou a área de caminhões autônoma em relação à de automóveis.

Flávio Padovan, diretor das operações Ford Caminhões, demonstra que a decisão, tomada em 2002, de separar as operações, permitiu foco ao negócio de veículos comerciais. "Passamos, junto com Turquia e México, a desenvolver produtos e a crescer". Aqui, especificamente, a companhia registrou ampliação de 32% de produção de caminhões em 2004 na comparação com o ano anterior e, em 2005, nos primeiros cinco meses, cresceu 21%

Com uma linha de caminhões com 23 modelos e 300 configurações, a Ford oferece produtos que ocupam as faixas semi-leve, leve, média, semipesada e pesada.

Com quase meio século no Brasil, o negócio de caminhões, segundo Padovan, é rentável para a companhia por reunir escala. Além do âmbito doméstico, onde ocupa 20% de participação de um dos maiores mercados mundiais, a subsidiária tem destacada posição nas exportações. Nos primeiros cinco meses de 2005 as vendas externas da Ford Caminhões alcançaram 4,3 mil unidades, aumento de 40% sobre mesmo período do ano passado. Os principais destinos dos caminhões Ford são Argentina, Chile e Venezuela. A exportação, ano passado, escoou um terço da produção e pode

ser ampliada, garante Flávio Padovan. ■





Delivery entra nos leves

A Volkswagen apresenta nova linha de caminhões e ônibus entre 5 e 8 toneladas de peso bruto total e dá mais um passo para marcar presença em todos os nichos de mercado

A VOLKSWAGEN CAMINHÕES E ÔNIBUS lançou as linhas de caminhões Delivery e Volksbus na categoria dos leves, de 5 e 8 toneladas de peso bruto total, ampliando seu leque de oferta de veículos para transporte de carga e de passageiros. A grande novidade é o ingresso da montadora na categoria de caminhões de 5 toneladas de pbt, indicados para coletas e entregas urbanas e rurais. Os novos Volksbus irão operar no transporte urbano de pas-

sageiros, de fretamento, escolar e executivo. Todos os modelos têm motores eletrônicos MWM de alta rotação, para proporcionar maior conforto na condução e mais agilidade no transporte e oferecem várias opções de entre-eixos.

Para o desenvolvimento dos novos chassis, a Volkswagen investiu R\$ 100 milhões e envolveu 70 técnicos e engenheiros nos trabalhos. A tecnologia dos veículos foi concebida totalmente no Brasil.

De acordo com Roberto Cortez, executivo-chefe mundial da operação de veículos comerciais da marca, a Volkswagen é líder no mercado de veículos acima de 7 toneladas desde 2003, com cerca de 33% de participação. No ano passado comercializou 34.325 veículos nessa categoria e a projeção é de atingir 38.000 unidades em 2005, ou seja, um crescimento de 10%. Desse total, a marca exportou 5.725 veículos em 2004 e prevê o envio de 7.500



Os caminhões Delivery são equipados com motores eletrônicos MWM de alta rotação; nos Volkshbus, a posição do motorista está alinhada com a porta dianteira



unidades ao exterior neste ano.

A linha Delivery é composta pelos modelos VW 5.140 e VW 8.150, indicados tanto para o frotista como para o autônomo que transporta cargas com prioridade para volume e não de peso, trabalha com entregas com múltiplas paradas e busca baixo custo operacional, de acordo com a montadora.

Em relação aos atuais da marca, o Delivery tem novos itens externos, como faróis, molduras, grande dianteira, logotipo e pára-choque tripartido. No interior, os componentes recebem a cor azul e um novo painel de instrumentos que proporciona melhor leitura e visual mais moderno.

Seu motor eletrônico MWM Sprint 3.08

TCE turbo diesel de alta rotação – o grande destaque nos novos produtos – possui sistema de injeção common rail e atende às normas de emissões Conama Fase 5 (Euro 3).

O modelo VW 5.140 Delivery possui rodado simples no eixo traseiro, o que reduz os custos operacionais, como gastos mais baixos nos pedágios, e sua configuração permite o trânsito em vias ou zonas restritas de circulação. Os freios são hidráulicos a disco nas rodas de frente e a tambor nas traseiras. Está disponível em duas configurações de entre-eixos, de 3.175 mm e 3.900 mm.

O VW 8.150 Delivery combina as características de um caminhão robusto – roda-

do duplo no eixo traseiro, freios de tambor acionados a ar – com maior capacidade de carga. É oferecido em quatro opções de entre-eixos: 2.850 mm, 3.300 mm, 3.900 mm e 4.300 mm. Serve para entregas urbanas e aplicações de curtas distâncias.

Nos Volkshbus, o chassi VW 5.140 EOD também possui eixo traseiro com rodado simples. Sua alavanca de mudança de marchas está localizada no painel e o eixo dianteiro está situado mais à frente, permitindo nova posição do motorista, alinhada com a porta dianteira, para facilitar a cobrança de passagens nos casos de não haver cobrador. O alvo são frotistas e autônomos, segmento atendimento anteriormente por vans convencionais.

O modelo VW 8.150 EOD destina-se à montagem de carrocerias com até 7 metros de comprimento e destina-se ao transporte coletivo, cooperativas e fretamento. Possui eixo traseiro com rodado duplo, freios a ar e acomodação para o motorista também alinhada com a porta dianteira.

As novas linhas Delivery e Volkshbus têm recursos eletrônicos avançados como o Volksguard, disponível no módulo eletrônico de controle ECM, que permite personalizar o ajuste dos parâmetros do motor, com o auxílio da ferramenta VCO-950, aparelho de diagnóstico capaz de ler e coletar dados dos motores eletrônicos. Outro recurso é o Volkslog, computador de bordo que fornece dados instantâneos e informações acumuladas sobre o veículo.

A Volkswagen adotou uma nova sistemática para as entregas às revendas. A nova linha Delivery passa a ser transportada sobre carretas até os concessionários, o que significa que o comprador poderá retirar seu caminhão leve zero quilômetro, sem a rodagem exigida entre fábrica e locais de destino. Entre as vantagens, é que isso evita danos ocasionados na viagem convencional e até furtos. ■

Fora-de-estrada atrai lançamento



Aumento de produção de minério, cana-de-açúcar e madeira, principalmente, leva a Volvo a apresentar caminhão especializado e a buscar nichos de aplicações



FM12 8x4 tem chassi reforçado e motor de 420 cavalos para aplicações pesadas tanto nas rodovias como fora-de-estrada

O ATENDIMENTO DE NICHOS DE MERCADO requer customização, tarefa que se torna irreversível, principalmente em caminhões, e sobretudo na faixa dos pesos pesados, que exigem fortes investimentos. Pois a Volvo do Brasil, no rumo dessa tendência, começa a produzir em agosto o FM12 8x4, inicialmente com 420 cavalos, com motorização também de 380 cavalos já prevista.

O novo caminhão Volvo, com peso bruto total nominal de 49,4 toneladas, destina-se a trabalhos pesados tanto dentro como fora-de-estrada. Além de segundo eixo direcional, tem chassi e trem-de-força reforçados e vem equipado com cabine estendida. Conforme a montadora, o modelo suporta 2,4 toneladas de carga a mais que os veículos concorrentes.

Cotado a R\$ 420 mil, o FM12 420 8x4 exigiu da Volvo investimentos de US\$ 3 milhões para sua produção no Brasil e tem como destino principal o nicho de mineração, um mercado na América Latina estimado em 300 unidades por ano, de acordo com Bernardo Fedalto, gerente de Caminhões Pesados da Volvo para a região. O motor, o D12 D fabricado no Brasil, contribui sobre-

maneira para dar ao caminhão apreciável índice de 63% na nacionalização.

A Volvo está confiante nesse mercado de mineração, até porque há pelo menos dois fatos concretos para reforçar o otimismo. Um deles é que o Brasil reúne em seu território as maiores reservas mundiais de minérios que se valorizam continuamente. Outro fato é que os caminhões tradicionais fora-de-estrada, de alta capacidade, e importados, sobretudo, nos anos 70, já se apresentam envelhecidos e exigem manutenção de alto custo.

O FM12 8x4, que além do mercado brasileiro, será destinado ao Chile e Peru, tem pela frente perspectivas favoráveis. De acordo com Fedalto, além do nicho de mineração passar por ciclo positivo de atividade, a construção pesada deverá viver fase de pelo menos quatro anos de expansão.

Uma vantagem dos fora-de-estrada oferecidos pela indústria brasileira é que eles são mais flexíveis em relação aos que eram importados em outras épocas. Os veículos brasileiros podem se deslocar em estradas oficiais sem terem o mesmo confinamento de aplicação a que são submetidos os tradicionais fora-de-estrada.

Tal condição, além da flexibilidade operacional, facilita a comercialização no mercado de usados.

A mineração é um dos nichos para os caminhões chamados de vocacionados, ou seja, que cobrem operações específicas como o transporte de cana, de madeira e ainda serviços de construção pesada. Nos cálculos de Fedalto, da Volvo, os vocacionados, no ano passado, ficaram com 17% do bolo dos 25 mil caminhões pesados vendidos no mercado interno. Ou seja, foram comercializados mais de 4 mil caminhões com tração 6x4 ou 8x4 para aplicações com caçamba, em mineração, treminhão e tritrem nas dinâmicas operações que envolvem os mercados sucroalcooleiro e madeireiro, áreas onde o Brasil, por sua vasta extensão territorial, exerce um papel de produtor de ponta.

A propagação do uso de caminhões fora-de-estrada ocorre num instante em que o mercado de caminhões pesados passa por um ciclo de retração do agronegócio, o principal cliente destes veículos.

Em junho deste ano, a Volvo comemorou em Curitiba a produção de 100.000º caminhão da marca no País. ■



Stralis começa a ser montado no Brasil

A Iveco anunciou que inicia em agosto a produção do caminhão pesado Stralis HD, hoje montado na Argentina, e pretende vender 1.800 unidades do modelo em 2006

IMPORTADO DESDE O SEGUNDO SEMESTRE de 2004, o caminhão pesado Stralis HD450S38T, lançado no País em setembro de 2004, começa a ser fabricado na planta da Iveco instalada em Sete Lagoas (MG). Com o modelo, a montadora passa a produzir veículos para todas as faixas de mercado, dos leves aos pesados. Está prevista também a produção no Brasil do motor eletrônico Cursor 13, hoje fabricado na França. Com isso, a Iveco prepara-se para disputar o mercado de caminhões sem a desvantagem de não poder contar com o financiamento da linha Finame, concedido apenas aos produtos nacionais. Nos primeiros meses de fabricação no Brasil, o Stralis continuará a ser equipado com o motor Cursor 13 francês que será nacionalizado até o fim do ano. O veículo substituirá o Eurotech, que deixará ser produzido em Sete Lagoas.

Exceto algumas adaptações feitas para suportar as grandes distâncias e a sobrecarga no Brasil, o Stralis tem praticamente as mesmas características do modelo europeu. Seu motor de 380 cv de potência e torque de 184 mkgf entre 1.000 e 1.400 rpm, de seis cilindros em linha com quatro válvulas por cilindro, "confere gran-

de agilidade e baixo consumo de combustível ao caminhão", segundo a Iveco. Em testes realizados com 38 toneladas de carga por transportadoras, acrescentou a montadora, o Stralis fez 2,4 km por litro, em média, chegando a 2,63 km por litro em alguns casos.

O veículo tem peso bruto total de 20 toneladas e peso bruto total combinado de 45 toneladas e é equipado com câmbio de 16 marchas. Seu sistema cruise controle, o piloto automático, pode ser acionado a partir dos 30 km por hora, o que permite manter um ritmo constante de viagem com maior segurança e eficiência. O cavalo-mecânico Stralis, disponível apenas na configuração 4x2, vem com cabine leito de teto alto e distância entre-eixos de 3.500 mm, podendo tracionar semi-reboques de 15,37 m para 30 paletes, sem ultrapassar o limite de comprimento total estabelecido pela legislação.

A montadora está realizando um programa de demonstrações práticas em que o Stralis é utilizado no dia-a-dia das transportadoras, com o objetivo de comprovar o bom desempenho do caminhão. As demonstrações são efetuadas com acompanhamento de um instrutor de condução

da Iveco, que orienta os motoristas a operar o veículo de modo a obter o melhor desempenho.

"Com isso, os empresários têm a oportunidade de conhecer a tecnologia presente no veículo, conferir sua performance e produtividade e a Iveco pode conquistar novos clientes e realizar vendas a curto prazo", afirmou Vicente Garcia, responsável pelo Marketing de Produto da Iveco.

Segundo a fabricante, serão produzidas 1.800 unidades do novo caminhão em 2006.

Com a nacionalização do modelo, a Iveco pretende aumentar sua participação de mercado de 6% em 2004 para 10%, sem definir um prazo para isso. No primeiro semestre de 2005, a montadora comercializou 2.001 veículos, registrando uma expansão de 16% em comparação com o mesmo período do ano passado, enquanto o mercado total cresceu apenas 6%, de 40.275 para 42.728 nos primeiros seis meses deste ano.

Está também prevista para o fim deste ano a produção do primeiro chassi de ônibus Iveco no Brasil: será o modelo CC170E22, com capacidade para 90 passageiros. A empresa tem por meta produzir entre 200 e 300 unidades em 2006. ■



Renault mostra novo minibus

Montadora de São José dos Pinhais, Paraná, amplia linha Master e recebe pela primeira vez o brasileiro Carlos Ghosn na condição de presidente mundial da empresa francesa

A RENAULT-NISSAN, INSTALADA EM Curitiba, lançou mais um produto utilitário, o Renault Master Minibus, destinado a cobrir uma demanda localizada no transporte escolar, city tour, alimentação de transporte urbano e outras aplicações.

O veículo amplia a linha de utilitários Master (formada pelo Master Furgão e Master Chassi Cabine) montados na capital paranaense. O Master Minibus tem 13 lugares, que a exemplo da versão de 16 lugares, foi concebido para proporcionar aos seus ocupantes elevados níveis de conforto e bem-estar, segundo a Renault. Com base para o modelo, foi escolhido a

versão L2H2 (chassi médio com teto alto), que possui 5.388 mm de comprimento e 2.490 mm de altura, o que significa amplo espaço interno. Outro destaque no novo Minibus é a disposição dos bancos traseiros, composta por duas fileiras de três assentos e uma de quatro lugares, além de um corredor lateral de dimensões bem apropriadas para facilitar a locomoção e o acesso aos assentos. Há também um espaço para acomodação das bagagens, com capacidade para 1,8 m³ de carga. Esta área conta com uma separação em aço tubular, evitando que os volumes invadam o interior do habitáculo.

Parceria com a Nissan – No complexo industrial de São José dos Pinhais, Paraná, a Renault instalou uma fábrica de utilitários em parceria com a Nissan, na qual detém de 44% das ações da Nissan. As duas empresas são presididas por Carlos Ghosn, um executivo que se tornou ídolo de dimensões globais, cidadão do mundo, mas que, particularmente, traz orgulho ao Brasil, França, Líbano e Japão, países com os quais tem mais identidades afetivas e profissionais. Nascido em Rondônia, filho de mãe francesa e pai de origem libanesa, despontou profissionalmente numa empresa francesa, a

Michelin, se consagrou numa empresa japonesa, a Nissan, e, desde 29 de abril, é o comandante máximo da aliança Renault-Nissan, aliança nascida em 1999 e pressagiada como impossível de dar certo.

Ghosn se projetou pelo choque de gestão que imprimiu à japonesa Nissan e sua trajetória virou tema de mangá, revista de história em quadrinhos japonesa, no papel do herói cuja missão é salvar companhias da falência.

Foi o que fez na vida real. Quando assumiu, a Nissan acumulava perdas de US\$ 6,5 bilhões. Seis anos depois, exibe lucro operacional de US\$ 8 bilhões com margem operacional de 10%, a maior entre todas as montadoras mundiais.

É fato que no mundo dos negócios não



Interior do Master Minibus: corredor lateral e amplo espaço entre as fileiras de assentos

se faz omelete sem quebrar ovos. Passou a ser chamado de *cost killer*, o matador de custos, pela varredura que impôs no negócio. Quebrou o paradigma da estabilidade japonesa ao demitir 21 mil trabalhadores, fechar fábricas, mas, conseguiu os objetivos e, de vilão, virou herói.

A outra etapa do desafio está começando—sacudir a Renault. Em julho, numa visita ao Brasil pela primeira vez na condição de presidente da Renault e da Nissan, Ghosn disse que veio para ouvir e se reunir com as pessoas envolvidas na operação brasileira da Renault, principalmente. "Depois de ouvir o que o pessoal tem a dizer, avaliar riscos, oportunidades, nossas forças e fraquezas, anunciaremos no final de 2005 quais serão as prioridades para o Brasil", afirmou.

De suas primeiras impressões sobre a operação brasileira da Renault, disse: "Claro que dá para obter resultados melhores. Estamos longe do nosso potencial", E completou: "Nossa reatividade pode ser melhor. É tempo de avançar, não de recuar". ▶

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



ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS.

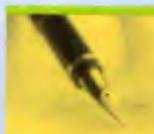


CURSO DE INTRODUÇÃO À LOGÍSTICA EMPRESARIAL

CURSO AVANÇADO DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL



GERENCIAMENTO DE PNEUS



CÁLCULO DE CUSTOS OPERACIONAIS DE VEÍCULOS

LOGÍSTICA NA MANUTENÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

PLANEJAMENTO NA FORMAÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

A OTM Editora criou um projeto que leva até a sua empresa uma série de cursos aplicados às diversas áreas de atuação do setor de transportes.

Com **InCompany** seus profissionais terão a oportunidade de aprofundar conhecimentos nas áreas de manutenção, logística, operação, planejamento e administração, o que se

traduz em ganho de produtividade e rentabilidade. Tudo isso com um grande valor agregado: os cursos são ministrados no seu próprio ambiente de trabalho, eliminando os custos de viagem e hospedagem.

InCompany, uma solução prática e inteligente de se investir em qualificação profissional.

OTM
EDITORA LTDA.

INCompany

Utilitários Peugeot e Citroën reestilizados

Para ampliar fatias de mercado, empresas oferecem mais configurações nos seus comerciais leves



Peugeot Partner permite carga direta por paletes

OS UTILITÁRIOS DA PEUGEOT DO BRASIL estão de cara nova. A empresa lançou cinco novas versões para seus veículos leves da família Boxer, que trazem mudanças na área interna e externa, e agora também podem sair da fábrica, em Sete Lagoas (MG), equipados com o novo motor com injeção eletrônica (HDI). O Peugeot Partner, o outro utilitário da companhia, produzido na planta da Argentina, também está de visual novo, com alterações principalmente na parte dianteira.

