

# transporte

Todos os modais

MODERNO

**OTM**  
EDITORA LTDA

ANO 41 - Nº 407 - JANEIRO 2004 - R\$ 10,00

## Mercedes e Volkswagen acirram disputa em 2004



Iveco lança  
microônibus  
integral

VW escolhe Puebla  
para fábrica mexicana

Santos terá novo  
terminal para veículos

Usuários avaliam  
motor eletrônico

Como se prevenir  
contra acidentes

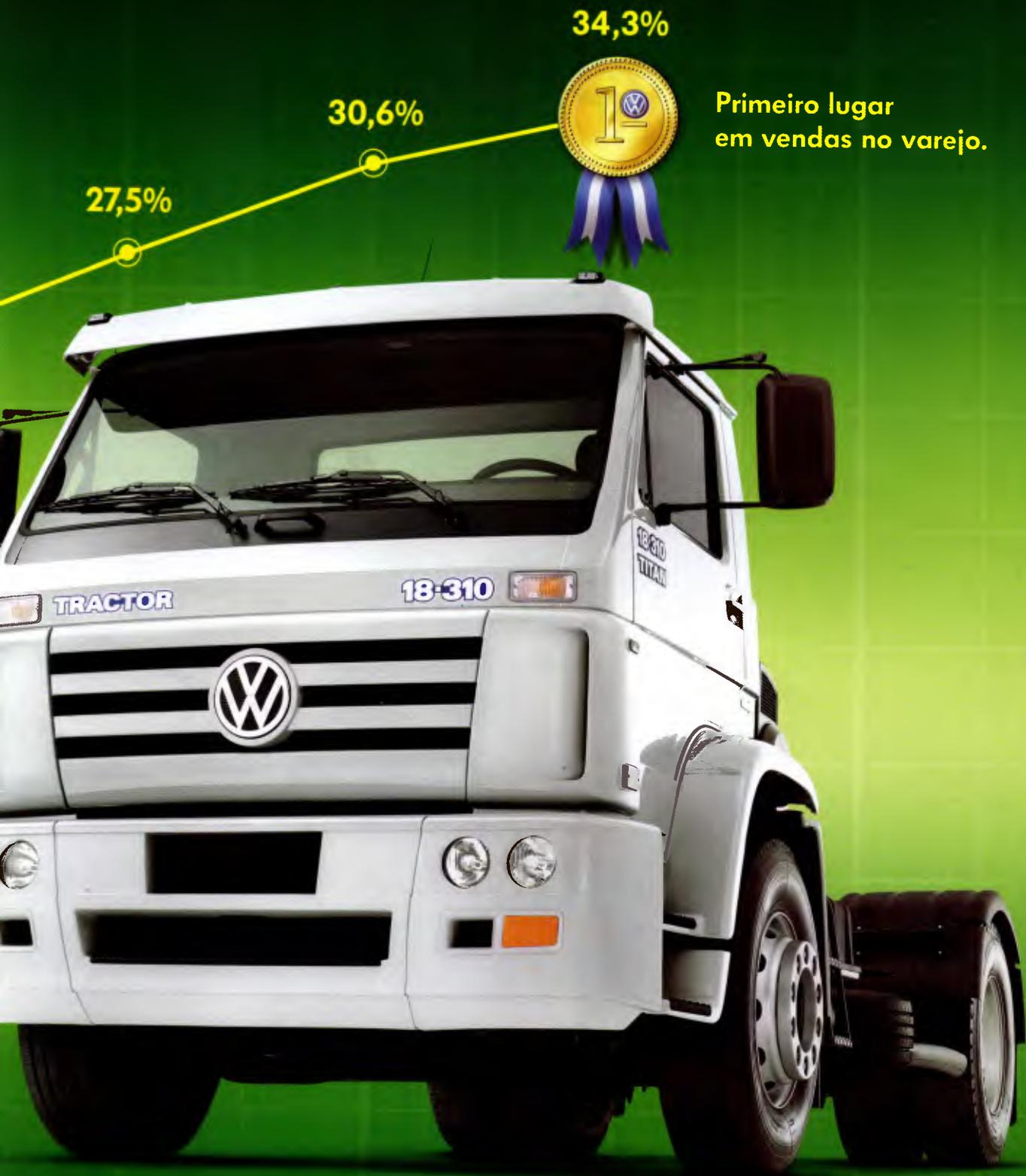
Participação da Volkswagen no mercado brasileiro de caminhões de 7 a 45 toneladas.



**Agradecemos a preferência.  
Já o primeiro lugar em vendas,  
nem temos como agradecer.**

A Volkswagen Caminhões agradece aos seus clientes pelo primeiro lugar em vendas.





2001

2002

2003

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

### Destaques da Volkswagen Caminhões em 2003

- A marca do novo caminhão do seriado Carga Pesada.
- Lançamento da Linha de Caminhões Eletrônicos.
- A primeira fábrica das Américas a receber a Certificação de Qualidade ISO TS.
- Eleita a marca de caminhões com a melhor assistência técnica (pesquisa Jornauto).
- A única marca de caminhões entre as 10 marcas mais admiradas pelos empresários brasileiros (pesquisa Jornal DCI).
- Titan Tractor. O segundo caminhão mais vendido no segmento dos extrapesados.
- Liderança nos segmentos de 7/8, 12/13, 14/15 e 24 a 26 toneladas.
- Liderança de vendas no varejo de caminhões de 7 a 45 toneladas.

Volkswagen.  
Caminhões sob medida.



**Pneus ideais para o Rally dos Sertões.  
E também para o seu rally diário pelas estradas.**



Para encarar os desafios do Rally dos Sertões, os pilotos André Azevedo e Robson Pereira escolheram os pneus Pirelli. E não é por acaso: os pneus Pirelli combinam a resistência e durabilidade necessárias para enfrentar as condições mais adversas. Se você encontra obstáculos nas estradas todos os dias, seu caminhão precisa de Pirelli.



**MAIOR DURABILIDADE. MELHOR PERFORMANCE.**

# Revolução sem estradas

**N**o ano de 2003 foram vendidos 17.856 caminhões pesados, quase 30% mais que no ano anterior. Este foi o crescimento unitário. Não estão separados os caminhões pesados nascidos para operarem como bitrens - composição de sete eixos no total que vem crescendo assustadoramente na paisagem estradeira do País.

Os três principais fabricantes de caminhões superpesados, DaimlerCrysler, Volvo e Scania – calcula-se – destinaram para bitrens cerca de 50% do total de cavalos-mecânicos que venderam.

O bitrem tem crescido porque o transporte foi desafiado a produzir mais e, com isso, mexer o mínimo possível nos valores dos fretes.

O desafio vem de várias partes. Da competição que se acirra com o transporte ferroviário, da necessidade que o embarcador tem de repassar o mínimo possível para os preços de suas mercadorias.

E o interessante é que o bitrem não tem fronteiras de uso. De início aplicado para solucionar a logística do transporte de grãos, a composição se estendeu a outras cargas.

O bitrem se propaga também na aplicação de tanques, principalmente no transporte de combustível. Mas, seu uso se espalha, também, na modalidade de caçambas, furgões, silos, transporte de madeira, cimento, açúcar e outros produtos.

Adicionalmente ao ganho de capacidade de carga, o bitrem é uma composição que não merece descanso. Cada vez mais os transportadores são convencidos (no bolso) de que a folga deve ser do motorista, não do equipamento. E a fórmula de rodar mais e cada vez mais se aplica no transporte rodoviário de carga.

A indústria, o transporte, a população, enfim, a sociedade aperta o cinto, faz das tripas coração para produzir mais, ser mais eficiente, cortar as gorduras.

O governo certamente é menos sensível à realidade. No transporte, especificamente, a contrapartida do governo inexistente. A infra-estrutura visivelmente deficiente, abandonada, impede que o transportador pratique plenamente a eficiência que o País reclama.

## 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  
Gisele de Oliveira  
Gustavo Feltrin (publicidade)

### Editor de Arte

Alexandre Henrique Batista  
alexandre@otmeditora.com.br

## DEPARTAMENTO COMERCIAL

Carlos A. Criscuolo  
carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto  
vito@otmeditora.com.br

## CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento  
tania@otmeditora.com.br

### Representante Paraná e Santa Catarina

Gilberto A. Paulin  
Tel.: (41) 222-1766

Tiragem  
10.000 exemplares

Assinatura Anual: R\$ 90,00 (cinco edições mais dois Anuários). Pagamento à vista: através de boleto bancário, depósito em conta-corrente ou cheque nominal à OTM Editora Ltda.  
Em estoque apenas as últimas edições.

Circula no mês subsequente ao de capa

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



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

Atendimento ao assinante:  
0800 702 8104

otmeditora@otmeditora.com.br

## sumário

<b>CAMINHÕES</b>	<b>8</b>
Mercedes e Volkswagen acirram a disputa pela liderança no Brasil	
<b>MOTOR ELETRÔNICO</b>	<b>13</b>
Frotistas de caminhões e ônibus avaliam as vantagens da tecnologia	
<b>MERCADO EXTERNO</b>	<b>16</b>
VW Caminhões chega ao México com fórmula brasileira customizada	
<b>LANÇAMENTO</b>	<b>18</b>
Iveco estréia microônibus integral e prepara-se para dar a volta por cima	
<b>CARGA</b>	<b>20</b>
TA e Patrus assumem negócio de carga fracionada da Águia Branca	
<b>PERFIL</b>	<b>22</b>
Urubatan Helou: persistência define a trajetória do mineiro vencedor	
<b>EXPORTAÇÕES</b>	<b>24</b>
Projeto do novo terminal de veículos em Santos aguarda execução	
<b>NEGÓCIOS</b>	<b>26</b>
Com um novo modelo de gestão, o Banco DaimlerChrysler cresce 45%	
<b>MODERCARGA</b>	<b>28</b>
Juros do programa federal para financiar caminhões não agradam o setor	
<b>MEIO AMBIENTE</b>	<b>30</b>
Brasil precisa criar um programa de reciclagem para resíduos de veículos	
<b>SEGURANÇA</b>	<b>32</b>
Acidentes diminuem com uma análise criteriosa dos fatores de risco	
<b>COMBUSTÍVEL</b>	<b>36</b>
A concessão ferroviária ALL quer usar o biodiesel na frota de locomotivas	
<b>SUSPENSÃO A AR</b>	<b>38</b>
Mercado ainda desconhece as vantagens do equipamento	
<b>CARTA-FRETE</b>	<b>40</b>
Cartão eletrônico da Pamcary permite o recebimento automático de fretes	
<b>MAIORES DO TRANSPORTE</b>	<b>42</b>
Solenidade de entrega do prêmio reúne mais de 400 empresários do setor	
<b>CARGA EXPRESSA</b>	<b>45</b>
FedEx e UPS lançam serviço que acelera exportações para os EUA	
<b>COFINS</b>	<b>50</b>
Setor de transportes repassa para o frete os efeitos da taxa	

## SEÇÕES

Editorial	5	Atualidades	46	Custos Operacionais	49
-----------	---	-------------	----	---------------------	----

Sistemas de gerenciamento que auxiliam reformadores a realizarem serviços de recapagem altamente confiáveis e frotistas a obterem resultados que satisfaçam suas expectativas quando o assunto é pneus.

Bandas de concepção moderna. Desenhos exclusivos e aplicações em utilizações específicas. São leves e sempre apresentam altos índices de desempenho quilométrico. É borracha na medida certa.

Assistência técnica sempre presente, atuante e altamente treinada para auxiliar e resolver questões do dia-a-dia de concessionários e frotistas.

Todo esse mix de qualidade, bons produtos e suporte técnico constante é complementado pela consciência da preservação ambiental. Para a Tipler, recapar é reciclar, pois assim evita-se que milhares de pneus sejam jogados à natureza todos os anos.

Uma empresa ágil, atenta às necessidades de seus usuários, onde as decisões são tomadas de forma rápida e transparente. Na Tipler você fala com quem decide.

Uma Rede de Concessionários presente em todo o Brasil, com mão-de-obra treinada no Centro de Treinamento Tipler, o mais avançado da América Latina. Na Rede, você encontra com exclusividade toda a linha Tipler, com a qualidade de aplicação aprovada pela fábrica.



**Alto desempenho se faz assim.**



# Saudável guerra das conterrâneas

Mercedes e Volkswagen intensificam a renhida disputa pelo mercado brasileiro de caminhões e quem sai ganhando é o comprador



*Mercado de bebidas puxou muito o volume de vendas da Volkswagen*

**S**e a indústria de automóvel tem muitas queixas para fazer sobre o baixo desempenho do mercado brasileiro (foram vendidos no ano passado 1,17 milhão de unidades, longe do recorde de 1997, com 1,56 milhão de carros) no segmento de caminhões a realidade é bem diferente. Em 2003 as vendas foram de 68.121 unidades – nos últimos tempos só superadas por 2001 (73.517 unidades) e por 1986 (71.584 unidades). Em 2003 não houve artificialismo como o ocorrido em 1986 – ano do Plano Cruzado, quando os preços congelados criaram um mercado irreal.

O que conta é a estabilidade – desde 2000 o mercado de cami-

nhões anda consumindo regularmente em média de 70 mil unidades por ano. Para 2004 o ritmo – no mínimo – deverá ser na mesma balada dos últimos quatro exercícios.

Ao contrário do que acontece com o automóvel, cujo mercado encolhido convive com novos competidores, aterrissados ao País na década de 90 – na área de caminhões, estável, aconteceu o contrário: duas marcas, GM e Internacional, desistiram do mercado.

Se a situação estrutural do País não é ideal – a frota, ainda com idade média muito antiga, tem dificuldade de ser renovada com intensidade por causa dos juros altos e do baixo crescimento econômico – a estabilidade do mercado tem sido palco para a

disputa entre as marcas.

Dois fabricantes alemães de caminhões têm dividido de forma aguerrida os maiores volumes do mercado interno brasileiro. A DaimlerChrysler, a maior do ranking mundial e cuja marca Mercedes-Benz é tradicional no mercado brasileiro, tem enfrentado o vigoroso avanço da Volkswagen, surgida no segmento de caminhões só nos anos 80.

Fazia décadas que a Mercedes não passava um sufoco como o registrado no ano passado. Nas vendas no atacado – divulgadas pela Anfavea, entidade que congrega os fabricantes – a Mercedes levou uma leve dianteira. Vendeu 22.179 caminhões considerando semileves, leves, médios, semipesados e pesados. A Volkswagen fez 20.752 vendas, mas está fora da categoria semileve. Computadas as categorias onde ambas estão presentes – dos caminhões leves aos pesados – a dianteira ficou menor: Mercedes com 21.005 unidades comercializadas e 20.752 para a Volkswagen.

O fato é que a Volkswagen cresce mais. Em 2003 aumentou 14,1% as vendas, enquanto a Mercedes registrou expansão de 4,6%. Outra constatação: os dois fabricantes juntos detêm quase dois terços das vendas de caminhões. Somadas as participações, tiveram no ano passado 63% do mercado. Em 2002 detinham 59%.

Nas faixas onde disputam, a Mercedes perde nos leves e nos médios, mas ganha nos semipesados e pesados. Ou seja, a Mercedes ganha nos

caminhões de maior preço.

Na categoria leve, em 2003, a Volkswagen comercializou 6.545 caminhões contra 6.053 da Mercedes, ficando com 35,8% de participação ante 33,1% da concorrência. Em 2002 ambas praticamente haviam empatado na disputa pelos leves, com 34,5% cada uma.

Na faixa de caminhões médios, a dianteira da Volkswagen é pronunciada. Vendeu 4.516 unidades e ficou com 54,2% do segmento. A Mercedes conseguiu 2.218 vendas e teve 26,8% de participação. Em 2002 a VW teve 49,9%, a Mercedes, 27,9%.

Já nos caminhões semipesados, a liderança ainda é da Mercedes: vendeu 8.197 unidades em 2003 (44,9% de participação), ante 6.633 unidades da Volkswagen, com 36,4%. A frente da Mercedes, de 8,5% no ano passado, ficou mais estreita que em 2002, quando obteve 15,6% de vantagem sobre a concorrente.

Nos caminhões pesados, ambas estão crescendo. A Mercedes obteve uma liderança histórica na categoria, derrubando Volvo e Scania. Conquistou 25,4% de participação, comparados com 24,6% e 23% das

duas montadoras de origem sueca. A Volkswagen, que vem crescendo no segmento graças ao lançamento do Titan Tractor de 42 toneladas, atingiu em 2003 uma participação de 17,1% do nicho dos pesados. Em 2002 a dianteira dos pesados foi da Volvo, com 31%, seguida da Mercedes, com 23,4%, Scania, 23%, e Volkswagen, que obteve 10,6%.

#### LIDERANÇA NO VAREJO –

Se nos números fornecidos pela Anfavea, de vendas no atacado (das fábricas para as concessionárias), a liderança na soma geral de vendas é da Mercedes, no resultado no varejo a Volkswagen informa ter obtido em 2003 a liderança, um fato inédito na histórica dianteira da Mercedes-Benz.

Segundo a Volkswagen, suas vendas de caminhões de 7 a 45 toneladas no varejo em 2003 totalizaram 21.006 unidades, com participação recorde de 34,3%. O crescimento foi de 15% em relação a 2002. Para a montadora, no atacado “houve um empate técnico no segmento competitivo: 33,4% de participação em 2003, enquanto o principal competidor teve 33,8% das vendas”.

O presidente da DaimlerChrysler do Brasil, Ben van Schaik, tem dito

que sua empresa vai se manter na liderança, e, como observa, “sem comprar mercado”. Argumenta que “a vida real vai começar quando a disputa pelo motor eletrônico for plena”, ou seja, quando, a partir de 2005, a legislação tornar obrigatório o uso do equipamento em caminhões novos.

Não há dúvida de que a Mercedes tem uma dianteira no quesito dos eletrônicos. Sai com a vantagem de ter há vários anos colocado o produto no mercado – em paralelo à opção do motor convencional.

A Volkswagen começa em 2004 a oferecer motor eletrônico em algumas versões de caminhões. Seu presidente, Roberto Cortes, já admitiu que a versão eletrônica custará 15% mais. E a disputa entre as duas alemãs promete ser mais acirrada, para satisfação do frotista, é claro.

Cortes tem repetido que crescer no mercado doméstico daqui em diante será muito custoso. É fato: um ponto por cento na indústria de caminhões vale por volta de R\$ 80 milhões.

Para expandir a produção – e manter a posição conquistada internamente – a Volkswagen vai recorrer à expansão nas exportações. Até 2006 pretende que ela represente 25% do volume produzido, 15% acima do resultado de 2003 (ver matéria nessa edição).

A Mercedes tem aumentado suas exportações. Em 2003 vendeu ao exterior 9,5 mil caminhões e ônibus (mais ônibus), 70% acima do volume do ano anterior. Para 2004 Van Schaik espera um número em torno de 10 mil unidades.

