

transporte

OTM
EDITORA LTDA.

ANO 42 - Nº 412
R\$ 12,00

Todos os modais

MODERNO

PEQUENAS OPERADORAS INVADEM OS CÉUS



**Linha de caminhões Atego
amplia aplicações**



**Ryder investe na rota
Brasil-Argentina**

**Fiat Ducato rejuvenesce
com design europeu**

**Gefco reforça segurança
na operação logística**

ÔNIBUS: COMIL E IRIZAR MOSTRAM SUAS NOVAS CARROCERIAS

**“Quando o assunto é urgência,
meus clientes contam comigo.
Quando o assunto é parceria,
eu conto com a Bandag.”**

*Urubatan Helou
Diretor Presidente da Braspress*



BANDAG
30 ANOS DE BRASIL

Quem tem a frota na estrada fazendo entregas urgentes por todo o Brasil não pode correr o risco de se atrasar por causa de pneus. É por isso que o Urubatan Helou, da Braspress, escolheu a Bandag como fornecedora de recapagem para sua frota. São 30 anos oferecendo produtos e serviços de alta qualidade em todo o território nacional, com a garantia que a Braspress precisa e a rapidez que os clientes do Urubatan exigem.

**Não importa a estrada,
não importa a distância.
Nós mantemos seu
veículo rodando.**



SEM DESVIOS.



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

Benefícios do biodiesel

A GRANDE NOVIDADE EM COMBUSTÍVEL PARA CAMINHÕES E ÔNIBUS NO BRASIL É O BIODIESEL, que recebeu vigoroso apoio do governo, animado com os benefícios que o novo combustível trará não apenas em redução da poluição ambiental, mas também com os efeitos sociais resultantes da demanda de vegetais oleaginosos destinados à produção dos biocombustíveis. Pode-se fabricar o biodiesel com óleos extraídos da soja, girassol, palma, mamona e muitos outros vegetais.

Mas os novos combustíveis não são tão novos assim. Já em 1900, durante a Exposição Mundial de Paris, Rudolf Diesel apresentou um motor que funcionava à base de óleo de amendoim e, desde a década de 1930, o biodiesel vem sendo usado em pequena escala em alguns países.

No Brasil, o governo aprovou o Programa Nacional do Biodiesel que prevê a mistura de 2% de óleo de origem vegetal ao diesel, o chamado E2, nos próximos três anos, e os primeiros postos de abastecimento estão sendo inaugurados. Até 2013, a proporção deverá aumentar para 5% de biodiesel. A tecnologia de produção é amplamente conhecida no País e fábricas de biodiesel já estão sendo projetadas. Além disso, os atuais motores aceitam sem problemas a mistura de até 5% de óleo de origem vegetal. Portanto, o palco está preparado para a entrada triunfante do novo combustível.

O que falta para garantir seu sucesso? Entre outros componentes da cadeia produtiva, o preço competitivo e incentivos aos produtores.

Uma das maiores dúvidas técnicas é saber quais as necessidades nacionais de biodiesel e como obtê-lo a baixo custo. O custo depende da oleaginosa utilizada e do processo de produção e o preço varia conforme a tributação sobre o produto final.

O consumo de diesel pela frota brasileira é de cerca de 37 bilhões de litros. E crescer 2% de biodiesel ao diesel comum, como estabelece a lei, significa a produção de 750 milhões de litros de biodiesel por ano, o que exige grandes investimentos sem a garantia de retorno dentro de prazo aceitável.

Se o biodiesel brasileiro tiver preço competitivo e o preço do petróleo mantiver o nível atual, o Brasil pode se tornar grande fornecedor mundial do novo combustível, acelerando a amortização dos investimentos. Mas os preços do petróleo podem cair e podemos ver uma reprise da crise do álcool combustível da década 1980, quando a combinação da queda dos preços petrolíferos e os altos custos de produção do álcool sem subsídio governamental anulou a competitividade deste combustível.

