

# transporte

Todos os modais

MODERNO

CTM

Ano 46 - nº 435 - R\$ 15,00

## SCANIA AVANÇA NA FRONTEIRA AGRÍCOLA



Atlas prepara-se para atingir  
receita de R\$ 1 bilhão

Confenar fecha rodada  
de acordos com fabricantes

Trafiti, a nova empresa  
de transporte e logística

TGA amplia atuação  
em carga fracionada

Marcopolo lança ônibus  
rodoviário da Geração 7

Chegam os chassis Volvo  
com piso baixo total



A PARTIR DE AGORA TRADIÇÃO  
E TECNOLOGIA VÃO ANDAR JUNTAS

**MARSHAL**



FABRICADOS NA CORÉIA DO SUL

**Você já pode contar com a tecnologia  
de ponta dos Pneus Marshal:**

- 8º maior fabricante de pneus do mundo.
- Melhor custo operacional da categoria.
- Com 3 fábricas na Ásia e América.
- Distribuição exclusiva Cantu Pneus em todo Brasil.
- Mais de 70 milhões de pneus/ano.
- Unidades Cantu: PR, SC, RS, SP, PE.



**0300 210 1010**

[www.cantu.com.br/pneus](http://www.cantu.com.br/pneus)

Visite nossa Central de Serviços

Autorizados Marshal

Rua Dom Lucas Obes, 956 - esq. com

Av. Juntas Provisórias

URBANO

KCA 01

KCA 11

RODOVIÁRIO

KRD 05

KRS 02

KRS 05



# Um mercado de invejar

Um país movido a caminhão como o Brasil não tem razão de temer crises venham de onde vierem. Tanto assim que depois de bater recorde de todos os tempos na venda de caminhões ano passado, o Brasil, com todo tsunami varrendo a economia mundial, fechou o primeiro semestre com vendas próximas às de 2007.

Perguntarão alguns: mas por que a comparação é feita em relação a 2007 e não com 2008? Ora, porque 2007 foi o segundo melhor ano da história e 2009, pelo menos o primeiro semestre foi fortemente influenciado pelos efeitos da crise mundial. Assim, não seria justo cotejar com 2008.

O jogo só termina quando acaba. Parafraseando o provérbio popular, 2009 tem todo o segundo tempo do ano para ser disputado.

E o segundo semestre promete uma virada de jogo, principalmente pelas medidas anunciadas pelo governo federal no penúltimo dia do primeiro semestre.

As medidas envolvem a prorrogação até dezembro da isenção de IPI, o Imposto sobre Produtos Industrializados. Além disso, o governo melhorou substancialmente as condições de financiamento para os caminhões. O Procaminhoneiro e a linha Finame tiveram redução de 67% e 32% nas taxas, respectivamente.

Não bastasse isso, prazos de empréstimos foram melhorados. O Procaminhoneiro para pessoa física passou de 84 para 96 meses. E mais: financiamentos que antes só cobriam caminhões de até oito anos de uso passaram a abranger veículos com até 15 anos de vida.

Por essas e outras, o Brasil, um dos maiores mercados mundiais de caminhões continuará a ser a bola da vez. Tanto assim que a Paccar, fabricante americana, depois de rondar o Brasil em 2008 para visitar concessionários de caminhões voltou neste primeiro semestre ao País, agora para conhecer os fornecedores de autopeças.

A Paccar, dona da marca Kenworth, na lista dos maiores produtores mundiais, não pode e não deve ficar de fora deste grande mercado.



## 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

## SEMINÁRIOS E CURSOS

Sabrina Baialardi  
sabrina@otmeditora.com.br

## MARKETING

Maira de Castro  
maira@otmeditora.com.br

## REDAÇÃO

### Editor

Eduardo Alberto Chau Ribeiro  
ecribeiro@otmeditora.com.br

### Colaboradores

Sonia Crespo  
soniacrespo@otmeditora.com.br

Márcia Pinna Raspanti

marcia.pinna@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

Alessandra Amadei

alessandra@otmeditora.com.br

Alcindo Fontana

fontal@otmeditora.com.br

### CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento  
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

Gilberto A. Paulin

João Batista A. Silva

Tel.: (41) 3027-5565

spala@spalamkt.com.br

Tiragem e distribuição

10.000 exemplares

Auditado por

**PRICEWATERHOUSECOOPERS** 

Assinatura Anual: R\$ 140,00 (seis edições e quatro 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. 707 Campo Belo