A expansão de vendas externas em veículos pron-



O caminhão 1620/1622 com motor convencional, ainda é a grande estrela da Mercedes

**VENDAS INTERNAS DE CAMINHÕES**

(em unidades)

	JAN/DEZ 2003	JAN/DEZ 2002	VARIÇÃO (%)
<b>SEMILEVES</b>			
Agrale	123	120	2,5
DaimlerChrysler do Brasil	1.174	1.183	-0,8
Fiat Automóveis	278	368	-24,5
Ford Motor Company Brasil	2.669	3.119	-14,4
General Motors do Brasil	1	73	-98,6
Iveco Latin America	995	2.454	-59,5
Peugeot Citroën do Brasil	154	63	144,4
<b>LEVES</b>			
Agrale	534	425	25,6
DaimlerChrysler do Brasil	6.053	6.626	-8,6
Ford Motor Company Brasil	4.755	5.159	-7,8
General Motors do Brasil	5	349	-98,6
Iveco Latin America	405	-	-
Volkswagen do Brasil	6.545	6.655	-1,7
<b>MÉDIOS</b>			
DaimlerChrysler do Brasil	2.218	2.928	-24,2
Ford Motor Company Brasil	1.600	2.321	-31,1
General Motors do Brasil	-	4	0,0
Iveco Latin America	-	-	-
Volkswagen do Brasil	4.516	5.240	-13,8
<b>SEMIPESADOS</b>			
DaimlerChrysler do Brasil	8.197	7.219	13,5
Ford Motor Company Brasil	2.976	2.899	2,7
General Motors do Brasil	3	30	-90,0
International Caminhões do Brasil	-	261	0,0
Iveco Latin America	88	206	-57,3
Scania Latin America	21	30	-30,0
Volkswagen do Brasil	6.633	4.809	37,9
Volvo do Brasil Veículos	322	-	-
<b>PESADOS</b>			
DaimlerChrysler do Brasil	4.537	3.253	39,5
Ford Motor Company Brasil	1.269	684	85,5
International Caminhões do Brasil	-	168	0,0
Iveco Latin America	495	808	-38,7
Scania Latin America	4.106	3.205	28,1
Volkswagen do Brasil	3.058	1.480	106,6
Volvo do Brasil Veículos	4.391	4.318	1,7
<b>TOTAL</b>			
Agrale	657	545	20,6
DaimlerChrysler do Brasil	22.179	21.209	4,6
Fiat Automóveis	278	368	-24,5
Ford Motor Company Brasil	13.269	14.182	-6,4
General Motors do Brasil	9	456	-98,0
International Caminhões do Brasil	-	429	0,0
Iveco Latin America	1.983	3.468	-42,8
Peugeot Citroën do Brasil	154	63	144,4
Scania Latin America	4.127	3.235	27,6
Volkswagen do Brasil	20.752	18.184	14,1
Volvo do Brasil Veículos	4.713	4.318	9,1
<b>TOTAL GERAL</b>	<b>68.121</b>	<b>66.457</b>	<b>5,4</b>

Fonte: Anfavea

tos sempre é mais difícil por conta das restrições ciclicamente impostas pelos países importadores. Por isso, a fábrica da DaimlerChrysler tem uma fórmula para crescer nas exportações – sem ter de recorrer aos veículos, necessariamente. A solução é a venda de componentes para suas coligadas – motores, transmissões e eixos. “Nos preparamos para isso. E, em 2004, vamos crescer substancialmente na remessa de componentes”, diz Van Schaik.

Neste ano e em 2005 a fábrica de São Bernardo do Campo, no ABC paulista, responsável pela produção de caminhões, chassis de ônibus e componentes para veículos comerciais, estará recebendo investimentos de R\$ 440 milhões. “Estamos crescendo em várias direções e, principalmente, atentos à evolução tecnológica, sem perder de vista a renovação dos produtos para enfrentar a competição e atender aos desejos do comprador”, conclui o presidente da DaimlerChrysler.

**FORD MAIS DISTANTE** – Atuando em todas as categorias – semileves aos pesados – a Ford do Brasil está perdendo contato com as duas alemãs. Em 2003 a marca do símbolo oval fechou com vendas de 13.269 caminhões, queda de 6,4% no confronto com o ano anterior. Com isso sua participação no mercado total caiu para 19,5%, ante 21,3% obtidos em 2002. Nos seus resultados do ano passado destaca-se o avanço de 85,5% nas vendas de caminhões pesados, que evoluíram de 684 unidades em 2002 para 1.269 veículos.

A Ford do Brasil, com a ascensão de Antonio Maciel à presidência da montadora, sentiu que poderia ter mais foco em caminhões. E, em 2001, anunciou a criação de uma divisão específica para cuidar do negócio, com diretoria própria e objetivos definidos. Os resultados estão sendo esperados. Se em qualquer negócio foco é essencial, em caminhão, um veículo de trabalho e dependente de bons resultados, é fundamental.



1.000.000 de caminhões Mercedes-Benz produzidos no Brasil.  
A nossos clientes e funcionários, 1.000.000 de agradecimentos.

Muita gente souou a camisa, o jaleco e o macacão para atingir este impressionante marco na história da DaimlerChrysler do Brasil. São milhares de funcionários e fornecedores que trabalham duro a cada dia para produzir os melhores caminhões. E milhares de clientes que, com parceria e confiança, ao lado de nossa rede de concessionários, contribuíram para esta conquista. Quantidade é importante, mas qualidade com tecnologia é e sempre será nossa maior prioridade. Pode contar com isso.



Mercedes-Benz

Uma marca registrada do Grupo DaimlerChrysler

Grande parte das decisões estratégicas da Gestão de uma frota tem como pontos de análises a problemática do controle e da redução de Custos Operacionais dos Veículos.

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

**5 de abril de 2004**

## CÁLCULO DE CUSTOS OPERACIONAIS DE VEÍCULOS

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

### Programa:

#### 1. Custos Operacionais de Veículos

- 1.1 Classificação dos custos;
- 1.2 Método de cálculo para custos fixos;
- 1.3 Método de cálculo para custos variáveis;
- 1.4 Administração dos custos operacionais;
- 1.5 Fatores que influenciam na viação dos custos;
- 1.6 Planilhas de cálculo de custos operacionais de veículos,
- 1.7 Sistemas de controle, relatório gerenciais.

#### 2. Apresentação de software para cálculo de custos operacionais.

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

Carga horária: 8 horas

Valor da inscrição: R\$ 300,00

**6 de abril de 2004**

## LOGÍSTICA NA MANUTENÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

### Programa:

#### 1. Manutenção de Frota de Veículos

- 1.1 Definição da manutenção e objetivos de um plano de manutenção;
- 1.3 Sistemas de manutenção
  - 1.3.1 - manutenção de operação;
  - 1.3.2 - manutenção preventiva, corretiva, reforma geral;
- 1.4 Diretrizes de um plano de manutenção;

#### 2. Oficinas de manutenção:

- 2.1 Manutenção terceirizada;
- 2.2 Manutenção própria - aspectos relevantes;
- 2.3 Análise comparativa entre as alternativas;

#### 3. Balanceamento econômico do sistema de manutenção

#### 4. Custos de oficinas de manutenção

#### 5. Dimensionamento de pessoal operacional de oficina

Carga horária: 8 horas

Valor da inscrição: R\$ 300,00

**7 de abril de 2004**

## PLANEJAMENTO E FORMAÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

### Programa:

#### 1. Planejamento de Frota;

- 1.1 Política de renovação de frota
  - aspectos teóricos/conceituais do modelo;
  - aspectos metodológicos;
  - aspectos operacionais;
  - aplicação prática do modelo

#### 2. Dimensionamento de frota

#### 3. Adequação de frota

#### 4. Frota própria x frota contratada

Valor da inscrição: R\$ 300,00

<b>Agenda: Início</b>	<b>8h30</b>
<b>Coffee break</b>	<b>10h00 às 11h15</b>
<b>Almoço</b>	<b>12h00 às 13h00</b>
<b>Coffee break</b>	<b>15h00 às 15h15</b>
<b>Término</b>	<b>17h30</b>

### Instrutor:

Eng. Piero Di Sora, técnico em máquinas e motores pela Escola Técnica Federal de São Paulo; Engenheiro Industrial Mecânico pela Pontifícia Universidade Católica; especialista em treinamento gerencial na área de Administração de Transportes; Coordenador do Sub-Comitê de Transportes (por 5 anos) e do Comitê de Gestão Empresarial da Eletrobras, ex-Superintendente de Transporte e Serviços da Eletropaulo Eletricidade de São Paulo. Experiência de mais 25 anos na Área de Transporte; Instrutor e Consultor em nível nacional de empresas públicas e privadas de pequeno, médio e grande porte e multinacionais.

### Público:

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

### Local:

IBIS São Paulo Congonhas R. Baronesa de Bela Vista, 801 - Vila Congonhas

**Carga horária Total: 8 horas**

### Informações:

11-5096.8104 / 0800.7028104  
otmeditora@otmeditora.com.br  
Departamento de Eventos

### Organização:



publicidade  
publicações  
e eventos

### Apoio:



# Frotistas avaliam motor eletrônico

O menor consumo de diesel atribuído à nova tecnologia ainda requer condição plena de operação para uma comprovação consistente

**É** sensível o aumento da poluição provocada pelos veículos automotores nas grandes cidades, onde a frota cresce sem parar. A cidade de São Paulo, por exemplo, tem mais de 5 milhões de veículos, dois por habitante, taxa de países do chamado Primeiro Mundo. O Brasil tem desde 1986 em andamento o Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores – Proconve, responsável pela redução de poluentes de veículos novos por meio da limitação progressiva das emissões com a introdução de tecnologias como catalisador, injeção eletrônica de combustível e melhorias na qualidade dos combustíveis.

Nos ônibus e caminhões o motor eletrônico será arma eficaz para melhorar a qualidade do ar, principalmente nos centros urbanos, mas também nas estradas. Veículos comerciais novos têm progressivamente data marcada para compulsoriamente adotarem esse motor como condição para seu enquadramento nas normas de emissões (mais rigorosas) estabelecidas pelo Proconve.

Nos ônibus esse prazo está em vigor desde janeiro de 2004, permitindo que se cumpram as novas regras de emissões em 100% da produção desses veículos em 2005. Já para caminhões novo, a lei dá um prazo maior. Ou seja, a obrigatoriedade do motor eletrônico nos veículos de cargas só entra plenamente em vigência no ano de 2006.

Se do ponto de vista das emissões, a melhora da qualidade do ar parece fora de discussão, o item que pesa no bolso e certamente apressa a decisão – a economia de diesel – ainda não é um fato inteiramente comprovado pelos frotistas. É claro que a falta de uma



*Motor eletrônico Cummins vai equipar caminhões Volkswagen*

crítica – ou seja, um número expressivo de motores eletrônicos – dificulta o aprofundamento de comparações.

Mas, ainda assim, é possível apurar algumas vantagens decorrentes do uso do motor eletrônico nos veículos comerciais. O Grupo Santa Cruz paulista, com razoável parcela da frota equipada com motor eletrônico, já dispõe de alguns números comparativos. Tomando por base as plataformas Mercedes-

Benz O-400 RSE (4x2) as médias de consumo têm ficado no seguinte patamar: em torno de 3,2 km por litro de diesel de consumo nos motores eletrônicos e 2,9 km/litro nos motores mecânicos. A economia do eletrônico, portanto, é de 10%.

O grupo que tem nas empresas Viação Santa Cruz, Expresso Cristália e Viação Nasser frota de 464 ônibus entre rodoviários (413 unidades) e urbanos (51), opera ainda 44 microônibus e caminhões, totalizando uma frota de 508 veículos.

O motor eletrônico ainda só está presente na operação de ônibus rodoviários do grupo. Da frota de estrada, no final de 2003 menos da metade (181 ônibus) estava equipada com motor eletrônico. Outros 232 ônibus tinham motor mecânico. O grupo pretende em 2004 substituir algo em torno de 50 ônibus com motor mecânico por outros, novos, com motor eletrônico. Todos os urbanos têm motor mecânico e não há previsão de compras.

Os ônibus rodoviários do Grupo Santa Cruz rodam em linhas de curta e média distâncias, em sua maioria absoluta. Operam ainda serviços de fretamento contínuo. Nos percursos de fretamento o “peso” do tráfego urbano, o pára-e-anda atrapalha de uma certa forma o comparativo do consumo de diesel do motor eletrônico com o do motor mecânico.

O grupo entende que no nosso caso dos veículos que operam com muitas paradas a vantagem compe-

titiva dos motores eletrônicos poderá advir, eventualmente, da utilização também dos câmbios com-fort shift, que encarece o veículo mas possibilita ao motorista bem treinado dirigir aproveitando ao máximo o motor, com observância das faixas de torque.

É o que acha também Dalton Guimarães, diretor da cearense Empresa Vitória, com frota total de 220 ônibus que operam em circuito interurbano. “Com o lançamento do chassi 1722 com motor eletrônico pela Mercedes, previsto para este início de ano, poderemos ter uma avaliação mais concreta das vantagens dessa motorização sobre a mecânica em termos de redução de consumo”, salienta Guimarães. “Temos uma expectativa de que com um produto adequado à nossa operação poderemos ter uma economia de diesel de 5% a 10% no consumo de diesel em relação ao OF 1721 mecânico que usamos”.

A Rápido Araguaia, a principal empresa urbana de Goiânia (GO), ainda não tem motor eletrônico na frota de 550 ônibus com idade média de cinco anos. O diretor André Vinicius da Silva diz que o sistema regular da cidade está se ajustando depois da queda no número de pas-

sageiros causada pela competição do transporte informal. “Não há dúvida que a redução do gasto com óleo diesel – que consome um quarto do nosso faturamento – é sempre uma prioridade. E, nesse aspecto, o motor eletrônico poderá ser fonte de economia desse item importante na formação do custo operacional”.

Na frota da Braspress Transportes Urgentes, de 585 caminhões utilizados em coletas e entregas – 80% Mercedes-Benz e 20% de marcas mescladas – a maioria (90%) ainda não tem motor eletrônico. Segundo Urubatan Helou, presidente da empresa a “economia de diesel, de 4% sobre o motor mecânico, é muito pequena”. O combustível pesa com 1,8% da despesa total da empresa.

É evidente que de 2006 em diante será compulsória a adesão ao motor eletrônico por força da legislação para os caminhões novos. E os empresários não tiram o mérito da evolução tecnológica nos aspectos de redução dos níveis de emissões.

### Corrida contra o tempo

As montadoras de caminhões e ônibus foram enquadradas: entre 2004 e no máximo até 2006 precisam cumprir as novas normas do Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores, o chamado Proconve 5, na totalidade dos veículos produzidos, o que na maioria dos casos equivale à adoção do motor eletrônico. A corrida contra o tempo começou. É óbvio que empresas como Volvo, a primeira a entrar na tecnologia, em 1995, ou a DaimlerChrysler, que já fez mais de 70 mil engenhos eletrônicos, levam alguma vantagem pela experiência acumulada. As novatas terão de enfrentar terreno novo, mas, para compensar, aprenderam com erros dos pioneiros e poderão contar com esta vantagem.

É natural que os ônibus urbanos por

rodar nas cidades estejam na pole-position na obrigatoriedade do uso da tecnologia. Os fabricantes de chassis de ônibus urbanos têm dois prazos para equipar seus produtos com motor eletrônico e, com isso, atenderem à fase 5 do Proconve (equivalente à Euro III, norma européia). Para eles há duas opções para enquadramento: produzir 60% no mínimo ou 100% dos chassis com motor eletrônico em 2004. Quem optar pela produção parcial, terá que completar os 100% em 2005.

No caso dos caminhões o prazo é o seguinte: em 2005 os fabricantes brasileiros terão que produzir 40% ou 60% (no mínimo) de veículos de cargas que se enquadrem nas normas do Proconve 5. Em 2006 terão de definitivamente produzir 100% desses veículos dentro das novas regras.



O motor eletrônico é oferecido pela DaimlerChrysler desde 1998

Mas, quando se fala em redução de consumo de combustível – ou de custo operacional – é natural que pareça uma grande questão. Isto porque as condições da infra-estrutura brasileira tanto nas vias urbanas (congestionamentos) quanto nas estradas (deficiências na conservação, na construção etc) encobrem possíveis ganhos. “Essa desordem, esse caos fazem com que os repasses de eficiência sejam mínimos no transporte”, diz um arguto observador ligado à indústria automotiva, que desfecha: “Temos uma regulamentação de emissões do ar no nível de Primeiro Mundo e infra-estrutura em boa parte de Terceiro Mundo”.

Cláudio Adamucho, diretor do G10 – empresa que reúne um grupo paranaense de pequenos e médios transportadores de produtos agrícolas com atuação no Centro-Oeste – informa que dos 400 caminhões (todos bitrens) que integra a frota dos associados, 40% têm motor eletrônico. “Temos observado uma redução de 5% no custo de diesel”, diz ele. “E vamos ter que aderir ao motor eletrônico por força da legislação”, complementa. “Mas, por ora, numa análise fria, entendemos que a manutenção – ainda que possa ser reduzida pelos efeitos da evolução eletrônica – torna-se cara à medida em que estamos constantemente no campo e as checagens exigem empregos de notebook e pessoal superespecializado”.



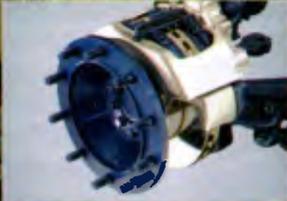
VOLVO VM:  
 MAIOR CAPACIDADE DE CARGA.  
 LEVA TONELADAS DE ALIMENTOS  
 E TRAZ UMA MONTANHA DE DINHEIRO.



Linha Direta Volvo 0800 41 1050 • www.volvocomb.br



CABINE LEITO



FREIO A DISCO  
 NA DIANTEIRA



DESIGN MODERNO



MODERNOS MOTORES  
 NAS FAIXAS DE 210 E 240 CV



IMPLEMENTADO  
 DE FÁBRICA

Fotos meramente ilustrativas.

O SEU SUCESSO É O NOSSO COMPROMISSO.

**VOLVO**

# Fábrica e inteligência brasileiras no México

Volkswagen escolhe Puebla para instalar linha de caminhões e ônibus que serão montados com produtos enviados do Brasil

**D**epois de festejar 2003 como ano de sua liderança no varejo do mercado doméstico de caminhões – superando a marca Mercedes-Benz, um feito fabuloso para quem nasceu sem tradição nenhuma em caminhões e ônibus – a Volkswagen Caminhões e Ônibus parte para outras conquistas. Seu crescimento, agora, está focado no mercado externo. A meta é chegar em 2006 com exportações de 7,5 mil veículos – quase três vezes mais do que ano passado.

Roberto Cortes, presidente da montadora no Brasil e vice-presidente mundial da Volkswagen Nutzfahrzeuge, o braço mundial do negócio de caminhões e ônibus, entende que depois da expansão fulminante da marca, daqui para frente a expansão doméstica será vegetativa. Com isso, a conquista de novos espaços no mercado externo é estratégica nos planos da companhia. E um país fundamental dentro dos planos da Volkswagen é o México, para onde, ainda em 2004, a marca estará montando 300 caminhões e ônibus enviados semiprontos do Brasil.

O local para instalar a linha de montagem de caminhões e ônibus no México já foi escolhido. Fica em Puebla, onde a Volkswagen mantém uma fábrica de automóveis de porte, com mais de 10 mil empregados. Um galpão de 12 mil m<sup>2</sup> construídos servirá para montar os caminhões e ônibus enviados do Brasil. A linha mexicana reproduzirá o conceito da unidade de Resende (RJ), onde, com sucesso,

desde a segunda metade da década de 90, a Volkswagen tem uma fábrica no conceito de consórcio modular – os fornecedores-parceiros ficam sob o mesmo teto, cada um se responsabilizando por uma parte da montagem.

Cortes diz que Puebla será uma “mini-Resende”, com menor número de parceiros do que em Resende, mas, na essência, uma linha de montagem compartilhada – uma espécie de condomínio, onde apenas uma linha amarela pintada no chão separa uma consorciada da outra.

O conceito de Resende é um “Ovo de Colombo” à medida que compartilha custos fixos e torna homogênea métodos e sistemas. Além de fonte de redução de despesas, o condomínio democratiza riscos na eventualidade de crises mercadológicas.

## TAMANHO DO MERCADO

– O mercado mexicano de caminhões em 2002 foi de 20 mil unidades por ano. Em ônibus, foram 10 mil unidades. Os dois somados

representam quase 40% do mercado brasileiro. A Volkswagen, instalada localmente, terá maior trunfo para a eventualidade de ter de driblar medidas protecionistas, além, é claro, de trazer maior confiança ao comprador de seu produto. Os veículos a serem montados incluirão os caminhões de 8, 15, 17, 23 e 42 toneladas e o microônibus de 8 toneladas e o ônibus de 17 toneladas, com motor traseiro.

O México, por sua proximidade com os Estados Unidos, sofre muita influência do país vizinho, dono incontestável da maior economia mundial. É natural, portanto, que uma marca dos EUA, a Kenworth, detenha, no México, a liderança em caminhões, com 32% de participação, seguida bem de perto pela International, com 29%. As marcas Mercedes-Benz, 20% de participação, e General Motors, 10%, são também importantes. Nos ônibus, em 2002, a dianteira foi da marca Mercedes, 48%, secundada pela International, 32%, e Volvo, com 13%.