Com o lançamento dessas novas versões, a Peugeot espera vender até dezembro 2,3 mil veículos comerciais, o que representaria um aumento de 22% em relação ao volume registrado no ano passado, de 1,88 mil unidades, e crescimento de 90% sobre as 1,21 mil unidades verificadas em 1999, ano em que a

montadora iniciou seus negócios com utilitários no Brasil.

Atualmente, o maior volume de vendas, entre os dois utilitários da companhia, é realizado pelo modelo Boxer, veículo que inicialmente era importado e agora é produzido na fábrica da Iveco em Sete Lagoas, como resultado de um acordo entre os grupos PSA e Fiat, cujo controle é de 50% para cada um. Em 2004, a empresa vendeu 1,66 mil veículos da família Boxer, um acréscimo de mais de 760% sobre o volume obtido em 1999, de 190 unidades. Já o Peugeot Partner é produzido na planta do grupo PSA na Argentina, em Palomar, região metropolitana de Buenos Aires.

Com a venda dos modelos Partner e Boxer, a companhia contabiliza uma participação de 0,6% no mercado de veícu-

los utilitários comerciais leves, com 760 unidades vendidas entre os meses de janeiro e junho deste ano. Segundo a empresa, os principais concorrentes da Peugeot Boxer no mercado de veículos comerciais são: a Citroën Jumper, Fiat Ducato, Renault Master e Mercedes Sprinter. No caso do Peugeot Partner, a companhia disputa mercado com a Renault Kangoo Express, Fiat Dobló e Fiat Fiorino. No total de veículos comercializados pela Peugeot no Brasil, os modelos Partner e Boxer representam 3,2% do volume de vendas.

De acordo com a companhia, o Peugeot Partner possui alguns diferenciais entre seus concorrentes, como a possibilidade de carga direta por paletes e os itens de conforto para motorista e passageiro. Nesta nova versão lançada pela companhia, o Partner sofreu modificações na parte dianteira, com a adoção de uma nova grade. O veículo agora também vem com direção hidráulica de série, o que significa maior facilidade para o trabalho de carga e descarga. Disponível com motor 1.6 16 v a gasolina, que gera 110 CV, o Partner tem capacidade para carregar 3 mil litros ou 625 quilos.

Com a chegada ao mercado da nova família do utilitário Boxer, o modelo pas-



*Citroën Jumper Minibus,
para 16 passageiros,
agora possui motor eletrônico*

sa a ser oferecido em oito configurações diferentes, com possibilidade de uso para o transporte de cargas e também de passageiros (no caso da versão Minibus, com 16 lugares). Entre as versões que receberam mudanças, destaque para o Boxer Furgão Médio 350 MH 2.8 HDI com teto elevado. O veículo agora é oferecido com o motor diesel HDI com injeção eletrônica, potência de 127 cv a 3.600 rpm e torque máximo de 30,6 mkgf a 1.800 rpm. O utilitário tem compartimento de carga de 10,0 m³, 2.860 mm de comprimento, 1.808 mm de largura e 1.562 mm de altura.

Além de contar com novas opções de motores diesel, o Peugeot Boxer 2005 está com visual mais arrojado, apresentando um novo formato de faróis, agora duplos, e halógenos com três níveis de regulagem interna do fecho e com os piscas integridos. Os veículos Boxer agora são equipados com embreagem hidráulica, que dispensa a utilização dos cabos e reduz a força necessária para o motorista na troca de marcha.

O veículo também vem com freio a disco nas quatro rodas e regulagem de altura do volante. O pára-choque dianteiro do Boxer foi redesenhado para permitir maior entrada de ar no compartimento do motor. O utilitário, que é oferecido com

vidros verdes, também sofreu modificações no ambiente interno, como no painel, onde as saídas de ar agora estão mais funcionais, divididas em quatro conjuntos com quatro possibilidades de direcionamento. O revestimento interno das portas foi modificado e oferecido em duas tonalidades.

Citroën Jumper – A Citroën do Brasil, empresa pertencente ao grupo Peugeot-Citroën também lançou uma nova versão para o seu utilitário, o Jumper Minibus, que é desenvolvido especialmente para o transporte de passageiros, com capacidade para 16 pessoas. Lançado em agosto de 2000 e fabricado em Sete Lagoas, o novo modelo traz como principal novidade o motor eletrônico 2.8 turbodiesel common rail, com torque de 30,6 kgfm a 1.800 rpm, potência de 127 cv a 3.600 rpm e baixa emissão de gases e de ruídos.

O Jumper Minibus vem equipado com a nova embreagem com comando hidráulico e um sistema antifurto de última geração. Além disso, o veículo recebeu mudanças no design, com novos capô, grade e pára-choque. O painel de bordo também foi reformulado.

Segundo previsões da empresa, com o lançamento, a Citroën espera negociar 1,5

mil unidades este ano, um aumento de 115% sobre o volume em 2004, de 700 veículos. Para a 2006, a expectativa é de vender 2 mil utilitários Jumper, o que representaria um crescimento de 33% sobre o total esperado para este ano. O veículo, de acordo com a empresa, tem como principais clientes as empresas de turismo, hotéis, companhias aéreas e locadoras.

Sem opcionais disponíveis, o Jumper sai completo da fábrica, com direção hidráulica, ar-condicionado, relógio digital, banco do motorista com regulagem de altura, bancos traseiros individuais com encosto elevado, luzes de leitura, vidro traseiro térmico e faróis com regulagem elétrica de altura.

O item conforto também é um dos destaques do utilitário da Citroën, tanto para o motorista quanto para os passageiros. O modelo tem piso baixo, o que facilita o acesso ao interior do veículo. Além disso, a porta lateral corrediça é uma das maiores da categoria (1.265 mm). Já a tração dianteira permite excelente dirigibilidade e manobrabilidade ao motorista, que também é beneficiado pelo câmbio instalado no painel, o que significa menor esforço na troca de marchas e também permite que um terceiro passageiro viaje com conforto no banco da frente. ■

Feito para o Brasil

Bitrem graneleiro da Randon ganha acabamento ecológico e reduz em 80% a perda de grãos durante o trajeto



Aline Feltrin

A RANDON – DIVISÃO IMPLEMENTOS DESENVOLVEU especialmente para o mercado nacional a nova família de bitrens e semi-reboques graneleiros e carga seca denominada Brasilis. "Este nome é uma forma poética de se referir ao Brasil e foi escolhido para valorizar o nosso produto", explica Rogério Valiatti, assistente de marketing da linha graneleira da empresa.

A linha Brasilis, cujo investimento total foi de US\$ 2 milhões, utiliza a tecnologia Ecoplate (painel ecológico) em suas laterais, que ganharam um novo composto de materiais constituído de chapa de aço galvanizada pré-pintada, madeira reflorestada e o polímero termoplástico PVC. De acordo com a empresa.

O painel ecológico é mais leve, possui maior resistência mecânica e à abrasão, além de ter maior vida útil. "Dentro do

valor investido neste produto, 80% foram para o desenvolvimento do painel", afirma Norberto José Fabris, diretor executivo da empresa.

Na face interna, o painel de PVC apresenta resistência à abrasão, à umidade, ao ataque de agentes químicos e à ignição. Oferece maior versatilidade e não apresenta riscos de manuseio.

Na parte intermediária, o painel de madeira reflorestada é mais leve (400 kg-500 kg). A chapa de aço galvanizada que compõe a face externa do bitrem é pré-pintada e oferece resistência a impactos e à corrosão por agentes químicos e intempéries.

Além da tecnologia Ecoplate, há outras inovações desenvolvidas, entre as quais os componentes metálicos da caixa de carga, que contam com a pintura *e-coat*, a mesma utilizada em automóveis e cabines, que,

de acordo com a empresa, oferece maior resistência à corrosão, maior vida útil e contribui com meio ambiente por ser livre de metais pesados, já que este tipo de tinta utiliza solventes à base de água.

As laterais apresentam um novo sistema de vedação total da caixa de carga que reduz em 80% a perda de grãos em relação aos graneleiros convencionais. "Nosso objetivo é no futuro reduzir totalmente esta perda", diz Fabris.

A lona do graneleiro recebeu uma proteção concebida em aço com cantos arredondados, o que evita rasgos e aumenta a vida útil.

Segundo o executivo, a linha Brasilis apresenta três pontos importantes no conceito do seu desenvolvimento: a junção de materiais distintos, o que gera mais durabilidade ao produto; o tipo de tinta usada

Novo sistema de vedação diminui perda de grãos transportados



para pintar a caixa de carga e os componentes. Outro ponto destacado pelo diretor é a vedação, que impede grande parte da perda de grãos. "Hoje, 10% da produção perdem-se durante o trajeto", explica.

A nova linha de bitrens também ganhou itens opcionais, como a lanterna tipo led. "Nos- sas estradas precárias fazem com que as lâmpadas comuns queimem e este conceito de iluminação impede que isto aconteça", explica Rogério Valiatti.

Em um ano, a empresa testou junto com seus clientes 300 bitrens e semi-reboques desta linha. "Foram 20.000 km rodados, sendo 10.000 km com carga e os outros 10 mil km sem carga, conta Valiatti.

O rodotrem Brasilis, que tem capacidade



Piso do baú tem acabamento em madeira reflorestada

para suportar 40 toneladas de grãos, substitui o modelo 2002, cuja principal característica é possuir laterais totalmente compostas por madeira nativa.

Segundo a empresa, há a previsão de no futuro utilizar o novo modelo para transportar outros tipos de carga, como, por exemplo, materiais para construção civil.

A empresa espera obter um aumento de 10% nas vendas com os novos produtos. Para o lançamento, a Randon produziu um lote especial de 500 conjuntos Brasilis.

O bitrem foi apresentado a 200 clientes em Caxias do Sul (RS), local de seu lançamento oficial, e será uma das atrações da Feira Nacional do Transporte (Fenatran) em outubro deste ano.

PERFIL



RANDON

Com mais de 200 mil produtos em operação, a Randon Implementos e Participações exporta para mais de 50 países. Sua área industrial soma 91 mil m². São 74,3 mil m² em Caxias do Sul, na serra gaúcha, 12,6 mil m² em São Paulo e 4,1 mil m² na Argentina. A Randon Implementos trabalha com linhas de produção e montagem em série de implementos destinados ao transporte de carga geral, líquida e indivisível. Para o segmento de cargas não convencionais, a empresa produz implementos especiais desenvolvidos em parceria com o cliente. Mais recentemente, ingressou no segmento de vagões ferroviários.

Em 2004 a empresa obteve uma receita líquida consolidada de R\$ 694,2 milhões, um crescimento de 33% em relação a 2003, alavancado pelo setor primário e pelas exportações, que alcançaram US\$ 40 milhões em 2004, especialmente para os países do Mercosul, África e Oriente Médio.

A Divisão Implementos é uma das empresas do grupo Randon que é integrado, também, pela Randon Veículos, Randon Consórcios, Master, Fras-le, Suspensys e Jost. ■



Sonia Crespo

Há dez anos, pelo estado das ferrovias de carga brasileiras daquela época, seria impossível prever que as malhas ferroviárias cresceriam da maneira como fizeram. Em 1997, quando começou o processo de privatização das linhas, a produção mal superou os 138 bilhões de tkus. Para este ano, a previsão é de que passem pelos trilhos nacionais mais de 225 bilhões de tkus, ou 65% a mais

do que naquele ano. Um salto notável, se forem consideradas as dificuldades estruturais enfrentadas pelas concessionárias, mas não suficiente o bastante para atender às atuais demandas internas e externas. Nesta entrevista especial a Transporte Moderno, o presidente da Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários (ANTF), Rodrigo Vilaça, diz que mesmo com o recente

crescimento produtivo das ferrovias, o Brasil ainda deixa muito a desejar em relação a sistemas ferroviários internacionais – como os da China, Estados Unidos e Rússia – e precisa de novas malhas e reformas em algumas já existentes e de maior participação do governo federal, tanto na resolução de problemas estruturais como na liberação de financiamentos ao setor.

TM – De 1996 a 2004 as concessões ferroviárias brasileiras investiram R\$ 6,3 bilhões de recursos próprios e em parceria com clientes e operadores nas melhorias das malhas. O resultado desse aporte foi bastante significativo: a produção no transporte ferroviário cresceu 46% e o índice de acidentes diminuiu 62%. Até 2008, serão aplicados mais R\$ 7,1 bilhões em novas melhorias, conforme foi anunciado durante a 8ª Conferência Internacional de Heavy Haul, que aconteceu na cidade do Rio de Janeiro, em meados de junho passado. Es-

pecificamente, para onde será dirigido esse novo investimento?

VILAÇA – Basicamente em melhorias da via permanente, na compra de material rodante (locomotivas e vagões), infra-estrutura, tecnologia da informação voltada para sistemas de segurança no tráfego das operações, entre outras áreas. Tenho dito com frequência que há uma clara necessidade de reforço financeiro no plano orçamentário para ajudar na reconstituição da malha ferroviária, o que terá reflexos na redução dos custos logísticos do País.

TM – Brasil precisa de novas ferrovias? Onde?

VILAÇA – Não só de novas ferrovias como principalmente de reformas fundamentais nas que estão em atividade. A terceira etapa do Plano de Revitalização das Ferrovias, criado pelo governo federal, é a implementação do Programa de Expansão da Malha Ferroviária, que contempla os projetos da Ferronorte – Ferrovias Norte Brasil, Ferrovia Norte-Sul e Transnordestina. Além dessas, as concessionárias apontaram como importantes os seguintes projetos ferroviários, com a visão de integração da infra-

estrutura de transporte: Nova Transnordestina (construção de 880 km e remodelação de 1.180 km), Ferrovia Leste-Oeste (BA), Ferrovia Litorânea Sul (ES), construção do trecho Alto Araguaia (236 km, em Mato Grosso) e ampliação da malha ferroviária em Santa Catarina (842,6 km).

TM – Hoje circulam pelo Brasil perto de 2 mil locomotivas e 72 mil vagões – no caso das locomotivas, o número representa apenas 25% do total de máquinas desse tipo em atividade nos Estados Unidos. Qual seria o número ideal desses equipamentos para atender às necessidades do nosso país?

VILAÇA – Além da frota rodante ativa, no período de 2005 a 2009 haverá grande demanda por materiais e equipamentos ferroviários. Serão necessários 20,6 mil novos vagões. Por isso, estamos reivindicando a redução de tarifas de importação. Com essas e outras aquisições, o número de vagões nas ferrovias passaria para quase 100 mil em 2008.

TM – A indústria ferroviária nacional está conseguindo acompanhar o "boom" da demanda por novos equipamentos?

VILAÇA – O crescimento na produção do setor de transporte ferroviário tem demandado a compra de material rodante e seus equipamentos, o que revitalizou a indústria ferroviária nacional para a fabricação de vagões e seus componentes. Mesmo assim, para atender ao mercado interno, falta a oferta de reposição de suprimentos da via permanente e para aquisição de locomotivas.

TM – O americano Robert McIntire, um dos consultores mundiais mais renomados do setor, diz que o que falta para o modal ferroviário brasileiro é investir mais em tecnologia. De que maneira isso poderia ser feito e que tecnologia americana poderia ser aproveitada no nosso sistema ferroviário?

VILAÇA – Os investimentos prioritários apontados pelas associadas na sua busca do desenvolvimento do setor devem ser apli-

cados em obras ferroviárias voltadas à solução dos gargalos físicos e operacionais, assim como na expansão do sistema. Destaca-se que as concessionárias têm investido em novas tecnologias, até desenvolvido ou aprimorado técnicas.

TM – A Companhia Vale do Rio Doce (CVRD) tem atualmente as operações de transporte fortemente alavancadas pelos modernos processos de gestão interna, com foco na logística integrada. As demais ferrovias brasileiras têm condições estruturais de seguir o exemplo da Vale e alcançar resultados semelhantes?

VILAÇA – É uma hipótese provável, já que,



“Faltam diretrizes políticas para o setor de transportes, principalmente no que tange as ferrovias”

no que diz respeito ao gerenciamento dos serviços, a produção das ferrovias, que em 1997 era de 138 bilhões de tku (toneladas por quilômetro útil), ultrapassou a marca de 210 bilhões em 2004 e deverá chegar a 225 bilhões de tku em 2005. Os investimentos realizados somaram R\$ 6 bilhões até 2004 e aumentou a participação na matriz de transporte, que passou de 19% em 1999 (era 13% em 1996) para 25% em 2004, com perspectivas de chegar a 30% até 2008, caso sejam realizados os investimentos da União na malha. Esse será um avanço significativo em direção ao parâmetro internacional de 42%, que poderemos alcançar em

futuro próximo com a integração entre os diversos modais.

TM – Depois de oito anos andando praticamente com as próprias pernas, as concessões ferroviárias acreditam que o governo mais ajuda ou atrapalha?

VILAÇA – Faltam diretrizes políticas para o setor de transportes, principalmente no que tange as ferrovias, deixando de definir melhor os critérios para efetivar financiamentos as mesmas. É importante que o poder público viabilize a aplicação de recursos nos gargalos logísticos existentes desde antes da desestatização, como invasões na faixa de domínio, excesso de passagens em nível, melhoria no acesso a portos, e nos projetos de expansão das malhas.

TM – Quais seriam os principais gargalos das ferrovias que têm de ser solucionados necessariamente pelo governo federal?

VILAÇA – Visando superar o desafio de atender a crescente demanda, principalmente a do comércio exterior, faz-se necessário eliminar as barreiras existentes no setor de transportes ferroviários, para gerar desdobramentos positivos e estratégicos no aumento da produção nacional, mediante o aprimoramento da eficiência logística dos transportes. Os principais problemas no setor ferroviário são:

1) As invasões na faixa de domínio das ferrovias. Tendo em vista a natureza e a gravidade das invasões, é imprescindível a atuação do governo federal para efetivar programas de realocação das comunidades irregulares ao longo da faixa de domínio, para eliminar os riscos de acidentes e, assim, conciliar os interesses das concessionárias e da população. Essa ação possibilitará a solução de questões de segurança e de desempenho operacional das composições, que atualmente diminuem a velocidade média de 40 km/h para 5 km/h nas áreas urbanas. Assim sendo, faz-se necessário efetivar o Convênio de Cooperação Técnico-Operacional, fir- ▶

mado em maio de 2004, por meio do Ministério das Cidades e do Ministério dos Transportes com a Caixa Econômica Federal e a RFFSA, cujo objetivo é viabilizar a alienação de imóveis não operacionais pertencentes à RFFSA para utilização em programas de regularização fundiária e provisão de habitação de interesse social.