CEP 04604-006 - São Paulo, SP

Tel./Fax: (11) 5096-8104 (seqüencial)

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a:  **anatec**  
www.anatec.org.br

Circula no mês subsequente ao de capa

## SUMÁRIO

### GESTÃO

A Empresa de Transporte Atlas está se preparando para comemorar os 60 anos de sua fundação, em 2012, e espera faturar R\$ 1 bilhão em 2014 **6**

### DISTRIBUIÇÃO

Confenar, associação que reúne os revendedores Ambev amplia seu leque de parcerias e acordos com montadoras, fabricantes de implementos e de pneus **8**

### TRANSPORTADORAS

TGA Logística investe em novo terminal de cargas na região da capital paulista e prevê uma nova rota de operação no Mercosul **12**

### CAMINHÕES

Grupo Rota Oeste inaugura em Lucas do Rio Verde a quarta concessionária Scania no Mato Grosso, no coração da nova fronteira agrícola brasileira **16**

### MONTADORAS

Iveco fornece à Distribuidora Supergasbras 14 caminhões Eurocargo 17E22 e um Stralis 490S38, aumentando o número de clientes no setor de gás **20**

Ford lança selo comemorativo dos seus 90 de atuação no mercado brasileiro e atinge recorde de vendas de caminhões desde 1957 **21**

### LOGÍSTICA

Fusão da Trans-Postes, Ajofer, Fantinati, Transvec e Messtralog cria uma nova empresa, a Trafti, com 20 unidades de atendimento nas regiões Sul e Sudeste **22**

### DIESEL

Defasagem acumulada nos valores dos fretes dificulta às transportadoras repassarem aos embarcadores a redução do preço do diesel **24**

### FÓRUM

Peritos em logística apontam o aumento da produtividade na distribuição e a redução de custos como principais desafios para o segmento de transporte **26**

### AUTOPEÇAS

Magneti Marelli vê na tecnologia as maiores oportunidades de crescimento para as empresas do setor no mercado brasileiro **28**

### VIDROS AUTOMOTIVOS

Saint Gobain Sekurit testa parabrisa antiembaçante para veículos comerciais e prevê lançamento para este ano no Brasil **30**

### EMISSÕES

Eaton desenvolve sistema de tratamento de gases de escape que não usa ureia para reduzir a emissão de óxido de nitrogênio **32**

### PNEUS

Prioridade da Michelin para suas fábricas no Brasil é o investimento em novas tecnologias que garantam a qualidade dos produtos **34**

### LANÇAMENTO

Marcopolo apresenta sua nova geração de ônibus rodoviários, o G7, com inovações técnicas e design arrojado **36**

### SEMINÁRIO NTU

Investimento em melhorias no transporte público das 12 cidades que sediarão a Copa de 2014 é a grande aposta do setor **38**

### TRANSPORTE URBANO

Volvo lança no mercado nacional seus chassis para ônibus articulado e biarticulado com piso baixo total, que facilitam a acessibilidade **40**

### CONTÊINERES

Santa Catarina vai quadruplicar a capacidade instalada de seus portos até 2011 com investimento de R\$ 2 bilhões **42**

Tecon Imbituba, no litoral catarinense, começa a atender navios da Mercosul Line e aumenta sua participação na cabotagem **44**

### OFFSHORE

Grupo Arara Azul investe R\$ 185 milhões em terminal portuário privativo na Baía de Vitória (ES) com 530 metros de comprimento **46**

### IMPLEMENTOS

Depois de queda de 37% na produção entre janeiro e maio, fabricantes de implementos começam a receber mais encomendas **50**

### COMBUSTÍVEL RENOVÁVEL

Retomada na demanda de diesel e aumento na produção de óleos de origem vegetal e animal antecipam adição de 4% no biodiesel **50**

### SEÇÕES

Editorial **3** Novas **59**  
Opinião **48, 66** Custos Operacionais **64**

Lançamento

# Bitrem Aço Carbono Recrusul

Muito mais qualidade e segurança.



“O Brasil confia nesta marca.”