A Volkswagen contratou para dirigir a operação mexicana o experiente executivo internacional Oswaldo Tuacek, um brasileiro de Piedade (SP) que após passar vários anos na Volvo do Brasil, dirigiu subsidiárias da companhia no Peru e no México.

A Volkswagen espera crescer usando – aplicadas as peculiaridades locais – a mesma fórmula empregada no Brasil, ou seja, uma venda customizada, conforme as necessidades do cliente, mas sem deixar de lado o aguerrido corpo-a-corpo nas operações de pós-venda.



Oswaldo Tuacek dirigirá a operação mexicana da Volkswagen

A Volkswagen começou a produzir caminhões e ônibus no Brasil no início dos anos 80, depois de comprar a operação da Chrysler do Brasil. Inicialmente, conviveu com caminhões ex-Dodge com sua cabine cara-chata, construída a partir de um acordo com a MAN alemã.

Nos passos iniciais a Volkswagen sofreu os revezes naturais de uma estreante. Aos poucos, sobretudo depois que se desligou da Autolatina (associação com a Ford no Brasil e Argentina) e se mudou para Resende, a empresa conseguiu, primeiro o equilíbrio, depois a expansão dos negócios.

A Volkswagen fechou 2003 com uma produção de 29 mil caminhões e ônibus, 134% mais do que em 1999, o que representou crescimento de 24% por ano. A expansão de 267% no faturamento – de R\$ 2,2 bilhões em 2003 ante R\$ 600 milhões em 1999 – significou um aumento de 38% ao ano.

Cortes diz que isso permitiu à



*Caminhão de 17 t, um dos veículos que serão montados no México*

empresa tirar recursos do próprio negócio para aplicar no período de 1999 a 2003 o total de R\$ 1 bilhão. Para os próximos cinco anos, até 2008, a meta é investir mais R\$ 1 bilhão com recursos sempre extraídos da própria operação brasileira.

Essa independência em relação à matriz foi decisiva para novos saltos em direção do mercado externo. Além do México, onde terá linha de montagem, a Volkswagen

Caminhões e Ônibus está criando estrutura de pós-venda na África e Oriente Médio, dois alvos do seu foco de exportações.

Sem deixar de lado o mercado interno, Roberto Cortes, no entanto, é realista. “Vamos crescer mais no mercado externo até porque domesticamente a briga por qualquer ponto percentual será uma guerra e não estamos dispostos a perder dinheiro”.



**Gestão de Transportes**

*Empresa especializada no Gerenciamento de Frota com Qualidade, Rapidez, Eficiência e Baixo Custo, permitindo à sua empresa concentrar-se em sua atividade fim.*

**Módulos de Serviços:**

- a) *Manutenção Descentralizada*
- b) *Plataforma de Serviços*
- c) *Gestão de Documentação*
- d) *Atendimento de Acidentes de Trânsito*
- e) *Treinamento*

*Mão de Obra especializada em Equipamentos Hidráulicos.*

**VISITE NOSSO SITE - [www.convoycar.com.br](http://www.convoycar.com.br)**

**CONVOY** – Gestão de Transportes  
Rua Lino Coutinho, 175 – Ipiranga - São Paulo/SP  
Cep 04207-000 – Fone: (0XX11) 6169-7222  
e-mail: [convoy@convoycar.com.br](mailto:convoy@convoycar.com.br)

**Suspensões a Ar e Plataformas Eletro-Hidráulicas**



Disponível para todos os modelos de caminhões e carretas



Rua Manoel Alves Garcia, 130 Jandira São Paulo  
Tel 11 4789 2266 Fax 11 4789 1733 e-mail: [hbz@hbz.com.br](mailto:hbz@hbz.com.br)

# Iveco pronta para a reviravolta

A montadora lança microônibus integral para até 31 passageiros e anuncia nova fábrica em Sete Lagoas a ser inaugurada ainda neste ano



O City Class tem motor eletrônico e suspensão com braços oscilantes

**D**epois de um ano de mau desempenho, durante o qual suas vendas de caminhões registraram uma queda de 42,8%, segundo os dados da Anfavea, a Iveco prepara-se para dar a volta por cima.

Já em janeiro apresentou seu novo veículo leve para transporte de passageiros, o microônibus City Class, em cinco versões, confirmando o que tinha anunciado no ano passado: seu plano de ingressar firmemente no mercado de ônibus neste ano. Mais lançamentos vêm aí, incluindo os da sua linha de caminhões. E a estréia dos novos modelos está prevista para os próximos meses, segundo o presidente da Iveco, Flávio Ferraris, confiante em que a marca conseguirá

uma forte melhoria na comercialização dos seus produtos. No ano passado, as vendas foram prejudicadas pela falta de acesso às linhas de crédito Finame, já que boa parte dos seus veículos não atendia aos índices mínimos de nacionalizados exigidos. Este obstáculo, a falta de financiamento, será contornado com a nacionalização de uma gama de componentes e a montagem dos caminhões pesados, além de novos modelos de ônibus, na sua fábrica de Sete Lagoas (MG).

“Num futuro próximo, nossos planos consistem em completar a linha de ônibus com motor dianteiro até a classe de 17 toneladas”, revela Ferraris. “Completaremos a família na primeira parte do ano 2005, oferecendo ao mercado produtos competitivos e modernos

para transporte urbano e interurbano, construídos no Brasil na nova fábrica de Sete Lagoas, que será inaugurada ainda neste ano, exatamente nos prazos planejados”.

A grande inovação no City Class é que se trata de um veículo completo, totalmente Iveco, vendido e garantido pela marca, incluindo a carroceria, fabricada em linha de montagem exclusiva nas instalações da encarroçadora Neobus, de Caxias do Sul (RS).

O City Class atende aos segmentos de micros e minis, em versões Urbana (para 25 passageiros), SPTrans (21 passageiros), Turismo (21 passageiros), executiva (16 passageiros) Escolar (31 passageiros, para crianças de até 12 anos).

O micro inaugura a nova fase da Iveco no segmento de passageiros por oferecer a composição integral com chassi e carroceria e garantia de fábrica para o veículo completo. O modelo terá duas opções de distância entre-eixos. Nos primeiros nove meses de comercialização só estarão disponíveis modelos com entre-eixos de 3.600 mm. Na versão de entre-eixos de 4.180 mm a capacidade de passageiros aumenta em todas as aplicações.

O City Class foi desenvolvido sobre o chassi Scudato 60.13. É equipado com o motor diesel turbointercooler Iveco 8140.43 S de 4 cilindros em linha, com 125 cv de potência. O propulsor destaca-se por ser totalmente de gerenciamento eletrônico e possuir sistema de injeção Unijet do tipo common rail, que atende aos níveis de emissões Euro III.



Segundo a Iveco, o City Class, com pbt de 6.200 kg é o mais leve e o mais econômico da categoria e traz a melhor relação custo-benefício do mercado. A explicação: com menor peso do veículo, exige-se menor esforço do motor, o que diminui o consumo de combustível e proporciona menor custo operacional.

Outros destaques do novo microônibus são as soluções tecnológicas para garantir o conforto e a segurança aos usuários. “O City Class tem suspensão dianteira de rodas independentes com braços oscilantes e suspensão traseira com mola parabólicas, o que o diferencia de todos os modelos da concorrência”, afirma Vicente Lopes Garcia Filho, responsável por Marketing de Produto. Além disso, o veículo possui tração traseira com rodado duplo, o que possibilita melhor condição de tração e maior estabilidade e segurança.

*No micro Iveco o posicionamento do motor diminui os níveis de ruído e de calor na cabine e no salão de passageiros e aumenta o espaço interno, além de facilitar o embarque e desembarque dos passageiros*



Devido ao posicionamento do motor que não invade o interior do veículo, os níveis de ruído e de calor na cabine e no salão de passageiros são “muito menores do que os dos seus concorrentes”. A solução também facilita a circulação, aumenta o espaço interno e permite ao motorista acessar diretamente seu posto de condução. No lado externo, o acesso para manutenção

do motor fica totalmente facilitado pelo capô dianteiro.

A carroceria fabricada pela Neobus tem design exclusivo da Iveco, com ampla área envidraçada e janelas panorâmicas, e oferece opção de portas laterais.

Em 2003, a Iveco fechou o ano com participação de 15% no segmento de comerciais leves e 6% nos caminhões pesados. Para 2004 a empresa espera alcançar 8% de participação nos caminhões e manter a mesma fatia de mercado no segmento dos leves. No setor de passageiros, a montadora comercializou 681 veículos em 2003, comparados com 246 unidades em 2002.

Os modelos serão vendidos pelas concessionárias Iveco a preços que variam de R\$ 85 mil a R\$ 100 mil. A montadora pretende vender mil unidades do City Class em 2004 e abocanhar 10% do mercado de microônibus. O faturamento previsto para este ano é de US\$ 350 milhões, 40% acima do total do ano passado.

### MICROÔNIBUS IVECO CITYCLASS 60.13

Motor	Iveco 8140.43 S, ciclo diesel, turboalimentado com intercooler				
Sistema de injeção	Unijet, “Common rail” de gerenciamento eletrônico				
Potência máxima/rotação	125 cv/3600 rpm				
Torque máximo/rotação	29 mkgf/1800 rpm				
Câmbio	Iveco 2826.5 de 5 marchas sincronizadas à frente e 1 a ré				
Freios	A disco nas rodas dianteiras e a tambor nas rodas traseiras				
Suspensão dianteira	Rodas independentes com barras de torção longitudinais, amortecedores telescópicos hidráulicos e barra estabilizadora				
Suspensão traseira	Molas parabólicas com batentes de borracha, amortecedores telescópicos hidráulicos e barra estabilizadora				
Comprimento total	6830 mm				
Largura total (sem espelhos)	2100 mm				
Altura (sem carga)	2700 mm				
Peso Bruto Total – PBT	6200 kg				
Versões	Urbana	SPTans	Turismo	Executiva	Escolar
Número de lugares	25+1	21+1	21+1	16+1	31+1
Capac. máxima de Tração – CMT	9500 kg				

# Negócio bom para três

TA e Patrus queriam crescer, Águia Branca desativou seu negócio de carga fracionada para se dedicar a outras áreas: o trio satisfaz suas metas

**D**uas empresas, a paulista Transportadora Americana (TA), e a mineira Patrus Transportes Urgentes, vão crescer mais do que o previsto em 2004. Ambas assumiram no clarear do ano os clientes e as estruturas de filiais e pessoal da capixaba Águia Branca Cargas, que decidiu se desfazer de sua área de cargas fracionadas.

O grupo TA – que inclui também um braço logístico – fechou o ano de 2003 com faturamento de R\$ 120 milhões. A previsão é fazer em 2004 receita de R\$ 150 milhões – pelo menos R\$ 12 milhões provenientes dos negócios da Águia Branca. A TA ficou com 60 empregados, 140 transportadores agregados e mais as praças capixabas de Cariacica, Linhares, Colatina, Cachoeiro do Itapemirim e ainda as filiais de Nova Friburgo e Petrópolis (RJ). Em Cariacica, a TA passa a ocupar uma área contígua à matriz do grupo Águia Branca. O bom relacionamento dos Chieppe (família que controla o grupo Águia Branca) com os Luchiari/Panzan (controladores da TA) foi fundamen-

tal para o fechamento do acordo.

Já a Patrus, que atua na região Sudeste do Brasil, estendeu sua abrangência na Bahia, incorporando quatro filiais da Águia Branca na Bahia, nas cidades de Salvador, Itabuna, Teixeira de Freitas e Eunápolis. A Patrus, que em 2003 bateu recordes de seus 30 anos de existência, fez 1 milhão de entregas, 39% a mais que em 2002, com movimento de 80 mil toneladas de cargas fracionadas, também 39% de expansão. O faturamento da empresa, ampliado em 40% sobre o ano de 2002, crescerá 25% em 2004, impulsionado também pela atuação na praça baiana.

O negócio foi bom para os três. TA e Patrus pretendiam crescer e a Águia Branca desativar a área de carga fracionada. A TA, por exemplo, absorveu uma carteira de 3.850 clientes, com relevância para o frete Fob, pago pelo destinatário, uma modalidade, é certo, onde a TA não atuava. A Patrus estava de olho na praça baiana, um estado que considera promissor para o transporte em razão de abrigar três petroquímicos. O grupo Águia Branca dei-

xa a carga fracionada para reforçar sua atuação em outras áreas consideradas mais oportunas. O conglomerado capixaba em 2003 faturou R\$ 620 milhões em 16 empresas que abrangem cinco áreas: transporte de passageiros por ônibus, revenda de veículos, serviços dedicados de transporte de carga, saneamento básico e logística.

**FOCO NA QUALIDADE** – Águia Branca, TA e Patrus são empresas tradicionais do setor de transporte que pautam sua atuação com ênfase no foco da qualidade dos serviços. Os Chieppe, da Águia Branca, construíram em sua trajetória de 58 anos de negócios um dos mais fortes conglomerados do Espírito Santo. Reúne, por exemplo, um quadro de quase 9 mil empregados e opera uma das mais destacadas empresas do segmento de transporte de passageiros, a Viação Águia Branca, que ano passado incorporou os ativos da não menos tradicional Viação Salutaris.

A dobradinha Luchiari/Panzan atua em transporte há 63 anos. Tem um substancial currículo em transporte, traduzido, por exemplo, em preocupações institucionais – mantém a Universidade do Transporte, uma maneira de difundir conhecimento sobre a atividade. O grupo conta com 2,2 mil funcionários, opera 1.180 veículos e 28 filiais em sete estados.

A Patrus – desde o início de 2004 reforçada com uma nova sede, de 40 mil m<sup>2</sup> na cidade de Contagem – está preparada para ampliar sua estrutura que envolve, por exemplo, uma frota de 110 veículos e um time de 150 transportadores agregados. ■



Universidade do Transporte, um dos diferenciais institucionais da TA



**6 NOVAS FILIAIS NO ESPÍRITO SANTO  
E RIO DE JANEIRO.**

**É A TA EXPANDINDO SEUS NEGÓCIOS,  
INDO CADA VEZ MAIS LONGE.**



Quando precisar de serviços ágeis, completos e diferenciados de transporte rodoviário de cargas, pense que, além de transportar soluções, a TA sempre vai mais longe por você.



**Matriz:**

Av. Com. Thomaz Fortunato, 3466  
Americana, SP - CEP 13475-010  
[www.tanet.com.br](http://www.tanet.com.br)  
Fone: 19 3471.9000 - 0800.12 9002



plena

# De cicloboy a celebridade

**Urubatan Helou, que há três décadas entregava encomendas de triciclo, comanda hoje a Braspress, uma empresa com 575 caminhões**

**C**omo *self-made-man*, certamente ele já se enroscou, deu nó em pingo d'água, teve muitos desconfortos. A intuição, a vocação, o espírito empreendedor são atributos indispensáveis a um empresário, mas não garantem o sucesso.

A vitória na história de Urubatan Helou se mistura com percalços naturais na sua trajetória humana e empresarial. Aos 53 anos de idade, ele divide o seu agitado tempo em duas atividades: como presidente do Setcesp, o sindicato patronal do estado de São Paulo, o mais importante do País, e no comando da Braspress Transportes e Encomendas Urgentes, empresa que fundou em 1977 a partir de muitos sonhos e poucos recursos.

A grande metrópole abriu as generosas portas para a concretização das aspirações do mineiro Urubatan Helou, que elegeu em 1969 a cida-

de de São Paulo para iniciar seu negócios, três anos depois engatinhava na vida empresarial, de maneira bem tosca, na garupa de um triciclo. Era a um só tempo dono e entregador de encomendas urgentes da empresinha Transfilm. O Brasil nem tinha ainda a poderosa indústria de motocicletas, veículo que tomou conta – ainda que desordenadamente – de grande parcela das entregas urgentes.

Antes, ainda em Minas, Urubatan, aos 15 anos, passou pela Transportadora Uberlândia, como cobrador e faturista, e nas empresas Rodoviário Nego Amâncio e Rodoviário Caçula. De volta à Transportadora Uberlândia, aos 18 anos, atuou como vendedor.

O segundo passo empresarial de Urubatan foi um pouco mais ousado em comparação com a Transfilm. A Braspress, em 1977, surgia com patrimônio de um telefone, uma Kombi e um velho Ford 350

movido a gasolina. Hoje, a empresa é forte, adjetivo provado com números da frota própria de 575 veículos, responsáveis por expressivas 20 mil entregas diárias.

A empresa, com 2.700 funcionários, cuja especialidade é carga fracionada e urgente de até 70 quilos, faz do slogan um compromisso: “Atuamos com a velocidade de uma companhia aérea, só que voando pelo chão”.

Segundo Urubatan, para atingir índices de até “99,8% das entregas cumpridas dentro do horário combinado”, é preciso, além da estrutura de pessoal, frota e domínio da tecnologia da informação, uma rede de filiais que cubra todo País. A empresa se empenhou em fazer isso: instalou 59 pontos, crescimento superior a 600% nos últimos seis anos. A equação é a seguinte: malha pulverizada atende melhor a demanda dos clientes e, como consequência, multiplica os negócios.

Maior demanda não significa, na cartilha da Braspress, crescer em quilos. Pelo contrário. Ao lado de espalhar filial, a empresa enxugou a tonelagem do ano anterior. E cresceu com cargas mais compactas de maior valor agregado.

Houve, enfim, uma seleção de clientes, que enxugou também a estrutura de cobrança. Inverteu-se o foco concentrado no frete Fob. No final de 2003 essa modalidade representava 47% do faturamento, inferior ao frete Cif, que já dominava 53%.

Se tem um assunto que faz os olhos de Urubatan iluminarem é quando expõe, na prática, sua teoria sobre a importância fundamental que teve a centralização administrativa para tornar sólido o cres-



Urubatan Helou agraciado pela NTC com a Medalha do Mérito ao Transporte

## Crescer por especialidades

A Braspress fechou 2003 faturando R\$ 150 milhões, o dobro em relação 2001, o que foi possível pelo foco que concentrou sobre cargas menores, mas de maior valor. Para 2004, a previsão é faturar R\$ 250 milhões, ou seja, crescer 67%.

Para concretizar a ambiciosa meta, o Grupo HP, que controla a Braspress, está criando novos braços. Desde fevereiro de 2003 tem a Rodex, coligada que só cuida de carga geral. "É uma empresa que tem a vantagem de compartilhar custos fixos com a Braspress".

De resto, a Rodex tem vida própria, com frota e instalações separadas. Sua tarefa é pelo menos dupla: alargar o portfólio de negócios do Grupo HP, dirigido por Urubatan, e ao mesmo tempo, como diz o empresário, "proteger nossa área de encomendas expressas das investidas dos competidores originários da carga geral."

A Digilog – outra empresa do grupo, focada em logística e armazenagem – carrega as mesmas duas atribuições. "E funciona também como prova prática de que sabemos e podemos ganhar dinheiro com logística". Sem dúvida, o transporte, o ato de ir-e-vir, e a *expertise* cultuada pelo grupo. Até porque de nada adianta todo o aparato tecnológico se no momento da entrega houver falha. Como regra na entrega só atuamos com frota própria, diz Urubatan, confessando uma particularidade. "Temos mais da metade dos caminhões dirigidos por mulheres. De início a mulher foi um elemento de marketing, para ganharmos espaço na mídia. Só depois é que fomos ver as vantagens delas, mais ordeiras, de bom relacionamento com os clientes e, mais importante, um estopim para melhorar o desempenho do homem no volante.

cimento da Braspress.

Os efeitos benéficos da centralização se multiplicam por vários departamentos – na área pessoal, por exemplo, quatro pessoas dão conta de tudo. Filial nenhuma contrata, despede. Até mesmo o relógio de ponto das 59 filiais é vigiado pela matriz. Ter a empresa nas mãos foi facilitada com a proliferação dos benefícios da tecnologia de informação.

Transporte Moderno, que fez a primeira reportagem sobre a então novata Braspress, na década de 70, constata que a evolução da empresa – entre outros numerosos ingredientes – foi conduzida, nos últimos anos, por uma estratégia de domínio da tecnologia da informação. "Nossa prioridade é ter a própria criação de softwares e soluções. É uma autonomia que pode ter um custo inicial alto, mas, sem dúvida, vale a pena pagar e saber o caminho pelo qual estamos seguindo".