2) Passagens em nível críticas. Para melhorar as condições de segurança nas áreas urbanas limítrofes das ferrovias, o governo federal precisa implementar um programa específico de obras nesses cruzamentos – passagens em nível –, priorizando as ações em municípios onde estão localizadas as passagens de nível mais críticas, viabilizando recursos físicos e financeiros, como o Programa Nacional de Segurança Ferroviária em Áreas Urbanas (Pronurb). Essa medida permitirá a redução de riscos e interferências às comunidades, além do aumento da velocidade nesses trechos, melhorando assim o desempenho operacional do transporte ferroviário de cargas.

3) Gargalos físicos e operacionais. Os gargalos logísticos das ferrovias encontram-se principalmente em áreas urbanas, ocorrendo conflitos do tráfego ferroviário com veículos e pedestres. Como sugestão para a eliminação desses gargalos, as concessionárias apontaram os projetos considerados prioritários, cabendo ao governo federal ampliar a capacidade de investimentos públicos, bem como definir as regras e efetivar as Parcerias Público-Privadas (PPPs), entre o setor público e o setor privado.

Além disso, é importante a efetivação do Plano de Revitalização das Ferrovias, lançado em maio de 2003, que prioriza a restauração de trechos precários e pretende solucionar os trechos dos principais corredores de exportação.

TM – Na apresentação da 8ª Conferência de Heavy Haul, o senhor disse que o setor também tem alguns entraves de regulamentação. Quais seriam?

VILAÇA – Os problemas na regulamentação do setor de transporte ferroviário ocorrem na compatibilização das normas existentes com a realidade das operações ferroviárias, como a de comunicação de acidentes, de procedimentos nos trechos onde transporta produtos perigosos e dos clientes dependentes (garantindo nível de serviço), além da necessidade de normas que viabilizem o investimento privado.

Apesar do grande passo dado há oito anos, com a transferência das operações ferroviárias



“No período de 2005 a 2009 haverá grande demanda por materiais e equipamentos ferroviários.”

para a iniciativa privada e os avanços na abrangência do aparelho regulatório, faz-se necessário que o poder concedente promova os ajustes no contrato de concessão e arrendamento.

TM – Se compararmos a produtividade das ferrovias brasileiras ao desempenho atual das malhas dos EUA e da China, quantos anos estaríamos atrasados em relação a esses países?

VILAÇA – A questão é que o emprego da logística nas operações ferroviárias, hoje, é um diferencial competitivo para as empresas e para os países. Não há no mundo qualquer país de dimensões continentais como o Brasil que tenha deixado de investir pesadamente nas ferrovias. As linhas ferroviárias constituem um modal de transporte altamente competitivo para grandes volumes a longa dis-

tâncias. Na Rússia, por exemplo, a ferrovia representa cerca de 81% da sua matriz de transporte. No Canadá, este índice é de 46%. Na Austrália e nos EUA, 43% do transporte. No Brasil, depois dos investimentos do setor privado, a participação da ferrovia subiu de 19% em 1999 para 24% em 2003.

TM – Que dados relevantes o senhor apresentou sobre o setor durante o 1º Fórum do Senado Debate Brasil, que aconteceu no final de junho?

VILAÇA – Além de mostrar os resultados obtidos nos oito anos de concessão, aproveitei para apresentar propostas de solução a entraves que ameaçam o desenvolvimento, como a dificuldade em obter financiamentos. Não temos condições de oferecer garantias a empréstimos no BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social), pois não somos proprietários. Os critérios de concessão de crédito precisam ser reavaliados para atender às necessidades do setor.

Disse ainda que para resolver os obstáculos, como os 824 focos de invasão em faixa de domínio, seria necessário implementar programas de transferência das comunidades estabelecidas irregularmente, colocando em prática convênio já firmado entre o Ministério das Cidades, a Caixa Econômica Federal e a Rede Ferroviária Federal. Aproveitei para destacar a necessidade de eliminação de alíquotas de importação de componentes ferroviários não produzidos no Brasil, com o objetivo de reduzir custos e facilitar a compra de peças de reposição. A expansão da malha ferroviária de forma integrada foi outra sugestão apresentada, na ocasião. Destaquei ter havido investimentos por parte do setor privado nos últimos anos, enquanto o governo não faz a sua parte, até mesmo deixando de aplicar recursos da Cide (Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico). ■



CURSO DE FORMAÇÃO DE GESTORES INTERNOS DA QUALIDADE

OBJETIVO:

Efetuar um estudo detalhado, em conjunto com os participantes, dos princípios, metodologia de trabalho e requisitos da norma NBR ISO 9001:2000, TRANSQUALIT e do programa SASSMAQ/ABIQUIM, visando formar Gestores Internos da Qualidade, para atuarem como facilitadores de processos de implantação e de migração do Sistema de Gestão de Qualidade de suas empresas.

ESTE CURSO É DIRIGIDO A:

Todos os profissionais envolvidos e responsáveis pelo desenvolvimento, implantação e manutenção do Sistema de Gestão Integrados de Qualidade em suas empresas.

PROGRAMA DE TRABALHO:

Módulo 1 - Carga horária: 8hs

As razões e consequências da nova revisão da norma de certificação.

Princípios da qualidade. A base filosófica.

Aprendendo a trabalhar processos. A abordagem de processo como ferramenta.

O processo de desenvolvimento e implantação.

O processo de migração da versão 1994 para a versão 2000.

Quadro comparativo de referência entre ISO 9001/2000 / TRANSQUALIT e SASSMAQ

Análise individual de cada requisito da NBR ISO 9001:2000 de certificação (leitura, análise e síntese).

Módulo 2 - Carga horária: 8hs

Análise individual de cada requisito da NBR ISO 9001:2000 de certificação (leitura, análise e síntese).

A obrigatoriedade de documentos escritos registrados de comprovação. Aplicando o conceito de Abordagem de Processo.

Apresentação de um modelo de Plano de Qualidade pra o setor de transporte.

Apresentação de um modelo de procedimento/Instrução válido para um bom aproveitamento da documentação existente e agilização do processo de implantação.

A integração da norma com outros programas de gestão (ISO 14000; OHSAS 18001 etc)

Debate final (esclarecimentos de dúvidas específicas, debate e questionamento entre participantes e avaliação final do curso.

INSTRUTOR:



HELIO CIFFONE FILHO - Graduado em Economia, pós-graduado em Marketing, Auditor da Qualidade certificado, especialista em desenvolvimento e implantação de Sistemas de Gestão da Qualidade em empresas dos mais variados seguimentos de Mercado. Consultor com diversos trabalhos já realizados com sucesso, em empresas do setor de transportes. Atualmente desenvolve diversos trabalhos de consultoria voltados para o desenvolvimento de Sistemas de Gestão Integrados (SEGURANÇA E SAÚDE NO TRABALHO - MEIO AMBIENTE - QUALIDADE).

Instrutor e palestrante que pesquisa e desenvolve atividades de treinamento sobre temas, aspectos e técnicas de autodesenvolvimento

peçoal e profissional, tais como: Empresa Inteligente; Processos de Mudanças; Gerenciamento de Processos, Domínio Pessoal; Inteligência Emocional; Modelos Mentais; Aprendizado em Grupo, Raciocínio Sistêmico e Pensamento Lateral.

Empresas Clientes do setor de transporte de cargas, já certificadas ISO / SASSMAQ: AJOFER, MAUÁ, TRANSVEC, BORELLI, FANTINATI, SETRANS, MABRUK, SOTRANGE, MANCHESTER, TRANS-POSTES, CEAM, SOTRANGE, PALMARES, BORG, 2 IRMÃOS, TRANSCOLORANDO, HENRIQUE STEFANI; NHEEL QUÍMICA, TRANS UNO; TRANSCAYRES, TRANS LIMA, entre outras.

Material didático: Será fornecido a cada participante uma apostila contendo todas as transparências apresentadas no curso para informação, acompanhamento e registros específicos. Durante o curso é recomendado que cada participante se apresente no local do curso de posse de uma cópia ou original das normas NBR ISO 9000, 9001 e 9004 da edição 2000, objeto de estudo.

Dias 15 e 16 de Setembro de 2005 Carga horária: 16 horas Valor: R\$ 500,00

Local: Travel Inn Ibirapuera
Rua Borges Lagoa, nº 1.209 - Ibirapuera
Tel.: (011) 5080-8600

ORGANIZAÇÃO:



Marcelo Fontana
promoções e eventos

REALIZAÇÃO:



INFORMAÇÕES:

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

O avanço das elétricas

A terceirização da logística interna e a migração das empilhadeiras a combustão para as elétricas são algumas das mudanças no setor de movimentação interna de materiais

Aline Feltrin

NOS ÚLTIMOS ANOS ACONTECERAM MUDANÇAS significativas no conceito de movimentação interna de materiais. Algumas empresas que antes tinham suas próprias empilhadeiras passaram a locá-las, não só as máquinas, mas o serviço completo: empilhadeira, mão-de-obra e toda a estratégia logística. Tudo isso para otimizar o processo e obter mais produtividade na logística interna.

Outra mudança foi nas próprias empilhadeiras que antes eram a combustão e hoje passam a dividir o espaço com as elétricas, que vieram para atender às necessidades dos centros de distribuição nacionais que requerem máquinas mais estreitas e mais altas, além de não poluírem o ambiente.

Segundo João Pascarelli Campos, diretor comercial da Nacco, fabricante das marcas americanas Hyster e Yale, "a empresa aumentou seus negócios em 33% em relação a 2003, principalmente devido à locação que é uma tendência". Para Campos, o aumento dos centros de distribuição (CD) também

foi um dos motivos que impulsionaram as locações e também as vendas das empilhadeiras elétricas.

Utilizadas para esse tipo de depósito que são estreitos e altos, as máquinas elétricas podem erguer uma carga até 15 metros enquanto as empilhadeiras a combustão têm um limite de altura de 6 metros.

A Hyster e Yale se fundiram em 1993 e deram origem à Nacco Materials Handling Group. As duas marcas fabricam juntas 2 mil máquinas por ano e possuem 40% de participação no mercado brasileiro de empilhadeiras.

A Linde Empilhadeiras, empresa alemã que iniciou a fabricação de alguns equipamentos no Brasil no segundo semestre de 2004, ainda aluga 35% de sua frota de máquinas e vende 65%, mas segundo o diretor comercial Christopher Dühnen, a tendência é que em um ano o mix seja meio a meio.

"Como terceirizam a logística, as empre-



sas fazem o mesmo com as empilhadeiras. Querem trabalhar com know-how. O ideal é reduzir custo e desenvolver o negócio em que é especialista", argumenta Dühnen.

Os equipamentos que a Linde fabricará no Brasil e colocará ao mercado ainda em 2005 são todos elétricos: uma transpaleteira com plataforma e velocidade de translação mais alta em relação às máquinas européias, uma selecionadora de pedidos, uma segunda empilhadeira retrátil, tecnologicamente mais avançada e uma empilhadeira patolada.

A Linde adaptou suas máquinas de acordo com as necessidades do mercado brasileiro, que possui centros de distribuição maiores e corredores mais estreitos, exigindo na maioria das vezes, equipamentos mais versáteis. "A produção das

As marcas Yale e Hyster (pág. 36), pertencentes à Nacco Materials Handling Group, fabricam 2.000 empilhadeiras por ano e respondem por 40% do mercado nacional



que iniciou suas atividades em 1977, o foco está no desenvolvimento de empilhadeiras sob medida. De acordo com a empresa, a utilização de máquinas especiais é uma demanda crescente. Recentemente desenvolveu um modelo de empilhadeira com cabine aquecida para evitar que os operadores de frigoríficos tenham de parar o trabalho em alguns momentos devido à temperatura deste tipo de lugar que pode chegar a 30º graus negativos. "Só este equipamento exigiu para seu desenvolvimento um investimento de R\$ 400 mil e, apesar de a cabine aquecida custar praticamente o dobro da convencional, é uma forte tendência e seu uso tem se difundido na Europa e nos Estados Unidos", explica Maks Behar, presidente da Skam. Conforme o executivo, o investimento se justifica, pois o mercado brasileiro de

empilhadeiras nacionais da Linde está sendo feita na Indústria de Empilhadeiras Sul-Americanas, com sede no Rio de Janeiro. Com isso, a Linde passa também a fornecer equipamentos para toda a América Latina. "Esperamos crescer este ano 15% no segmento de armazéns", diz Dühnen.

Em 2004, a empresa vendeu 350 máquinas, sendo 120 elétricas e 230 a combustão. "O mercado de elétricas cresceu

40% entre os grandes clientes, como, por exemplo, operadores logísticos e supermercados. Estas empresas estão profissionalizando suas frotas", explica.

Para 2006 a empresa prevê comercializar 360 empilhadeiras elétricas.

EMPILHADEIRAS SOB MEDIDA - Para a nacional Skam Empilhadeiras Elétricas cuja fábrica está localizada em Jundiá (SP)

AUTO LINEA, Qualidade e Liderança na Reposição.

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

FUNDIÇÃO DE NAO FERROSOS
USINAGEM
FUNDIÇÃO I DE FERRO
FUNDIÇÃO II DE FERRO
IMPLEMENTOS RODOVIARIOS



(41) 2108-5000

www.autolinea.com.br

empilhadeiras ainda tem muito a ser explorado. "A preocupação com a logística é relativamente recente e o Brasil ainda tem muito para crescer nesse campo. A demanda é de 5 mil empilhadeiras por ano, aproximadamente, e a metade são elétricas. Logo o potencial de crescimento é muito grande", comenta.

A empresa deparou-se com outros projetos de desenvolvimento sob medida, como o desafio de fabricar uma máquina capaz de colocar um pneu de 600 quilos e 1,8 metro de diâmetro em caminhões fora-de-estrada. Isso depois de ter a tarefa de

fabricar empilhadeiras capazes de lidar com rolos de tecido com 3 mil quilos.

De acordo com Maks Behar, a comercialização de máquinas, que estava em 25 unidades por mês no começo de 2004, chegou a 35 unidades mensais no último trimestre do mesmo ano. A expectativa para as vendas em 2005 é de 45 máquinas por mês, que representam um aumento de 80% sobre as vendas realizadas no ano passado e expansão de 20% na receita da empresa. Behar afirma que a recuperação econômica do País e a estratégia para diferenciar a empresa no mercado rende-

ram bons resultados para a fábrica.

Os principais clientes da Skam são operadores logísticos, montadoras, fabricantes de autopeças, laboratórios farmacêuticos e agroindústrias.

A Dabo Material Handling Equipment Brasil é detentora da marca de empilhadeiras Clark, que além de contar com máquinas a combustão interna fabrica também empilhadeiras elétricas. A linha da Clark pode ser utilizada em diversos segmentos de mercado, desde indústrias de transformação, centros de distribuição, transporte, portos e aeroportos, até empresas de celulose, bebidas,

LOGÍSTICA TERCEIRIZADA: O CASE DA KAISER

As empresas ganham mais quando terceirizam a logística interna, pois otimizam tempo e reduzem custos com empilhadeiras. É a opinião de Maria Regina Yazbek, superintendente da Movicarga

"Dentro das estratégias logísticas que desenvolvemos para clientes está a redução de custos com máquinas. Nosso objetivo também é diminuir o volume de empilhadeiras circulando em nosso cliente e, assim, reduzir seus custos", explica Yazbek.

Hoje a empresa utiliza em seus clientes empilhadeiras movidas a gás natural veicular (GNV) da marca Hyster e também faz a locação desses equipamentos.

Em 2004 a empresa faturou US\$ 25 milhões. Entre seus principais clientes estão a fabricante de cerveja Kaiser e a Companhia Suzano de Papel e Celulose.

Segundo a empresa, a Kaiser foi um dos seus clientes que obtiveram sucesso ao terceirizar sua logística interna. Como trabalha com um produto sazonal, que vende mais em certas épocas do ano e menos em outras, a Kaiser apostou na terceirização da operação interna de movimentação de carga para resolver a flutuação da demanda.



De 5 a 9 empilhadeiras são usadas em cada fábrica da Kaiser

Há cinco anos, essa responsabilidade é da Movicarga, que abastece as linhas de produção com garrafas e latas e faz a retirada do produto já paletizado para estocagem. O processo exige agilidade da equipe e dos equipamentos para que a produtividade não seja afetada, principalmente nos períodos de grande demanda, que pode aumentar até 40% no verão.

Para administrar todas essas variações em todas as fábricas da Kaiser, a empresa faz um gerenciamento dedicado que acompanha toda a previsão de produção e expedição no cliente com um mínimo de três meses. De acordo com a empresa, com

o acompanhamento é possível redimensionar toda a frota envolvida na operação com apenas 30 dias de antecedência e adequá-la às novas necessidades de entrega da Kaiser.

O gerenciamento nas unidades, segundo a Movicarga, é feito por seus prepostos que analisam as atividades das equipes, aumento ou diminuição da produção e expedição. São apresentados mensalmente índices de performance desenvolvidos especificamente para a Kaiser. Neles, a Movicarga apresenta a eficiência dos equipamentos – considerando itens como

utilização, equipe e avarias de produto –, analisa as causas e desenvolve ações de correção. Também mede os níveis de qualidade de serviço por meio de um formulário de avaliação técnica preenchido e discutido em conjunto com o cliente.

Para otimizar a movimentação interna de paletes, caixas com garrafas e latas de alumínio da Kaiser, a Movicarga conta com uma equipe de 19 pessoas em São Paulo, 21 pessoas no Rio de Janeiro, 18 pessoas no Paraná e 14 no Ceará (locais onde ficam as fábricas da cervejaria). Utiliza também de cinco a nove empilhadeiras nestes locais.



A Skam tem como foco o desenvolvimento de empilhadeiras sob medida e projeta vender 45 máquinas por mês durante 2005

madeira, serviços e alimentos.

Segundo a empresa, em 2004, a Clark teve 14% de participação no mercado de empilhadeiras a combustão interna. Para 2005, a empresa traçou a meta de atingir

fatia de 20% do mercado, objetivo já alcançado no primeiro quadrimestre do ano.