Linha de Implementos Rodoviários



Semirreboque Frigorífico



Tanque Inox sobre Chassi



Carroceria Frigorífica



Semirreboque Tanque Aço Carbono



Rodotrem Frigorífico



Silo Basculante



Silo Rígido



Semirreboque Tanque Aço Inox



Semi-reboque Frigorífico



Bitrem Aço Carbono



# Laços de sangue que agregam valor

Mesmo com presidente eleito por nove vezes consecutivas, Empresa de Transportes Atlas, perto de completar 60 anos de vida, prepara a quarta geração para o poder

■ ARIVERSON FELTRIN



A Atlas prepara-se para entrar no clube das transportadoras que faturam R\$ 1 bilhão, evento projetado para 2014

A Empresa de Transportes Atlas prepara duas comemorações. Uma delas, para 2012, é a festa de 60 anos de fundação. Outro evento, projetado para 2014, é entrar no clube das empresas que faturam R\$ 1 bilhão.

A trajetória da Atlas, desde 1952, é apoiada em ambiente de gestão muito familiar. E de profundo respeito à figura do fundador chamado Lauro Megale, mineiro da pacata Borda da Mata que soube passar aos herdeiros a importância da harmonia familiar para a longevidade da empresa.

Misto de comerciante e transportador, Lauro começou com um caminhão Studebaker ano 1951, transportando queijo e polvilho de Minas Gerais para São Paulo. No retorno, levava arame farpado e cerveja.

Fora do negócio, a história de Lauro Megale sempre foi povoada de família. Um de seus muitos netos, Francisco Maritim Megale, ou Fran Megale, como é tratado, está há 33 anos no negócio, 20 deles no comando.

Antes da presidência, Fran passou por muitos cargos, entre eles, arquivista, no início da carreira, e diretor financeiro, na

época do Plano Cruzado, na segunda metade dos anos 1980, período certamente mais difícil na trajetória dos quase 60 anos da história da Atlas.

Não utilizar recursos de terceiros, o conselho do fundador, reconhecidamente não foi seguido na ocasião. "Vivíamos o Plano Cruzado, um programa que estabilizou a moeda e disparou a demanda. Nosso terminal de São Paulo, enorme, inaugurado em 1976, ficou pequeno para tanta carga. Então, compramos o terreno vizinho com recursos buscados no mercado". O plano fez água, os juros até então controlados foram às nuvens e

a empresa entrou em concordata.

Na medida do possível, a Atlas tem procurado crescer com recursos próprios. Mas, sempre atenta para que o endividamento não fuja do controle, recorreu pela primeira vez à linha de longo prazo do BNDES para construir um terminal previsto para entrar em operação no segundo semestre.

A Atlas faturou no ano passado R\$ 390 milhões. Sobraram R\$ 7,8 milhões de lucro líquido. "É um resultado muito estreito, que representa 2% da receita", diz Fran Megale, que acrescenta. "Para sobreviver em nosso ramo só mesmo fazendo gestão eficiente de custos. Temos uma contabilidade toda aberta com controle tanto do custo quanto do frete que deve ser cobrado."

Recém-eleito para o nono mandato à presidência da Atlas, será que Fran Megale reproduz na empresa o jargão do futebol que diz que em time vencedor não se muda o técnico?

"Para uma empresa familiar dar certo, procuramos não misturar assuntos pessoais com profissionais. Conseguimos transpor essa barreira por meio de regras claras. Nosso principal desafio é perpetuar o negócio ao longo das gerações. A terceira geração está no comando, mas já começamos a pensar em sucessão", assinala.

A ambição válida para expandir os negó-



A logística já responde por 10% do faturamento da Atlas e deverá atingir R\$150 milhões de receita em 2010

cios não pode contaminar a ética societária. É ponto de honra que cada um dos seis integrantes da primeira geração dos Megale tenha igualmente 16,66% de participação. "Não há vantagem de um sobre outro. Devemos muito dessa fidelidade e união à avó Afonsina Megale, que sempre lutou para manter a família coesa. Foi uma semente que deu frutos", afirma.

**PASSO DA LOGÍSTICA** – De início tímida, a logística ganha espaço nos negócios da Atlas. "Criamos o negócio em 1995 com uma empresa à parte, chamada Hércules. Fomos

aprendendo e de três anos para cá a atividade passou a ser uma divisão da Atlas. Já representa 10% do faturamento e, para 2014, prevemos que a logística alcance R\$ 150 milhões – 15% de representatividade no total geral previsto para aquele ano".

