

transporte

Todos os modais

MODERNO

OTM
EDITORA LTDA.

ANO 40 - Nº 403 - ABRIL/MAIO 2003 - R\$ 10,00

FÁBRICAS
CAPRICHAM
NOS LANÇAMENTOS

ACCELO

URBANO FEITO
PARA RODAR MACIO

MERCEDES 1728

O SEMIPESADO
VERSÁTIL



FORD CARGO MAXTON

UM PESADO QUE
TRANSPORTA MAIS



SEGURANÇA: Como manter longe os riscos

PARA ISSO NÃO ACONTECER,

VÁ PARA A ESTRADA COM UM VOLVO.



COM OS CAMINHÕES VOLVO, VOCÊ NÃO PERDE DINHEIRO NO CAMINHO.

Para quem é proprietário de uma frota de caminhões, evitar o desperdício é a única maneira de se manter competitivo. Quem vai explicar isso com detalhes para você é o senhor Antônio Spolier, da Transportes Spolier.



"Lucratividade é a palavra-chave do nosso negócio. Desde sempre, o que o cliente quer é mercadoria no destino e na hora combinada. A diferença é que hoje a pressão é cada vez maior para fazer a entrega por preços cada vez mais reduzidos. Por isso, eu não troco minha frota Volvo por nenhuma outra marca.

E só comparar. Velocidade média, por exemplo. Quando o trajeto é de Porto Alegre para São Paulo, eu ganho mais de três horas na viagem. Só isso já garante a tranquilidade de que eu preciso para toda operação. Além disso, um Volvo nunca pára na estrada, tem baixo custo operacional e maior valor de revenda, preservando meu investimento.

Não é à toa que os melhores motoristas que eu conheço preferem trabalhar com um Volvo. Porque, além de deixar o trabalho mais produtivo, eles sabem que vão ter mais conforto com menos riscos. E, para mim, contar com o melhor caminhão e com os melhores motoristas é um grande negócio."

Antônio Spolier

Presidente da Transportes Spolier - Possui 70% de caminhões Volvo na sua frota.



VOLVO

O SEU SUCESSO É O NOSSO COMPROMISSO.

De olho nas estradas

O governo do presidente Luiz Inácio Lula da Silva sinalizou claramente que a questão da infra-estrutura de transportes será tratada com muita atenção durante seu governo.

A revista CNT trouxe na edição de abril entrevista com o homem denominado de o novo “ministro” das obras de Lula. Trata-se do administrador de empresas Keiji Kanashiro, um brasileiro descendente de japoneses que parece disposto a tudo para gastar, e bem, aquilo que for necessário para pôr estradas e ferrovias nos eixos.

A idéia de Kanashiro é cristalina ao defender o Crema, assim chamado o Programa Integrado de Recuperação e Conservação da Rede de Rodovias Federais. “Hoje a lógica é a seguinte: tem-se um trecho de 100 km de rodovia e é preciso contratar alguém para tapar buraco. Ora, se o negócio de alguém é tapar buraco, quantos mais tapar, melhor. Mas, se fizermos um contrato de cinco anos para conservar estradas por um valor fixo mensal, muda-se a lógica. Porque quanto melhor a empresa fizer o serviço de restauração, menos ela vai gastar depois”, raciocina Kanashiro.

Da teoria à prática, o “ministro” das obras do Brasil diz que o governo Lula abriu 300 frentes de trabalho no País inteiro para recuperação de rodovias.

Kanashiro levou para o governo o senso comum da população. O governo gasta muito para fazer pouco. E por quê? As empreiteiras alegam que cobram muito porque o governo não costuma pagar em dia.

O “ministro” das obras pretende mudar esse panorama. E como? Uma das maneiras é, antes de licitar uma obra, contratar (também antes) um projeto. O que parece óbvio, segundo Kanashiro, não ocorre porque o governo acabou com o setor de projetos.

Tão importante quanto fazer e consertar estradas, é conservar. E o Brasil decididamente manda às favas a conservação. O “ministro” das obras de Lula garante que o governo vai introduzir 60 postos de pesagem, com preferência para balanças móveis.