A marca Clark atua no mercado brasileiro desde 1958 e conta com uma rede de distribuição que abrange todo o território nacional. A partir do final de 2005, a empresa dará início à montagem das empilhadeiras na nova planta brasileira que foi inaugurada no final do primeiro semestre deste ano em Valinhos, interior de São Paulo. A fábrica recebeu um investimento de US\$ 250 mil somente nessa primeira etapa, quando foi construída uma área de dois mil metros quadrados destinada às peças de reposição. O início de montagem das empilhadeiras consumirá novos investimentos de US\$ 500 mil.

Recentemente, a marca apresentou ao mercado três novos modelos de empilhadeiras: o modelo elétrico Cushion, mo-

delo TMX, com capacidade de 1.300 a 2.000 quilos; a máquina eletropneumática EPG, com capacidade de 1.500 a 3.000 quilos; a máquina de pneus Cushion e pneumática Gênesis 2, com capacidade de 1.500 a 3.500 quilos.

ESPECIALISTA EM LOGÍSTICA – Com 32 anos de tradição em logística interna, a Movicarga, conhecida como operadora de logística oficial do GP Brasil de Fórmula 1, também faz toda a movimentação de materiais envolvendo máquinas, equipamentos, mão-de-obra especializada e apoio mecânico, loca equipamentos sem pessoal de manutenção local e com assistência técnica fornecida pelo cliente, além de locar e disponibilizar equipamentos, sem ou com mão-de-obra. Desenvolve também manutenção e a reforma de máquinas de terceiros. ■



ORIENTE

Representante exclusivo: Grupo Oriente

Informações:

Gustavo Lima

Miami - FL - USA

Fone: 1-786- 573-0748

guslima@orientetriangle.com

Emerson Roveda Astolfi

Fone (51) 3019 4212

emerson@orientetriangle.com

Porto Alegre - RS - Brasil

www.orientetriangle.com

- * **Maior fabricante da China**
- * **12º fabricante mundial**
- * **Mais de 9 milhões de pneus produzidos por ano**
- * **Pneus radiais e convencionais de carga, OTR e camionetas**



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



O rodotrem entra no suco

A Transportadora Morada, de Araraquara, adota composição de nove eixos, com 25 m de comprimento, para reduzir custos logísticos na etapa rodoviária do transporte do suco concentrado de laranja destinado à exportação

EXISTEM EMPRESAS QUE NÃO APARECEM, não se expõem e passam até despercebidas, mas são gigantes. É o caso da discreta Transportadora Morada, nascida em 1962, em Araraquara (SP), responsável por grande parte do transporte rodoviário do suco concentrado que o Bra-

sil exporta. Os cavalos-mecânicos nas cores azul e amarelo puxam carretas de três eixos na configuração "vanderléia" (de três eixos espaçados) entre a região produtora, no interior paulista, até os terminais do Porto de Santos.

O Brasil exporta mais de 1 milhão de

toneladas de suco concentrado por Santos. Cada composição rodoviária convencional, de cinco eixos, leva 30 toneladas, o que resulta em cerca de 33 mil viagens anuais.

Com o ascendente peso do óleo diesel e da tarifa de pedágio sobre os custos



divulgação

operacionais, a Transportadora Morada – com frota de 300 caminhões, boa parte dedicada ao suco – decidiu enfrentar os reajustes dos insumos por meio de maior produtividade por veículo, de acordo com seu diretor Renato Magnani. Desde julho, começou a utilizar a composição rodotrem, de nove eixos, com capacidade de 53 toneladas líquidas de suco, 77% mais que a composição de cinco eixos utilizada pela empresa. Com rodotrem, o número de viagens para transportar a mesma quantidade de suco cai para 19 mil.

Os primeiros rodotrens da Morada utilizam cavalo-mecânico Scania, tração 6x4,

de 420 cavalos, tracionando carretas-tanque das marcas Recrusul e Randon.

Bitrens, que não exigem autorização especial para rodar, e rodotrens como os desenvolvidos pela Morada, são respostas efetivas que o transportador dá às necessidades do mercado – sem maleabilidade para aceitar o impacto dos custos decorrentes de reajustes do óleo diesel e do pedágio, insumos de uso compulsório e que gozam do regime especial de preços administrados.

A substituição de composição convencional por rodotrem será gradativa – até porque cada unidade exige investimentos acima de R\$ 700 mil. A composição de 9 eixos, com 25 metros de comprimento, que exige autorização especial de trânsito (AET), é imposição da realidade do mercado. Afinal, um rodotrem leva 77% mais de suco por viagem, economia que sem dúvida ajuda a garantir mais competitividade ao suco concentrado, 32º produto no ranking das exportações brasileiras e que trouxe US\$ 800 milhões de divisas ao País em 2004.

Há quase três anos que a Morada vem sendo desafiada a reduzir custos por meio da oferta de uma composição mais produtiva. O rodotrem foi a escolha que se mostrou mais favorável. A composição foi desenvolvida com ingredientes de emagrecimento da tara (peso do veículo vazio). As duas carretas e o dolly que as interliga, por exemplo, têm rodas de alumínio (em vez de aço) e pneus single (no lugar de duplos).

A Morada no final de julho tinha cinco rodotrens prontos, três autorizados para operar com os 25 metros, comprimento que ultrapassa em 30% o máximo permitido pela lei que regula a matéria.

O primeiro embarcador que teve o suco concentrado transportado por rodotrem foi a Cutrale, produtor que possui seu próprio terminal de embarque marítimo, localizado no Guarujá (SP). A intenção da



A Morada tinha em julho cinco rodotrens prontos para o transporte de suco e a meta é chegar a uma dúzia de unidades dentro de um ano

Morada é contar com uma dúzia de rodotrens operando no prazo de um ano, já abrangendo outros produtores como Citrosuco, Coinbra e Citrovita.

Para ser viável, o rodotrem precisa operar em período integral – o ano inteiro, 24 horas por dia. Não pára nem mesmo na entressafra, quando os volumes de transporte de sucos caem. Outra providência para garantir o investimento – o dobro em relação à composição convencional – foi estabelecer com o embarcador um contrato de dez anos, o dobro do que a empresa usualmente pratica.

Outras medidas foram adotadas para permitir que o rodotrem tenha máxima produtividade. Uma delas foi equipar a composição com rastreamento via satélite. O objetivo é logístico, pois, com esse monitoramento online evita-se superposição de veículos nos embarques e desembarques. O maior comprimento também exigiu adaptações nos pátios de carga, nas fábricas e na descarga, no Porto de Santos. E os motoristas dos rodotrens passaram por 45 dias de treinamento para se adaptarem à nova configuração. ■

Ciclistas aceleram entregas

Para facilitar as entregas rápidas na Avenida Paulista, na cidade de São Paulo, a DHL Express utiliza bicicletas no lugar de motos ou furgões

Sonia Crespo



Entregas por ciclistas substituem o serviço feito a pé e por motoboys na Avenida Paulista

NO CAÓTICO TRÂNSITO DIÁRIO DA CIDADE de São Paulo, todos os envolvidos nos congestionamentos saem perdendo: o motorista particular, o passageiro de ônibus e os serviços de entrega urbana — entre eles, o de cargas expressas. Neste segmento, cujo diferencial é justamente a velocidade nas entregas, nem os pequenos e ágeis furgões nem as velozes motos estão dando mais conta, principalmente nas regiões central e da Avenida Paulista.

O problema de mobilidade nessas áreas já vem acontecendo há algum tempo, conta Luciano Crivelari, gerente nacional de operações da DHL Express e idealizador do projeto. Ele diz que, há cerca de um ano, para agilizar esses serviços na Avenida Paulista,

a empresa decidiu substituir os Fiat Dobló por motoboys. “Era a única alternativa que não comprometeria a velocidade nos despachos”, lembra. No entanto, Crivelari se viu às voltas com outra questão: a falta de segurança e a vulnerabilidade a assaltos. “Nós movimentamos carga expressa que tem valor. Nas motos, as remessas eram acomodadas no bagageiro e ficavam muito expostas”, diz Crivelari. A DHL ainda experimentou realizar o serviço a pé. “Também não deu certo. As operações gastavam muito tempo. Precisávamos de uma solução que nos garantisse a segurança e a velocidade simultaneamente”, relata.

Surgiu então a idéia de entregar as enco-

mendas em bicicletas, com ciclistas treinados. Há cerca de seis meses, começou a experiência com três couriers, em três bicicletas, que tiveram excelentes resultados: rapidez na movimentação, segurança no transporte — as mochilas com as remessas vão junto ao corpo dos entregadores — e tranquilidade, já que os ciclistas não precisam ficar no congestionamento, optando, algumas vezes, pela calçada. “Eu tinha mais motos que bicicletas, e a produtividade com as bikes é 40% melhor”, avalia Crivelari.

Entre as duas extremidades da Av. Paulista os ciclistas pedalam uma distância de até três quilômetros. São realizadas diariamente cerca de 30 entregas e 25 coletas, todas individuais. Nos dias de chuva os entregadores usam capas especiais, para não molhar a carga. Com a boa performance das bicicletas, Crivelari já está estudando implantar o mesmo sistema em outras regiões da cidade.

ACOMPANHAMENTO IMEDIATO—A DHL Express também está implantando mundialmente um sistema de transmissão de informações de coleta e entrega das remessas em tempo real, que possibilitará aos couriers receber e enviar dados via GPRS (General Packet Radio Service) — sistema com tecnologia desenvolvida em parceria entre a Motorola e a Tim — em alta velocidade. “Com o mecanismo, as informações estão disponíveis para o cliente em 15 minutos pelo site da empresa, na internet, ou através de atendimento telefônico”, comenta o analista de operações da DHL Express, Eduardo Souza. Antes desta nova ferramenta, os couriers passavam as informações por rádio para uma equipe interna de digitadores, num prazo de até quatro horas. Por enquanto, no Brasil o novo sistema está sendo utilizado apenas nas cidades de São Paulo (SP) e Vitória (ES). O executivo estima que a partir de setembro o registro automático de informações estará funcionando em todas as filiais brasileiras. ■

UPS entra no varejo

UPS Brasil anuncia a chegada da Mail Boxes Etc. ao País, uma das maiores empresas mundiais de serviços de remessas expressas no varejo



Uma das mais de 1.500 lojas Mail Boxes no mundo: alternativa aos serviços postais para pequenos clientes

AO COMPLETAR DEZ ANOS DE ATIVIDADES no Brasil, a UPS anuncia uma boa novidade para o segundo semestre: a chegada ao País de uma de suas principais subsidiárias mundiais, a Mail Boxes Etc. Inc. – M.B.E., empresa especializada em despachar pequenas encomendas rápidas, através de lojas instaladas em centros urbanos, que oferecem serviços de courier – utilizando a infraestrutura da UPS. Dessa maneira, a UPS atenderá, além das tradicionais demandas de empresas, as necessidades de pequenos

clientes eventuais no varejo, pelo sistema conhecido como "One-stop shop" (parada única). O sistema de serviços de courier em lojas da M.B.E., que é uma das maiores franquias mundiais de serviços de remessas, já está presente em mais de 43 países. "Durante os últimos dez anos a UPS trouxe a melhor tecnologia e os melhores serviços para o País e estamos muito otimistas em relação ao futuro", diz Pablo Magallanes, gerente geral da UPS para o Mercosul.

A M.B.E. América Latina está à procura de

parceiros locais para iniciar as operações no Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai. "Nosso primeiro objetivo é criar franquias em cada um desses países, que tenham o know how do mercado local para complementar a experiência e o conhecimento do negócio de nossa companhia", diz Stuart Mathis, presidente de Mail Boxes Etc. Existem atualmente mais de 1.500 lojas da M.B.E. em todo o mundo.

O conceito de M.B.E. foi introduzido em 1980, nos EUA, como uma conveniente alternativa para serviços postais em geral. Em 2001 a UPS adquiriu a empresa. A exemplo de como opera nos demais países, a M.B.E. irá se instalar no Brasil pelo sistema de franquias. Para os próximos dez anos, serão abertas 300 franquias em todo território nacional. Ao todo serão mil lojas em dez países da América Latina, incluindo Brasil, Argentina, México, Colômbia, Venezuela, Equador, Uruguai, Peru, Bolívia e Paraguai. O investimento inicial para abrir uma franquia da marca varia entre US\$ 80 mil e US\$ 120 mil. De acordo com as definições do negócio, as lojas terão de 80 m² a 120 m² e entre três e seis funcionários.

DÉCADA DE EXPANSÃO - Durante a década de atividades da UPS no Brasil, a empresa não parou de crescer: nos últimos oito anos, registrou expansão 30% ao ano. Hoje a empresa está com mais de 600 funcionários. A UPS começou a operar vôos do Brasil em 1998, conectados a uma rede de mais de 500 aeroportos em todo o mundo. ■

transporte
TODOS OS MODAIS MODERNO

Assine transporte
Todos os modais MODERNO

e saiba tudo que acontece no mundo dos transportes

11-5096.8104

INVERSORES DE TENSÃO DE 12 V OU 24 V PARA 110 V e Conversores de 24 V para 12 V

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

Garantia de 1 ano

Peso: 1,2 kg

Medidas: 20 x 13 x 6 cm

ARPE
GERANDO TECNOLOGIA

ISO 9001
GRANBY SCHAFFER
GLC
INMETRO

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



Se você tem um bom projeto, não perca tempo.

Participe do 37º Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frotas.

Estão abertas, até 27 de agosto de 2005, as inscrições para o 37º Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frotas. Poderão se inscrever empresas de transporte rodoviário de carga e de transporte rodoviário e urbano de passageiros. O concurso, promovido pela revista *Transporte Moderno* há trinta e seis anos, tem como objetivo estimular a criatividade e a utilização dos veículos como instrumento de divulgação e marketing das empresas.



Mais informações com Depto. de eventos
tel/fax: (11) 5096-8104
email: otmeditora@otmeditora.com.br



União faz a força

Seminário Nacional de Transporte une no mesmo evento empresas dos setores elétrico e de saneamento bem como outras concessionárias de serviços públicos para troca de informações

Aline Feltrin

Para proporcionar a troca de informações entre os setores de transporte e saneamento, a Associação Brasileira de Engenharia Sanitária e Ambiental (Abes) de São Paulo promoveu nos últimos três dias de junho o 3º Seminário Nacional de Transporte em Saneamento no Centro de Exposições Imigrantes, na capital paulista. O evento apoiado pela Sabesp e organizado pela empresa Marcelo Fontana Promoções e Eventos reuniu representantes de empresas do setor de saneamento e de concessionárias de serviços públicos dos setores elétrico, de telecomunicações, distribuição de gás, limpeza urbana e de iluminação pública, assim como universidades e centro de pesquisas.

O seminário que antes só abrangia o setor de transporte em saneamento, neste ano contou com a participação do setor elétrico. Segundo Egberto Pinto Tavares, gerente de coor-

denação de comitês da Fundação Coge (das empresas do setor elétrico, estatais ou privados), o setor elétrico tem mais de 60 empresas de energia elétrica que possuem uma área de transporte, por isso foi conveniente esta união com o setor de saneamento. "Apesar de serem distintos, apresentam pontos em comum, quando o assunto é transporte", explica.

De acordo com Tavares, durante o evento foi selado um compromisso entre os setores para promoverem juntos, no próximo ano, o Seminário Nacional das Empresas de Utilidades Públicas do Setor Elétrico e de Saneamento.

"A idéia é fazer um seminário de transporte em empresas de serviço público, com isso poderemos obter mais diversidades de informações e um público maior e assim faríamos uma exposição bastante ampla", afirma.

Para Maximiano Bizatto, secretário executivo da Abes (SP), o resultado do Seminário

foi além do esperado, devido ao número de pessoas que estiveram presente, aproximadamente mil.

"No futuro este seminário será mais abrangente. Quando empresas de telefonia, correios e todos que prestam serviço público fizerem parte do evento", prevê Bizatto.

SOLUÇÕES PARA O TRANSPORTE – Assuntos pertinentes a soluções para o transporte de saneamento assim como do setor elétrico foram abordados nas 15 palestras ministradas por engenheiros, diretores e técnicos das empresas envolvidas no evento.

A Siemens VDO Automotive apresentou propostas de adoção do Gerenciador de Frotas, um computador de bordo que monitora as principais ações dos veículos. O produto auxilia as empresas a obterem eficiência para controlar suas frotas. De acordo com Dante Mattos, engenheiro de produto da empresa, "esta foi uma oportunidade para estreitar o contato com clientes e mostrar uma nova tecnologia para operacionalizar o gerenciamento eficiente da frota".

Maria Regina Yazbek, superintendente da Movicarga, empresa especialista em movimentação interna de materiais falou sobre a ▶



A Iveco mostrou o chassi Daily 70.12 com cabine semi-avançada

logística no Brasil. Abordou o cenário atual que, segundo ela, está ainda em evolução, mas é um mercado promissor. "No futuro, haverá um aumento da qualidade e sofisticação de processos e nível de serviços, assim como um planejamento contínuo", explica.

"Este seminário foi importante pela função didática e contribuiu para a troca de informações entre a Movicarga e empresas do setor", declara Yazbek.

O engenheiro e consultor Piero Di Sora apresentou a pesquisa que realizou sobre a importância do transporte tanto no setor elétrico como no de saneamento, como a idade média das suas frotas, respectivamente de 7,8 anos e 7,5 anos. Outros pontos abordados pelo engenheiro foram: a quantidade de empregados nos órgãos de transportes, quantidade de veículos da frota e taxa de terceirização da manutenção, entre outros.

"Com esta pesquisa conseguimos mostrar às empresas envolvidas no seminário o quanto o transporte representa nestes setores", comenta Piero.

Segundo Marcelo Fontana, responsável pela organização do seminário, "o principal diferencial deste evento foi o conteúdo rico agregado nas palestras".

EXPOSITORES – Empresas fabricantes de veículos, autopeças, máquinas, equipamentos e prestadores de serviços mostraram seus

produtos durante o evento. Ao todo foram 22 expositores, que incluíram a montadora Iveco, do grupo Fiat, fabricante de veículos comerciais e motores diesel com o chassi Daily 70.12. O modelo tem peso bruto total (PBT) de 6.700kg e velocidade máxima de 116 km/h. Possui um tipo de cabine semi-avançada com construção estrutural em painéis de chapa de aço estampado.

"A presença da Iveco neste seminário foi importante para ressaltar a importância deste setor para o nosso segmento de caminhões, ou seja, temos que mostrar o que há disponível em nossa gama de produtos e que se encaixa dentro das necessidades da área de saneamento", explica Davi Mondin, responsável por vendas ao governo da Iveco.