# ANUNCIE AQUI.

O retorno está  
mais próximo  
do que você  
imagina.

LIGUE JÁ!

# (11) 5096-8104

VEÍCULOS, PEÇAS  
SERVIÇOS

## ESCOVÃO (FERRAMENTA DE LIMPEZA)



380.2

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

# 51.6351555

ODIM  
Desde 1933

e-mail: [oderichv@terra.com.br](mailto:oderichv@terra.com.br) site: [www.odim.com.br](http://www.odim.com.br)

São Sebastião do Cai/RS-BRASIL

### Chegou a hora de assumir o controle.

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



Sistema de Gerenciamento de Frota



Sistema de Controle de Tráfego



Sistema de Cargas

**GUBERMAN**  
Informática

[www.guberman.com.br](http://www.guberman.com.br) (27)3200-2662

# Ainda no papel

O Porto de Santos, que exporta 47% dos carros brasileiros, precisa de novo cais para embarque de veículos, mas a solução não pode demorar

Gisele de Oliveira



Carros na margem direita: capacidade esgotada nas instalações atuais

**A**inda não saiu do papel a iniciativa do Porto de Santos em criar um novo terminal de veículos para atender ao setor automotivo, sobretudo a Volkswagen, que planeja para o próximo ano exportar mais de 100 mil unidades do Fox para a Europa e os EUA. Segundo a Companhia Docas do Estado de São Paulo (Codesp), empresa que administra o cais, o projeto para o novo pátio ainda está sob análise.

A expectativa é que o terminal seja construído em uma área de 180

mil m<sup>2</sup>, na margem esquerda do porto, conhecida como Tecon 2. Por meio de um Termo de Permissão de Uso (TPU) o local foi repassado para a empresa Santos Brasil, que já opera o Tecon 1, no terreno ao lado, para movimentação de contêineres.

Apesar das críticas de alguns empresários portuários em relação à forma como está sendo criado o novo pátio, Fabrício Pierdomenico, diretor comercial da Codesp, argumenta que o TPU foi a única forma encontrada pela estatal para atender ao setor automotivo, en-

quanto se aguarda a licitação da área. “Se escolhesse primeiro o caminho da licitação, o porto não teria tempo hábil para atender à exportação do Fox”, afirma. Ele diz, ainda, que para se ter acesso por terra ao Tecon 2 é preciso passar pelo Tecon 1, por isso não havia outra saída a não ser conceder à Santos Brasil o direito de montar o terminal.

José Carlos Mello Rego, presidente da Codesp, diz que os procedimentos para o processo licitatório, visando ao arrendamento da área, já foram iniciados e devem ser concluídos em junho de 2005. A Santos Brasil ainda não divulgou se vai ou não participar da licitação.

De acordo com o termo firmado, cabe à Santos Brasil promover as obras necessárias para a criação do novo terminal como melhorias na faixa de cais, que tem problemas em suas fundações, e no calado de 4,5 m que deve ser ampliado para 13 m. Para recuperar a instalação, a previsão é que sejam necessários recursos superiores a R\$ 40 milhões. A empresa que ganhar a licitação terá que ressarcir à Santos Brasil.

O TPU permite a movimentação e armazenagem de veículos de exportação, importação e cabotagem.

## EXPORTAÇÕES X IMPORTAÇÕES EM 2003

(em US\$ milhões)

Empresa	Exportações	Importações	Saldo
Volkswagen	1.485	475	1.009
General Motors	977	327	650
Ford Motor Company	786	435	350
DaimlerChrysler	610	383	227
Fiat Automóveis	325	156	169

Fonte: Secretaria de Comércio Exterior (Secex)

## EXPORTAÇÕES EM UNIDADES

	2002	2003	Variação (%)
Veículos leves	402.631	514.422	27,8
Caminhões	5.443	11.645	113,9
Ônibus	6.716	9.302	38,5
<b>Total</b>	<b>414.790</b>	<b>535.369</b>	<b>29,1</b>

Fonte: Anfavea

A Santos Brasil irá operar uma Instalação Portuária de Uso Público Especial, de acordo com o previsto no Regulamento de Exploração do Porto de Santos. Quando o cais não estiver embarcando veículos, a empresa poderá utilizá-lo para a operação de contêineres.

Atualmente, o cais santista dispõe apenas de um terminal para veículos. Administrada pela Deicmar, a Instalação Portuária Alfandegada (IPA), localizada no Saboó, possui 72 mil m<sup>2</sup> de área. A empresa conta ainda com mais 72 mil m<sup>2</sup> de retroárea, próxima ao pátio, na Alemoa.

Walter Herrera Júnior, gerente do terminal, garante que a instalação vem atendendo com sucesso a todos os embarques de veículos. “Não tivemos nenhum prejuízo, todas as montadoras assim como os armadores são plenamente atendidos”, afirma, sem querer entrar na discussão sobre a construção do terminal e as críticas que a Anfavea fez em relação ao atual pátio.

No ano passado, durante coletiva à imprensa para divulgação do novo espaço, Richard Schues, presidente da Comissão de Logística da Anfavea e diretor da Volkswagen Transport, expôs que a área hoje reservada aos embarques de veículos não atende mais à demanda exigida pelas principais montadoras, como GM, Volkswagen e Ford. O executivo criticou a falta de espaço para as carretas, lugares inadequados para o estacionamento dos carros e a utilização do pfer do Saboó para movimentação de outros tipos de carga, como fertilizantes e contêineres.

Das 535.369 unidades (entre veículos leves, caminhões e ônibus) exportadas pelo Brasil em 2003, 244.608 foram embarcadas por Santos, ou seja, cerca de 47% do total nacional. O principal destino do produto brasileiro é o mercado mexicano, seguido pelo da Argentina.

Os carros chegam ao porto por caminhões do tipo cegonha, sendo

que passam por inspeção física quando deixam as montadoras e quando chegam ao pátio. Para evitar danos nas laterais durante o transporte, grande parte dos veículos é protegida por adesivos.

No ano passado, cerca de 24 navios/mês atracaram no cais santista para embarcar veículos, em alguns dias mais de uma embarcação foi operada. Segundo Herrera, as exportações se intensificam principalmente na segunda quinzena de cada mês.

De acordo com dados divulgados pela Alfândega do Porto de Santos, os veículos são as principais mercadorias exportadas pelo cais santista. Só em 2003, os embarques



Novo terminal ficará na margem esquerda do porto

em terminais especializados, são os de Paranaguá e Rio Grande.

Conforme a assessoria de imprensa do porto paranaense, no ano passado foram exportados 45.776 veículos, 15% a menos do que o embarcado em 2002, quando foram embarcadas 53.816 unidades.

Em Rio Grande, a movimentação de ônibus, caminhões, tratores, colheitadeiras, semi-rebocadores e carros da General Motors somaram 2.176 embarques.

### PRINCIPAIS PRODUTOS EXPORTADOS PELO PORTO DE SANTOS (FOB)

(em US\$ milhões)

Veículos, automóveis, tratores e ciclos	3.103
Máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos	2.460
Açúcares e produtos de confeitaria	1.491
Sementes e frutos oleaginosos e grãos (soja, etc.)	1.272
Preparações de produtos hortícolas, de frutas, etc.	1.202

Fonte: Sistema Lince-Exportação

dessa carga (incluindo leves e pesados) somaram US\$ 3,1 bilhões. Para este ano a estimativa do setor é que a venda de veículos brasileiros para o exterior tenha crescimento entre 15% e 20%.

A Volkswagen lidera o ranking das dez maiores exportadoras do Porto de Santos, seguida pela General Motors. A Ford ocupa o sétimo lugar e a DaimlerChrysler, o décimo.

Além de Santos, outros dois portos que exportam veículos e possu-

### MAIORES EXPORTADORES DO PORTO DE SANTOS (FOB)

- 1- Volkswagen do Brasil Ltda.
- 2- General Motors do Brasil Ltda.
- 3- Petróleo Brasileiro S.A. – Petrobras
- 4- Cargill Agrícola S.A.
- 5- Sucocitrício Cutrale S.A.
- 6- Companhia Siderúrgica Paulista – Cosipa
- 7- Ford Motor Company Brasil Ltda.
- 8- Citrosuco Paulista S.A.
- 9- Bertin Ltda.
- 10- DaimlerChrysler do Brasil Ltda.

Fonte: Sistema Lince - Exportação

**VOLKSWAGEN** – Líder na exportação de veículos, a Volkswagen do Brasil embarcou no ano passado 35% de sua produção de automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus. Foram cerca de 166.448 unidades para mais de 30 mercados, sendo 163.784 de automóveis e comerciais leves, 1.886 caminhões e 778 ônibus.

Firmando-se como a quinta maior exportadora do país (US\$ 1.48 bilhão), a Volkswagen sozinha respondeu por 4% do superávit da balança comercial brasileira em 2003, que atingiu o recorde de US\$ 25 bilhões.

Para o México, principal mercado comprador, a empresa exportou 83.169 veículos, 72,5% do modelo Gol. De olho em novos mercados, a montadora também fechou contratos no Norte da África e Oriente Médio. Além disso, pela primeira vez em sua história de 50 anos de Brasil passou a exportar para a matriz na Alemanha: desde setembro mais de 2 mil unidades do Polo sedã foram enviadas à Europa.

# Negócios mais ágeis no Banco DaimlerChrysler

**Novo modelo de negócios e mudanças radicais na gestão melhoram a competitividade e aceleram crescimento no banco de montadora**

**E**m menos de um ano, a reestruturação e as inovações introduzidas pelo novo presidente do Banco DaimlerChrysler, Michael Kempa, e sua equipe já produziram efeitos positivos: a empresa apresentou em 2003 crescimento de 45% em novos negócios, para R\$ 807 milhões, comparados com R\$ 555 milhões no ano precedente. O resultado excedeu em 34% a meta estabelecida para o ano passado e confirma o acerto da reorganização feita para fortalecer o banco.

No ano passado foram financiados 12.379 veículos, comparados com 12.091 unidades em 2002. O banco foi responsável pelo financiamento de 26% dos veículos comercializados pela montadora DaimlerChrysler. Para este ano, o banco prevê um pequeno aumento no volume de negócios.

Kempa esclarece que por estar no comando de uma nova empresa, há muito a fazer e as mudanças precisam ser introduzidas gradualmente, após treinamento intenso do pessoal. “Para desenvolver nossas estratégias, trabalhamos mais de seis meses”, conta o executivo. No entanto, ele diz que já dá para comemorar o sucesso das inovações adotadas em menos de um ano.

Kempa está dirigindo o desenvolvimento de quatro importantes projetos no banco, que hoje possui cerca de 15 mil clientes: Accord, Balanced Scorecard, Certificação ISO 9001 da área comercial e o Novo Modelo de Negócios. O principal objetivo desses projetos é a conquista de novos negócios.

“O projeto Accord visa a padronizar os procedimentos de crédito dentro das regras mundiais do Acordo de Basiléia II. Com a redução da burocracia e a análise baseada em processo computadorizado, ganhamos agilidade em aprovação e liberação de crédito”, explica Kempa.

“Outro projeto é a obtenção da Certificação ISO 9001 da área comercial para garantir o melhor atendimento aos concessionários e aos consumidores finais”. A certificação ISO 9001 para a área comercial, que envolve os processos de contratação de leasing, CDC e Finame, já foi obtida. Com ela, esperam-se o aumento da competitividade e a redução dos custos nas operações.

“O Balanced Scorecard é a implantação de um novo modelo de gestão que concentra as iniciativas da organização alinhadas à estratégia da empresa, desde a presidência ao estagiário. Todas essas mudanças são essenciais ao suporte da área comercial”, diz o principal executivo do banco DaimlerChrysler.

Dezenas de grandes empresas no mundo já adotaram o sistema, cujo princípio é mensurar indicadores ligados à satisfação dos clientes, aos processos internos e ao aprendizado e desenvolvimento dos funcionários

e, evidentemente, às finanças, e ligar tudo isso à estratégia.

No grupo DaimlerChrysler Services, a estratégia é “fornecer aos nossos funcionários, concessionários e clientes as ferramentas apropriadas para tornar mais fácil todo o processo de fazer negócios”, como indica seu relatório de 2003.

Na reforma da gestão do banco será introduzido o Novo Modelo de Negócios em 2004, que se destina a focar melhor cada tipo de cliente, e oferecer um serviço mais adequado ao porte de cada um, tendo como base a segmentação dos clientes em três níveis.

“Um dos principais pontos do novo modelo é a redução do tempo de resposta para aprovação do crédito mediante uma ferramenta automática de contagem de pontos” ressalta Kempa. “Com o novo sistema, o crédito é concedido em duas horas para o pequeno cliente”. Foi adotada também um sistema de pré-aprovação de limites de crédito para as grandes empresas, antecipando as necessidades dos clien-



*Divisórias baixas: equilíbrio no ambiente de trabalho*



Michael Kempa: “Queremos ser a primeira opção em financiamento de veículos no País”

limite acima de R\$ 4,3 milhões. Para esta última categoria, o crédito é submetido à aprovação pela matriz do banco na Alemanha.

Essas categorias hoje correspondem, respectivamente, a 80% quase 20% e 1% dos clientes do banco. Em termos de valores, representam 25%, 55% e 20% da sua carteira de crédito.

tes e acelerando as operações.

Nesse modelo, os clientes do banco foram classificados em três categorias: varejo – autônomos e pessoas físicas, com riscos de até R\$ 300 mil, para financiamento de dois veículos, no máximo; mercado intermediário – empresas de médio porte, com risco entre R\$ 300 mil e R\$ 4,3 milhões; e contas-chave – grandes empresas e frotistas, com

Para atender ao Novo Modelo de Negócios, alguns departamentos do banco foram reestruturados também para trabalhar da forma segmentada.

“Queremos ser reconhecidos como a primeira opção em financiamento de veículos no País. O Novo Modelo de Negócios nos ajudará a atingir este objetivo”, garante o presidente do Banco DaimlerChrysler.

## De mountain bike pelos Andes

Afável, espirituoso, loquaz, Michael Kempa lembra pouco do estereótipo de banqueiro sisudo. Aos 52 anos, casado, com duas filhas, ele diz que já está climatizado, apesar do calor brasileiro e da saudade da neve que orna sua terra natal no inverno na Alemanha. Ele nasceu em Garmisch-Partenkirchen, a cerca de 100 km de Munique, na Baviera, onde tinha o hábito de esquiar nas horas vagas. No Brasil seu hobby é o ciclismo, que pratica todos os fins de semana. No último feriado de fim de ano, ele trocou o descanso por uma aventura no território andino. Em companhia de outros 20 ciclistas Kempa passou uma semana em cima de uma mountain bike percorrendo 400 km de terreno acidentado, com altitude de até 2 mil metros, no interior andino da Argentina e do Chile.

“Foram sete dias de bicicleta, debaixo do sol, com temperaturas de até 44 graus de dia, e para o

banho tínhamos de utilizar a água das fontes e dos riachos”, conta o presidente do Banco DaimlerChrysler. “Mas foi uma experiência maravilhosa. Toda aquela paisagem deslumbrante dos Andes. A natureza à nossa volta e as noites de céu límpido. Fiquei realmente impressionado com a pintura celeste emoldurada por estrelas de brilho intenso. Uma experiência que quero repetir muitas vezes em outros lugares”. Kempa já está planejando nova aventura ciclística para breve.

Antes de chegar ao Brasil, ele foi diretor do banco em Stuttgart e da DaimlerChrysler Financial Services. Entre 1981 e 1995 trabalhou na BMW, tanto na montadora como na área de serviços financeiros, até ingressar no grupo DaimlerChrysler em 1996. Com a exceção de uma passagem inicial na IBM, em atividade ligada à ciência de computação, sua carreira profissional se concentrou no setor automotivo.

## DIVERSIDADE CULTURAL

– Desde que foi criada há 14 anos, a DaimlerChrysler Services transformou-se em uma fornecedora de serviços financeiros de escala verdadeiramente mundial. Hoje a empresa está representada em 39 países em seis continentes e emprega 10.500 pessoas. Esta diversidade é um aspecto integral de sua cultura corporativa, faz parte do seu dia-a-dia e reflete-se no seu quadro de pessoal, que tem uma composição inter-racial. Na sede do grupo em Berlim, Alemanha, no segundo andar, por exemplo, os visitantes “deparam com uma mistura de línguas do mundo todo enquanto passam pelas portas abertas do longo corredor”. Segundo um dos seus executivos, “a diversidade é uma vantagem que nos permite aumentar a produtividade e criatividade”.

No Banco DaimlerChrysler brasileiro isso também acontece. Vários dos seus altos executivos originam-se de países diferentes e esta mescla cultural é refinada na interação cotidiana, que contribui para a percepção das necessidades específicas do mercado brasileiro.

Os escritórios do grupo obedecem a planejamento detalhado. Nada é deixado ao acaso. São projetados para oferecer os ingredientes para um ambiente de trabalho ideal. Por exemplo, na sede do Banco DaimlerChrysler brasileiro no Centro Empresarial na cidade de São Paulo, a altura das divisórias é reduzida para proporcionar um equilíbrio entre a privacidade de quem está sentado e a visão externa, além de permitir a difusão de uma dose de luz natural no ambiente.

O banco possui cinco escritórios regionais, emprega no total 211 funcionários e atende 178 concessionários da marca Mercedes-Benz. Em oito anos de atuação no Brasil atingiu a marca de R\$ 1,2 bilhão em sua carteira (no fim de 2003) e financiou mais de 35 mil veículos. No mundo, o grupo tem uma carteira de crédito de US\$ 110 bilhões. ■

# Programa frustra expectativas

**Criado para estimular a renovação da frota de caminhões, com idade média de 18 anos, o Modercarga aguarda mudanças para poder decolar**

O programa Modercarga aprovado pelo governo no final de 2003 destina recursos de R\$ 20 bilhões para o financiamento de 20 mil caminhões, com o objetivo de estimular a renovação da frota, hoje com idade média de 18 anos. Do total de 20 mil veículos a serem financiados, 13 mil serão novos e 7 mil, usados.

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) orientará a partir de fevereiro os agentes financeiros sobre as regras do financiamento.

O Modercarga tem juros fixos de 17% ao ano, 0,5% acima da taxa básica do Banco Central. O prazo máximo foi estabelecido em 60 meses para caminhões novos e 36 meses para os usados com até sete anos de fabricação, e o limite de financiamento será de 70% do preço do caminhão.

Conforme os planos, os caminhões usados a serem financiados pelo programa serão recuperados e as montadoras ou concessionárias precisarão oferecer 90 dias de garantia, no mínimo, ao comprador.

Ao lançar o Modercarga, a intenção do governo é tirar das estradas os caminhões velhos, que exigem mais manutenção, consomem mais combustíveis, poluem mais e oferecem menos segurança.

Com o programa, estimula-se também a expansão do uso da capacidade instalada dos fabricantes de caminhões, gerando investimentos e empregos no setor.



**O Modercarga financia a compra tanto de caminhões novos como usados**

Mesmo antes do início da liberação das verbas, previsto para fevereiro, o Modercarga, da forma como foi apresentado, não agradou ao setor de transporte de cargas. Em nota divulgada em fins de janeiro, a Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística (NTC) manifestou sua insatisfação com o programa. O principal ponto de divergência é a taxa efetiva de 17% para o financiamento, incluindo juros fixos de 12% mais remuneração do agente financeiro e outros encargos, que está acima de outros programas, segundo a entidade. Para a associação, “isso parece punição e não um programa que visa a estimular investimentos”. A insatisfação também foi manifestada pelas instituições financeiras. Segundo um banco de montadora, o “spread” de 4% não estimula o fi-

nanciamento porque é insuficiente para remunerar o risco. A falta de um fundo de aval que dê garantias em caso de inadimplência afasta o interesse dos agentes financeiros.

Tanto as montadoras e empresas de transporte como os caminhoneiros e sindicalistas afirmam que, da forma como está, o Modercarga não vai decolar, porque não atrairá caminhoneiros autônomos e pequenos frotistas, os principais alvos do programa.

Para o setor, hoje há ofertas melhores no mercado, como o leasing especial de 12% ao ano, com prazo de 72 meses e limite de financiamento de 90% do valor do veículo.