De qualquer modo, a idéia do biodiesel é louvável já que o uso de fontes alternativas de combustível, além de beneficiar o meio ambiente e gerar renda no campo, reduz a dependência brasileira do petróleo importado.

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br

SECRETÁRIA EXECUTIVA

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com.br

REDAÇÃO

Editor

Eduardo A. Chau Ribeiro
eduardoribeiro@otmeditora.com.br

Colaboradores

Sonia Crespo
Aline Feltrin

Editor de Arte

Alexandre Henrique Batista
alexandre@otmeditora.com.br

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Crisculo
carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto
vito@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin
gustavofeltrin@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

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

Tiragem
8.000 exemplares

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

Em estoque apenas as últimas edições.

Circula no mês subsequente ao de capa.

As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados não são necessariamente as mesmas de Transporte Moderno.



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

Atendimento ao assinante: 0800 702 B104

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada à



SUMÁRIO

AVIAÇÃO

Enxugamento da malha aérea abre espaço para pequenas operadoras

8

RYDER

Empresa amplia capacidade operacional na rota Brasil-Argentina

14

SEMIPESADOS

Mercedes-Benz apresenta novo modelo de caminhões Atego

16

PESADOS

Iveco leva seu pesado EuroTrakker a canavial para demonstração

18

LEVES

Toyota lança sua nova picape Hilux, com mais conforto e mais torque

20

UTILITÁRIOS

Chega a Linha 2006 do Fiat Ducato, que transporta mais carga

22

SEGURANÇA

A Scania promove concurso para escolher o melhor motorista do Brasil

24

PIRELLI

Pneu Chrono recém-lançado para veículos leves é mais resistente

26

FERROVIAS

Seminário internacional discute técnicas desenvolvidas para as ferrovias

28

CURSOS

Sindicato de transportadores de Campinas promove cursos para empresários

32

LUBRIFICANTE

BR introduz o Lubrax Tec Turbo, que dobra o intervalo de trocas de óleo

35

ENTREGAS URBANAS

Lei municipal de São Paulo restringe horários de entregas de mercadorias

36

ÔNIBUS

Comil atualiza linha de carrocerias Campione após consultar mercado

38

Irizar inicia produção do Novo Century, com o design vencedor na Europa

40

LOGÍSTICA

Logimasters realiza serviços logísticos para envio de ônibus ao exterior

41

GEFCO

Empresa fecha parcerias para melhorar segurança na cadeia logística

44

COMÉRCIO EXTERIOR

Empresa sediada nos Estados Unidos investe em CD em Minas Gerais

46

RASTREAMENTO

ControlSAT facilita ao caminhoneiro adquirir sistema de rastreamento

48

Omnalink alia cobertura por satélite a comunicação por celular, com custo menor

50

MOTORES

Fusão International/MWM cria empresa responsável por 40% da produção

51

SEMINÁRIO SAE

Peritos analisam inovações tecnológicas para veículos comerciais

58

SEÇÕES

Editorial 5

Atualidades 52

Custos Operacionais 57

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®





A VarigLog, braço da Varig, opera com dois novos cargueiros MD11F, com capacidade para transportar 80 t de carga

As pequenas conquistam espaço

Retomada da economia e enxugamento das rotas aéreas abrem nichos de mercado para pequenas empresas alçarem vôos cada vez mais altos

A CRISE QUE SE ABATEU SOBRE TRÊS das quatro tradicionais grandes companhias aéreas brasileiras, até o ano 2000 Varig, TAM Linhas Aéreas, Vasp e Transbrasil, representou a permissão para decolagem de uma infinidade de novas e geralmente pequenas operadoras. A exceção a esta última regra foi a Gol Linhas Aéreas, que já nasceu grande e moderna, com uma frota inicial de doze aeronaves Boeing 737-NG (Next Generation) que cresceu rapidamente — a ponto de levar a companhia, que opera sob o conceito de baixos custos e tarifas econômicas, a ameaçar, no início deste ano, a posição da endividada Varig, que há pouco mais de dois anos já perdera a liderança do mercado doméstico para a TAM.