Segundo Mondin, a empresa pôde conhecer maior número de clientes potenciais de outros estados que se interessaram pelos veículos. "Institucionalmente, temos

obrigação de nos mostrar ao mercado", explica. "Os resultados foram excelentes. Fizemos muitos contatos com clientes do mercado interno e externo, tanto da área de saneamento como da área elétrica".

Mondin informa que no próximo ano a Iveco estará presente novamente neste evento, talvez com algumas novidades para o setor.

Empresas que fornecem sistemas para rastreamento e monitoramento de veículos também marcaram presença no seminário. A Autotrac, que desenvolve produtos e serviços exclusivos focados no mercado de transportes rodoviário, ferroviário e hidroviário, com a finalidade de gerar soluções de gerenciamento logístico e de risco, expôs o Autotrac Satélite – um sistema de comunicação móvel de dados, monitoramento e rastreamento de frotas via satélite. A eletrônica embarcada é composta de hardware de comunicação, mais os dispositivos de segu-



Autotrac Satélite: sistema de comunicação móvel de dados, monitoramento e rastreamento

rança que são opcionais. O software de gerenciamento é o QTracs BR.

Além do produto exposto durante o seminário, a líder de mercado (80% de participação) conta com o Autotrac Caminhoneiro, um sistema de comunicação móvel de dados, monitoramento e rastreamento de veículos via satélite. A eletrônica embarcada é composta de hardware de comunicação, mais os dispositivos de segurança. O Site Caminhoneiro facilita o acesso de transportadoras e embarcadores a todos os caminhoneiros rastreados. Outro produto é o Autotrac Celular: sistema de comunicação móvel de dados, monitoramento e rastreamento de veículos via celular (CDMA ou GSM) com lançamento previsto para este ano.

A CData, também do setor de rastreamento expôs o sistema Logis de gestão para segurança e logística, que combina a tecnologia de comunicação móvel digital (GSM/GPRS), o global de posicionamento GPS e a internet. Outra empresa do mesmo setor a expor soluções foi a Trans Sat, especialista em gerenciamento de riscos.

A Good Card, empresa que pertence ao grupo Intercom, apresentou a solução Good Card Fuel Control, um cartão de gestão integrada de frotas online em tempo real. A solução Good Card é simples. Cada motorista e cada veículo recebem um cartão. Este aciona desde a abertura do portão da empresa até o controle detalhado do desempenho do veículo. ■



A revista Transporte Moderno e a ASLOG se unem para lançar a mais completa análise da Logística no País.

A logística é cada vez mais importante para o sucesso das empresas, e qualquer discussão sobre o seu futuro precisa passar por ela. No Brasil a logística não pára de crescer. Assim a OTM Editora, em uma aliança com a ASLOG - Associação Brasileira de Logística, oferece aos executivos e empresários um diagnóstico exato e abrangente da atividade logística em 20 segmentos da economia

brasileira. Com base em levantamento feito no período de março a junho de 2005 e em dados fornecidos por centenas de fontes - prestadores e usuários do serviço logístico - este panorama atualizado é o conteúdo da edição especial **Logística no Brasil 2005/6** que vai circular em agosto próximo e trará ainda vários cases de destaque como:

- A distribuição noturna de peças no setor automotivo
- A engenharia do fornecimento de bebidas em todo o Brasil
- O preparo do envio de material para escolas antes de começar o ano letivo
- As estratégias de abastecimento interno adotadas pelos parques de diversões
- O esquema de entrega de jornais que acompanha as mudanças dos hábitos diurnos da população



- A incessante busca pela eficiência dos serviços bancários
- Os cuidados no transporte de alimentos para atender a restaurantes industriais e a redes de fast food
- A operação de guerra realizada para abrir caminho para a passagem de grandes peças siderúrgicas nas estradas
- A segurança exigida no carregamento de material químico
- O esforço para a instalação de infraestrutura de rede de telecomunicação em locais movimentados

E MAIS:

GUIAS DOS PRINCIPAIS FORNECEDORES DOS SEGUINTE SEGMENTOS:

Aeroportos / Portos
Construção civil / Arquitetura / Engenharia / Imóveis (locação)
Consultoria / Assessoria
Embalagem - material e equipamentos
Equipamentos de movimentação - Fixos e Móveis
Gestão de risco (GRIS) / Rastreamento / Seguros
Mão de Obra (terceirização)
Operadores Logísticos
Serviços de Transportes (rodoviário, aquaviário, ferroviário, aéreo, dutoviário)
Sistemas de Informação
Treinamento / Desenvolvimento profissional
Veículos / Combustíveis / Pneumáticos

- Distribuição
- Agroindústrias,
 - Indústrias,
 - Atacadistas,
 - Distribuidores,
 - Varejistas,
 - Operadores logísticos,
 - Transportadores,
 - Entidades setoriais
 - Organismos governamentais.

Tiragem:
8 mil exemplares

Fechamento comercial:
22 de agosto de 2005

Informações:

Fone/Fax: 11-5096-8104 - otmeditora@otmeditora.com.br
www.revistatransportemoderno.com.br - www.revistatechnibus.com.br

Mar de vantagens

Com boa infra-estrutura portuária, rede de transportes eficiente e preços competitivos, a Bélgica desponta como nova opção para exportações brasileiras rumo à Europa

Sonia Crespo

OS BELGAS ESTÃO DE OLHO NO BRASIL. Depois de comprar a Ambev, agora querem tornar-se a principal porta de entrada das exportações brasileiras para toda a Europa. As vantagens oferecidas pelos belgas são atrativas: boa infra-estrutura para a distribuição continental (só de ferrovias internas são mais de mil quilômetros), custo de vida mais baixo que o dos países vizinhos, vantagens fiscais alfandegárias, fluência em quatro idiomas e proximidade com os principais mercados consumidores europeus. Paris, Londres, Amsterdã e Frankfurt estão a menos de 350 km da Bélgica. O país tem território pequeno: 30 mil km². Só de linha litorânea são 66 km. Nessa área, encontram-se três dos maiores portos da Europa: Antuérpia, Ghent e Zeebrugge, situados na região de Flandres. Além dos três portos, o país tem três aeroportos internacionais e extensa malha de transporte rodoviário. Agora desponta como rota ideal para o exportador brasileiro e para as em-

presas de logística que atuam no mercado europeu, hoje com cerca de 300 milhões de consumidores.

Algumas empresas brasileiras já perceberam essas vantagens, como a indústria de sucos Citrovita, que elegeu o porto de Ghent como entrada para o mercado europeu, assim como a Votorantim Papel e Celulose, que trocou recentemente o porto de Roterdã, na Holanda, por Antuérpia. De acordo com dados do sistema de Análise de Informações de Comércio Exterior, da Secretaria de Comércio Exterior, as exportações brasileiras para a Bélgica por meio marítimo não páram de crescer. Em 2003, foram US\$ 1,66 bilhão (FOB); já em 2004 a movimentação atingiu US\$ 1,77 bilhão (FOB). De janeiro a abril de 2005, exportações para a Bélgica aumentaram mais de 10%, saltando de US\$ 505 milhões para US\$ 571 milhões, se comparadas com a movimentação do mesmo período do ano passado. "É um país que, além da excelente malha de transportes

disponível, tem boa mão-de-obra qualificada", explica o vice-cônsul comercial da Bélgica no Brasil, Yves Lapere.

JÓIA PORTUÁRIA – O maior dos portos belgas, Antuérpia, é também o segundo maior da Europa, atrás de Roterdã. Em 2004 movimentou 152 milhões de toneladas de carga, o que representou um aumento de 6,6% em relação ao ano anterior. A movimentação de contêineres foi de 6,1 milhões de TEU, 6,1% a mais que em 2003. Antuérpia é considerada a maior conexão ferroviária da Europa, com quase mil quilômetros de trilhos internos. Também é o maior centro europeu de derivados químicos e o terceiro maior para contêineres no continente.

Nos próximos dois anos, o local será ampliado, dobrando a capacidade de movimentação de contêineres para 12 milhões de TEU. Atualmente o Brasil é o principal parceiro de Antuérpia. Entre os dois países, incluindo exportações e im-





MOVIMENTAÇÃO DE CARGA SECA NOS PRINCIPAIS PORTOS EUROPEUS

(Milhões de toneladas)

PORTOS	2003	2004	CRESCIMENTO
ROTerdã (HOLANDA)	84.300	89.254	5,90%
ANTUÉRPIA (BÉLGICA)	25.877	27.317	5,60%
HAMBURGO (ALEMANHA)	27.841	25.585	-8,10%
AMSTERDã (HOLANDA)	44.805	48.958	9,30%
ZEEBRUGGE (BÉLGICA)	1.700	1.699	0%
GHENT (BÉLGICA)	16.871	18.377	8,90%

Fonte: Consulado da Bélgica

portações, são movimentadas anualmente seis milhões de toneladas. Das exportações brasileiras para a Europa realizadas em 2004, 4,2 milhões de toneladas utilizaram como entrada o porto de Antuérpia. O porto tem mais de 30 empresas de logística em operação, entre elas TNT Logistics, DHL e Exel. A empresa brasileira Votorantim Papel e Celulose transferiu as operações portuárias, que antes eram em Roterdã, para Antuérpia. "Mudamos nosso desembarque na Europa da Holanda para a Bélgica porque, entre as vantagens, os custos de aluguel de armazéns aqui são bem mais baixos", comenta Alex Barbosa, gerente de negócios europeus da Votorantim.

O porto de Zeebrugge, que está situado na costa do Mar do Norte e tem profundidade para receber navios de grande calado, dispõe de instalações adequadas para atender a operadores globais ou segmentados. É considerado o centro de excelência para cargas em contêineres. Ligando o

porto ao interior do país e ao mercado europeu, existem quatro rodovias e uma extensa malha ferroviária. Do porto partem diariamente 15 embarcações para a Inglaterra. A infra-estrutura tem ainda uma série de armazéns para alimentos congelados. A capacidade total do porto é de 32 milhões de toneladas/ano, 14 milhões de toneladas em contêineres. Anualmente desembarcam pelo porto 1,7 milhão de carros novos, 1,5 milhão de toneladas de derivados de papel e 0,5 milhão de toneladas de roupas, que seguem para os mercados europeu e internacional.

Em Ghent, as instalações podem receber navios de até 80 mil toneladas, com qualquer tipo de carga. O porto lida com 42 milhões de toneladas de cargas marítimas por ano. É o Brasil o principal parceiro comercial do porto, que recebeu 5 milhões de toneladas de carga em 2004. Os principais produtos brasileiros exportados foram minérios em geral (3,9 milhões de toneladas), alimentos (um mi-

O principal porto belga, Antuérpia, é também o segundo maior da Europa

lhão de toneladas) e derivados agrícolas (100 mil toneladas). Pela sua moderna infra-estrutura portuária, Ghent serve como centro de distribuição e de logística para todo o continente europeu.

Os sucos que saem do Brasil com destino à Europa, produzidos pela empresa Citrovita, são armazenados em Ghent em 36 tanques refrigerados, com capacidade total de 66 mil toneladas.

SUCO DE NEGÓCIOS – Aproximadamente 70% dos clientes de suco e laranja da Europa estão localizados nos países que fazem fronteira com a Bélgica: Alemanha, Holanda e França, além da Inglaterra. A posição estratégica do terminal da Citrovita em Antuérpia reduz os custos de logística terrestre em US\$ 1,4 milhão/ano, se comparada ao porto de Hamburgo, na Alemanha, e em US\$ 400 mil, se comparada a Roterdã, na Holanda. Só o custo de frete marítimo a granel para Hamburgo é 9% mais caro que para Antuérpia, devido à maior distância percorrida. A economia é de US\$ 1 milhão/ano.

De acordo com Fábio Madeira, coordenador de Logística Internacional da Citrovita, na Bélgica existe apenas um pedágio na rota alternativa de transporte. Na rota original, assim como no restante do país, não há nenhum pedágio; além disso, as estradas são bem conservadas e possuem iluminação artificial. Ainda em 2005, segundo informa Carlos Henrique Machado, gerente geral de Planejamento e Logística da Citrovita, a empresa pretende investir US\$ 1,5 milhão no terminal arrendado de Antuérpia, que tem 21 mil m², onde são movimentados anualmente 100 mil toneladas de suco. Com a reforma, a capacidade aumentará 50%, chegando a 150 mil toneladas de suco, e poderá alcançar 200 mil toneladas até 2009. ■

Mais performance para os pesados

Os novos pneus para caminhões da Pirelli ganham mais robustez e segurança para suportarem as condições mais severas das estradas brasileiras

Aline Feltrin

PARA OTIMIZAR CUSTOS NO TRANSPORTE de cargas e gerar ao usuário maior rendimento quilométrico e maximizar a performance de caminhões pesados e extrapesados no segmento rodoviário, além de atender ao desenvolvimento de veículos mais potentes que são capazes de tracionar até 74 toneladas de carga, a Pirelli apresentou em seu campo de provas localizado em Sumaré, interior de São Paulo, os novos pneus FR25 Super e o TR 85.

O TR85 é indicado para eixos de tração e possui banda de rodagem mais larga e sulcos transversais profundos, que, segundo a empresa, garantem mais estabilidade, durabilidade e tratividade, mesmo nas

condições mais severas de uso. Sua aderência ao solo possibilita o aproveitamento de toda a potência do veículo e oferece ótima tração tanto em pista seca como molhada. O novo composto utilizado, aliado ao desenho da banda de rodagem, possibilita ao pneu alcançar alto rendimento quilométrico com baixa geração de calor, o que permite ao usuário reconstruí-lo várias vezes.

Produzido para ser montado em eixos dianteiros e livres, o FR25 Super foi desenvolvido para suportar as diversas condições de conservação das estradas. Foram elaborados novos compostos para a banda de rodagem e novo pacote de cinturas



FR25 Super

metálicas que tornaram o pneu 10% mais resistente, de acordo com a empresa. Houve também um aumento de 20% na espessura de borracha entre o fundo dos sulcos e as cinturas, e a aplicação de um novo reforço metálico para o talão, otimizando o índice de reconstruções da carcaça e ampliando o número de vidas do pneu. Os dois novos produtos estarão disponíveis nas medidas 275/80R22,5 e 295/80R22,5. ▶

PRODUÇÃO EM GRAVATAÍ COMEÇA ESTE ANO

A fábrica de pneus para caminhões e ônibus que está localizada no município de Santo André, em São Paulo, registrou no último ano um aumento de 9% nas vendas e o faturamento superou R\$ 2,5 bilhões. O lucro líquido atingiu R\$ 219 milhões, 37% superior ao obtido em 2003.

No Brasil estão instaladas outras quatro unidades produtivas, localizadas em Feira de Santana (BA), Campinas e Sumaré (SP) e a fábrica de Gravataí (RS), que está

prevista para operar no final deste ano. Os produtos fabricados no Brasil são exportados para mais de 130 países, incluindo mercados, como Canadá, Austrália, Japão e Estados Unidos. As fábricas nacionais da Pirelli contam com um total de 6.000 colaboradores. De acordo com a empresa, o segmento Truck é fundamental para a estratégia de crescimento. No final do ano passado foram investidos cerca de R\$ 116,4 milhões na construção da

planta de Gravataí, destinada à fabricação de pneus radiais metálicos para ônibus e caminhões, o que permitirá à Pirelli aumentar em 30% a produção desta linha de produtos.

A fabricante também está negociando uma joint venture na China. Atualmente, as vendas de pneus para caminhões e ônibus estão divididas em 49% para América Latina e 32% para a Europa e o restante para outros continentes.



TR85

Para desenvolver estes produtos, a Pirelli investiu mais de US\$ 1,5 milhão e rodou cerca de 10 milhões de quilômetros para

Os novos pneus incorporam aperfeiçoamentos realizados após a Pirelli pesquisar a opinião de quem realmente utiliza esse tipo de produto

testar mil protótipos. Realizou aproximadamente 7 mil entrevistas durante visitas técnicas a frotas, montadoras e revendedores.

"Desde o início do projeto fizemos questão de ouvir a opinião de quem realmente utiliza os produtos e enfrenta as péssimas condições de estradas. Com base nas sugestões recebidas, promovemos aper-

feiçoamentos no desenho da banda de rodagem, na formulação de compostos e na estrutura dos pneus", comenta Ernani Augusto dos Santos Filho, gerente de produto da Unidade de Negócios Truck.

Segundo Nicola Tommasini, diretor da Unidade de Negócios Truck, Pirelli América Latina, "as características do FR25 Super e do TR85 representam uma soma do know-how da Pirelli às necessidades do mercado".

De acordo com a empresa, os novos produtos foram especialmente desenvolvidos para suportar as péssimas situações das estradas brasileiras.

Durante a apresentação das novidades em Sumaré, a empresa mostrou também o novo pneu Chrono que foi lançado na Argentina alguns meses antes. O pneu é indicado para vans, furgões e picapes leves. ■

Quem imaginaria que um cavaleiro pudesse chegar tão longe.

Para nós da Transportes Cavaleiro é um orgulho imenso quando recebemos algum elogio de nossos clientes. Nossa meta é uma só: superar expectativas. Só que desta vez nós superamos nossas próprias expectativas e recebemos o troféu **Destaque Fornecedor 2005 no Rhodia Key Suppliers**, categoria transportes, que avaliou em um único grupo os fornecedores de transportes.

Tal reconhecimento nos motiva a continuar investindo na capacidade humana e em tecnologias cada vez mais atuais para atender ainda melhor as necessidades de nossos clientes.

Por tudo isso, nosso Muito Obrigado à Rhodia e, principalmente, nossos Parabéns a todos os nossos colaboradores e fornecedores.



Transportes Cavaleiro Ltda.

BR 116, Nº 9380 B Carazinho - Cx Postal 1521
CEP 95200-000 - Vacaria - RS - Fone/fax: (54) 232-7000
E-mail: cavaleiro@cavaleiro.srv.br
Filiais em Paulínia - SP e Camaçari - BA
Pontos de apoio em Cubatão - SP e Buenos Aires - ARG.

Sabó cresce no exterior

A fabricante brasileira de autopeças, que vai inaugurar sua quarta unidade industrial no País, instalará uma fábrica de retentores nos Estados Unidos, onde já fornece peças a diversas montadoras locais

A SABÓ, FABRICANTE BRASILEIRA DE autopeças, inaugura em agosto sua quarta fábrica no Brasil, em Mogi Mirim, interior de São Paulo. Segundo o diretor geral da empresa, Antônio Carlos Bento de Souza, a instalação de mais uma unidade de produção é para atender ao crescimento das exportações. "Vamos produzir retentores para atender aos clientes nos Estados Unidos", afirma Souza.