As reivindicações já foram encaminhadas às autoridades. Transportadores, montadoras e instituições financeiras ficam na expectativa do próximo passo do governo. ■



# SISCOV

SISTEMA DE CUSTOS OPERACIONAIS DE VEÍCULOS



O SISCOV é um sistema desenvolvido especialmente para cálculo do Custo Operacional padrão e/ou real, apurado com base em dados da frota de veículos de empresas de:

- Transporte de carga;
- Transporte de passageiros;
- Prestadoras de serviço em que o transporte é atividade meio, como indústrias, locadoras, usinas, distribuidoras, atacadistas etc.

### Com o SISCOV você poderá:

- Comparar custos de veículos similares da frota da empresa e/ou com frota de terceiros
- Determinar a hora certa de renovar a frota
- Decidir entre frota própria e de terceiros
- Selecionar o veículo mais adequado: caminhão semileve, leve, médio, pesado, tipo de combustível
- Obter reajuste da tarifa de frete pela comprovação dos aumentos dos custos ocorridos
- Reduzir custos: determinar padrões de desempenho e produtividade e o diagnóstico de variações de vulto em relação aos padrões estabelecidos

Desenvolvido por:

**FleetCom**

Software para Gestão de Transportes



Gestão de Transportes

Comercialização:



**LIGUE JÁ E PEÇA  
MAIS INFORMAÇÕES**

### Como utilizar:

O acesso é feito através da internet, com utilização de senha individual.

**(11) 5096-8104**

**otmeditora@otmeditora.com.br**

# Envelhecimento da frota exige programa de reciclagem

Resíduos advindos de veículos fora de circulação criam oportunidade de reciclagem para preservar o meio ambiente e os recursos naturais

Cristina Zak Ribeiro\*

O crescimento da produção de veículos no País – que atingiu 1,8 milhão de unidades em 2003 – sem a adoção de um programa de incentivos à renovação da frota provocou o envelhecimento da frota circulante brasileira. De acordo com pesquisa realizada pelo Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipecas), a frota brasileira está estimada em 21,3 milhões de automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus em 2002, com idade média de 9,5 anos. No caso de caminhões, chega a 13 anos e a dos ônibus, 12 anos. Da frota atualmente em circulação, 19% têm

mais de 15 anos, incluindo 7% com mais de 21 anos de uso. Com o envelhecimento da frota e uma taxa de sucateamento de apenas 1,5% ao ano, ainda segundo o estudo do Sindipecas – em quase a sua totalidade ocasionada por acidentes com perda total ou por roubos sem recuperação – as conseqüências são bem visíveis: os altos índices de acidentes de trânsito e de panes nas ruas e rodovias, o excesso de consumo de combustíveis e de emissão de gases poluentes.

Mesmo assim, há um grande número de veículos retirados da circulação devido à manutenção inadequada ou mesmo à ausência de manutenção. A falta de segurança nos veículos carentes de manutenção também estimula seu sucateamento. O resultado é um aumento de resíduos provenientes dos veículos fora de circulação e, com isso, criou-se uma oportunidade de aproveitamento dos materiais na indústria de reciclagem, ao mesmo tempo que contribui para a preservação do meio ambiente e a conservação dos recursos natu-

rais não renováveis.

Mas no Brasil ainda não se instalou uma sólida mentalidade de preservação ambiental para combater o problema do crescente volume de resíduos derivados dos veículos: peças metálicas, borrachas, vidros, tecidos, plásticos e pneus, uma boa parte dos quais reciclável, que podem ser reaproveitados na fabricação de componentes na indústria e gerar empregos.

Ações que buscam utilizar recursos renováveis alternativos em substituição aos não renováveis, bem como a utilização de materiais recicláveis ou reciclados nos produtos, estão sendo estudadas e desenvolvidas em vários setores, incluindo a indústria automobilística. Mas, neste caso, o problema é a morosidade na sua implantação.

O que se exige com urgência é o desenvolvimento de um modelo de programa brasileiro de reciclagem de veículos retirados de circulação, contemplando a localização dos centros de captação, recebimento e desmontagem de veículos, além da segregação e destinação dos materiais para a reciclagem ou disposição apropriada.

O foco principal deste programa

FROTA ACUMULADA POR FAIXA DE IDADE			
Idade	Ano	Frota	Frota Acum.
1	2002	1.458.138	21.344.103
2	2001	1.558.037	19.885.965
3	2000	1.421.610	18.327.928
4	1999	1.184.335	16.906.318
5	1998	1.418.199	15.721.983
6	1997	1.755.740	14.303.784
7	1996	1.555.589	12.548.044
8	1995	1.541.353	10.992.455
9	1994	1.227.801	9.451.102
10	1993	976.578	8.223.301
11	1992	655.869	7.246.723
12	1991	662.287	6.590.854
13	1990	588.589	5.928.567
14	1989	620.002	5.339.978
15	1988	600.563	4.719.976
16	1987	443.716	4.119.413
17	1986	643.117	3.675.697
18	1985	544.872	3.032.580
19	1984	458.862	2.487.708
20	1983	497.768	2.028.846

Fonte: Sindipecas 2002

FROTA CIRCULANTE POR FAIXA DE IDADE						
IDADE	1985	1990	1995	2000	2001	2002
1 a 3 anos	17%	15%	25%	20%	20%	21%
4 a 5 anos	11%	10%	9%	17%	16%	12%
6 a 10 anos	37%	23%	19%	26%	29%	33%
11 a 15 anos	24%	30%	17%	15%	14%	15%
16 a 20 anos	9%	18%	22%	13%	13%	12%
+ 21 anos	2%	4%	8%	9%	8%	7%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Sindipecas 2002

## EVOLUÇÃO DA IDADE MÉDIA DOS VEÍCULOS

Segmento	1985	1990	1995	2000	2001	2002
Automóveis	8a 7m	10a 7m	10a 4 m	9a 4m	9a 3m	9a 3m
Caminhões	10a 7m	11a 11m	13a 3m	13a 1m	12a 9m	12a 7m
Comerciais Leves	9a 4m	9a 3m	8a 5m	7a 10m	8a 1m	8a 4m
Ônibus	9a 2m	10a 5m	10a 6m	10a 1m	10a	9a 11m
Total	8a 10m	10a 6m	10a 3m	9a 4m	9a 3m	9a 3m

Fonte: Sindipeças 2002

de reciclagem seria o incentivo para a renovação e modernização da frota aliada à conservação dos recursos naturais. Reciclam-se os materiais extraídos dos veículos velhos, transformando-os em insumos e, como consequência, haverá uma redução da extração de recursos que seriam utilizados como matérias-primas da própria indústria automobilística. Paralelamente, diminui-se a poluição, mediante alternativas adequadas de destinação dos resíduos, e preserva-se o meio ambiente, com a utilização de um local apropriado para minimizar os impactos ambientais negativos que resultam da atividade de desmontagem dos veículos.

Mais de 75% da composição do veículo podem ser reciclados. Em cada veículo, de tamanho médio, pode-se reciclar aproximadamente 845 kg de aço, 221 kg de ferro fundido, 39 kg de vidro, 39 kg de alumínio, 26 de plástico 13 kg de borracha, 13 de espuma, 26 de fluidos e 91 kg de outros materiais, segundo cálculos da Associação dos Fabricantes de Automóveis dos Estados Unidos e de uma montadora brasileira.

O sistema de reciclagem existente nos Estados Unidos é baseado primeiramente em duas etapas: centro de desmontagem de veículos e centro de trituração de veículos. O proprietário encaminha a um centro de desmontagem seu veículo quando este deixa de ser utilizado ou deve ser retirado da circulação. Na maioria dos casos, estes veículos têm entre oito e dez anos de idade, com exceção dos casos de veículos sinistrados, isto é, acidentados e danificados.

A indústria norte-americana de reciclagem de veículos é composta

por cerca de 12 mil centros de desmontagem de veículos e 204 centros de trituração. A atividade de desmontagem e trituração nos Estados Unidos é um negócio rentável que movimenta bilhões de dólares anualmente e gera milhares de empregos diretos e indiretos.

**INSPEÇÃO VEICULAR** – O fator segurança no trânsito reforça a necessidade de um programa de incentivo à renovação da frota. Em uma pesquisa divulgada pelo



Da frota brasileira, 7% têm idade acima de 21 anos

Detran do Paraná no final de 2002, verificou-se uma alta incidência de defeitos graves nos veículos. Constatou-se também que nos acidentes registrados cerca de 10% decorreram de falhas mecânicas associadas a fatores humanos. A Inspeção Técnica Veicular prevista no Código de Trânsito Brasileiro ainda carece de uma regulamentação antes de entrar em vigor. Quando for implementada será um instrumento útil para separar o trigo do joio na frota circulante brasileira.

Assim, os veículos retidos na inspeção veicular por apresentarem defeitos graves e não possuírem condições mínimas de segurança deveriam ser encaminhadas a uma destinação adequada e seus componentes poderiam ser reciclados. Outra fonte de captação de veícu-

los seria por meio do Programa de Renovação da Frota, o qual já foi proposto às autoridades. Foi uma iniciativa das quatro mon-

tadoras mais tradicionais do Brasil, que, com o apoio da Anfavea, buscavam um programa voluntário, de todas as montadoras, das respectivas redes de distribuidoras, associações de empresas, recicladores e consumidores.

É um conjunto de medidas acertadas entre os organismos governamentais e a iniciativa privada para a substituição de veículos automotores em circulação no País com tempo de uso igual ou superior a

15 anos, objetivando o aumento das vendas de veículos novos, a geração e manutenção de empregos no setor automotivo, a melhoria das condições de segurança nas vias públicas, a melhoria das condições ambientais nos grandes centros e a criação de um novo segmento de negócios no mercado – o de materiais reciclados.

Neste momento, o Programa de Renovação da Frota está aguardando a negociação entre as partes envolvidas (governo e iniciativa privada), sobre o valor do bônus e a divisão de responsabilidades entre cada participante deste processo.

A renovação da frota, evidentemente, precisa vir acompanhada de um programa de reciclagem de veículos sucateados e, para que este programa alcance os objetivos desejados, é necessária a conscientização de toda a sociedade, com a definição clara de todos os aspectos relacionados ao seu funcionamento. É também necessária vontade política para sua implantação ser bem sucedida.

\* **Cristina Zak Ribeiro** é Engenheira Ambiental na indústria automobilística e consultora.

e-mail: czribeiro@uol.com.br

# Como diminuir a probabilidade de acidente

Os acidentes podem ser evitados com uma análise crítica dos fatores de risco e um plano de ação para reduzir estes fatores

Haraldo Rehder e Wagner Fonseca\*

Os acidentes envolvendo caminhões e outros veículos, que atingem número superior a 100 mil por ano, trazem um triste quadro de mortos e feridos, além de danos materiais, conforme mostram os diagramas abaixo, com base nos dados coletados pelo DNER e o Geipot, entre os anos de 1996 e 2000, em estradas policiadas e pavimentadas do Brasil.

Os acidentes podem ser causados por fatores humanos, problemas técnicos ou mecânicos dos veículos ou ainda pelas condições das estradas e do meio ambiente. A inter-relação destes fatores amplia enormemente a probabilidade de ocorrência de acidentes, isto é, os riscos de acidentes se multiplicam com a ação conjunta dos diferentes fatores adversos.

As probabilidades de ocorrência de acidente com um caminhão velho, sobrecarregado, com manuten-

ção inadequada, com um motorista cansado, inábil, em tráfego pesado, numa estrada difícil e mal conservada são muito grandes.

A avaliação dos fatores de riscos e a redução destes devem ser o objetivo de cada administrador de frota, chefe de oficina ou motorista.

## MOTORISTA

**HABILIDADES** – A crescente complexidade das operações das empresas de transporte, bem como as constantes inovações tecnológicas dos veículos, exigem cada vez mais investimentos na capacitação dos motoristas.

Desta forma, torna-se fundamental um programa de desenvolvimento da capacitação dos motoristas, tendo como um dos objetivos a melhoria contínua de suas habilidades.

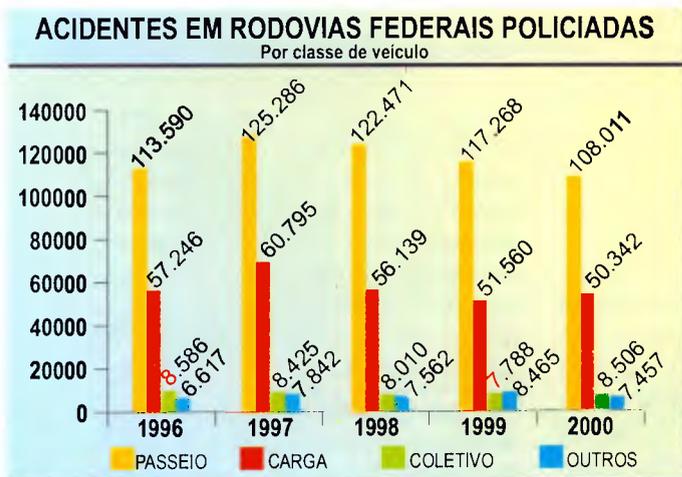
Os cursos de direção defensiva existentes no mercado são um ca-

minho para se atingir este objetivo, mas devem ser ministrados com uma frequência de, pelo menos, duas vezes por ano; além disso, devem ser estabelecidos parâmetros para a avaliação do aprendizado.

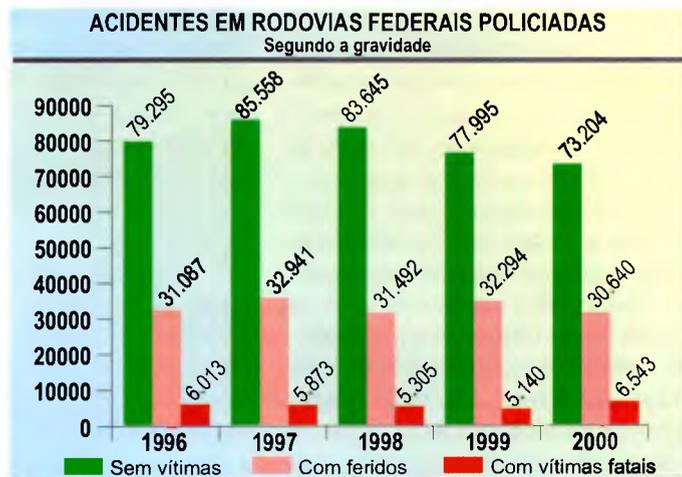
O monitoramento dos motoristas para avaliação e correção das ações (antes do acidente) é muito importante e pode ser realizado com a utilização de ferramentas tecnológicas, como computadores de bordo e rastreadores.

**ESTADO FÍSICO** – A avaliação dos motoristas quanto ao estado físico, através de exames periódicos para medição da pressão arterial, níveis de colesterol, diabetes, exames ergométricos e outros, passa também a ser uma prática importante e deve ser utilizada de forma crescente.

O acompanhamento da evolução dos resultados também deve ser uma



Fonte: DNER/Geipot



Fonte: DNER/Geipot

prática usual para se detectar se, em caso de anormalidade, o motorista passa a seguir o tratamento indicado.

Por outro lado, convivemos com o excesso de horas de trabalho dos motoristas, que acabam por diminuir a atenção dos mesmos e, como consequência, provocam graves acidentes nas estradas. O conforto do posto de trabalho e o ar-condicionado podem reduzir o estresse e a fadiga, com efeitos positivos na segurança.

### CARACTERÍSTICAS E ESTADOS PSICOLÓGICOS

– Outro aspecto de fundamental importância na avaliação de motoristas, quer em termos de seleção, quer em termos de avaliação de desempenho, é a análise de características da personalidade, em especial aquelas relativas à ordem afetivo-emocional.

Associada aos resultados da análise técnica do motorista e de outros aspectos inerentes à função, a análise psicológica fornece indicadores, como por exemplo da agressividade, extra/intratensão e impulsividade que, em conjunto com as demais dimensões psicológicas dos motoristas, permitem uma melhor qualidade de resultados para a área de recursos humanos de uma empresa.

Esta avaliação psicológica pode ser realizada com base nos testes indicados pelo Conselho Federal de Psicologia e também ser realizada por equipes de psicólogos especializadas na área de transportes, que normalmente partem de um estudo das características da empresa envolvida e dos profissionais nela existentes.

## VEÍCULO

**MANUTENÇÃO** – A idade do veículo e seu estado de manutenção são fatores que influenciam a incidência de acidentes. Exemplos de causas mecânicas de acidentes de trânsito com veículos pesados foram apresentados em um recente

## SEGURANÇA NO TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGAS

Interdependência dos fatores



congresso sobre segurança veicular em março de 2002, como segue:

- 40 % - faróis em mau estado,
- 77 % - lanternas em mau estado,
- 86 % - suspensão com problemas,
- 93 % - direção com problemas,
- 97 % - freios com problemas,
- 25 % - rodas com problemas,
- 17 % - pneus em mau estado.

Deve-se destacar nesta parte do trabalho a importância de programas como a inspeção veicular e de renovação de frotas.

**PROJETO VEICULAR** – O veículo tem uma grande influência na segurança. O projeto adequado à utilização ou a utilização adequada do veículo é fundamental. É no projeto dos caminhões, mas também na compra destes caminhões e dos implementos e na sua aplicação adequada, que são definidos os riscos de acidentes. Para melhor compreensão da segurança veicular, costuma-se dividi-la em Segurança Ativa e Segurança Passiva, como definidas abaixo.

**Segurança Ativa:** é a segurança ligada à prevenção de um acidente, isto é, fazer com que seja possível evitar (ou minimizar) algum tipo de ocorrência que possa causar quaisquer danos à vida humana, aos veículos ou as cargas.

**Segurança Passiva:** é a segurança ligada a equipamentos e tecno-

logias construtivas que minimizam ao máximo as consequências de um acidente quando este ocorrer.

Como exemplos para a Segurança Ativa e a Segurança Passiva, podem ser citados os seguintes:

- sistema de direção hidráulica,
- sistemas de freios com ABS,
- fixação da carga,
- cintos de segurança,
- air bag.

**CARGA** – Quando tratamos de veículos de passeio, a segurança veicular sempre está relacionada à preservação de vidas, visto que a principal ocupação daqueles é o transporte de pessoas. Por outro lado, quando estamos tratando de veículos de carga, esta interpretação deve ser ampliada, porque, além do transporte de pessoas (no mínimo, o motorista), estamos falando também do transporte da carga, o que torna a segurança ativa de muita importância neste caso, pois evita que a carga seja danificada.

## ESTRADA E MEIO AMBIENTE

Já estão disponíveis na Internet *sites* que indicam as condições de cada trecho de estrada e que podem auxiliar na escolha de rotas e levantamento de informações prévias sobre as dificuldades a serem suplantadas.

**PROJETO DAS ESTRADAS**

– Este está relacionado com a topografia da região, a época em que foi projetada, a existência de pistas duplas ou múltiplas, e outros elementos. Aclives, curvas fechadas, acostamentos, mão dupla de direção, estreitamentos de pistas, falta de escoamento de água na pista são fatores que aumentam os riscos.

**CONSERVAÇÃO DAS ESTRADAS** – Dos 1.725.000 km de estradas brasileiras, 164.000 km são vias pavimentadas, sendo que somente 22% destas são consideradas em ótimo ou bom estado. Esta situação das rodovias deveria ser urgentemente modificada para diminuir os acidentes com perdas de vidas humanas e custos materiais.

A má conservação das estradas, aliada à imperícia e imprudência dos motoristas e ao veículo sobrecarregado e inadequado, é causa freqüente de acidentes que envolvem caminhões. No papel de dono de frota, motorista ou chefe de oficina, pode-se, no entanto, reduzir os riscos, mesmo nestas condições precárias de estrada, agindo-se sobre os outros fatores de risco.

**TRÁFEGO** – Mesmo que o próprio caminhão, o motorista e a carga estejam de acordo com os requisitos de segurança, o tráfego intenso e os “maus costumes” dos outros motoristas (ultrapassagens perigosas, excessos de velocidade) ocasionam acidentes. A seleção da rota, o horário da viagem e cursos de direção defensiva podem diminuir a probabilidade de acidentes.