No transporte, a Atlas opera com agregados donos dos cavalos-mecânicos que vão atrelados às carretas pertencentes à empresa. "Nossa experiência ao longo dessas décadas mostra que essa prática é a mais viável. Garantimos cargas para os agregados e temos custos competitivos".

A frota total operada pela empresa é de 1,6 mil veículos entre caminhões leves, médios, pesados e carretas. Do total, 800 são veículos agregados e 800 são próprios.

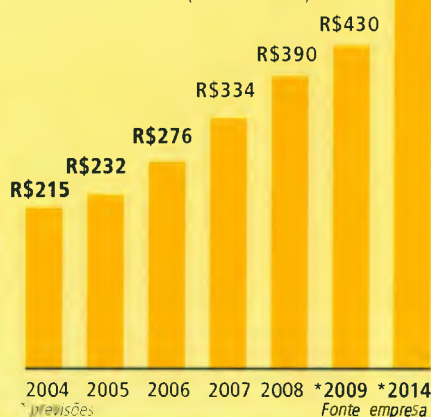
Um indicador que o embarcador mede para aferir a eficiência do transportador é seu grau de risco quanto à integridade da carga, notadamente no delicado aspecto de mecanismos que evitem o roubo. "Esse é um item que direcionamos forte investimento. Seja veículo nosso ou agregado, os rastreadores e a gestão são por nossa conta. Investimos por ano R\$ 48 milhões em segurança patrimonial para evitar roubo de carga", diz Fran Megale. "Nos primeiros quatro meses de 2009 tivemos apenas um caso de roubo de carga em 40 mil viagens realizadas".

## ATLAS EM NÚMEROS

- 40 filiais próprias
- 208.000 mil m<sup>2</sup> de área total
- 74.500 mil m<sup>2</sup> de armazéns
- 400 plataformas para carga e descarga operando 24 horas
- 1.600 veículos de coleta, transferência e entrega (800 próprios e 800 de agregados)
- 2 milhões de entregas e mais de 550 mil toneladas transportadas por ano
- 2.600 funcionários
- 6.500 clientes
- 3 projetos de responsabilidade social

## FATURAMENTO

(em milhões)







*As 170 revendas Ambev que formam a Confenar faturaram R\$ 12 bilhões em 2008 e geram mais de 30 mil empregos diretos*

# Apoio de peso

**A Confenar, que reúne os distribuidores da Ambev, fechou novas parcerias com montadoras de caminhões, fabricantes de implementos e de pneus para abastecer a frota de mais de 10 mil caminhões**

■ SONIA CRESPO

Não deve ser tarefa fácil programar a renovação de uma frota de mais de 10 mil caminhões. Da mesma forma, não deve ser nada simples organizar a compra de pneus novos ou a recapagem dos usados para esse contingente de veículos. Mas, aos poucos, a Confederação Nacional das Revendas Ambev e das Empresas de Logística da Distribuição (Confenar) vem conseguindo cumprir essa árdua missão. Para reduzir o alto custo de reposição e manutenção da frota que atende a um serviço nacional de distri-

buição com 170 revendas, que, por sua vez, abastecem um milhão de pontos de venda em todo o Brasil, a entidade vem fechando uma série de parcerias para a compra de novos caminhões com todas as montadoras nacionais. Alguns acordos já existiam antes mesmo da criação da Confenar, em 2002, como o realizado com a Ford Caminhões. Com o tempo surgiram os acordos com a Volkswagen e com a Mercedes-Benz. Até 2008, as três montadoras forneciam caminhões pesados e médios. Desde o mês

de abril, as parcerias estrearam no segmento de extrapesados, com a Scania, a Volvo e a Iveco. Simultaneamente, a entidade também fechou novos acordos com a Goodyear e com a fabricante de implementos Facchini.

"Identificamos primeiramente as demandas de nossos distribuidores para depois avaliar as condições comerciais mais vantajosas de compra. A partir de determinado volume de veículos é possível fazer um excelente negócio", adianta Nino Feoli Ane-



le, gerente geral da confederação. O executivo comenta que a entidade revelou-se exímia compradora de todo tipo de material, como uniformes, empilhadeiras, material de escritório e motocicletas. A compra de caminhões extrapesados irá atender à denominada "operação puxada", que é rota de saída das fábricas de bebidas e entrega nos pontos de vendas. Nino acredita que entre 20% e 30% dos caminhões que serão adquiridos este ano, mediante parceria, serão extrapesados. A previsão, diz, é investir R\$ 40 milhões nas novas aquisições, valor próximo do total investido durante 2008. "Estimamos que, para este ano, a compra chegue a 300 caminhões, aproximadamente", estima. O faturamento das revendas filiadas, em 2008, ficou na casa dos R\$ 12 bilhões. Para 2009, o gerente geral da entidade estima que haja um crescimento desse valor entre 5% e 6%.