A interrupção das atividades da Transbrasil e a cassação das linhas regu-

lares da Vasp permitiram que as duas grandes remanescentes, Varig e TAM, operando sob um acordo de *code sharing*, reduzissem seus custos, agravados na época por sucessivos aumentos do combustível

VarigLog cresce

Na área de cargas, a Varig vai bem. Seu braço VarigLog, cresceu 23% em 2004, faturou US\$ 500 milhões e transportou 250 mil toneladas de carga. Para este ano, a empresa prevê expansão de 20% e receita de US\$ 600 milhões.

O aumento de demanda, principalmente das exportações, levou a VarigLog a adquirir dois novos cargueiros, do modelo MD11F, com capacidade para transportar 80 toneladas de carga. A empresa já operava com três DC10F e seis B727F.

de aviação, com a eliminação de vôos superpostos, aumentando substancialmente as taxas de ocupação. A manobra, que os executivos das duas companhias chamaram de readequação operacional, resultou no abandono de várias rotas com baixa densidade de passageiros. Foi neste espaço que cresceram as pequenas empresas — algumas já em plena operação regular e outras ainda aspirantes à certificação pelo Departamento de Aviação Civil (DAC) a voar, primeiro sob o regime de "linhas autorizadas" e, mais tarde, já com concessões que caracterizam as empresas de transporte aéreo público regular.

A primeira das pequenas a alcançar este estágio foi a Ocean Air, do empresário do setor petrolífero German Efromovich. Criada em 1988 com o status de empresa de táxi aéreo, com o objetivo específico de prestar serviços a empresas de petróleo da Bacia de Campos, norte do Estado do Rio de Janeiro, a Ocean Air fechou o ano

de 2002 com um frota de seis aeronaves EMB-120 Brasília fabricados pela Embraer. Recebeu então do DAC certificação para operar como companhia de transporte aéreo regular de passageiros, carga e mala postal.

A Ocean Air voa hoje com uma frota de dez aeronaves, sete Brasília e três Fokker 50, e já serve a 35 cidades das regiões Sul, Sudeste, Centro-Oeste e Nordeste a partir do aeroporto Santos-Dumont, no centro da cidade do Rio de Janeiro. Nos planos da jovem empresa regional está o início das operações, em julho próximo, de três aviões Fokker-100 para 108 passageiros, e de outras seis aeronaves do mesmo modelo que chegam até o fim do ano. O reforço da frota faz parte de um lote de 29 Fokker-100 que a companhia brasileira comprou da American Airlines, que já foi a maior operadora do modelo, com mais de 70 desses aviões, e que cumpriram sua missão na companhia regional da American (American Eagle) com um invejável *safety average* (índice de segurança), sem um único acidente fatal em mais de dez anos de voo. Os 20 aparelhos que completam o lote serão destinados às três empresas controladas por Efromovich em



A empresa aérea BRA vai incorporar, até julho, mais três B737-300 à frota de nove aeronaves

outros países latino-americanos: a Wayra Peru, a Vipsa, do Equador, e a Avianca, da Colômbia. A companhia também vai substituir gradualmente os EMB-120 Brasília (37 passageiros) por Fokker-50, com o objetivo de aumentar sua capacidade por voo e unificar a frota doméstica, economizando, com isso, custos de manutenção e treinamento de tripulações.

No primeiro bimestre de 2005 a Ocean Air transportou 35.297 passageiros, um aumento de 52% em relação ao mesmo período do ano passado. Durante todo o

2004 foram transportados 223.272 passageiros. A taxa de ocupação das aeronaves também cresceu. Em 2004 a média foi de 38% dos assentos ocupados, e no primeiro bimestre deste ano ela já foi de 42%.