**CONDIÇÕES CLIMÁTICAS**

– É de noite que ocorre a maior parte dos acidentes com caminhões. Chuva e neblina também contribuem para os acidentes. Para a prevenção destes, veículos com acessórios adequados, motoristas treinados, descansados e prudentes são uma boa receita.

**AVALIAÇÃO DOS RISCOS**

	FATORES DE RISCO	RISCO ELEVADO	RISCO MÉDIO	RISCO BAIXO
MOTORISTA	Habilidade	sem habilidade	pouca habilidade	com habilidade
	Estado físico	doença cansaço drogas	indisposto	sadio descansado
	Caráter	volúvel arrojado	desconcentrado	cuidadoso prudente
	Estado psíquico	irritado nervoso	intermediário	calmo concencioso
VEÍCULO	Segurança ativa	baixa	média	elevada
	Segurança passiva	baixa	média	elevada
	Idade	mais de 12 anos	entre 5 e 12 anos	menos de 6 anos
	Manutenção	ruim	média	boa
ESTRADA	Carga	sobrecarga má fixação	pequena sobrecarga	sem sobre-carga boa fixação
	Projeto	ruim mão dupla sem acostamento	inter-mediário	bom pista dupla com acostamento
	Conservação	ruim terra	média	boa pavimento
	Tráfego	intenso caótico	normal	baixo calmo
	Clima	noite chuva neblina	média visibilidade	dia sem chuva sem neblina
	Policiamento Sinalização	sem policia não sinalizada	pouco policiamento e sinalização	policiada sinalizada
	Assaltos	índice elevado	índice médio	baixo índice
<b>AVALIAÇÃO GERAL</b>	Quantidade de fatores de riscos	Riscos elevados	Riscos médios	Riscos baixos

**LEGISLAÇÃO E POLICIA-MENTO** – A implantação do novo Código Brasileiro de Trânsito e o cumprimento de seus regulamentos reduziram o número de acidentes e de vítimas, demonstrando que a definição de regras de trânsito e o controle destas trazem benefícios.

Conforme dados divulgados pelo Denatran, os índices baixaram de 9,8 (1996) e 8,4 (1997) para 6,3 mortos por 10 mil veículos em 2002 e 2003.

**ASSALTOS** – Estas ocorrências também devem ser consideradas no complexo de medidas para a redução dos riscos, prevendo-se entre outras medidas, monitoramento via telemática e planejamento de horários e rotas.

**AVALIAÇÃO DOS RISCOS**

A avaliação dos fatores de risco e a redução destes deve ser o objetivo de cada administrador de

frota, chefe de oficina ou motorista.

Após a breve apresentação dos principais elementos envolvidos com a segurança do caminhão, apresentamos um teste em forma de tabela (*ver acima*) para avaliar a situação de risco de sua frota. Se a quantidade de fatores com riscos elevados for maior de cinco, a situação é grave, devendo ser definido um plano de ação bastante abrangente e até refazer todo o conceito de segurança da empresa; sendo o número igual ou inferior a cinco, devem ser definidas ações específicas para cada um dos casos críticos.

\* **Haraldo Rehder** é engenheiro mecânico e consultor/diretor da Rehder Consultoria, e-mail: [rehder.consult@terra.com.br](mailto:rehder.consult@terra.com.br); **Wagner Fonseca** é engenheiro mecânico e diretor da Netz Engenharia, e-mail: [wagner@netz.com.br](mailto:wagner@netz.com.br)



## Para que sua frota siga pelo melhor caminho, acesse o Roteirizador.

A Shell está sempre preocupada em oferecer as melhores soluções para sua empresa. Por isso criou o Roteirizador, um sistema que permite reduzir custos operacionais, aumentar a produtividade de sua frota e facilitar o seu dia-a-dia. Tudo pela Internet.

### Benefícios para sua empresa:

- Melhor otimização da frota.
- Redução de custos – melhor controle dos gastos da viagem.
- Melhoria do nível de serviço.
- Melhor planejamento da viagem.
- Detalhamento das rotas e seus custos.
- Informações atualizadas on line para facilitar sua tomada de decisão.

O Roteirizador indica qual a melhor rota através de parâmetros definidos por você: a mais rápida, a mais econômica, com possibilidades de paradas para alimentação, descarregamento, valor do pedágio, onde estão os postos da rede Shell, o consumo de combustível, a quilometragem total, horas gastas e muito mais. Tudo centralizado num relatório gerencial detalhado e de fácil compreensão.

**Roteirizador Shell. Vai ser difícil planejar outra viagem sem ele.**



# Trem ecológico

**Desde agosto de 2003 a ALL desenvolve projeto para o uso do biodiesel em suas locomotivas, que reduz 20% a emissão de poluentes**

Sonia Crespo

**F**oi-se o tempo das locomotivas movidas a carvão. E, por incrível que pareça, também já se vai o tempo das propulsoras de vagões movidas 100% a diesel. Agora, já existe um combustível política e ecologicamente correto: o biodiesel. E a ALL – América Latina Logística está desenvolvendo um projeto inédito no Brasil para avaliar as melhores condições de uso do produto em suas locomotivas. O combustível analisado é uma mistura de diesel comum – ou diesel mineral – com o biodiesel, que é um derivado de óleo vegetal, que pode ser fabricado com diversas sementes oleaginosas, com álcool etílico. Se há vantagens econômicas na opção, ainda não podem ser avaliadas. No entanto, as vantagens ecológicas são consideráveis: há uma redução de 20% na emissão de poluentes no ar.

De acordo com o coordenador de serviços e de combustível e do projeto da concessão ferroviária, Antonio Tomasi Filho, a intenção ini-

cial é adotar o uso de biodiesel na frota de 580 locomotivas que a empresa possui atualmente. Numa segunda etapa, o uso do combustível alternativo também seria implementado na frota de 3 mil caminhões – entre próprios e agregados. E o motivo que levou a ALL a começar pelas locomotivas é simples: o consumo destas máquinas representa 85% do total consumido pela empresa, que hoje é de 150 milhões de litros de combustível por ano.

Desde agosto do ano passado, a empresa começou a realizar testes em locomotiva dentro do Laboratório de Desenvolvimento de Tecnologias Limpas – Ladetel, na USP de Ribeirão Preto (SP), mesclando os dois tipos de combustível, na proporção de 80% de diesel comum e 20% de biodiesel – mistura denominada de B20. Foram avaliados o desempenho do motor, a potência e o consumo, e os resultados foram considerados satisfatórios. “O melhor de tudo é que a opção pelo biodiesel não requer quaisquer modificações ou

nologia do Paraná – Tecpar, de Curitiba (PR), onde constataram-se resultados similares.

**POUCOS PRODUTORES** – O coordenador da ALL observa que a introdução do biodiesel na frota de locomotivas deverá enfrentar dois problemas. O primeiro é que a produção brasileira do produto está em nível de testes. “Não temos quem produza 3 milhões de litros/mês, ou 36 milhões de litros por ano”, diz. O segundo entrave é que a única fabricante de biodiesel atualmente, a Ecomat, sediada em Mato Grosso (MT), está muito distante das oficinas da ALL, que se situam no Paraná, e só produz 1 milhão de litros/mês do B20. Mas Tomasi Filho lembra que já há diversas empresas e entidades públicas envolvidas no desenvolvimento de projetos para ampliar a produção do combustível alternativo.

Quanto ao custo-benefício do biodiesel, a ALL ainda não tem uma definição: “Sabemos que não poderá ser mais caro que o diesel comum – o que não significa necessariamente que será mais barato”. A grande vantagem apontada pelo coordenador é a considerável redução na emissão de poluentes, o que torna o biodiesel uma opção ecologicamente correta. A experiência com o biodiesel em locomotivas é inédita no Brasil. No mundo, há algumas informações sobre o uso desse combustível em composições na Índia.

O combustível será utilizado em toda a malha férrea da empresa, que tem hoje 15 mil quilômetros e, numa segunda etapa, também pela frota de caminhões, responsável pelo consumo de cerca de 20 milhões de litros de combustível por ano. ■

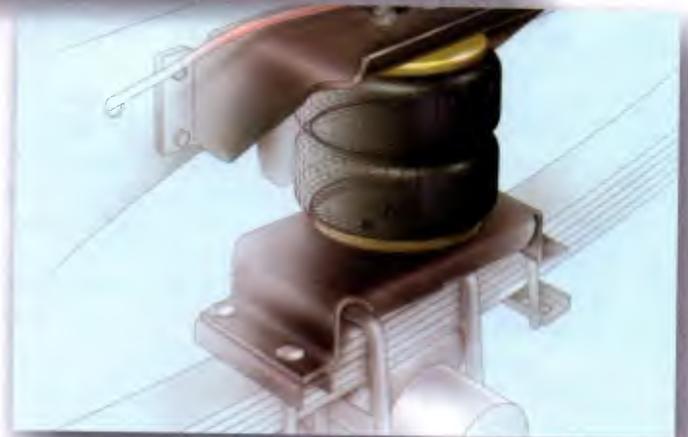


*Biodiesel: 20% menos poluentes no ar*

troca de peças no motor”, afirma, e acrescenta: “Apenas concluímos que a aplicação do biodiesel puro não seria a melhor opção, pois a produção deste combustível no Brasil ainda é muito pequena”, comenta Tomasi Filho. Ele diz que também foram realizados testes, nos mesmos moldes, no Instituto de Tec-

# Firestone

## BOLSAS PARA SUSPENSÃO A AR



Comprometidos com os desafios do milênio, nós da Firestone, com tecnologia de ponta colocamos à disposição do mercado o que de mais prático, eficiente e confiável existe em "Bolsas de Ar" para caminhões e carretas que rodam no Brasil e no mundo.



**Firestone**  
**World's Number 1**  
**Air Spring.**

FIRESTONE INDUSTRIAL PRODUCTS COMPANY  
<http://www.firestone.com.br/fipil>

# O avanço, lento, da suspensão a ar

É um avanço tecnológico que reduz peso morto, aumenta o conforto, mas sua aceitação é vagarosa e encontra muitas barreiras

**A** pesar de teoricamente ser mais “inteligente” do que o feixe de molas, na prática a suspensão a ar em veículos comerciais tem poucos adeptos entre os frotistas. Um fato concreto pode explicar a aparente contradição. A suspensão a ar custa bem mais do que a convencional. Isso mais as deficientes condições de ruas e estradas certamente afastam o interesse de potenciais usuários.

Embora o mercado ainda seja restrito, o Brasil tem alguns importantes fabricantes de sistema de suspensão a ar. Um deles é a KLL Equipamentos para Transporte, de Alvorada (RS), que produz o equipamento desde 1992 – em 2000 a KLL assinou contrato de tecnologia e distribuição (para cobrir toda a América do Sul) com a Hendrickson International, maior fabricante mundial de suspensões.

Outro fabricante é a HBZ Sistemas de Suspensão a Ar, no mercado desde 1990 e que tanto fornece o equipamento para a linha normal (caminhões, ônibus e carretas) como tem suspensão a ar sob medida para veículos que operam em situações especiais, como transporte de cana, madeira ou concreto.

Para se chegar ao produto final – a suspensão a ar –, fabricantes como a KLL e HBZ recorrem a componentes e equipamentos de terceiros, entre eles Goodyear e Bridgestone Firestone, que fornecem os chamadas bolsões ou “bexigas”, feitas de borracha e que, infladas de ar, substituem o feixe de molas da suspensão tradicional.

A suspensão pneumática, segundo a KLL, apresenta algumas vantagens significativas sobre o sistema de feixe. A empresa lista alguns atributos que considera significativos:

- maior proteção à carga e maior conforto ao passageiro pela ausência de vibrações;
- menor tara que resulta em maior capacidade de carga útil;
- melhor distribuição de carga por eixo;
- menor custo de manutenção das rodovias, do veículo e da suspensão;
- eliminação de ruídos;
- possibilidade de regular a altura do veículo à plataforma de carga.

Além desses atributos, a HBZ destaca outras vantagens da utilização da suspensão a ar. “Boa parte dos caminhões já dispõem de equipamentos eletrônicos, como rastreadores de satélite, GPS, computadores de bordo, freios ABS, ar condicionado, carrocerias térmicas ou frigoríficas. A suspensão a ar trabalha para a proteção desses equipamentos”, destaca Valdecir Vicchiate, diretor da empresa.

## VANTAGENS NOS TANQUES

– Tanto Vicchiate como Juarez Keiserman, diretor da KLL, enfatizam as vantagens do uso da suspensão a ar no transporte de líquidos e gases. “Ela reduz consideravelmente o custo de manutenção dos tanques ao evitar trincas causadas por vibrações”, diz o dirigente da KLL. “Os semi-reboques tanques quando equipados com suspensão mecânica, com molas, passam por severas torções no quadro de chassi”. Essas torções, transmitidas para o tanque rompem com

bastante frequência as soldas e a estrutura do vaso. E o diretor da HBZ completa: “A suspensão a ar mantém nivelado o quadro do chassi na maior parte da operação, o que minimiza torções e reparos nos tanques”.

Keiserman, da KLL, diz que a aplicação da suspensão pneumática em semi-reboques “está muito próxima de 100%” na Europa Ocidental e de 80% nos Estados Unidos.

Fernando Simões, vice-presidente da Júlio Simões Transportes e Serviços, diz que na operação da empresa dois segmentos utilizam a suspensão pneumática: nas carretas que fazem o trajeto interfábricas da Volkswagen e no transporte de vidro. Esse tipo de suspensão poderia ter mais aplicação não fosse a difícil condição das nossas estradas”, comenta Fernando Simões.

Se a suspensão a ar tem tantos atributos por que então as montadoras relutam em especificar de fábrica veículos com esse equipamento? “Acreditamos que devido ao volume ser ainda pequeno”, responde Vicchiate. Já Keiserman é enfático: “A suspensão a ar deveria ser obrigatória no transporte de passageiros, pelo ganho em conforto, e recomendável no transporte de cargas frágeis ou embaladas por reduzir as perdas decorrentes de vibrações”.

A Noma do Brasil, fabricante paranaense de semi-reboques, reconhece que a suspensão a ar leva algumas vantagens sobre a mecânica, com molas. “Mesmo que ainda seja pequeno o número de frotistas que especifica suspensão pneumática, nos tanques há uma incidência maior”, diz o gerente José Carlos Borges. ■

# Gerenciamento de Pneus para Frota 18 e 19/03/2004

Gerenciar um produto ou componente que representa o 2º maior custo da frota e sendo a única peça do veículo que está em contato com o solo, necessita de pessoas preparadas e envolvidas direta ou indiretamente com os pneus, sabendo como proceder na sua administração e controle, para obter os melhores resultados de custos operacionais.

O curso é participativo, o que estimula a troca de experiências e informações entre os participantes, que buscam desenvolver soluções dentro da metodologia apresentada pelo instrutor.

As empresas procuram resultados com menor custo e o curso de Gerenciamento de Pneus para frota, com certeza é uma das principais ferramentas para este fim.

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

Trabalha na área de pneus desde 1985, já atuou como gerente de pós-venda de concessionária de caminhão, envolvendo peças, pneus e serviços, também como gerente comercial de recapagem e atualmente está na Bandag onde foi o responsável pelo desenvolvimento do departamento de frotas depois assumindo o Gerenciamento do Centro de treinamento.

**Público Alvo:** Gerentes, Supervisores, Chefes de Oficina, Suprimentos, Compradores e Profissionais envolvidos com a Gestão, Manutenção e Operação de veículos nas Frotas de diversos segmentos de transporte de carga e de passageiros.

- Programa:**
- 1 – Tipos de pneus
  - 2 – Nomenclatura de pneus
  - 3 – Pressão
  - 4 – Carga
  - 5 – Velocidade
  - 6 – Montagem
  - 7 – Identificação do pneu na frota
  - 8 – Armazenagem
  - 9 – Controle dos pneus
  - 10 – Legislação e normas
  - 11 – Reforma de pneus
  - 12 – Sistema de gerenciamento de pneus

Carga horária: 16 horas

**VALOR DA INSCRIÇÃO: R\$ 500,00**

**AGENDA:** Horário de início: 8h30  
Coffee break: 10h00 às 10h15  
Almoço: 12h00 às 13h00  
Coffee break: 15h00 às 15h15  
Término: 17h30

**LOCAL DO EVENTO:** IBIS São Paulo Congonhas – Sala Congonhas  
R. Baronesa de Bela Vista, 801 - Vila Congonhas

**CERTIFICADOS:** Mínimo de 30 participantes por turma



# Adeus, carta-frete

Pagamento do serviço realizado pelo caminhoneiro autônomo agora pode ser efetuado pelo cartão eletrônico Pamcard BR Visa

Sonia Crespo

**A** praticidade do cartão eletrônico chegou para desbancar a velha conhecida carta-frete, que durante mais de cinquenta anos pagou o trabalho de caminhoneiros autônomos. A Pamcary lançou, no final do ano passado, o Pamcard BR Visa – projeto que tem a parceria do Banco Simples, da Visa e da BR Distribuidora. Um negócio particularmente interessante, já que os mercados de frete movimentam algo em torno de R\$ 48 bilhões por ano no Brasil.

Com este cartão magnético, o transportador receberá o pagamento pelo trabalho em depósito, podendo fazer uso dele durante o percurso da viagem. Além de ser um documento de identificação permanente do profissional para a Pamcary, o cartão oferece outras boas vantagens ao usuário: pode ser usado em qualquer posto de sua preferência, como vale-pedágio, permite fazer saques no Brasil e no exterior, dá crédito para utilização em toda a rede credenciada Visa e permite o recebimento de cartões adicionais, além do motorista ter mais segurança no percurso, já que não precisa levar dinheiro no bolso durante longas viagens, como fazia antes. Na realidade, a carta-frete nunca foi muito funcional para o recebedor, que costuma negociar com o documento em diversos locais – muitas vezes, levando desvantagem – já que não pode trocá-la imediatamente por dinheiro.

O projeto da Pamcary teve início em 2002, quando investiu cerca de

US\$ 2 milhões em estrutura, para desenvolver e implantar softwares e equipamentos de informática, destinados à captação de dados. Hoje, a empresa tem cadastrados cerca de 500 mil motoristas profissionais e calcula que aproximadamente 150 mil serão os primeiros usuários do novo cartão. E, dentro de 15 anos, acumulará o registro de 1 milhão de motoristas. “Nosso cadastro recebe permanentemente novos nomes, sempre sujeitos a



Pamcard BR Visa: um cartão de usos múltiplos

avaliação”, diz Valdir Fernandes, diretor geral da Pamcary, referindo-se à rigorosa análise pessoal e profissional realizada em cada novo inscrito – mecanismo que transformou o cadastro da empresa em carta de referência para as empresas que têm interesse em contratar serviços eventuais de caminhoneiros.

“A princípio pensamos em comprar sociedade com um grande banco; mas depois de nosso contato estimulante com o Banco Simples, decidimos que esta seria a instituição adequada para fazer o acordo”, comenta Fernandes. O Banco Simples é uma organização financeira – vinculada ao Banco Rural – que iniciou suas atividades comerciais

em maio de 2003 e, através das redes de seus parceiros estratégicos, já está presente em 58 cidades com 94 pontos-de-venda e 1.144 *check outs*. Já tem mais de 400 mil cartões emitidos.

**CATEGORIA PRODUTIVA** – O Pamcard BR Visa tem ainda outra característica importante: a inclusão de uma significativa categoria produtiva de brasileiros no sistema bancário. Apesar de possuírem volumes importantes de renda, muitos caminhoneiros não dispunham de acesso ao sistema bancário. A expressiva quantia de R\$ 48 bilhões de reais é movimentada anualmente com transações de carta-frete. “O transportador tem um meio que comprova sua renda e lhe permite utilizar o dinheiro do frete já durante a viagem”, diz Fernandes. Segundo o dirigente da Pamcary, serão emitidos cartões adicionais para os membros da família do caminhoneiro, ampliando assim a carta de benefícios e facilitando a circulação de dinheiro.