A nova fábrica, que está instalada em um terreno de 70 mil m², sendo 20 mil m² de área construída, absorveu investimentos de US\$ 10 milhões, dos quais US\$ 5 milhões foram utilizados nas obras e o restante na aquisição de equipamentos para a linha de montagem.

Inicialmente a fábrica de Mogi Mirim vai empregar cerca de 300 funcionários e

terá capacidade para faturar de US\$ 40 milhões a US\$ 50 milhões.

Em São Paulo a Sabó mantém três fábricas – duas que produzem retentores e uma que faz juntas e mangueiras – que empregam 3.200 funcionários e trabalham em três turnos. Segundo o diretor geral da empresa, a nova unidade se destacará pela alta tecnologia e o grande índice de automação.

Além do Brasil, a Sabó prepara para mais um investimento no mercado internacional. Depois da Alemanha, Áustria, Hungria e Argentina, agora é nos Estados Unidos onde a fabricante brasileira de autopeças vai instalar sua nova fábrica, que entrará em operação no início de 2008. "O valor do investimento e os dois locais em estudo (Tennessee e Carolina do Norte) serão definidos até o final deste ano", afirma Souza.

A decisão de construir uma fábrica de retentores nos EUA, conforme o diretor geral, é decorrente da demanda que os produtos da Sabó vêm obtendo naquele país. "É o maior mercado de automóveis do mundo e que conhece a nossa marca", observa ele. "Lá, entre as várias montadoras, fornecemos para a General Motors que produz 8 milhões de carros por ano. Estar perto do cliente faz diferença", acrescenta.

"A redução de custos também teve grande influência para a decisão de instalar uma fábrica nos EUA. Só para atender à GM temos de manter no país um estoque de 900 mil peças", informa o diretor-geral da empresa. Só para uma aplicação da GM americana, a Sabó do Brasil vende 10 mil peças por dia. Tudo isto exige logística afinada, com perfeição em todas as etapas. E nenhuma delas poderá apresentar defeito, o que ocasionaria a inspeção em todas as que estão na cadeia estendida.

Com capital 100% nacional, a Sabó fornece aos EUA desde 1999, quando exportou para lá o equivalente a US\$ 7,3 milhões. Em 2002 a Sabó exportou US\$ 26 milhões para os EUA e a previsão é fechar com US\$ 40 milhões em 2005. Para 2010, a estimativa é atingir US\$ 100 milhões. Essa projeção, segundo Souza, é decorrente do contínuo crescimento da empresa no mercado americano de retentores e juntas, tanto em vendas diretas para as montadoras, como no setor de reposição.

Nos EUA a novidade da Sabó é a nova junta de metal-borracha, que permite suportar mudanças bruscas de temperatura. Para a General Motors americana, começa a exportar esse produto em outubro deste ano e para a Ford Motor os embarques terão início em março de 2006.

Para ser competitiva no mercado mun-



dial, a Sabó investe anualmente US\$ 15 milhões – dos quais US\$ 11 milhões para aumentar a capacidade e modernizar o parque industrial e US\$ 4 milhões em pesquisa e desenvolvimento. Ao todo, desenvolve 300 novos itens de componentes por ano, entre retentores, juntas, bombas d'água, mangueiras e selos.

Além dos EUA, a Sabó tem planos de instalar também fábricas no Japão e na China. No Japão, onde já tem negócios com a Isuzu há mais de 20 anos, um engenheiro de aplicação fará a prospecção de clientes, reforçando serviços e negociando com montadoras japonesas. Na China, a empresa está negociando com uma empresa local para criar uma joint-venture.

Com 63 anos de atividades no País e 32 anos de presença mundial no setor automotivo, onde concorre com grandes gru-

pos como a Dana e a Metal Leve, a Sabó mantém três unidades produtivas na Alemanha, uma na Áustria, uma na Hungria e outra fábrica na Argentina, além de um escritório técnico comercial nos EUA.

Na Argentina a Sabó está presente desde 1992, quando adquiriu duas fábricas com investimentos de US\$ 3 milhões: a Wol, líder em venda direta de retentores para montadoras; a Todaro, que atua no mesmo segmento e detém liderança no mercado de reposição daquele país. Na Alemanha iniciou as operações em 1993, após adquirir a Kaco, empresa que tem 100 anos. Na unidade alemã, são produzidos retentores para veículos e para o segmento industrial. A fábrica da Áustria funciona como filial da empresa alemã, complementando com parte da produção.

Na Hungria, a Sabó está presente por



meio de fábrica própria construída há três anos com investimentos de cerca de US\$ 6 milhões. O faturamento do grupo previsto para 2005 é de US\$ 295 milhões – US\$ 155 milhões no Brasil, US\$ 110 milhões na Europa, US\$ 15 milhões na Argentina e US\$ 15 milhões nos EUA. ■



Flash e NeoBand Transforme veículos de transporte em veículos de comunicação

A **Flash** é uma empresa especializada na produção de kits para montagem de baús de caminhões, com lonas laterais, teto retrátil e lonas térmicas.

A **NeoBand** imprime lonas e adesivos que reproduzem imagens com altíssima resolução e consistência de cores.

Transforme sua frota em outdoors ambulantes. É a mídia que todo mundo vê, com custos baixos, de rápida produção, de fácil instalação e de resultados impressionantes.



FLASH
TEL: (11) 5641-0501
E-mail: flashnet@flashnet.com.br
www.flashnet.com.br

neoband
Tel: 11 2199 1200
www.neoband.com.br



FENATRAN

SALÃO INTERNACIONAL DO TRANSPORTE

24-28 OUTUBRO 2005

Anhembi • São Paulo • Brasil

PARA ENFRENTAR OS DESAFIOS DA GLOBALIZAÇÃO, O BRASIL INVESTE NA MODERNIZAÇÃO DE SUA INFRA-ESTRUTURA, EM TRANSPORTE MODAL E LOGÍSTICA.

Para enfrentar os desafios da globalização, o Brasil investe na modernização de sua infra-estrutura visando reduzir custos e fazer o produto *Made in Brazil* mais competitivo, tanto no mercado brasileiro como no internacional.

A chave para tudo isso é o transporte modal. **FENATRAN 2005** é tudo sobre tecnologia de ponta para técnicas de transporte rodoviário, ferroviário, aéreo, marítimo e hidroviário e sobre tecnologias relacionadas com o transporte e logística para a movimentação de cargas de um ponto para o outro no menor tempo e custo possível.

Cerca de 200 expositores de 15 países estarão exibindo, para mais de 30 mil profissionais de todo o mundo, as técnicas do transporte modal. Com o transporte de carga gerando um faturamento anual em torno de US\$28 bilhões, o **FENATRAN 2005** apresenta a oportunidade que você estava esperando para fazer parte dela.

As principais marcas brasileiras e internacionais estarão presentes. Seja bem-vindo e aproveite o máximo o sua visita.

Vendas estão na ordem do dia, e o lucro também. Consolide sua presença nos mercados do Brasil, do Mercosul e da América do Sul.

SETORES: Transporte de Carga: Rodoviário, Ferroviário, Aéreo e Marítimo ▶ Montadoras de Veículos ▶ Fabricantes de Implementos ▶ Fabricantes de Autopeças, Acessórios, Motores e Pneus ▶ Distribuidoras de Petróleo e Derivados ▶ Componentes para Lubrificação ▶ Fabricantes de Equipamentos para: Terminais de Cargas, Oficinas, Movimentação e Armazenagem ▶ Fabricantes de Equipamentos para: Informática, Segurança (Tecnologia no Controle de Frotas e Alarmes) ▶ Bancos, Entidades, Publicações e Serviços

Evento Simultâneo: **FÓRUM NTC&LOGÍSTICA / FENATRAN 2005**

Fórum de Transporte de Cargas, Logística e Movimentação de Materiais

Inscrições e Informações: (11) 6096-5311

ALCANTARA MACHADO

Organização e Promoção:

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

Fax (11) 6950-8859

www.alcantara.com.br



PROGRAMA BEM-VINDO A SAO PAULO

Viagem e Hospedagem
Tel.: (11) 3035-1000
almax@almax.com.br

Iniciativa:



Apoio Institucional:



Local:



Apoio:



Afiliação:



FENATRAN

Anhembi • São Paulo • SP

**24 - 28
OUTUBRO
2005**

Expor: Envie este cupom totalmente preenchido pelo fax (11) 6950-8859/8893 para obter maiores informações sobre expo[®] na Feira.

Visitar: Para sua maior comodidade faça seu cadastramento antecipado pelo site www.fenatran.com.br, ou apresente este cupom totalmente preenchido na portaria do evento com o seu cartão comercial. É proibida a entrada para menores de 16 anos, mesmo se acompanhados.

Empresa: _____

Nome: _____ Cargo: _____

Ramo de Atividade: _____

Endereço: _____

Cep: _____ Cidade: _____ Estado: _____

Tel.: _____ Fax: _____

e-mail: _____ Home Page: _____

www.fenatran.com.br • info@fenatran.com.br

No embalo das exportações

A Automec 2005 contou com cerca de 1.300 expositores num ano em que as empresas de autopeças registraram só no primeiro trimestre US\$ 1,67 bilhão de vendas para o mercado externo

Aline Feltrin

A SÉTIMA EDIÇÃO DA AUTOMEC (FEIRA Internacional de Autopeças, Equipamentos e Serviços Automotivos) que aconteceu de 5 a 9 de julho no Pavilhão de Exposições Anhembi em São Paulo (SP) coincidiu com um momento propício ao setor de auto-peças, que projeta para este ano recordes de faturamento e vendas externas.

"Nossas peças estão sendo enviadas para 161 países, sendo os Estados Unidos o principal mercado comprador com 30,87% de participação, na seqüência a Argentina com 13,16%, em seguida o México com 9,16% e a Alemanha com 8,37%, conta Paulo Butori, presidente do Sindicato da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipeças).

Dados do Sindipeças revelam que as exportações de autopeças brasileiras totalizaram US\$ 1,67 bilhão no primeiro trimestre deste ano, 39% a mais do que o registrado no mesmo período em 2004.

No ano, as vendas externas devem totalizar US\$ 6,7 bilhões, 10,6% a mais do que no ano passado. O Sindicato informou ainda que o faturamento das autopeças devem chegar a US\$ 18,6 milhões, com acréscimo de 12,7% sobre 2004.

Participaram da Automec deste ano cerca de 1300 expositores, dos quais perto de 500 são estrangeiros. Os públicos alvos desta feira foram as montadoras, mercado de reposição, importadores, centros automotivos e oficinas mecânicas.

As indústrias de autopeças aproveitaram a Automec 2005 para mostrar produtos já disponíveis no exterior e que poderão ser fabricados no Brasil. Também expuseram peças com potencial para atender ao mercado de reposição via importação, além de exibir tecnologias de ponta ainda em desenvolvimento nos outros países.

A Bosch apresentou várias novidades para o mercado de reparação durante a

feira. Mostrou novos produtos para o mercado de reposição, equipamentos de testes e softwares para diagnose de veículos leves e pesados, novas tecnologias mundiais e ampla gama de serviços que oferece ao mercado automotivo. Especificamente no segmento de pesados, a empresa lançou o Scanner Diesel Cargo SDC 701 que realiza o diagnóstico de sistemas de injeção eletrônica para veículos diesel, fazendo até oito leituras simultâneas e visualizações gráficas.

A TRW Automotive expôs sistemas de freio, ABS, suspensão, direção, cintos de segurança, air bags, sistemas eletrônicos e válvulas de motores. Destacou também as novas famílias de amortecedores e bandejas de suspensão lançadas recentemente.

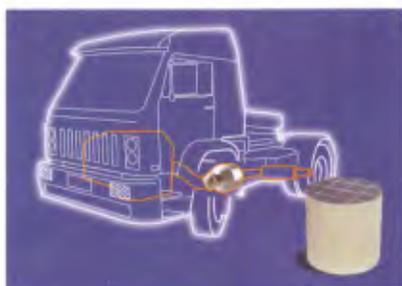
Segundo a empresa, a participação da TRW Automotive na feira contribuiu para o fortalecimento da marca e o relacionamento com os principais mercados em que



Bomba para biocombustível da Delphi

a empresa atua, representados pelos fabricantes de automóveis, picapes, caminhões, ônibus e motocicletas.

A Delphi Automotive Systems do Brasil apresentou durante a feira o seu sistema bicombustível para caminhões e ônibus, já está disponível para as montadoras, que agora conta com a versão diesel e gás natural. Esta tecnologia poderá ser chamada de tricombustível porque também admite a utilização do biodiesel. Com previsão de entrada no mercado em 2007, a nova tecnologia para veículos pesados será responsável pela redução no gasto por quilômetro rodado. Segundo a empresa, haverá uma economia de 30%. Será responsável também pela diminuição das



Catalisador para veículos a diesel da Umicore

emissões de poluentes, além de aumentar a autonomia. As aplicações mais indicadas para este sistema são geradores, ônibus e caminhões. "O sistema vai mudar a cara do Brasil, pois teremos muitos ganhos em relação ao meio ambiente, à balança comercial e ao bolso do consumidor final, explica Vicente Pimenta, gerente de Qualidade e Desen-

volvimento de Projetos Especiais.

A ZL Brasil apresentou aproximadamente 120 produtos no segmento de barras e terminais das linhas Mercedes-Benz, Scania, Volvo, Volkswagen e Ford. Desse total o volume maior é representado pelo crescimento do mercado de reposição das linhas Volkswagen e Ford. Além das peças para barras e terminais, a ZL Brasil lançou também produtos para utilitários, como microônibus e vans, itens ligados à suspensão, principal segmento da marca.

A ZF América do Sul e suas quatro divisões com os produtos das marcas ZF, Sachs, ZF Sistemas de Direção e Lemförder expuseram em um mesmo estande peças de reposição para eixos e transmissões agrícolas, componentes para transmissões automotivas para veículos comerciais, direções e bombas hidráulicas, componentes de suspensão e sistemas de embreagens.

Para o mercado de reposição, o grupo apresentou o novo kit garfo de embreagem para veículos Volkswagen e Ford e o novo servo de embreagens Sachs para veículos comerciais, que oferece máximo conforto, eficiência, mais segurança e economia.

Também para o mercado de reposição a ZF Sistemas de Direção lançou a direção ZF Servocom para aplicação nos caminhões Mercedes-Benz, Accele e Atego e a bomba FN 1/2 para aplicação nos caminhões Iveco. A divisão também mostrou a direção ZF Servocom utilizada nos caminhões Scania.

Quatro novidades, três delas inéditas para o mercado brasileiro foram apresentadas pela Saint-Gobain Sekurit na Automec 2005.

O pára-brisa térmico, que impede o embaçamento em dias de chuva ou de frio, o vidro lateral laminado, que amplia a segurança dos ocupantes e dificulta assaltos e atos de vandalismo, e o Vênus Verde com 35% de transmissão luminosa, para a parte traseira, a partir da coluna B, que protege os ocupantes, especialmente dos



Novo kit garfo de embreagem da Sachs

raios ultravioleta e acentua o visual dos veículos, são os produtos inéditos.

Outra atração da Sekurit foi o Aqua-control, produto que mantém a visibilidade, mesmo em dias de chuva, por facilitar a formação de gotas, escoar mais rápido a água acumulada e reduzir a necessidade do uso dos limpadores.

Com fábrica em Mauá, na Grande São Paulo, a Saint-Gobain Sekurit é uma das principais fornecedoras de vidro automotivo, com instalações e equipamentos que permitem a produção de qualquer modelo que for adotado pelas montadoras instaladas no Mercosul.

O catalisador de oxidação para veículos movidos a diesel foi o destaque da Umicore, fabricante de catalisadores automotivos. Segundo a empresa, o produto foi desenvolvido especialmente para trabalhar em sintonia com o diesel brasileiro que possui altos teores de enxofre.

"Fabricado para atender às especificações do combustível nas regiões metropolitanas, o produto mantém suas características de funcionamento, mesmo quando o veículo for abastecido com diesel em cidades do interior", explica Stephan Blumrich, gerente da planta de catalisadores automotivos da Umicore.

No Brasil, o produto é destinado aos veículos de transporte de carga e aos ônibus. Segundo a empresa, esta tecnologia proporciona uma redução significativa dos níveis de emissão de hidrocarbonetos e particulados na atmosfera. ■



CURSO DE INTRODUÇÃO À LOGÍSTICA EMPRESARIAL

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



OBJETIVO:

O Curso de Introdução à Logística Empresarial, que deverá ser ministrado em um único dia, tem por objetivo expor aos participantes os principais conceitos da Logística Empresarial.



PÚBLICO ALVO:

Profissionais iniciando-se na área de Logística Empresarial e outros profissionais com interesse no assunto.



PROGRAMA

1. O conceito e a evolução da logística
2. O conceito da cadeia de suprimentos ("supply chain")
3. Administração de Suprimentos
4. Conceitos básicos sobre distribuição
5. Terceirização - o conceito de operador logístico
6. Considerações sobre transportes terrestres no Brasil e intermodalidade
7. Termos mais utilizados em Logística



Manoel de Andrade e Silva Reis

Engenheiro Naval e Mestre em Engenharia pela Escola Politécnica da USP, Ph.D pelo MIT - Massachusetts Institute of Technology.

Professor de Logística da FGV-EAESP - Fundação Getúlio Vargas de São Paulo.

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

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

É membro do Council of Logistics Management - CLM.

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

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

Data - 21/set/05

Valor - R\$400,00

Carga horária - 8 horas

Local - Travel Inn Ibirapuera

Av. Borges Lagoa, 1209

(11)5080-8600

ORGANIZAÇÃO:



Marcelo Fontana
promoções e eventos

APOIO:



INFORMAÇÕES:

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

Perto da natureza, com conforto



O hotel sobre rodas Exploranter promove o ecoturismo com a diferença de oferecer aos viajantes infra-estrutura e serviços de hotelaria

IMAGINE UMA VIAGEM RODOVIÁRIA EM que, durante o percurso, você possa se sentir verdadeiramente dentro de um hotel. Essa é a proposta do Exploranter, um hotel sobre as rodas composto de um cavalo-mecânico com uma carcerria especial e um reboque. O cavalo é um Scania P94, 4x2, ano 2000. O conjunto romeu-julieta tem 19,8 m de comprimento, 2,60 m de largura e 4,0 m de altura. No módulo dianteiro, os hóspedes têm à disposição "a sala de estar", com 30 poltronas revestidas de couro e aberturas no teto. Essa carroceria ainda conta uma cozinha, embutida numa lateral, com forno, fogão, microondas, geladeira, freezer e pia. No reboque, que pode ser desengatado do romeu, ficam os quartos, com 28 camas tipo beliches de até 2,0 m de altura, distribuídas em quatro andares, e três banheiros com ducha de água quente, além de armários com chave, janelas com cortinas e iluminação própria. O Exploranter ainda oferece roupa de cama, toalhas de banho e rosto, cobertor e travesseiro. O cavalo-mecânico que puxa tudo isso tem tração

nas quatro rodas.