O executivo lembra que estas compras conjuntas da Confenar têm boa aceitação junto aos distribuidores, pela economia de escala alcançada. Antes da existência desses acordos, a compra era feita de maneira pulverizada e cada revenda obtinha um desconto particular das montadoras. "O modelo de compra acertado com cada um



*Entre 20% e 30% dos caminhões a serem adquiridos pela Confenar neste ano serão extrapesados*

dos fabricantes de caminhões é basicamente similar e o desconto oferecido, já que temos uma demanda bastante significativa, é bastante competitivo", explica Nino Feoli.

A Confenar já mantém em operação 35 caminhões das marcas Volvo, Scania e Iveco e prevê receber outro lote até o início do segundo semestre, período em que o setor se prepara para grandes operações de distribuição. "É o período em que registramos

maior volume de entregas", adianta Feoli. A entidade, acrescenta, não tem um cronograma específico para a troca de caminhões. "Fazemos apenas um levantamento anual das necessidades dos associados. A vida útil dos veículos depende, na verdade, do volume de operações às quais se dedica cada uma das revendas. "Vai depender do volume de trabalho e do perfil da rota", comenta. Ele cita, por exemplo, que as operações de distribuição nas regiões

Norte e Centro-Norte são realizadas em distâncias bem maiores em relação às demais regiões do País.

A confederação representa 170 empresas revendedoras de produtos da fabricante Ambev, a maior rede de distribuição de bebidas do País, criada em janeiro de 2003. A confederação se dedica à otimização das atividades voltadas para o segmento, como a garantia de sua representatividade e a geração de



*O segundo semestre é o período em que o setor se prepara para grandes operações de distribuição*



*As revendas da Confenar, com sua frota de 10 mil veículos, atendendo a cerca de 1 milhão de pontos-de-venda no território nacional*

negócios que beneficiem os revendedores associados. As revendas da Confenar são responsáveis por uma das mais complexas e eficientes operações de logística de distribuição do mundo, atendendo a cerca de 1 milhão de pontos-de-venda no território nacional. Além da frota de 10 mil caminhões, a rede dispõe de seis mil motocicletas, 3 mil veículos leves e mil empilhadeiras. As operações da rede de revendas gera mais de 30 mil empregos diretos e cerca de 90 mil indiretos. A entidade realiza investimentos anuais de R\$ 15 milhões em autopeças, R\$ 4 milhões em uniformes e R\$ 60 milhões em seguros, entre outros.

A inédita parceria fechada com a Scania prevê condições de pagamento a preços diferenciados para a aquisição dos modelos GP 420 LA6x2NA, G 380 LA6x2NA, P 380 LA6x2NA e P 340 LA6x2NA. Já da marca Volvo a confederação terá à disposição os modelos FH 13 400 6x2 e FM 111 370 6x2, com preços e condições especiais. Estes dois modelos dispõem de computador a bordo, assento do motorista com suspensão a ar, parachoque aerodinâmico e motor de 13 litros, desenvolvido para baratear a manutenção. "Fechar parceria com o seg-

mento de extrapesados era um objetivo a ser alcançado e conseguimos conquistar", comemora o diretor da Área de Negócios da entidade, Pedro Ciccotti.

No acordo realizado em parceria com a Mercedes-Benz, a montadora colocou à disposição das revendas associadas à Confenar mais de dez opções de modelos, entre eles o 1718 FPN, exclusivamente destinado ao setor de distribuição de bebidas e campeão de vendas entre as distribuidoras Ambev em 2008. Esta versão de caminhão vem com molas trapezoidais curtas no eixo traseiro, próprias para rebaixamento, e um terceiro assento na cabine do condutor, que facilita a inclusão de mais um colaborador para executar o serviço de entrega de produtos. Nos valores acordados, estão o IPI reduzido. O pagamento poderá ser feito à vista, financiado através do Finaime, CDC ou Leasing, ou financiado pelo Banco Bradesco.