Novas certificações – Até julho, a BRA incorpora mais três B737-300. Em março, havia nove empresas pedindo permissão para começar a voar em linhas regulares – AirMinas, WebJet, Sete, Globex, Capital, Jet Sul, Samba e BRA-Brasil Rodo

Aéreo. Quase todas querendo explorar linhas regionais no conceito de baixos custos e tarifas baratas. Destas, a de crescimento mais surpreendente foi, até agora, a BRA. Pertencente a uma operadora de turismo, a companhia já voava desde dezembro de 1999 com vôos fretados. Pouco depois, conseguiu operar em rotas autorizadas e em abril passado recebeu a Otran (documento que permite a exploração de linhas aéreas regulares).



Ocean Air, certificada para transporte aéreo regular de passageiros, carga e mala postal

Suas primeiras rotas autorizadas foram as de Fortaleza, Natal e Recife. A companhia aérea do grupo PanExpress já tem nove aviões de médio e grande porte: cinco Boeing 737-300; três Boeing 737-400 e um *wide-body* Boeing 767-300 para vôos internacionais que ela utiliza nas rotas de Lisboa, Madri, Milão e Barcelona. Até julho, a BRA incorpora mais três B737-300. "Preferiríamos que fossem B737-400, mas este modelo teve produção limitada e os 300 são muito mais fáceis de encontrar no mercado internacional", explica Walter Folegatti, diretor e sócio, com o irmão Humberto, da nova companhia aérea brasileira.

Folegatti, engenheiro de formação, trabalhou muito tempo no setor de processamento de dados, até fundar a operadora de turismo PanExpress. Durante a crise econômica que deprimiu a aviação brasileira, a PanExpress não teve grandes problemas para fretar aeronaves e transportar seus grupos de turistas, mas o aquecimento do mercado, que já começou no fim dos anos 90, tornou difícil e encareceu os fretamentos. "Começamos então a pensar em ter uma frota própria", explica Walter Folegatti. Seu primeiro avião, um Boeing 737-300, pertencia à frota da falida Transbrasil. Foi uma operação de transferência de leasing que serviu para desvendar o futuro promissor da aviação vinculada à operação do turismo.

A BRA transportou 1,2 milhão de passageiros em 2004 – 80% para destinos domésticos e 20% em rotas internacionais. Até o fim deste ano, chegarão seis novos Boeing 737-300 e 400. Para a manutenção de sua frota, a companhia está construindo um hangar em Araraquara, no interior de São Paulo. Ali serão mantidos os principais sistemas das aeronaves, exceto os motores, cuja manutenção fica a cargo da israelense IAI – eles são removidos, substituídos por máquinas *stand-by* e enviados a Israel em aviões cargueiros para as verificações. "A qualidade do ser-



A Varig, com a eliminação de vôos superpostos, aumentou substancialmente as taxas de ocupação

viço é internacionalmente comprovada e os preços da IAI muito competitivos", diz o diretor da BRA. O treinamento das tripulações é feito na academia da United Airlines, em Denver, Colorado, nos Estados Unidos.

A BRA ainda não vende bilhetes de vôo na internet – operação que as empresas geralmente têm como essencial para a economia de custos. No site da empresa, entretanto, estão todas as informações sobre rotas e preços. A comercialização começará nos próximos meses. "Ainda não estamos satisfeitos com o nível de segurança dos programas que administram vendas", diz Folegatti, cuja maior preocupação parece ser justamente a prudência exigida pela operação aérea. "A realidade brasileira nos obriga a isto", diz ele, que a última coisa que quer é dar um mínimo passo em falso, tanto na administração de sua bem-sucedida empresa como no processo de crescimento, que ele prefere lento mas seguro. A BRA já tem duas frequências diárias para Brasília, Porto Alegre e Goiânia, além das rotas para o Nordeste. A malha será expandida à medida que novas aeronaves forem sendo incorporadas à frota. Aliás, um dos dados mais impressionantes sobre a BRA é que sua fro-

ta está voando com um dos maiores índices de ocupação do mundo: 93%.