O sistema permite ainda acompanhar a viagem do caminhoneiro. Serão instalados – ainda este ano – em diversos postos da BR, principalmente ao longo das rodovias BR 116 e Dutra, mais de 600 equipamentos leitores. Ao passar o cartão magnético na leitora, o motorista dará a exata posição da carga. Este cartão traz expectativas superlativas à Pamcary: “Em 2004 pensamos crescer até 15% acima da inflação e 50% dos nossos negócios serão resultado do Pamcard BR Visa”, antecipa Fernandes. 

# Seminário Empresarial

## Mão na Roda

A grande motivação deste ano é trazer ferramentas capazes de auxiliar os empresários do setor de transporte e logística na obtenção de resultados duradouros. Assim, o foco da Série Empresarial Mão na Roda será o fator humano, ou seja, as pessoas e os talentos que trabalham nas empresas vencedoras, suas necessidades, suas técnicas e suas decisões no dia-a-dia deste mercado tão competitivo.

Para iniciar, a Série Empresarial Mão na Roda traz no dia 23/03, terça-feira, a discussão sobre "Gestão de Talentos". Quão importante são os talentos para uma empresa de sucesso? Como ela recruta e seleciona? Como é o trabalho o desenvolvimento destes talentos ao longo da carreira? Onde entra a motivação constante na busca de resultados? Este é o ponto! Muitas vezes, as empresas se dedicam demais a outros fatores, esquecendo-se que seu maior capital é o humano, o capital de seus próprios talentos. Empresas são feitas de pessoas, de talentos, e não de processos e máquinas.

Com os talentos afiados, a empresa agora se dedica a definir suas estratégias face à fúria arrecadadora dos impostos e taxas em todos os níveis da administração pública. As leis se tornam mais rígidas e as obrigações, mais pesadas. Sua empresa está pronta para este cenário? Os principais aspectos jurídicos, e aí desmembrados nas questões tributária e trabalhista, precisam ser discutidos pelos empresários e seus executivos. No frigor dos ovos, é a controladoria quem entra em ação, dando respostas rápidas e pontuais aos pontos de sucesso e de vulnerabilidade dos resultados da empresa. A prática de sobreviver com os controles "na ponta do lápis" nunca foi tão necessária. Este é o mote da Série Empresarial Mão na Roda do dia 24/03, quarta-feira, dentro do tema "Gestão de Negócios".

**Talentos e controles. A mão na roda do seu negócio em 2004!!!**

### Gestão de Talentos

Data: 23/03/2004

Horário: 8h00 às 18h00

Valor: R\$ 400,00

- \* A importância dos Talentos na Empresa
- \* Recrutamento e Seleção de Talentos
- \* Desenvolvimento Contínuo de Talentos
- \* A Motivação dos Talentos e os Resultados da Empresa

### Gestão de Negócios

Data: 24/03/2004

Horário: 8h00 às 18h00

Valor: R\$ 400,00

- \* O Cenário Jurídico Atual
- \* As Questões Tributárias
- \* Negociação Trabalhista
- \* Controladoria como Instrumento para o Sucesso

### Informações

Telefone: 11-5096.8104 - Departamento de Eventos

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

REALIZAÇÃO



transporte

ORGANIZAÇÃO



publicidade  
publicações  
e eventos

APOIO



Federação das Empresas de Transporte  
de Cargas do Estado de São Paulo

# O troféu da competência



*Um público seletivo e superior a 400 pessoas prestigiou o evento aberto por Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora*



**A** entrega dos troféus de As Maiores e Melhores do Transporte, promoção tradicional da revista Transporte Moderno, do grupo OTM, o mesmo que edita Technibus, é sempre uma solenidade de muito brilho e emoção. Não foi diferente a edição de 2003, realizada em fins de ano na cidade de São Paulo, quando se deu a festa prestigiada por mais de 400 convidados, personalidades e homenageados que integram e participam da cadeia de transporte: transportadores, serviços e indústrias.

Especificamente na atividade de transporte rodoviário de carga, a grande vencedora foi a Júlio Simões, que também foi alçada ao título de Melhor entre as Melhores de todo o setor de transportes junto com a Libra, da área marítima. Ambas tiveram 73 pontos no ranking das melhores dos sete modos de transporte.

Quanto ao segmento de transporte de passageiros por ônibus, três empresas receberam o troféu: a mineira Empresa Gontijo de Transportes, no segmento rodoviário de passageiros, a carioca Viação Acari, na modalidade metropolitana de passageiros, e a catarinense Príncipe Transportes e Turismo, no segmento de fretamento e turismo. A Gontijo levou o oitavo troféu de melhor do seu segmento desde que foi instituído o prêmio, em 1987.

Como é praxe em 40 anos de cobertura da revista Transporte Moderno, o troféu de melhor é estendido a outros modos. Assim, as empresas vencedoras nos segmentos aéreo, ferroviário, marítimo e fluvial igualmente foram reconhecidas e homenageadas.

No transporte aéreo a vencedora foi a Gol Transportes Aéreos, controlada pelo grupo Constantino que tradicionalmente opera em transporte de passageiros por

ônibus. Presidida por Constantino de Oliveira Jr., a empresa logrou conquistar o prêmio de a Melhor do Transporte no seu segmento já no terceiro ano de operação.

A emoção é um traço marcante numa atividade feita de pioneiros, que começaram literalmente do zero. E a conquista do troféu de Melhor do Transporte – baseado em critérios científicos – certamente é uma prova que o pioneirismo pode conviver ao lado da glória.

A solenidade contou com a presença de Jurandir Ribeiro Fernandes, secretário dos Transportes do Estado de São Paulo, Meton Soares Jr., vice-presidente da Confederação Nacional do Transporte (CNT), que representou o presidente da entidade, Clésio Andrade, e Flávio Benatti, presidente da Federação das Empresas de Transporte de Carga de São Paulo (Fetcesp). Também compareceram à premiação Otávio Vieira da Cunha Filho, presidente da Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU), Newton Gibson, presidente da Associação Brasileira dos Transportadores de Carga (ABTC), Rui César Alves, presidente do Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região (Setcesp), Antônio de Oliveira Ferreira, presidente do Sindicato das Empresas de Transportes de Carga do ABC (Setrans) e Thiers Fattori Costa, presidente de honra da CNT.

A premiação foi dividida em três módulos: Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frota, As Maiores e Melhores do Transporte e Logística, e Personalidade do Transporte 2003.



## SERVIÇOS DE TRANSPORTE

Meton Soares Júnior, vice-presidente da Confederação Nacional do Transporte (CNT) fez a entrega solene dos troféus aos Melhores do setor de Serviços de Transporte



**Transporte Aéreo**  
Constantino de Oliveira Jr, presidente da Gol Transportes Aéreos



**Transporte Ferroviário**  
Benony Schmitz Filho, presidente da Ferrovia Tereza Cristina



**Transporte Marítimo e Fluvial**  
Pedro Henrique Garcia de Jesus, presidente da Cia. Libra de Navegação



**Fretamento e Turismo**  
Roberto Dressel, diretor da Príncipe Transportes e Turismo



**Metropolitano de Passageiros**  
Marcus Vinicius de Mello Soares, gerente de Qualidade da Viação Acari



**Rodoviário de Passageiros**  
Abílio Gontijo Júnior, superintendente da Empresa Gontijo de Transportes



**Rodoviário de Carga**  
Júlio Simões, presidente, e Fernando Simões, vice-presidente da Júlio Simões Transportes e Serviços

## AS MELHORES ENTRE AS MELHORES



Pedro Henrique Garcia de Jesus e Júlio Simões com os troféus



Joaquim de Souza Gomes, da Gerdau, recebe o prêmio das mãos de Meton Soares



Gustavo Timbó, da Petrobras Distribuidora, a melhor do setor de serviços para transporte



## INDÚSTRIA DO TRANSPORTE

Newton Gibson, presidente da Associação Brasileira dos Transportadores de Carga (ABTC) e vice-presidente da CNT entregou os troféus para os melhores do setor Indústria do Transporte



**Carrocerias e Implementos para Caminhões**  
Raul Anselmo Randon, presidente da Randon Implementos



**Carrocerias para Ônibus**  
Almir Vargas, em nome de Paulo Pedro Bellini, presidente da Marcopolo



**Indústria Aeronáutica e Componentes**  
Benno Kialka, diretor de Relações Públicas da Empresa Brasileira de Aeronáutica (Embraer)



**Montadora de Veículos**  
Flávio Crosa, diretor de Vendas da Agrale



**Indústria Ferroviária**  
Alfredo Fisher, diretor financeiro da Gevisa



**Matéria-prima e Peças**  
Joaquim de Souza Gomes, diretor de Logística e Transporte da Gerdau



**Pneus e Insumos**  
José Carlos Garcia, diretor de Marketing e Vendas da Pirelli Pneus

## SERVIÇOS PARA TRANSPORTE

José Fioravanti, vice-presidente da CNT, entregou os troféus aos representantes das empresas classificadas como as Melhores de Serviços para Transporte



**Financeiras e Bancos**  
Michael Kempa, diretor presidente, e Chavier Accarias, diretor comercial da DaimlerChrysler Leasing Arrendamento Mercantil



**Recaptação de Pneus e Insumos**  
Vitacir Paludo, diretor da Borrachas Vipal



**Concessionária de Rodovias**  
Paulo Roberto Pimenta, diretor de Engenharia da Rodovias Integradas do Oeste (SPVias)



**Operador Logístico**  
Mauro Dias, diretor de Comercialização e Logística da Cia. Vale do Rio Doce (CVRD)



**Infra-Estrutura e Gestão**  
Gustavo Schild, superintendente de Logística de Carga da Empresa Brasileira de Infra-Estrutura Aeroportuária - Infraero



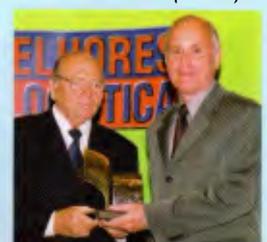
**Automação e Informática**  
Francisco Carlos Trindade, gerente de Negócios da Autotrac Comércio e Telecomunicações



**Seguradora**  
José Campelo de Oliveira, gerente de Transporte da Porto Seguro Cia. de Seguros Gerais



**Distribuidora de Combustível**  
Gustavo Timbó, gerente de Marketing de Transporte da Petrobras Distribuidora



**Transporte de Valores**  
Eduardo Domingues Brandão, diretor Comercial da Protege - Proteção e Transporte de Valores



**Holdings**  
Leonardo Couto Vianna, diretor de Desenvolvimento de Novos Negócios da CCR - Cia. de Concessões Rodoviárias



**Locação de Veículos**  
Antônio Cláudio Resende, vice-presidente da Localiza Rent a Car

# Exportações na passarela

Por ocasião da São Paulo Fashion Week, FedEx e UPS lançam serviço que acelera a exportação de produtos têxteis para os EUA

Sonia Crespo

**E**m clima de passarela, as duas maiores empresas de courier do mundo, FedEx e UPS, lançaram no mês de janeiro um sistema facilitador de exportações para os Estados Unidos: ambas passaram a emitir a Fatura Visa, simplificando, assim, os procedimentos de liberação alfandegária. Para os clientes que já exportavam produtos têxteis, acabou-se aquela maratona que exigia o comparecimento ao Banco do Brasil, para a emissão da Fatura Visa. Agora, com uma simples solicitação telefônica, o envio é providenciado pela transportadora.

O local e a época de lançamento do novo serviço não poderiam ser mais propícios: durante a realização da São Paulo Fashion Week e a grande temporada de desfiles de moda no País e no mundo, que acontecem em janeiro. A indústria têxtil brasileira tornou-se um filão para empresas de carga expressa internacional. Só em 2003, esse segmento movimentou cerca de US\$ 23 bilhões, com exportações acima de US\$ 1,6 bilhão – o que representou um crescimento nas vendas externas de 40% em relação a 2002, segundo dados da Associação Brasileira da Indústria Têxtil (Abit). Para a entidade, em 2004 as exportações serão 20% superiores às registradas em 2003.

“Muitas empresas pequenas comecem a se interessar pelo mercado internacional, principalmente o norte-americano, devido a essa facilidade. E nós oferecemos um serviço completo: coleta da mercadoria, liberação alfandegária (incluindo a emissão da Fatura Visa), transporte, liberação legal no destino e

entrega no local final internacional”, explica Guilherme Gatti, diretor executivo de Marketing para a América do Sul e Caribe da FedEx.

Ao emitir a Fatura Visa, a FedEx calcula que o tempo gasto na exportação de um produto têxtil, nas regiões Sul e Sudeste, é de cinco dias

úteis, quando antes levava cerca de 15 dias úteis. Nas demais regiões do País o tempo é de aproximadamente uma semana. Gatti conta que todas as exportações brasileiras com destino aos EUA saem do Aeroporto de Viracopos em aviões DC 10, com capacidade de 50 toneladas, e seguem para Memphis, nos EUA, onde se localiza o CD da FedEx. Com o novo sistema, a empresa pretende ampliar sua participação no serviço porta-a-porta, já que o transporte expresso agrega valor aos produtos da moda brasileira – cada vez mais reconhecidos no exterior.

Entre as empresas que já estão utilizando o novo processo de envio de mercadorias para os EUA estão clientes de grande porte, como o renomado estilista Amir Slama, da grife Rosa Chá, e a empresa de pequeno porte D. Tonetti, fabricante de roupas para bebês.

**CARTÃO-FIDELIDADE** – Já a UPS lançou, no mesmo período, uma carteira de serviços exclusivos para os exportadores que, além de incluir a emissão da Fatura Visa



FedEx: emissão da Fatura Visa e exportação em 5 dias

para os EUA, também oferece a expedição do certificado de origem – documento exigido por 32 países, atestando que as mercadorias compradas foram produzidas no Brasil. De acordo com a gerente de Marketing da UPS Brasil para o Mercosul, Juliana Vasconcelos, foi “a partir de nosso trabalho com o segmento têxtil que percebemos que a preparação de documentos era uma das maiores dificuldades encontradas pelas empresas para iniciar o processo de exportação. Então decidimos ajudá-las, emitindo os papéis obrigatórios”.

Ainda durante a São Paulo Fashion Week a empresa lançou o UPS Fashion Card, dirigido a todos os estilistas e confecções que participaram da semana de moda. É um cartão facilitador: através dele os clientes compreenderão melhor como funciona o comércio internacional, pois terão suporte de um executivo especializado em exportação de produtos têxteis. Também receberão comunicados da empresa sobre promoções sazonais de descontos ou envios gratuitos. ■

## Ferrovias críticas terão prioridade



Durante reunião com representantes de estados das regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste, realizada em meados de janeiro, o Ministro dos Transportes, Anderson Adauto (foto), anunciou que o Pla-

no de Revitalização das Ferrovias, que prevê investimentos de R\$ 7,4 bilhões até 2007, começará pelos trechos mais críticos da malha ferroviária brasileira, entre eles as extensões Araraquara/Porto de Santos (SP), Variante Ipiranga/Guarapuava (PR), Recôncavo Baiano (BA), Triângulo Mineiro/Região Metropolitana de Belo Horizonte (MG), Ferroanel de São Paulo (SP), o Acesso ao Porto de Paranaguá (PR), e o Acesso ao Porto de São Francisco do Sul (SC). De acordo com a nota divulgada pelo Ministério dos Transportes, ainda durante este encontro o ministro explicou que, para facilitar a execução dessas obras, buscará apoio dos Ministérios da Agricultura, da Integração Regional e do Desenvolvimento, Indústria e Comércio.

## Transportes agradam em São Paulo

A população da cidade de São Paulo está, de uma maneira geral, satisfeita com os serviços de transporte. É o que indicou a última pesquisa realizada pela Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP) no final de 2003. O levantamento constatou que 29% da população paulistana têm à disposição veículo particular, mesmo percentual registrado no ano anterior. Já o acesso ao metrô, que existia para 19% da população entrevistada em 2002, cresceu: agora está disponível para 24% dos entrevistados. O acesso ao ônibus metropolitano, que existia para 41% em 2002, caiu para 34% em 2003. Da mesma forma, a disponibilidade de ônibus municipal derrapou de 62% para 58% – quedas irrelevantes, segundo a entidade.

Em geral, o índice de satisfação aumentou em todas as regiões da capital paulista, à exceção da regiões oeste, onde a satisfação dos

usuários com os meios de transporte declinou de 58% para 53%, e na região central, que registrou queda de 54% para 48% no índice.

Na Grande São Paulo, a pesquisa levantou que o índice de reclamações em relação aos 19 problemas que mais afetam o serviço é, em média, de 53%. Para a grande maioria da população entrevistada – 89%, o ônibus deve ter faixa exclusiva para circulação. Curiosamente, 86% desses entrevistados são usuários frequentes de carro.

Embora 96% nunca tenham sido assaltados no transporte, dos que já sofreram assalto 35% estavam em ônibus municipais. Detalhe importante: a pesquisa revelou que os meios de transporte da cidade atendem classes mais favorecidas, mas estas, se possível, preferem o transporte individual. Isso significa que quem precisa de transporte não tem como pagá-lo e quem tem como pagá-lo prefere o carro.

## Santos: recorde em contêineres

Em 2003, Santos conseguiu consolidar-se como o principal porto para contêineres da América Latina, ao movimentar pouco mais de 1,5 bilhão de TEU's – o que significa um crescimento de 27,43% em relação a 2002. O porto também registrou crescimento na movimentação de cargas, que foi de 60 milhões de toneladas, 12,35% a mais em comparação com o ano anterior. As principais cargas embarcadas ainda são o açúcar, soja, óleo diesel, papel e óleo combustível. Entre as atividades que tiveram destaque nas operações portuárias, as exportações responderam por 26,7% de todo o valor comercial exportado pelo País em 2003, que foi de aproximadamente US\$ 32,4 bilhões. No movimento físico, cresceram tanto as exportações quanto as importações: 15,68% e 6,61%, respectivamente. Para 2004, a previsão da Codesp é ampliar em 7,9% a movimentação de cargas em relação ao ano passado, ultrapassando a marca de 64,8 milhões de toneladas.

## Apisul instala Central Multisat

Desde dezembro do ano passado está em funcionamento a nova Central Multisat implantada pelo Grupo Apisul, em Porto Alegre (RS). Foram investidos R\$ 1,8 milhão no projeto, que futuramente será transformado em um Centro de Tecnologia. Com os sistemas de gerenciamento de risco oferecidos pela Multisat, integrados ao modelo logístico adotado pela Apisul, será possível visualizar todas as etapas da viagem. A nova central gaúcha surgiu para intensificar o trabalho de cadastro e seleção de pessoal especializado para realizar o transporte, oferecendo atendimento mais aprimorado e personalizado.

## Jamef: 40 anos de encomendas



São Paulo para 25 mil m<sup>2</sup> e inaugurou nova filial no Rio de Janeiro, com 20 mil m<sup>2</sup>, para suprir o aumento da demanda. Também abriu um centro de distribuição em Juiz de Fora (MG), e construiu um parque de manutenção, em São Paulo, para dar assistência

preventiva e corretiva, pintura, lavagem e lubrificação a toda a frota de 350 caminhões, todos rastreados por via satélite 24 horas por dia, que realizam entregas em toda a região Sul do País e nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, região metropolitana de Belo Horizonte e de Juiz de Fora.

Depois de passar quatro décadas entregando encomendas urgentes de carga fracionada, a Jamef Transportes foi apontada pela auditora internacional Deloitte Touche Tohmatsu uma das 100 empresas brasileiras que mais cresceram nos últimos três anos. Neste período, a transportadora ampliou seu terminal em

## Pneus Bridgestone mais duráveis

Para fortalecer a marca no segmento de transportes, a Bridgestone está colocando no mercado dois novos de pneus de última geração: o R152 e o M714. O modelo R152 é adequado a todos os eixos de ônibus doubledecker, ônibus rodoviários e caminhões em percursos de longa distância; possui desenho exclusivo da banda de rodagem e cintas que proporcionam um desgaste lento e uniforme. Já o Bridgestone M714 foi projetado para o segmento de veículos urbanos leves. Também apresenta desenho especial e proporciona maior durabilidade,



M714

R152

capacidade de tração e dirigibilidade. "É o pneu ideal para microônibus e caminhões leves, que vêm ganhando cada vez mais espaço nas áreas urbanas", diz Pedro Marques, gerente de Marketing da Bridgestone.