Segundo Flávio Melo, um dos idealizadores do projeto e presidente da empresa responsável pelo Exploranter, o objetivo do hotel sobre rodas – o primeiro do gênero no País – é promover o ecoturismo de forma itinerante, algo semelhante ao feito pelos chamados mochileiros, mas com a diferença de oferecer ao viajante uma grande infra-estrutura para a atividade. "Procuramos criar um ambiente ideal para as pessoas que procuram alcançar lugares inóspitos, mas não abrem mão do conforto", afirma. No entanto, Melo diz que muitos procuram o ônibus-hotel porque querem simplesmente trocar experiências de vida com outros hóspedes e com as pessoas dos locais visitados. "O Exploranter é o ambiente ideal para as pessoas se conhecerem", afirma Melo. Para fortalecer a integração entre os hóspedes, não há, por

exemplo, televisão a bordo.

As viagens feitas no hotel sobre rodas podem durar de quatro dias, como as realizadas em fim de semanas com feriado prolongado, até 22 dias, como é o caso do roteiro São Paulo–Patagônia. Em todos os percursos, o Exploranter se dedica exclusivamente ao serviço de hotelaria, ou seja, as demais atividades comuns de um viajante, como passeios em cachoeiras, corredeiras e florestas, são de responsabilidade das





Nas paradas dormem todos dentro do veículo, em camas de casal ou em beliches de quatro andares

empresas de ecoturismo locais e, por isso, esses serviços são cobrados à parte. "É claro que fazemos o contato prévio com as empresas de turismo do trajeto percorrido pelo Exploranter, para deixarmos o roteiro todo preparado para os nossos hóspedes antes da partida", explica Melo.

Em quase todos os roteiros de viagens a parada do ônibus-hotel é feita em fazendas particulares ou em campings. "Mas todos dormem dentro de ônibus, em suas respectivas acomodações", ressalta Melo, lembrando que, por obedecer a legislação vigente, todos ocupam as camas somente quando o Exploranter está parado. "É proibido rodar com o ônibus com pessoas deitadas no reboque", afirma.

Os quartos são escolhidos pelos hóspedes por ordem de chegada. Há camas de casal e oversize (com colchão de dois metros) para os hóspedes mais altos. Já no quesito alimentação, não existe uma regra única, podendo ser fornecida pelo hotel ou adquirida coletivamente pelos viajantes nos locais de parada.



O Exploranter é ambiente ideal para as pessoas se conhecerem e trocar experiências com outros hóspedes

Módulo dianteiro tem salão que comporta 30 hóspedes sentados e cozinha embutida na lateral



As passagens aéreas também são fechadas de maneira separada, com agências de turismo associadas à empresa do Exploranter. "É bom lembrar que não fazemos 'turismo destino', que sempre começa quando o cliente chega ao local de interesse. A nossa proposta é oferecer o 'turismo trajeto', que termina após a exploração do local destino", explica Melo. No roteiro de viagem pelo Pantanal matogrossense (realizado nos meses de inverno, de junho a setembro), por exemplo, o Exploranter tem como ponto de partida o aeroporto de Campo Grande (MS) e a viagem termina no mesmo local após sete dias. O pacote para o Pantanal inclui seis pernites a bordo do Exploranter, roupa de cama e banho, refeições, mas as passagens até Campo Grande são de responsabilidade do hóspede, independentemente do seu ponto de partida.

Criado em 2000, o Exploranter já contabiliza 87 viagens, tendo percorrido mais de 130 mil km. Nos primeiros dois anos de projeto, o roteiro oferecido pelo Exploranter ficou restrito às viagens realizadas pelo Brasil, com duração de três a dez dias. "Nessa fase, uma das nossas melhores viagens foi o percurso São Paulo-Brasília-Acre, quando o ônibus-hotel chegou até o último pedaço de asfalto brasileiro", conta. Segundo Melo, o Exploranter chega praticamente a qualquer lugar, só não consegue entrar

em terrenos com lama ou areia. A partir de 2003, o Exploranter incluiu no seu roteiro as temporadas "Verão na Patagônia e no Andes" e "Inverno no Pantanal", que acabaram se tornando os grandes carrochefs da empresa. Essas viagens são oferecidas para grupos fechados, que podem fazer o próprio roteiro, ou por meio de pacotes oferecidos pela empresa.

Na expedição São Paulo-Patagônia de 22 dias (existem percursos mais curtos no mesmo local), o conjunto hotel roda cerca de 6 mil km, a uma velocidade máxima de 125 km/hora. "Fazemos em 22 dias uma viagem que pode ser feita por caminhoneiro experiente em até quatro dias", compara Melo, destacando as paradas nas cachoeiras, corredeiras, e florestas de Foz do Iguaçu até os passeios feitos ao redor de montanhas, lagos e geleiras da Patagônia.

Segundo Melo, o ônibus-hotel foi inspirado no *overland*, modalidade de turismo que usa caminhões adaptados para percorrer qualquer espécie de terreno. São veículos que se vêem muito em percursos fora-de-estrada na África e na Ásia e também no Brasil, como os caminhões adaptados que levam trabalhadores para explorar poços artesianos. "O que fizemos foi trazer o conforto de um hotel para dentro da composição", diz Melo, que, para a criação do projeto, também buscou inspiração em suas próprias viagens individuais, feitas ao longo dos últimos 30 anos. ■

CURSO DE FORMAÇÃO DE AUDITORES INTERNOS ISO/SASSMAQ

OBJETIVO:

Preparar e capacitar os participantes para exercerem a função de Auditores Internos em suas empresas.

PRÉ REQUISITOS PARA OS CANDIDATOS:

Que todo candidato a Auditor de Qualidade tenha e demonstre bons conhecimentos sobre as normas NBR ISO 9000:2000 e sobre o programa de avaliação SASSMAQ - Sistema de Segurança, Saúde, Meio Ambiente e Qualidade - ABIQUIM - edição 2001 de referência;

Que todo candidato a Auditor de Qualidade tenha, previamente disponível para consulta ao longo do curso, uma cópia das normas NBR ISO 9000 / 9001 e 9004:2000.

ESTE CURSO É DIRIGIDO A:

Todos os profissionais envolvidos e responsáveis pelo desenvolvimento, implantação e manutenção do Sistema de Gestão de Qualidade para atender a todos os requisitos da norma NBR ISO 9001:2000 e do programa de avaliação SASSMAQ - ABIQUIM edição 2001.

ESTRUTURA DO CURSO/PROGRAMA

- Reciclagem – Requisitos da NBR ISO 9001:2000 – o primeiro dia do curso será

totalmente dedicado para uma revisão da norma de certificação e de alguns aspectos regulamentares e legais obrigatórios exigidos pelo SASSMAQ.

- Generalidades: O que é Auditoria de Qualidade? Conceitos básicos. A função do Auditor de Qualidade. Requisitos das NBR ISO para Sistemas de Gestão da Qualidade. O perfil do profissional do Auditor de Qualidade. A função e responsabilidade do Auditor Interno, Coordenador de Equipe e da Equipe de Auditoria.
- Processo de Auditoria: Programa de Auditoria. Definição da Equipe de Auditoria. Critérios para indicação dos Coordenadores de Equipe. Atividades de Planejamento de Auditorias. Reunião de pré-auditoria. Auditoria propriamente dita. Reuniões de ajustes e de análise crítica da Equipe de Auditoria.
- Registros da Auditoria. Reunião final da auditoria Emissão oficial do relatório de auditoria. Monitoração e controle de ações corretivas e preventivas resultantes. Avaliação de desempenho dos Auditores.
- Controle de Documentos e Registros de Auditoria.
- Auditoria como ferramenta de Gerenciamento.
- Aspectos comportamentais envolvidos em uma auditoria.
- Requisitos mandatórios e Responsabilidade dos Auditores Internos no SASSMAQ / ABIQUIM
- Avaliação teórica de aproveitamento dos participantes e avaliação final do curso.

INSTRUTOR:



HELIO CIFFONE FILHO – Graduado em Economia, pós-graduado em Marketing, Auditor da Qualidade certificado, especialista em desenvolvimento e implantação de Sistemas de Gestão da Qualidade em empresas dos mais variados seguimentos de Mercado. Consultor com diversos trabalhos já realizados com sucesso, em empresas do setor de transportes. Atualmente desenvolve diversos trabalhos de consultoria voltados para o desenvolvimento de Sistemas de Gestão Integrados (SEGURANÇA E SAÚDE NO TRABALHO – MEIO AMBIENTE – QUALIDADE).

Instrutor e palestrante que pesquisa e desenvolve atividades de treinamento sobre temas, aspectos e técnicas de autodesenvolvimento

peçoal e profissional, tais como: Empresa Inteligente; Processos de Mudanças; Gerenciamento de Processos, Domínio Pessoal, Inteligência Emocional; Modelos Mentais; Aprendizado em Grupo, Raciocínio Sistemático e Pensamento Lateral.

Empresas Clientes do setor de transporte de cargas, já certificadas ISO / SASSMAQ: AJOFER, MAUÁ, TRANSVEC, BORELLI, FANTINATI, SETRANS, MABRUK, SOTRANGE, MANCHESTER, TRANS-POSTES, CEAM, SOTRANGE, PALMARES, BORG, 2 IRMÃOS, TRANSCOLORANDO, HENRIQUE STEFANI; NHEEL QUÍMICA, TRANS UNO; TRANSCAYRES, TRANS LIMA entre outras.

Data:

Dias 13 e 14 de Outubro de 2005

Carga horária:

16 horas

Valor:

R\$ 500,00

Local:

Travel Inn Ibirapuera
Rua Borges Lagoa, nº 1.209 - Ibirapuera
Tel.: (011) 5080-8600

ORGANIZAÇÃO:



Marcelo Fontana
promoções e eventos

REALIZAÇÃO:



INFORMAÇÕES:

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

Gol já tem 29% do mercado doméstico



A Gol Linhas Aéreas fechou o segundo trimestre de 2005 com lucro líquido de R\$ 73,4 milhões e anunciou que, neste período, alcançou 29% de participação no mercado de vôos domésticos. Sobre o crescimento operacional, a empresa anunciou que está com 52 novas frequências e 73% de taxa de ocupação em suas 32 aeronaves – 50% a mais que a frota existente no segundo trimestre do ano passado. No período em análise os vôos di-

ários aumentaram de 260 em 2004 para 350 em 2005, um crescimento de 12,2%. Durante a entrevista coletiva sobre estes resultados, Constantino Júnior confirmou que a empresa ampliou os pedidos de novas aeronaves Boeing 737-800 de 63 para 101 unidades. Desse total, 60 aviões têm previsão de chegada entre 2006 e 2012. E, curiosamente, mesmo com todo esse crescimento computado, a empresa registrou no período queda de 3,6% na tarifa média das passagens.

Vivo escolhe a Exata Logística

A Exata Logística, braço do Grupo Arex – ao qual pertence a Transportadora Araçatuba – acaba de fechar contrato com a empresa de telefonia celular Vivo, para atender às regiões de Goiânia, Brasília, Campo Grande, Cuiabá e Tocantins. De acordo com Maurício Pastorello, diretor da Exata, “a conquista é muito importante, porque representa metade da meta de crescimento prevista para 2005”. A empresa ganhou a con-

corrência disputada por 19 operadores logísticos e realizará o atendimento “in house”, ou seja, dentro das próprias fábricas da Vivo nessas localidades. Os serviços prestados incluem gestão de estoque, logística reversa, logística de rede e distribuição. Com sete anos de atuação no mercado, a Exata dispõe de equipes técnicas, tecnologia de ponta, alianças operacionais consolidadas e filiais em São Paulo, Goiânia, Manaus e Porto Alegre.



7ª Transpo-Sul reforça aprimoramento profissional

A 7ª Transpo-Sul – Feira e Congresso de Transporte e Logística se destacou pela presença dos governadores Germano Rigotto (RS) e Luiz Henrique da Silveira (SC) e de convidados vindos da Alemanha, China, Espanha México e Portugal, que relataram a importância de investimentos no setor de logística e transporte: “Nossos palestrantes internacionais mostraram que ainda há muito por fazer no Brasil. Pelo que nos apresentou Jurgen Patzold, do Departamento de Transporte do Ministério do Meio Ambiente do estado de Baden-Wurtemberg, na Alemanha, a Europa ainda tem grandes desafios a vencer em matéria de infra-



estrutura. O especialista salientou que naquele continente o modal rodoviário vem crescendo na matriz de transportes, e sua participação poderá chegar a 70% em 2015”, comentou o presidente do Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas do Rio Gran-

de do Sul – Setcergs, Sérgio Neto. Durante o encontro, que aconteceu entre 7 e 9 de julho no Centro de Eventos Bento Gonçalves, na serra gaúcha, Neto aproveitou a presença do governador do Rio Grande do Sul para entregar-lhe em mãos um documento

reivindicatório, solicitando providências para o impasse nos postos fiscais da fronteira internacional, que exigem que o pagamento do ICMS seja feito em agências bancárias. Simultaneamente ao congresso, a 7ª Transpo-Sul também acomodou uma feira com mais de 80 expositores, em 17 mil m², com fabricantes de produtos para o segmento de transporte de carga (foto). “É com bastante entusiasmo que assistimos ao crescimento desta feira, onde os participantes investiram com vigor e qualidade na apresentação de seus produtos”, afirmou Neto, destacando o evento como importante reunião para o aprimoramento profissional do segmento.

Guarulhos ganha nova Rodoviária



Já está em operação desde o início de agosto a nova rodoviária de Guarulhos, localizada na Rodovia Fernão Dias, km 89,7, no bairro de Itapegica, na Grande São Paulo. O empreendimento ocupa área total de 18 mil

m², dispõe de oito plataformas para ônibus e possui capacidade inicial de atender a 50 operações de embarque e desembarque por hora. De acordo com Paulo Sérgio Coelho, diretor administrativo do Grupo Áurea —

proprietário do terminal, a nova rodoviária irá desafogar o Terminal Rodoviário do Tietê e servirá também de opção para os moradores da região Norte da capital paulista. O local tem estacionamento para 100 veículos, ponto de táxi e 20 guichês para venda de passagens, além de praça de alimentação, heliponto, e diversas lojas de conveniência. Inicialmente, a estação oferece opções de destino para o litoral sul paulista e interior do estado, Minas Gerais, Paraná, Mato Grosso, Goiás, Maranhão, Pará e Rio de Janeiro.

Columbia inaugura centros de distribuição

A Columbia acaba de inaugurar os Centros de Distribuição de Uruguaiana (RS) e Rondonópolis (MT). No primeiro caso, o investimento foi realizado para atender a demanda dos clientes do porto seco daquela fronteira, por ser um local de transbordo adequado para distribuição e armazenagem. Em um terreno de 40 mil m², o CD de Uruguaiana conta com 7,2 mil m² de área construída. O armazém ocupa 6,1 mil m². Segundo a empresa,

é o único CD da região a contar com uma área devidamente construída como armazém geral, com segurança armada 24 horas, sistemas de alarmes monitorados por central e, ainda, a vantagem de estar localizado a apenas 100 m do Porto Seco Rodoviário, no entroncamento das duas principais rodovias, BR-290 e BR-472. O CD opera com cargas gerais da região, principalmente farinhas, insumos para ração animal, algodão e peças automotivas.

O CD de Rondonópolis, de acordo com a Columbia, dará suporte às operações da Divisão Agrícola da empresa na cidade, que é o principal centro logístico da produção de algodão no Mato Grosso. O CD tem área total de 35 mil m² e capacidade de armazenamento atual de 16 mil toneladas, podendo chegar a 20 mil toneladas de acordo com a demanda. Está direcionado para operar exclusivamente com cargas de algodão e pluma.

Mais eficiência na recapagem

A Moreflex, fabricante de componentes para recapagem, lançou o produto denominado Ligação sem Cola, que pode ser aplicado na reforma de pneus. Segundo a empresa, o diferencial do produto é permitir a eliminação de uma das etapas do processo, pois o produto em si é o componente essencial para a vulcanização, proporcionando um processo de recapagem com maior segurança e eficácia.

Desenvolvida com compostos diferenciados, a Ligação sem Cola atua sob a ação de temperaturas específicas promovendo a perfeita vulcanização da banda de rodagem à carcaça sem o uso da cola.

De acordo com a empresa, outras vantagens destes produtos são: a segurança de aplicação, economia de tempo e de material aplicado.

Este produto antecipa a tendência da legislação na preservação do meio ambiente, a qualidade de vida e saúde ocupacional do trabalhador.

A Ligação sem Cola vem sendo testada desde 2004, quando se iniciaram as análises de laboratório e de campo do produto. O Canadá foi o país onde todo este processo começou e, conforme a Moreflex, foi determinante devido às adversidades climáticas, o que gerou mais eficiência no novo produto.

Digital, porém robusto

O DataTrac, Hubodômetro digital é a novidade da Stemco fabricante de Hubodômetros mecânicos há 14 anos. Construído com a mesma robustez do Hubodômetro mecânico, o DataTrac foi testado, segundo a empresa nas piores estradas do mundo. A bateria interna tem duração de até 10 anos.

Os produtos Stemco pertencem a Sigma, empresa de distribuição subsidiária do Grupo MG9, criada há 6 anos para operar o fracionamento de cargas importadas pela Trading do grupo. Há três meses fechou um acordo de parceria com a Mercop, atuante na área há mais de 12 anos.



Controlsat lança Web Monitor

Com o objetivo de beneficiar ainda mais seus clientes, a Controlsat, especializada em sistemas para rastreamento e monitoramento de frotas, apresenta um novo serviço ao mercado de transporte de cargas. Trata-se do Controlsat Web Monitor. Basta estar conectado à internet para o cliente visualizar seus veículos em mapas detalhados. Com este serviço, os transportadores poderão informar a seus clientes todo o trajeto da carga, desde o carregamento até o seu destino. Além da localização dos veículos, o novo sistema possibilita a troca de mensagens de texto com os motoristas e visualização do histórico do per-

curso das últimas 72 horas.