Já na parceria fechada com a Ford Caminhões, o prazo do acordo se restringe aos seis primeiros meses de 2009 e a montadora oferecerá os modelos Ford Cargo C-815e, C-1317e, C-1517e, C-1717e, C-1722e, C-2422e, C-2428e, e C-4532e. Com a

montadora Iveco, o acordo da entidade prevê a oferta de caminhões Stralis 570S 380, atualmente um dos veículos mais econômicos da categoria e garantia de 12 meses sem limite de quilometragem.

Para a compra de implementos rodoviários, Nino Feoli comenta que o volume negociado não acompanha neces-

sariamente o total de caminhões adquiridos, já que a vida útil de um implemento, na maioria dos casos, costuma ser mais longa que a do cavalo-mecânico. Com a fabricante Facchini, a Confenar renovou uma antiga parceria para aquisição de semireboques furgão lonado para 28 paletes – que atenderão principalmente a "operação puxada", carrocerias planas, carrocerias planas para seis, oito, dez e doze paletes, carrocerias rebaixadas para oito, dez e doze paletes, carrocerias lonadas para seis, oito, dez e doze paletes e carrocerias para carga seca.

Outro importante acordo realizado no primeiro semestre pela Confenar envolve o abastecimento de pneus para a manutenção dos caminhões. A entidade investiu em 2008 R\$ 12 milhões na compra e na recauchutagem de pneumáticos e já dispõe de um serviço de consultoria e análise de produto, oferecido pela Bandag. Desde maio, mantém acordo com a fabricante Goodyear, para aquisição de pneus novos. Serão mais de 20 modelos da linha destinada a caminhões, com descontos especiais, que variam entre 15% e 20%, com prazo de pagamento para até 15 dias.





Ferrovário | Fundação | Serviços

Fazer hoje os  
planos de amanhã.  
**E criar caminhos para  
colocá-los em prática.**

A **AmstedMaxion** é uma empresa que sabe onde quer chegar. Por isso está presente no dia-a-dia de milhares de pessoas. Sim, porque em algum momento, aquele produto que chegou à sua casa passou por um caminho criado pela AmstedMaxion. Há mais de 65 anos é assim. E todo esse ideal agora se reflete em uma nova marca e slogan. Ao "criar caminhos" seguimos evoluindo e contribuindo para diversos negócios e para a sua vida.

Cruzeiro  
(55 12) 2122-1400

Hortolândia  
(55 19) 2118-2000

Osasco  
(55 11) 3411-8000

# Na rota do Mercosul

**TGA Logística investe em novas instalações e parcerias para ampliar sua atuação no transporte de cargas fracionadas para o Mercosul e dentro do Brasil**

■ SONIA CRESPO

COM EXPERTISE DIRECIONADA para o transporte rodoviário internacional de cargas fracionadas há quinze anos, a TGA Logística está desenvolvendo alguns projetos para

intensificar as operações no segmento e, ao mesmo tempo, crescer a partir de agora nas operações dentro do mercado doméstico. Um deles será a inauguração de um moderno terminal de cargas de 6 mil m<sup>2</sup>, na região da cidade de São Paulo (SP). Os quatro sócios da transportadora, os irmãos Adilson, Nilson e Edmilson Santos, e o diretor Álvaro Fagundes Júnior têm grande experiência no setor: os irmãos Santos iniciaram a carreira na Antiga Transportadora Latino América — uma das empresas brasileiras precursoras do transporte internacional para os países do Mercosul, que disputava as operações com as lendárias transportadoras Volta Redonda (TVR) e Coral — e o executivo Fagundes Júnior atuou, durante muitos anos, na Expresso Araçatuba e na Companhia Aliança de Navegação. Os investimentos iniciais anunciados para dar início ao processo de crescimento são de US\$ 500 mil.

Sediada em Osasco, na Grande São Paulo, a empresa também mantém forte atuação no segmento de transporte de carga fracionada dentro da cidade de São Paulo.



Adilson Santos comenta que um dos principais objetivos da empresa é, a partir de agora, expandir sua atuação para novos mercados domésticos das regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste.