## Mais cargas em Vitória



Em meio às obras de dragagem que estão sendo realizadas no Porto de Vitória, que permitirão o acesso de maior número de embarcações de grande porte, os resultados nas operações realizadas em 2003 foram positivos: depois de um ano de crescimento mensal permanente, o estuário registrou um incremento de 3,09% na movimentação geral de cargas em relação a 2002, chegando a operar 6,2 milhões de toneladas de mercadorias. O número de navios que atracam também cresceu no ano passado: chegaram ao cais 1.634 embarcações, 3,5% a mais que no ano anterior.

## Novo diretor geral na Garrett

A Garrett Engine Boosting Systems do Brasil tem novo diretor-geral: é o administrador de empresas José Rubens Vicari, que vem com extensa experiência profissional no setor automobilístico e com o objetivo de ampliar as atividades da empresa, que em 2003 produziu 200 mil turbos e faturou o correspondente a US\$ 35 milhões – 16% acima da receita de 2002.

## Ranking das Maiores do Transporte

A pedido, publicamos os dados contábeis do exercício de 2002 das empresas abaixo relacionadas cujos balanços não foram incluídos na edição de As Maiores e Melhores do Transporte 2003. A posição da empresa Transportes Carvalho Ltda. no ranking do segmento de transporte rodoviário de carga é 72ª e a da empresa Kenya, 103ª.

Nº	RODOVIÁRIO DE CARGA		UF	RÓL	PL	LOP	LL	ATIVO	At.Circ	Pas.Circ	Ex.LP	RecAnt	LC	EG	RR	RPL	PC	CR
	Empresa	R\$ mil		R\$ mil	R\$ mil	R\$ mil	R\$ mil	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)						
72	Carvalho - Transportes Carvalho Ltda	RJ	10.026	5.371	878	588	6.993	2.677	936	687	10.051	2,86	23,21	5,67	10,56	1,43	-0,25	
103	Kenya	SP	4.583	924		474	1.517	1.398	593			2,36	39,10	10,34	51,31	3,02		

## International apóia biodiesel

Durante a solenidade de lançamento do Pólo Tecnológico de Biocombustíveis, na Faculdade de Agronomia Luiz de Queiroz, em Piracicaba (SP), que aconteceu em meados de janeiro, a International Engines South America apresentou o motor Power Stroke 2.8L, o primeiro da empresa e ser utilizado para pesquisas do biodiesel em veículos nacionais. De acordo com o diretor de Vendas e Marketing da empresa, Pêrsio Lisboa, brevemente os testes envolverão os motores eletrônicos da família NGD (Nova

Geração Diesel), cujo lançamento está previsto ainda para este ano. “É um combustível que apresenta diversas vantagens, como as de ser nacional, amplamente renovável e com matéria-prima disponível em todas as regiões brasileiras”, comentou o executivo. A International Engines produziu no ano passado 76.300 motores, 298 unidades a mais que em 2002. Desse total, 37.000 unidades destinaram-se às exportações para a Inglaterra, Estados Unidos, Canadá e México.

## Qualidade ampliada na Rede Bandag



A rede de concessionárias Bandag, que presta serviços de reforma de pneus para o transporte de cargas e de passageiros e possui cerca de 140 lojas autorizadas em todo o território nacional, acaba de entregar a mais 13 revendas da marca o certificado ISO 9001-versão 2000 e o Selo NTC de Quali-

dade, que atesta a qualidade dos produtos e serviços desenvolvidos para os transportadores e também o nível de satisfação destes clientes. O processo de certificação absorveu cerca de US\$ 100 mil, entre março e novembro de 2003, para treinar, preparar e promover a interação dos 13 participantes, que tiveram mais de 40 horas de treinamento para todos seus funcionários. A empresa passa a ter, agora, 23 revendas com a habilitação. “Com essa conquista, as concessionárias Bandag ampliam a confiabilidade deste segmento e também sua competitividade no mercado”, comenta o coordenador do projeto, Wilson Ronzella.

## Agrale: exportações avançam

O ano de 2003 foi particularmente bom para a Agrale, que alcançou faturamento de R\$ 294 milhões. O valor é 24% superior ao apresentado no ano anterior, quando o resultado foi de R\$ 238 milhões. De acordo com a montadora, um dos principais motivos desse crescimento foi o aumento de 45% nas exportações, que passaram de US\$ 11 milhões em 2002 para US\$ 16 milhões no ano pas-

sado. Para 2004, além de projetar crescimento de 10%, a empresa quer ampliar as exportações para cerca de 20% do faturamento total. Também para este ano uma das prioridades da Agrale são os investimentos em pesquisa e desenvolvimento de produtos inéditos, como o Agrale Green – primeiro chassi para microônibus movido a gás natural do Brasil e que pode ser comercializado imediatamente.

## Marcopolo quer crescer mais

Para 2004, a encarroçadora gaúcha tem perspectiva de crescer mais de 10% em relação a 2003: quer atingir receita de R\$ 1,45 bilhão e produção de 15.500 carrocerias, já que em 2003 a receita líquida ficou nos R\$ 1,28 bilhão e foram fabricadas 14.362 unidades – resultado 13% inferior ao registrado em 2002. Da produção total do ano passado, 4.400 carrocerias foram exportadas – representando 49,4% da receita líquida consolidada – e cerca de 10 mil unidades se destinaram ao mercado nacional. De acordo com informações divulgadas pela empresa, o segmento que mais cresceu foi o de microônibus: em torno de 30%.

## CVRD: concessão tem novas metas

Desde dezembro passado, a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) definiu as metas de produção e de redução de acidentes para o quinquênio 2003/2007 das duas ferrovias da Companhia Vale do Rio Doce (CVRD). Para a Estrada de Ferro Vitória – Minas, a produção de carga transportada para terceiros até 2007 deverá ser de, no mínimo, 17,8 bilhões de tku's, o que significa um crescimento de 11,3% em relação à produção registrada em 2002. Já o número de acidentes não poderá ser superior a 21,3 por milhão de trem/km, o que significa 15,5% a menos do total de ocorrências registradas na ferrovia em 2003. Para a estrada de Ferro Carajás foi determinada uma produção mínima de 3,4 bilhões de tku's de carga transportada, 13,3% a mais do que o total transportado em 2002, e índice de acidentes inferior a 12,2 por milhão de trem/km – considerado um dos menores do mundo.

# custos operacionais (em R\$)

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS (Média Mensal)	VOLKSWAGEN GOL PLUS 1.0 8V 5.000		VALOR	PART.
	R\$	R\$/KM		%
<b>CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS</b>				
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	414,72	0,0829		13,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	140,10	0,0280		4,4
SALÁRIO DO MOTORISTA	1112,50	0,2225		34,9
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	85,38	0,0171		2,7
SEGURO FACULTATIVO	99,46	0,0199		3,1
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	290,07	0,0580		9,1
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>2142,22</b>	<b>0,4284</b>		<b>67,1</b>
<b>CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS</b>				
COMBUSTÍVEL	735,00	0,1470		23,0
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	96,00	0,0192		3,0
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	164,92	0,0330		5,2
LUBRIFICANTE DO MOTOR	12,78	0,0026		0,4
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	2,33	0,0005		0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	37,50	0,0075		1,2
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>1048,52</b>	<b>0,2097</b>		<b>32,9</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>3190,74</b>	<b>0,6381</b>		<b>100,0</b>

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS (Média Mensal)	FORD F-4000 BAÚ 10.000		VALOR	PART.
	R\$	R\$/KM		%
<b>CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS</b>				
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	289,01	0,0289		4,6
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	506,69	0,0507		8,1
SALÁRIO DO MOTORISTA	1128,52	0,1129		18,0
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	63,46	0,0063		1,0
SEGURO FACULTATIVO	282,33	0,0282		4,5
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	570,16	0,0570		9,1
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>2840,18</b>	<b>0,2840</b>		<b>45,3</b>
<b>CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS</b>				
COMBUSTÍVEL	2368,97	0,2369		37,8
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	300,03	0,0300		4,8
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	605,00	0,0605		9,6
LUBRIFICANTE DO MOTOR	76,65	0,0077		1,2
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	5,97	0,0006		0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	75,00	0,0075		1,2
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>3431,61</b>	<b>0,3432</b>		<b>54,7</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>6271,79</b>	<b>0,6272</b>		<b>100,0</b>

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS (Média Mensal)	MERCEDES-BENZ MB 1620 4x2 CS 10000		VALOR	PART.
	R\$	R\$/KM		%
<b>CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS</b>				
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	568,26	0,0568		6,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	907,50	0,0908		9,9
SALÁRIO DO MOTORISTA	1128,52	0,1129		12,3
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	104,71	0,0105		1,1
SEGURO FACULTATIVO	385,00	0,0385		4,2
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	636,32	0,0636		9,1
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>3930,32</b>	<b>0,3930</b>		<b>42,7</b>
<b>CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS</b>				
COMBUSTÍVEL	3615,79	0,3616		39,3
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	336,32	0,0336		3,7
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	968,00	0,0968		10,5
LUBRIFICANTE DO MOTOR	118,99	0,0119		1,3
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	20,15	0,0020		0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	210,00	0,0210		2,3
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>5269,25</b>	<b>0,5269</b>		<b>57,3</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>9199,57</b>	<b>0,9200</b>		<b>100,0</b>

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS (Média Mensal)	SCANIA R 124 LA 360 4x2 NA CAV. MEC. 15.000		VALOR	PART.
	R\$	R\$/KM		%
<b>CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS</b>				
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1554,58	0,1036		6,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1869,60	0,1246		9,9
SALÁRIO DO MOTORISTA	1236,88	0,0826		6,6
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	218,05	0,0145		1,2
SEGURO FACULTATIVO	594,50	0,0396		3,1
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1716,78	0,1145		9,1
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>7192,39</b>	<b>0,4795</b>		<b>38,1</b>
<b>CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS</b>				
COMBUSTÍVEL	7926,92	0,5285		42,0
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	684,89	0,0457		3,6
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2214,00	0,1478		11,7
LUBRIFICANTE DO MOTOR	383,25	0,0256		2,0
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	33,13	0,0022		0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	450,00	0,0300		2,4
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>11692,19</b>	<b>0,7795</b>		<b>61,9</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>18884,58</b>	<b>1,2590</b>		<b>100,0</b>

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS (Média Mensal)	MERCEDES-BENZ SPRINTER 311 FURGÃO 10.000		VALOR	PART.
	R\$	R\$/KM		%
<b>CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS</b>				
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	483,10	0,0483		7,8
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	543,46	0,0543		8,8
SALÁRIO DO MOTORISTA	1128,52	0,1129		18,2
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	124,05	0,0124		2,0
SEGURO FACULTATIVO	233,10	0,0233		3,8
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	563,91	0,0564		9,1
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>3076,13</b>	<b>0,3076</b>		<b>49,6</b>
<b>CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS</b>				
COMBUSTÍVEL	2113,85	0,2114		34,1
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	231,00	0,0231		3,7
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	599,40	0,0599		9,7
LUBRIFICANTE DO MOTOR	54,75	0,0055		0,9
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	2,87	0,0003		0,0
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	125,00	0,0125		2,0
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>3126,86</b>	<b>0,3127</b>		<b>50,4</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>6202,99</b>	<b>0,6203</b>		<b>100,0</b>

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS (Média Mensal)	VOLKSWAGEN 15-190 - 4x2 - BAÚ 10.000		VALOR	PART.
	R\$	R\$/KM		%
<b>CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS</b>				
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	563,47	0,0563		6,8
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	827,94	0,0828		10,0
SALÁRIO DO MOTORISTA	1128,52	0,1129		13,7
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	97,96	0,0098		1,2
SEGURO FACULTATIVO	339,67	0,0340		4,1
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	749,22	0,0749		9,1
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>3706,78</b>	<b>0,3707</b>		<b>45,0</b>
<b>CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS</b>				
COMBUSTÍVEL	2862,50	0,2863		34,7
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	389,42	0,0389		4,7
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	937,48	0,0937		11,4
LUBRIFICANTE DO MOTOR	119,72	0,0120		1,5
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	15,50	0,0016		0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	210,00	0,0210		3,3
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>4534,62</b>	<b>0,4535</b>		<b>55,0</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>8241,40</b>	<b>0,8241</b>		<b>100,0</b>

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS (Média Mensal)	IVECO EUROCARGO 170 E 22 BAÚ 10000		VALOR	PART.
	R\$	R\$/KM		%
<b>CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS</b>				
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	479,79	0,0480		4,8
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1001,08	0,1001		10,1
SALÁRIO DO MOTORISTA	1128,52	0,1129		11,4
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	110,71	0,0111		1,1
SEGURO FACULTATIVO	390,67	0,0391		3,9
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	902,44	0,0902		9,1
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>4013,21</b>	<b>0,4013</b>		<b>40,4</b>
<b>CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS</b>				
COMBUSTÍVEL	4041,18	0,4041		40,7
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	412,05	0,0412		4,2
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1054,80	0,1055		10,6
LUBRIFICANTE DO MOTOR	84,68	0,0085		0,9
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	20,93	0,0021		0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	300,00	0,0300		3,0
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>5913,63</b>	<b>0,5914</b>		<b>59,6</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>9926,84</b>	<b>0,9927</b>		<b>100,0</b>

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS (Média Mensal)	VOLVO FH 12.380 - 4x2 - CAV. MEC. 15.000		VALOR	PART.
	R\$	R\$/KM		%
<b>CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS</b>				
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1413,99	0,0943		7,6
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1750,21	0,1167		9,4
SALÁRIO DO MOTORISTA	1236,88	0,0826		6,7
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	203,88	0,0136		1,4
SEGURO FACULTATIVO	591,58	0,0394		3,2
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1665,12	0,1123		9,1
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>6883,66</b>	<b>0,4589</b>		<b>37,1</b>
<b>CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS</b>				
COMBUSTÍVEL	7926,92	0,5285		42,8
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	684,89	0,0457		3,7
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2164,00	0,1443		11,7
LUBRIFICANTE DO MOTOR	394,20	0,0263		2,1
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	32,55	0,0022		0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	450,00	0,0300		2,4
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>11652,61</b>	<b>0,7768</b>		<b>62,9</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>18536,27</b>	<b>1,2358</b>		<b>100,0</b>

# O estrago da nova Cofins

O setor rodoviário de carga teve de repassar para o frete o efeito da elevação da alíquota da Cofins

**C**ertamente não é agradável iniciar o ano levando ao cliente um pedido de reajuste de preços. Principalmente se o fator desencadeador do reajuste for motivado pela elevação da carga tributária.

Pois foi nesse ambiente pouco confortável que os transportadores começaram 2004. E no centro da discussão estava a taxa chamada Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins). Houve elevação da alíquota do setor rodoviário de carga de 3% para 7,6%. Com isso mudou a base de cálculo sobre a qual a Cofins incide no faturamento das empresas.

Resultado: os fretes desde 1 de fevereiro sofreram reajuste entre 2% e 3% por conta da Cofins. Pode-se dizer que a nova Cofins é generosa com empresas do setor produtivo: as indústrias estão autorizadas a abater parte dos seus custos da base de cálculo. Mas, transportadores e empresas de serviços em geral, que contratam muita mão-de-obra, não podem abater esse custo da base de cálculo sobre a qual incide a taxa.

Os transportadores explicaram didaticamente na mídia que a cadeia de transportes, assim como setor de serviços, é por demais curta para se beneficiar do crédito da Receita Federal gerado a partir do aumento da alíquota da contribuição. E as entidades que reúnem os transportadores se mobilizaram em torno de três associações representativas – NTC, ABTC e CNT, de nível nacional – para redigirem pela primeira vez um documento conjunto, levado ao ministro Antonio Palocci, da Fazenda. O documento, entre outros argumentos, mani-

festava preocupação com a elevação da Cofins, seu impacto nos fretes e, em consequência, sobre o nível de inflação.

Palocci não parece ter se sensibilizado com a preocupação dos transportadores de cargas. Os transportadores de passageiros públicos – ônibus, metrô, trens, barcas – ficaram livres do aumento da alíquota. A NTU, a entidade que reúne os operadores de transporte urbano, ano passado, promoveu um seminário chamando a atenção para o grande contingente de brasileiros excluídos do transporte público por conta da queda de renda, desempre-



Castro Jr.: reajuste em duas fases

go e outras mazelas sociais. Uma forte reivindicação do setor foi desonerar a tarifa da carga tributária com o fim de reduzir o preço da passagem e, com isso, trazer o usuário de volta ao transporte.

O governo foi sensível. E, por consequência, se não baixou a carga tributária incidente sobre o transporte de passageiros, ao menos não a elevou. Ou seja, não mexeu na alíquota da Cofins, beneficiando passageiros de ônibus, trens, metrô, barcas e até mesmo aqueles que viajam em rotas intermunicipais e interestaduais.

Aumento nenhum é bem-vindo, sobretudo gerado pela elevação dos impostos, principalmente no Brasil onde a carga tributária, elevadíssima, tem resultado num círculo vi-

cioso: quanto mais sobe o imposto maior é a sonegação, restringindo o efetivo de contribuintes.

O fato é que o aumento da Cofins terá impacto entre 2% e 3% no preço do frete rodoviário, dependendo da distância. Esse repasse mais aumentos de custos anteriores do setor – entre eles mão-de-obra – gerou uma elevação total dos fretes da ordem de 8% e 9%.

Oswaldo Castro Junior, presidente da Expresso Araçatuba, explica que sua empresa está aplicando o reajuste de acordo com o tipo de contrato. Na modalidade FOB (pagamento do frete no destino) o reajuste foi aplicado por meio da redução de descontos. Já na categoria CIF (frete pago pelo embarcador) o aumento foi aplicado em duas partes: na primeira fez o repasse correspondente ao aumento da Cofins. Na segunda parte, repassou ao frete outros custos represados desde maio de 2002.

“Só o aumento da Cofins corresponde aos salários anuais da diretoria e de toda gerência. Fico me perguntando: uma empresa faz de tudo para economizar centavos e vem o governo, de uma só penada, faz todo esse estrago”, diz ele.

As empresas que utilizam muita mão-de-obra – principalmente as que operam cargas fracionadas – terão impacto maior com a elevação da taxa da Cofins. “Em nossa empresa, por exemplo, há muita exigência de pessoal. As deduções que podemos fazer sobre o imposto representam pouco perto do nosso custo de mão-de-obra”, diz Urubatan Helou, presidente da Braspress Transportes Urgentes e do Setcesp, o sindicato paulista de transportadores, o maior do País. ■

Para transportar seus produtos  
a gente veste roupa de festa  
todos os dias.

Mercúrio. Vencedora do Concurso  
de Comunicação Visual e Pintura de  
Frotas da Revista Transporte Moderno.



**Mercúrio**<sup>®</sup>

Acelerando Negócios



# DAIMLERCHRYSLER



**Com a Mercedes você escolhe os melhores veículos. Com a gente, o melhor financiamento.**

Por ser o banco oficial da Mercedes-Benz, o Banco DaimlerChrysler oferece uma linha completa de soluções financeiras para que você possa adquirir seu próximo carro, seu caminhão, ônibus ou Sprinter Mercedes-Benz, novo ou usado, com toda comodidade e flexibilidade. Planos de curto, médio ou longo prazos, de acordo com sua necessidade. Taxas competitivas de Finame, CDC e Leasing. Você ainda pode incluir o Seguro no financiamento. Agilidade na resposta de crédito e na contratação do financiamento, feita na própria concessionária, com a orientação de uma equipe especializada. E você também pode acessar [www.bancodaimlerchrysler.com.br](http://www.bancodaimlerchrysler.com.br) para tirar suas dúvidas, fazer simulações e ainda ter seu crédito aprovado em até duas horas\*.

\*Valido somente para automóveis 0 km.

**Compare nossas vantagens exclusivas e faça sua escolha. Existe sempre uma solução financeira do Banco DaimlerChrysler sob medida para o seu bolso.**

**Banco DaimlerChrysler**  
O Banco oficial da Mercedes-Benz

SAC 0800 90 90 90 Belo Horizonte: 31 3348 1200 Curitiba: 41 323 6009 Porto Alegre: 51 3346 6679  
Recife: 81 3471 3299 Rio de Janeiro: 21 2542 8780 São Bernardo do Campo: 11 4173 6657