"Buscamos atender às necessidades dos nossos clientes e oferecer as melhores soluções do mercado. Com essa ferramenta, as transportadoras terão mais agilidade em contatar os caminhoneiros e otimizar os resultados de seus negócios", afirma Hélio Kairalla, diretor comercial da empresa.

O Controlsat Web Monitor está disponível para todo o Brasil e segundo a empresa, com ele é possível localizar veículos em qualquer rodovia do país e do Mercosul e em mais de 300 cidades. A Controlsat disponibiliza aos usuários uma central de atendimento e suporte de software Controlsat.

Julio Simões e Veracel ampliam parceria

A Júlio Simões assumiu a responsabilidade por importante parcela da cadeia logística da Veracel, que inicia em maio a



Grupo Julio Simões

produção de celulose. A Veracel Celulose é um empreendimento orçado em US\$ 1,25 bilhão, com capacidade de produção de 900 mil toneladas/ano de celulose.

Localizada no município de Eunápolis (BA), será, segundo a Julio Simões, uma das maiores e mais modernas fábricas de celulose de linha única do mundo.

A operação logística contratada compreende o carregamento e transporte

de madeira, movimentação, transporte e embarque de celulose e, ainda, a remoção de resíduos industriais e conservação

de celulose. A Veracel Celulose é um empreendimento orçado em US\$ 1,25 bilhão, com capacidade de produção de 900 mil toneladas/ano de celulose. Localizada no município de Eunápolis (BA), será, segundo a Julio Simões, uma das maiores e mais modernas fábricas de celulose de linha única do mundo. A operação logística contratada compreende o carregamento e transporte de madeira, movimentação, transporte e embarque de celulose e, ainda, a remoção de resíduos industriais e conservação

ção e limpeza das vias de acesso. Segundo João Almeida, diretor de Operações Florestais da Julio Simões, o projeto assumido junto à Veracel é ousado e inovador, concentrando os processos desde o início e oferecendo melhores condições de análise de performance, ganho de escala e, conseqüentemente, redução de custos. "Estamos seguros e otimistas em relação à atividade", conclui.

Frases de pára-choques viram livro

"Estrada reta e mulher sem curva só dão sono" ou "vivo pelo mundo e passeio em casa". Estas são algumas das frases que estão no livro "Frases de Pára-Choque de Caminhão", escrito pelo publicitário Edvan Antunes que viajou pelo Brasil em busca de inspiração.

O livro foi editado pela Volvo do Brasil e lançado no final de julho. "Serve como um registro de um tipo de humor muito peculiar do Brasil. Assim, quem já se divertiu lendo essas frases nos caminhões, irá se divertir bastante com o li-

vro. Além disso, não deixa de ser uma homenagem a uma profissão importante para o desenvolvimento nacional", explica Antunes.

Segundo Anaelse Oliveira, da Comunicação Corporativa da Volvo do Brasil, a empresa que fabrica caminhões no país desde 1980 não poderia deixar de apoiar uma iniciativa como esta de preservar a cultura popular. "Estas frases mostram a personalidade de cada motorista", diz Anaelse.

Não há uma data precisa de



SE CORRER
O GUARDA MUITA.
SE PARAR
O BANCO TOMA.

quando os pára-choques dos caminhões começaram a carregar

estas mensagens, mas foi a partir da década de 50 que se popularizaram, tendo seu auge nos anos 70 e 80.

Em suas viagens pelos estados de São Paulo, Mato Grosso, Paraná, Goiás e Bahia, o autor fez suas entrevistas em postos de gasolina e em pontos de encontro de caminhoneiros. Os profissionais de estrada relembrou as piadas mais engraçadas e curiosas que viram nos lameiros dos caminhões. As frases, ou slogans, eram criadas pelos próprios condutores do caminhão ou pelos pintores das placas.

Fresco Plus, novo ar-condicionado da Webasto

A Webasto Climatização do Brasil, empresa do grupo Webasto da Alemanha, tradicional fabricante de sistemas de refrigeração na Europa, acaba de lançar no mercado nacional um novo ar-condicionado para veículos de transporte. O produto chega ao Brasil no mesmo tempo em que é apresentado ao mercado europeu.

Diferente dos modelos convencionais, o Fresco Plus, como foi denominado o produto, utiliza a energia da bateria, por isso funciona mesmo com o motor desligado. É composto por dois circuitos separados que permitem uma relação entre a capacidade de refrigeração e de absorção elétrica. Além disso, é dotado de um botão de segurança que desliga o ar-condicionado no caso da carga da bateria estar baixa.

O novo ar-condicionado da Webasto, além de econômico – reduz quase à metade o consumo de energia – e de permiti-

tir uma instalação rápida e fácil, tem ação de desumidificação da cabine. Outra vantagem é que sua capacidade de resfriamento é suficiente para resfriar a cabine inteira durante a noite mesmo com o veículo desligado.

Com fábrica instalada em Caxias do Sul (RS) desde maio de 2001, a Webasto fornece seu produto para as principais fabricantes de ônibus. A tecnologia utilizada é proveniente da matriz, que está em sintonia com as necessidades dos principais fabricantes de ônibus brasileiros.

No Brasil a Webasto possui uma ampla linha de equipamentos de ar-condicionado para veículos de transporte de passageiros, desde miniônibus até modelos de piso duplo. O atendimento aos seus clientes é feito por uma ampla rede de serviços no Brasil, assim como na América do Sul, Caribe e no México.

Mulheres no comando

A Fleetguard, fabricante de filtros e sistemas de emissão para motores diesel, conta agora com duas mulheres em importantes postos de comando. Marina Savelli Alessandri, uma economista paulista de 34 anos, acaba de assumir o posto de gerente geral para a América Latina da Fleetguard no momento em que Pâmela F. Carter assume a presidência mundial da empresa, cuja sede é nos Estados Unidos.

Entre as primeiras ações da gerente geral da América Latina está o gerenciamento de um plano que envolve investimentos da ordem de US\$ 1,5 milhão em ampliações e melhoria da planta localizada em Guarulhos (SP) e cuja execução está prevista para este ano.

A empresa Fleetguard do grupo Cummins iniciou suas atividades em 1958, como sub-



sidiária da Cummins Engine. Em 1963 passou a adotar o nome Fleetguard. Atualmente possui fábricas instaladas nos EUA, França, México, Índia, África do Sul, Austrália, Inglaterra, China e Brasil.

No Brasil, a empresa atua desde 1993. Primeiramente como um centro de distribuição dentro das operações da Cummins Brasil, e mais tarde, a partir de 2000, com produção própria. A empresa emprega no País 103 funcionários, está instalada na cidade de Guarulhos (SP) e possui uma rede de distribuição de 420 pontos de venda.

Fedex marca presença na São Paulo Fashion Week

A Fedex esteve novamente presente no São Paulo Fashion Week e apresentou sua parceria com a Patachou, que iniciou suas atividades na década de 80 como uma malharia em Belo Horizonte (MG) e possui hoje oito lojas próprias e 320 pontos de venda no País, além de 40 pontos de venda

em países como Alemanha, França, Estados Unidos, Inglaterra, Espanha, Japão, e região chinesa de Hong-Kong – os quais são atendidos por meio da Fedex Express.

Segundo Guilherme Gatti, diretor de Marketing da Fedex para América Latina, há no Brasil novos e poderosos instru-

mentos de comércio exterior. "O debate, a reflexão e o conhecimento são armas poderosas que o médio e o pequeno exportador possuem. No caso da Patachou, sempre procuramos ferramentas e soluções para atender seu desafio de exportar. Somos parceiros há mais de um ano e a Fedex

Express chega a enviar de 30 a 40 remessas mensais, para este cliente, em época de temporada", comenta Guilherme Gatti.

A divisão da Fedex Express América Latina e Caribe atende a mais de 50 países e territórios em toda América Latina e Caribe e emprega acima de 3.000 pessoas.

VEÍCULO
MODELO/CARROCERIA
QUILÔMETROS RODADOS

VOLKSWAGEN
 GOL GERAÇÃO III T FLEX CITY 1.0
 5.000

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS

	VALOR		PART.
	R\$	RS/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	140,06	0,0280	4,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	233,51	0,0467	7,0
SALÁRIO DO MOTORISTA	1260,24	0,2520	38,0
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	101,82	0,0204	3,1
SEGURO FACULTATIVO	152,83	0,0306	4,6
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	157,88	0,0316	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	2046,34	0,4093	61,7

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS

COMBUSTÍVEL	858,46	0,1717	25,9
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	93,75	0,0188	2,8
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	199,12	0,0398	6,0
LUBRIFICANTE DO MOTOR	26,25	0,0053	0,8
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	4,13	0,0008	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	87,50	0,0175	2,6
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	1269,21	0,2538	38,3
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	3315,55	0,6631	100,0

VEÍCULO
MODELO/CARROCERIA
QUILÔMETROS RODADOS

FORD
 F-4000 BAÚ
 10 000

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS

	VALOR		PART.
	R\$	RS/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	390,35	0,0390	4,7
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	682,50	0,0683	8,2
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1730	20,9
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	117,21	0,0117	1,4
SEGURO FACULTATIVO	423,15	0,0423	5,1
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	394,78	0,0395	4,8
SUB TOTAL CUSTOS FIXOS	3738,15	0,3738	45,1

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS

COMBUSTÍVEL	2891,38	0,2891	34,9
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	498,75	0,0499	6,0
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	819,00	0,0819	9,9
LUBRIFICANTE DO MOTOR	157,50	0,0158	1,9
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	10,59	0,0011	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	175,00	0,0175	2,1
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	4552,22	0,4552	54,9
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	8290,36	0,8290	100,0

VEÍCULO
MODELO/CARROCERIA
QUILÔMETROS RODADOS

MERCEDES-BENZ
 1725 4x2 CS
 10 000

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS

	VALOR		PART.
	R\$	RS/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	618,33	0,0618	5,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1326,41	0,1326	10,7
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1730	14,0
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	217,96	0,0218	1,8
SEGURO FACULTATIVO	785,42	0,0785	6,3
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	589,99	0,0590	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	5268,27	0,5268	42,5

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS

COMBUSTÍVEL	4413,16	0,4413	35,6
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	606,14	0,0606	4,9
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO DE OBRA)	1430,00	0,1430	11,5
LUBRIFICANTE DO MOTOR	244,50	0,0245	2,0
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	35,75	0,0036	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	392,00	0,0392	3,2
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	7121,54	0,7122	57,5
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	12389,81	1,2390	100,0

VEÍCULO
MODELO/CARROCERIA
QUILÔMETROS RODADOS

SCANIA
 SV T-360 4x2 CT CAVALO-MECÂNICO
 15 000

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS

	VALOR		PART.
	R\$	RS/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1751,17	0,1167	7,4
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2428,84	0,1619	10,2
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1153	7,3
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	416,96	0,0278	1,8
SEGURO FACULTATIVO	911,48	0,0608	3,8
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1131,83	0,0755	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	8370,43	0,5580	35,2

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS

COMBUSTÍVEL	9675,00	0,6450	40,7
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	1231,36	0,0821	5,2
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2895,30	0,1930	12,2
LUBRIFICANTE DO MOTOR	787,50	0,0525	3,3
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	58,78	0,0039	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	750,00	0,0500	3,2
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	15397,94	1,0265	64,8
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	23768,38	1,5846	100,0

VEÍCULO
MODELO/CARROCERIA
QUILÔMETROS RODADOS

MERCEDES-BENZ
 SPRINTER 313 - 2.2 TETO ALTO - FURGÃO
 10 000

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS

	VALOR		PART.
	R\$	RS/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	473,43	0,0473	6,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	678,58	0,0679	9,0
SALÁRIO DO MOTORISTA	1459,60	0,1460	19,3
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	148,48	0,0148	2,0
SEGURO FACULTATIVO	335,00	0,0335	4,4
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	360,74	0,0361	4,8
SUB TOTAL CUSTOS FIXOS	3455,83	0,3456	45,6

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS

COMBUSTÍVEL	2580,00	0,2580	34,1
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	442,50	0,0443	5,8
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO DE OBRA)	723,60	0,0724	9,6
LUBRIFICANTE DO MOTOR	127,50	0,0128	1,7
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	6,05	0,0006	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	240,00	0,0240	3,2
SUB TOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	4119,65	0,4120	54,4
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	7575,48	0,7575	100,0

VEÍCULO
MODELO/CARROCERIA
QUILÔMETROS RODADOS

VOLKSWAGEN
 15.190 4x2 BAÚ
 10.000

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS

	VALOR		PART.
	R\$	RS/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	530,36	0,0530	5,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1067,35	0,1067	10,0
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1730	16,3
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	180,96	0,0181	1,7
SEGURO FACULTATIVO	642,35	0,0642	6,0
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	506,01	0,0506	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	4657,19	0,4657	43,8

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS

COMBUSTÍVEL	3493,75	0,3494	32,9
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	635,00	0,0635	6,0
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1222,68	0,1223	11,5
LUBRIFICANTE DO MOTOR	246,00	0,0246	2,3
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	27,50	0,0028	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	344,00	0,0344	4,1
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	5968,93	0,5969	56,2
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	10626,12	1,0626	100,0

VEÍCULO
MODELO/CARROCERIA
QUILÔMETROS RODADOS

IVECO
 EURO CARGO 170 E 22 BAÚ
 10 000

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS

	VALOR		PART.
	R\$	RS/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	420,00	0,0420	3,4
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1238,13	0,1238	9,9
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1730	13,9
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	197,58	0,0198	1,6
SEGURO FACULTATIVO	584,80	0,0585	4,7
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	593,49	0,0593	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	4764,16	0,4764	38,2

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS

COMBUSTÍVEL	4932,35	0,4932	39,6
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	739,77	0,0740	5,9
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1315,80	0,1316	10,6
LUBRIFICANTE DO MOTOR	174,00	0,0174	1,4
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	37,13	0,0037	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	500,00	0,0500	4,0
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	7699,05	0,7699	61,8
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	12463,21	1,2463	100,0

VEÍCULO
MODELO/CARROCERIA
QUILÔMETROS RODADOS

VOLVO
 FH12.380 4x2 CAVALO-MECÂNICO
 15.000

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS

	VALOR		PART.
	R\$	RS/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1481,61	0,0988	6,5
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2130,05	0,1420	9,4
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1153	7,6
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	365,46	0,0244	2,0
SEGURO FACULTATIVO	794,75	0,0530	3,5
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1083,84	0,0723	4,8
SUB TOTAL CUSTOS FIXOS	7585,87	0,5057	33,3

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS

COMBUSTÍVEL	9675,00	0,6450	42,5
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	1231,36	0,0821	5,4
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2650,73	0,1767	11,6
LUBRIFICANTE DO MOTOR	810,00	0,0540	3,6
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	57,75	0,0039	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	750,00	0,0500	3,3
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	15174,84	1,0117	66,7
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	22760,71	1,5174	100,0

Vendas crescem, mas sem vigor

A comercialização de caminhões aumentou 6,1% no primeiro semestre. Apesar da retração nas encomendas de veículos destinados à movimentação de grãos, outras atividades, sobretudo a carga industrial, foram às compras

O MERCADO DE CAMINHÕES, EMBORA dê sinais de perda de vigor, ainda assim, apresenta números bons. Nos primeiros seis meses de 2005 as vendas no atacado foram de 42.728 caminhões de todas as categorias, 6,1% maiores em relação a igual semestre do ano passado. Deve-se ter em conta, contudo, que 2004 foi o recorde de todos os tempos

da indústria brasileira desde sua instalação no País, em 1957.

Se não há as mesmas filas de espera que eram registradas em 2004 por causa da expansão da agrícola – ocorreram em 2005 quebra da safra e queda nos preços dos grãos – as cargas industriais, a mineração e o transporte frigorificado, principalmente, tiveram reação positiva

e partiram para as compras de caminhões.

O fato é que, em todas as faixas, os números de 2005, pelo menos no primeiro semestre, foram melhores. Na faixa dos semileves, entre 3,5 e 6 toneladas brutas, a expansão foi de 5,8% sobre os primeiros seis meses de 2004. Nos caminhões leves, de 6 a 10 toneladas, o crescimento ficou em 0,7%. Nos caminhões médios, entre 10 e 15 toneladas brutas, houve crescimento de 1,4%. Nos semipesados, com peso bruto total acima de 15 toneladas, registrou-se o maior avanço, de 19,7%, nas vendas. Já nos pesos pesados, que englobam o caminhão-chassi com capacidade máxima de tração acima de 45 toneladas e o cavalo-trator com peso bruto total combinado de 40 toneladas em diante, as vendas praticamente estacionaram – 0,4% de alta, apenas.

O problema da safra agrícola, sobretudo a soja, acumulado à crise política no plano federal, de certa forma amorteceu perspectivas e inibiu compras. Mas a carência do Brasil em relação ao transporte rodoviário é grande e a frota está tão velha que a indústria de caminhões tem tais antídotos para enfrentar cíclicas crises.

RANKING DOS CAMINHÕES

(vendas no atacado - 1º semestre - em unidades)

	2005	share (%)	2004	share (%)
Mercedes-Benz	13.025	30,5	12.334	30,6
Volkswagen	12.695	29,7	11.698	29,0
Ford	8.166	19,1	7.960	19,8
Volvo	3.397	7,9	3.164	7,8
Scania	2.928	6,8	2.728	6,8
Iveco	2.001	4,7	1.723	4,3
Agrale	197	0,5	327	0,8
Outros	319	0,8	341	0,9
Total	42.728	100,0	40.275	100,0

Fonte: Anfavea: vendas no atacado

nova opção com tradição





Pneu bem cuidado

Frotista premiado

O Prêmio "Ciclo Total do Pneu" é uma iniciativa DPaschoal e Goodyear que irá premiar os frotistas que demonstrarem as melhores práticas de utilização e manutenção dos pneus, em todo o seu ciclo de vida. Além de atestar a seus clientes a preocupação da sua empresa com a segurança, você aumenta sua rentabilidade.

VANTAGENS EM PARTICIPAR DO PRÊMIO

Melhor custo/benefício dos pneus Ganho de imagem para sua empresa Responsabilidade ambiental

Inscrições a partir de agosto

Para mais informações entre em contato com a loja DPaschoal mais próxima, ou ligue **0800 770 50 53**.
Acesse o site www.dpaschoal.com.br e faça sua inscrição!