Mais do que crescer, a estratégia da empresa é recuperar o volume de carga que movimentava antes do período da crise econômica. Nos primeiros meses de 2009, a empresa registrou uma queda na movimentação de carga doméstica de cerca de 40%. No segmento internacional, essa retração ficou entre 35% e 40%. "A retomada deverá ser lenta", comenta Adilson Santos. Mas a expectativa é muito boa: ampliar em 30% o total de carga transportada, recuperando, assim, o volume de carga movimentado até o final do ano passado. "Com o crescimento do transporte de carga fracionada junto ao setor industrial, queremos investir mais no País, de olho em uma fatia importante do mercado, liderado hoje por grupos estrangeiros", observa. A frota atual da TGA chega a 270 caminhões, sendo 50 próprios e 220 agregados. Adilson Santos explica que os

veículos da frota própria atendem a operações de emergência. O nome TGA foi criado por ele, que explica não ser nenhuma abreviatura. "Apenas escolhi uma sigla curta e fácil de ser memorizada", diz.

"A procura pelo transporte fracionado tem sido muito grande, por causa do excelente custo-benefício", justifica o executivo, lembrando que nesse serviço é possível transportar cargas de vários clientes em um mesmo caminhão, reduzindo não só os custos de transporte e operação, mas também o ciclo de pedidos, permitindo aos clientes a compra de lotes menores de transporte, o que diminui o inventário na cadeia logística.

Na área internacional, a TGA pretende ampliar a gama de linhas para o exterior. Hoje a empresa faz as rotas São Paulo-Buenos Aires (Argentina), São Paulo-Santiago (Chile) e São Paulo-Montevidéu (Uruguai). A partir de julho entrará em operação a rota São Paulo e uma das principais metas é a criação da rota São Paulo-Assunção (Paraguai).

Nilson Santos revela que 50% da ocu-



pação do caminhão se destina à carga fracionada, ficando a outra metade para a carga cheia. E salienta que o grande diferencial dos serviços da TGA está na garantia da frequência diária das saídas para o exterior. "A consolidação é feita por todas as empresas que trabalham neste segmento. A questão é que o aproveitamento de sobra de espaço em caminhão não pode ser chamado de consolidação", comenta o executivo. Aliando uma boa prestação de serviços à frequência diária de viagens, a empresa foi abocanhando o mercado. "A princípio", lembra Nilson, "a gente pagava para fazer algumas viagens". Hoje o aproveitamento do caminhão supera os 80%. O frete de volta é garantido com contratos de carga fechada.

Outro diferencial importante adotado pela empresa é a utilização do MIC-DTA (Manifesto Internacional de Carga-Declaração de Trânsito Aduaneiro), documento de expedição de carga internacional que reduz o transit time da viagem e facilita a passagem do veículo pela fronteira. "A parada do veículo na fronteira é apenas para conferência de placa", explica. A aceleração na burocracia aduaneira reduziu praticamente à metade o tempo das viagens aos países do Mercosul: para o Chile, o percurso caiu de 15 para sete dias; para a Argentina e Paraguai, a viagem demorava oito dias e agora dura quatro dias. Nilson enfatiza que todo o percurso realizado pela carga pode ser acompanhado pelo cliente através do site da empresa na internet e pela central de relacionamento.

Para o mercado doméstico, a empresa prepara ofensivas para intensificar o transporte de carga para mercados do Nordeste, Centro-Oeste e Norte. "Existe uma demanda em eferescência, principalmen-

**Com uma frota de 50 caminhões próprios e 220 agregados, a TGA atende atualmente uma carteira de 1.200 clientes**



**Após a retração no primeiro trimestre, a expectativa da TGA é ampliar em 30% o total de carga transportada**

te na região Nordeste", comenta Álvaro Fagundes Júnior, diretor de Novos Negócios para o Brasil. O executivo destaca que a oferta de transporte da TGA irá focar na carga de médio e baixo valor agregado, indo na contramão da grande maioria das empresas do setor, que investem apenas em cargas de alto valor agregado. "Este segmento não tem o serviço disponível, que possa realizar a operação, preservando a excelência do serviço", diz. Segundo ele, para que as operações tenham sucesso, será preciso realizar investimentos em novas parcerias. "Estamos vendendo serviços de transporte com qualidade, com uma estrutura enxuta. Ganhamos em volume", destaca. Fagundes informa ainda que as operações terão apoio de quatro novas filiais – em Salvador, Recife, Forta-

leza e Goiânia – que serão inauguradas entre julho e setembro. Além disso, os executivos da empresa pretendem ampliar o novo CD, de 6 mil m<sup>2</sup> para 10 mil m<sup>2</sup>, até o final deste ano.