Das demais empresas que estão sendo criadas, uma segue a mesma receita da BRA. A Samba, cujas rotas autorizadas já foi concedida, pertence à operadora de turismo CVC, uma das maiores do País. Como no caso da BRA, a idéia nasceu com a necessidade. Ao saber que a TAM não conseguiria atender a sua agenda de fretamentos na alta temporada, por estar voando com os aviões quase lotados, os proprietários da CVC foram instados pela própria companhia que é de suas maiores parceiras a assumir a operação de alguns dos Fokker 100 que estão sendo devolvidos às empresas de leasing. Ao contrário da BRA, no entanto, a Samba só dará a partida em seus planos de vôo solo quando tiver a certeza de que a demanda de seus clientes será suficiente para justificar a frota própria.

O DAC está analisando os oito demais pedidos de permissão. Uma das empresas aspirantes a rotas regulares, a WebJet, já tem sua página na internet – um sistema de consultas de rotas e vôos. Mas um carimbo que passeia sobre a tela alerta para o fato de que a operação ainda não começou. O carimbo diz: "em breve".

05-09 julho

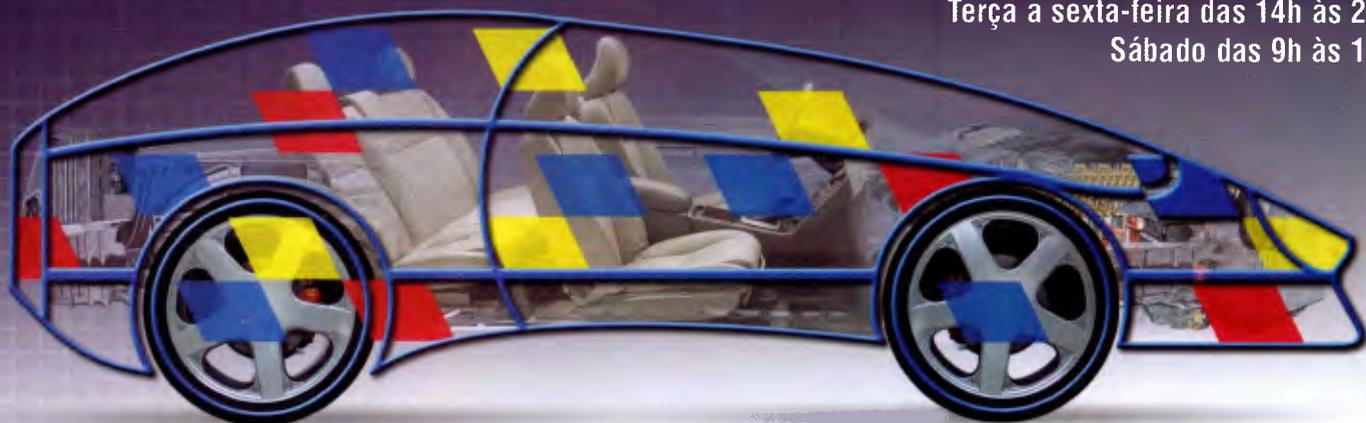
2005

Anhembi - São Paulo - SP

Horários:

Terça a sexta-feira das 14h às 22h

Sábado das 9h às 17h



AUTOMEC

**FEIRA INTERNACIONAL DE AUTOPEÇAS,
EQUIPAMENTOS E SERVIÇOS**

Para sua maior comodidade, faça seu cadastramento antecipado através do site:

www.automecfeira.com.br

Consulte o site:

www.alcantara.com.br

E conheça as outras feiras do setor automobilístico

Organização e Promoção:



VIAGEM AO ALCANCE DE TODOS
PROGRAMA BEM-VINDO A SÃO PAULO
Central de Reservas do Programa
Bem-Vindo a São Paulo

Reservas Online: www.bemvindoasaopaulo.com.br ou ligue
Tel. (11) 3035-1000 • almax@almax.com.br



ALCANTARA MACHADO Tel.: (11) 6283-5011
tecnica@alcantara.com.br

Apoio Institucional:



sincoPeças



Afiliada à:



Visitação: Proibida a entrada para menores de 16 anos, mesmo que acompanhados.
É obrigatório a apresentação de cartão comercial.