"O segredo é um serviço de transporte de carga fracionada aliado a uma boa malha de distribuição", observa o executivo, para quem a crise no setor de transporte e logística gerou retração, mas também boas oportunidades para empresas que, como a TGA, souberam oferecer alternativas eficazes e produtivas aos seus clientes. No Brasil, grandes clientes da TGA vêm apostando nessa modalidade de transporte como forma de aumentar sua produtividade e o chamado "ROI" (Return On Investment). "Antes, fazíamos muitos trechos com carga cheia. Agora, com a crise, o cliente prefere que entreguemos sua mercadoria aos poucos, uma vez que a frequência de consumo também ficou menor", explica.

A TGA trabalha atualmente com uma carteira de 1.200 clientes, com experiência em transporte para os setores de autopeças, alimentício, químico, têxtil, construção civil, tintas e vernizes, consumo, máquinas e equipamentos.



# ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS

## GESTÃO DE FROTAS em 16 horas de treinamento

**20 e 21 de agosto de 2009**

Administrar transportes implica gerenciar com menores custos, conseqüentemente com maior produtividade e rentabilidade. Grande parte das decisões estratégicas da administração de uma frota tem como principais questões o controle e a redução de custos operacionais dos veículos.

Os sistemas de manutenção, bem como o modo de substituir os procedimentos subjetivos ou sentimentais na hora de vender o veículo, adotando processos matemáticos, identificam o momento econômico exato para sua substituição.

Mediante o desenvolvimento de uma abordagem objetiva e descomplicada, o curso oferece inúmeras alternativas para o alcance dos objetivos a que se propõe o treinamento.

**CURSOS OTM, UMA AULA DE BONS NEGÓCIOS.**

Para mais informações ligue:

**11-5096-8104**

ou pelo e-mail:

[sabrina@otmeditora.com.br](mailto:sabrina@otmeditora.com.br)

Eventos Corporativos

O curso "Administração de Frotas de Veículos" faz parte dos Eventos Corporativos. Para saber mais, ligue 11-5096-8104

### OS TÓPICOS ABORDADOS

#### MANUTENÇÃO DE FROTA

Sistema de manutenção  
Oficinas de manutenção  
Custos de oficinas de manutenção

#### CUSTOS OPERACIONAIS DE VEÍCULOS

Classificação dos clientes

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

sistemas de controle

#### PLANEJAMENTO DE RENOVAÇÃO DE FROTA

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

### A AGENDA

8h00 - 8h30 Credenciamento  
10h00 - 10h15 Coffee Break  
12h00 - 13h00 Almoço  
15h30 - 15h45 Coffee Break  
17h30 Encerramento

### PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 650,00

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

### O INSTRUTOR



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

### O LOCAL



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

### INFORMAÇÕES GERAIS

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

**FORMAS DE PAGAMENTO:**  
Depósito Bancário:  
Banco Itaú - Agência 0772 Conta Corrente 54283-3.  
Cartão de Crédito: Visa (Através do

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

**SUBSTITUIÇÃO:**  
O Titular da inscrição poderá indicar outro profissional de sua empresa para

substituí-lo, devendo Informar por escrito. O não comparecimento do inscrito, incorre na não devolução da taxa de inscrição. Em caso de cancelamento, deverá ser informado até 72 horas antes do início do treinamento, caso contrário será cobrado 50% do valor da taxa de inscrição.

**DADOS DO REALIZADOR:**  
Marcelo Fontana Promoções Ltda.

Av. Vereador José Diniz, 3.300  
Cj. 702 - Campo Belo  
CEP 04604-006 - São Paulo - SP

CNPJ. 04.128.227/0001-78  
I.E. Isento - I.Municipal 21563  
PABX (11) 5096.8104

e-mail:  
[sabrina@otmeditora.com.br](mailto:sabrina@otmeditora.com.br)

### ORGANIZAÇÃO:



### REALIZAÇÃO:



### INFORMAÇÕES:

11-5096.8104  
[sabrina@otmeditora.com.br](mailto:sabrina@otmeditora.com.br)  
Departamento de Eventos