ABSA adquire segunda aeronave

Nova aeronave tem capacidade para transportar até 57 toneladas de qualquer tipo de carga, um investimento de US\$ 85 milhões

Aline Feltrin



A ABSA Cargo Airline adicionou às suas operações a rota para Frankfurt e Cidade do México

A ABSA CARGO ANUNCIOU DURANTE a 11ª edição da Intermodal South America, que aconteceu capital paulista em junho, mais uma aeronave cargueira de grande porte fornecida pela empresa Boeing e sua nova logomarca: A ABSA Cargo Airline (anteriormente, ABSA – Aerolíneas Brasileiras).

A aeronave 767-300 F é a segunda da frota própria da empresa. O avião chegará

no Brasil em julho. Tem capacidade para transportar até 57 toneladas de qualquer tipo de carga, incluindo animais vivos, produtos perecíveis e artigos restritos controlados.

Segundo Hernán Merino, diretor executivo da ABSA, o passo é importante para expandir toda a vasta rede de destinos, com ampliações de vôos semanais e tendo como objetivo principal oferecer serviços diferenciados.

“Graças a este novo investimento de US\$ 85 milhões, será incluída nas operações a rota Frankfurt e México e os vôos, expandidos para Miami e destinos intermediários, como Santiago, Caracas, Bogotá, Lima e Quito. Para isso, o quadro de pilotos da ABSA aumentou para 45 profissionais”, conta Merino.

Até o final de 2005, a empresa espera aumentar sua participação nos mercados em que está presente nas principais cidades do mundo e estreitar relacionamentos com companhias aéreas com as quais mantém convênios de cooperação.

Sediada no Aeroporto Internacional de Viracopos, em São Paulo, a ABSA Cargo Airline conta com filiais nos principais aeroportos do Brasil.

A empresa trabalha em conjunto com a Flórida West e Mas Air, cooperação operacional liderada pela Lan Cargo.

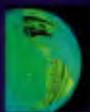
Em 2004, sob a coordenação da ABSA Cargo, estas companhias que pertencem à aliança estratégica transportaram juntas 91 mil toneladas, (importação e exportação com origem/destino Brasil).

O faturamento bruto da ABSA no último ano foi de US\$ 126 milhões. “Em 2005, esperamos atingir US\$ 166 milhões”, ressalta Merino, que prevê a compra da terceira aeronave em 2007.



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 ("suplly 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 - 2005

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



Somente para atender às fábricas da General Motors e da Toyota na Argentina faz 2,6 mil viagens por mês, com uma frota de 500 caminhões

Ryder investe pesado na rota Brasil-Argentina

Com o avanço das operações internacionais, a empresa prevê crescer 30% e faturar cerca de US\$ 160 milhões este ano

A RYDER BRASIL, UMA DAS LÍDERES no setor de logística integrada e de soluções de transporte, com sede em São Bernardo do Campo, no ABC paulista, está investindo pesado este ano no aumento de sua capacidade operacional. Desde maio, a frota da companhia passou a rodar com mais 125 novos caminhões, além de 240 carretas de alta capacidade, totalizando 1.110 caminhões e 500 semi-reboques. A compra dos cavalos-mecânicos – 85 da marca Scania e 40 Iveco, no

valor de R\$ 40 milhões – foi feita em parceria com os chamados subcontratados ou agregados, pequenas empresas que prestam serviços de transporte exclusivos para a companhia. “Eles entraram com o dinheiro e nós cuidamos de toda a negociação com os fornecedores dos cavalos”, afirmou Adolfo Pimentel Filho, gerente geral de Desenvolvimento de Negócios da Ryder, que pertence ao grupo americano Ryder Systems.

Segundo Pimentel Filho, os subcontra-

tados desembolsaram os R\$ 40 milhões para aquisição dos novos caminhões. “A parceria é vantajosa para os nossos parceiros, pois demos a eles a garantia do retorno do investimento, que ocorrerá por meio do aumento das operações com os nossos clientes”, disse o executivo. Das 85 unidades de caminhões Scania, 20 cavalos são da versão R 400 6x2 e o restante, modelo R 400 4x2. Entre os 40 novos cavalos Iveco Eurotech 450E37T, 30 são da versão 4x2 e dez unidades têm tração 6x2. “Todos os caminhões contam com suspensão a ar, são equipados com sistemas GPS (Global Positioning System), que controla toda a movimentação nas rodovias, além de outro equipamento que per-

mite o bloqueio à distância da carga, caso haja suspeita de roubo”, afirmou Pimentel Filho. Para a operação na Argentina, os veículos foram adequados às limitações de altura que nesse país é de 4,10 m, no máximo.

Já a compra das 240 carretas foi feita com recursos da Ryder, que investiu R\$ 20 milhões no negócio. “Essa aquisição foi fechada no início do ano e recebemos as últimas carretas em abril”, acrescentou o gerente.

O alto investimento da Ryder é explicado pela crescente demanda das chamadas operações internacionais, que, na verdade, limitam-se à rota Brasil-Argentina, o principal negócio da empresa, que tem como maiores clientes as multinacionais do setor automotivo General Motors, Volkswagen e Toyota, além das indústrias de autopeças Arvin Meritor e ZF Group. “A Ryder é hoje a maior operadora rodoviária entre Brasil e Argentina”, afirmou Pimentel Filho, completando que o setor automotivo responde por 60% do faturamento da empresa.

Com o bom momento vivido pela indústria automobilística da Argentina, motivado pela recuperação da economia daquele país – o Produto Interno Bruto (PIB) deste ano crescerá entre 7% e 8%, mais que o dobro do aumento esperado para o PIB brasileiro –, os pedidos de encomendas de componentes produzidos no Brasil não param de crescer. “Temos uma frota de 500 caminhões destinada somente para atender às solicitações das fábricas da GM e da Toyota, os nossos clientes na Argentina”, afirmou Pimentel Filho. A parceria da empresa com a General Motors argentina é antiga – começou em 1998, quando a Ryder se instalou no Brasil a partir da aquisição da Translor, companhia que já operava no rota Brasil-Argentina, entregando peças para a unidade industrial da GM. “Hoje cuidamos de 100% do fornecimento de peças para as plantas da GM



Wroblewski: nos próximos anos, operação terá frota superior a 2 mil veículos

em Rosário e na região metropolitana de Buenos Aires”, afirmou. Além disso, a Ryder é responsável, há quatro anos, pelo abastecimento da fábrica argentina da Toyota em Córdoba.

Segundo Pimentel, quase todas as peças utilizadas pelas montadoras instaladas na Argentina são de fabricação brasileira. “Existem no País mais de uma centena de indústrias de autopeças, sendo que com algumas delas temos contratos exclusivos de operações logísticas e de abastecimento, tanto para o mercado interno quanto para o externo”, ressaltou. Para a Argentina, a Ryder faz, em média, 2,6 mil viagens por mês.

Com o avanço das operações internacionais, a empresa do ABC paulista espera faturar entre US\$ 150 milhões e US\$ 160 milhões este ano, segundo Pimentel, o que resultaria em crescimento de até 30% sobre o valor obtido em 2004, de US\$ 120 milhões. Os planos da empresa para o Brasil, porém, são ainda mais ousados. Até 2008, segundo o presidente da subsidiária brasileira, Antonio Wroblewski Filho, a companhia espera faturar US\$ 500 milhões, o que representaria uma receita mais que cinco vezes maior que a atual. Para isso, de acordo com Wroblewski, a

Ryder pretender estar operando, nos próximos três anos, com uma frota superior a 2 mil veículos.

Além dos negócios que envolvem as montadoras argentinas e as indústrias de autopeças do País, a Ryder realiza operações logísticas no mercado interno com a própria GM e também com a Volkswagen. “Para a GM, cuidamos de toda a parte de armazenagem das fábricas brasileiras, em São José dos Campos, São Caetano do Sul e Gravataí”, afirma o gerente geral da companhia, que para essa operação utiliza-se de seu Centro de Distribuição (CD) em São Bernardo do Campo, com 12 mil m² de área construída. No caso da Volkswagen, a Ryder é responsável por toda a parte de transporte emergencial da companhia.

Pimentel também destaca os serviços prestados pela Ryder em outros setores, como o de alimentos, com contratos exclusivos fechados com a Unilever, e de alta tecnologia, com operações logísticas para a Xerox. “Nós cuidamos de toda a operação logística do Centro da Unilever em Goiânia (GO), o principal CD da empresa no Brasil”, disse. Para a Xerox, a Ryder presta serviços de distribuição de papel e copiadoras para as regiões Centro-Oeste e Norte e metropolitana de São Paulo. A empresa tem cerca de 1.100 funcionários no Brasil.

Fundada em 1933, na cidade de Miami, Flórida, nos Estados Unidos, a Ryder Systems é a maior parceira logística da GM no mundo e está entre as principais no setor de logística integrada. Hoje, a empresa está presente em 14 países e possui quase 30 mil funcionários. O portfólio da companhia envolve uma oferta de serviços logísticos completos, que incluem projetos de planejamento e de consultoria, operações de armazenagem e de centros de distribuição, execução de serviços de coletas milk-run e de gestão de serviços de transporte nacional e internacional de materiais. 



Atego 2425, com terceiro-eixo de fábrica, tem capacidade de carga útil de 16.570 kg e comprimento máximo de carroceria de 9,8 m

Mercedes-Benz flexibiliza linha Atego

Além do semipesado Atego 2425 com terceiro-eixo de fábrica, a Mercedes-Benz desenvolveu modelos médios para aplicações especiais

A LINHA DE CAMINHÕES ATEGO DA Mercedes-Benz cresceu com a chegada do semipesado 2425 equipado com terceiro-eixo de fábrica e os médios 1718 e 1725 destinados a aplicações especiais como coleta de lixo e distribuição de bebidas. O 2425 inaugura a versão 6x2 nessa linha de veículos.

A família de caminhões Atego, lançada no ano passado, compreendia até os mais recentes lançamentos cinco modelos, entre médios e semipesados, quatro confi-

gurações de entre-eixos, duas opções de motores eletrônicos e três de cabines (standard, estendida e leito).

Destinado às operações rodoviárias de médias e longas distâncias, o novo semipesado 2425 tem como vantagem a maior plataforma e capacidade de carga do mercado, segundo a montadora: um peso bruto total técnico de 24.100 kg. Quanto à distribuição de carga legal nos eixos, se for considerado o modelo com entre-eixos de 4.800 mm, o dianteiro leva 6.000

kg enquanto os dois traseiros suportam até 17.000 kg. Esta capacidade garante uma carga útil de 16.570 kg. Com entre-eixos de 5.400 mm, o caminhão pode atingir o comprimento máximo legal de carroceria de 9,80 m.

O novo Atego 2425 pode receber carroceria do tipo baú, baú frigorífico, sider, carga seca, tanque de combustível e caçamba deslizante no chassi para acelerar o processo de carga e descarga. Serve ao transporte de eletrodomésticos, combustíveis, cargas fracionadas e frigorificadas bem como produtos químicos.

Como os outros modelos da linha Atego, o semipesado 2425 também oferece a opção de ser equipado com cabine esten-