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
Carmen Lígia Torres
Denis Cardoso

Diretor 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

Maria Rita Fleury Zani
rita@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 (seis 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 (sequencial)

Atendimento ao assinante:
0800 702 8104

otmeditora@otmeditora.com.br

sumário

LANÇAMENTOS	
Chega ao mercado o Accelo, que traz o primeiro VUC da Mercedes	6
Mercedes-Benz apresenta o semipesado 1728, com motor eletrônico	8
Ford investe em novo nicho de mercado e lança o pesado MaxTon 4331	10
Iveco mostra duas novidades: o Euro Tector 170 e o Euro Tech 740	14
ÔNIBUS	
Em turnê pelo Brasil, Scania desfila sua linha completa de ônibus	16
MERCADO	
No primeiro quadrimestre, Mercedes perde liderança para a VW	17
MARKETING	
TV Globo relança minissérie Carga Pesada, com caminhões VW Titan	20
SEGURANÇA	
A Control Risks ajuda empresas e indivíduos a afastar riscos	22
REGULAMENTAÇÃO	
Transporte de cargas terá projeto de lei que regulamenta a atividade	26
MOTORES	
MWM iniciará a produção de motores eletrônicos até o final de 2003	28
TECNOLOGIA	
A evolução dos caminhões brasileiros desde a década de 60 até hoje	30
LOGÍSTICA	
TA Log inaugura moderno Centro de Distribuição em Campinas (SP)	34
Falta de terminais intermodais no País poderá comprometer exportações	36
MARÍTIMO	
Porto de Santos cria ações emergenciais para escoar safra recorde	38
POLUIÇÃO	
Acabar com a poluição provocada por motores a diesel ainda é um desafio	39
MARKETING	
Novo dirigível Ventura, da Goodyear, alça vô sobre cidades brasileiras	40
ABASTECIMENTO	
Excesso de veículos prejudica operações de abastecimento em São Paulo	42
CAMINHONEIROS	
Com nova entidade, categoria terá força e representatividade nacional	44
RECICLAGEM	
Ciclo de cursos mostra soluções práticas para dificuldades do setor	46
FINANCIAMENTO	
Sob novo comando, Banco DaimlerChrysler terá expansão em 2003	47
INFRA-ESTRUTURA	
Setor de transportes se mobiliza pela liberação dos recursos da Cide	56

SEÇÕES

Editorial	3	Atualidades	48	Custos Operacionais	53
-----------	---	-------------	----	---------------------	----

**Nossa obsessão
pela qualidade
não pára de
atrair parceiros.**



A Tipler coloca qualidade em tudo o que faz. A Rede de Concessionários Tipler é prova disso. Cresce num ritmo acelerado e atrai cada vez mais parceiros de qualidade por algumas razões bem simples. Suas bandas pré-moldadas, por exemplo, estão dando show de rendimento quilométrico. A assistência técnica, prestada por uma equipe altamente qualificada, está permanentemente na estrada, auxiliando os clientes de perto e ministrando cursos constantes de aperfeiçoamento. E também porque, agilidade como a da Tipler, ninguém oferece. Nossa qualidade também tem atraído prêmios, conquistado distinções e certificações que muito nos orgulham. Mas o que a gente gosta mesmo de receber é o reconhecimento do mercado.



Accelo, a estrela urbana da Mercedes

Caminhão desenvolvido no Brasil – conhecido como Projeto LTC, de *Light Truck Concept* – o novo produto chega ao mercado em duas versões, de 7 e 9 toneladas brutas

Os tempos mudaram bastante. As cidades tornaram-se responsáveis pelas grandes concentrações de pessoas e negócios. Nos caminhões, essa transformação é perceptível no perfil de produção e vendas das montadoras brasileiras. Nos anos de 2001 e 2002, respectivamente, 44,5% e 40% dos caminhões vendidos estavam enquadrados nas categorias semileves e leves, destinadas às aplicações urbanas. Nos primeiros trimestres de 2002 e 2003, pela ordem, essas faixas responderam por 41,8% e 41,4% da comercialização.

Nesse quadro, o destaque absoluto cabe aos caminhões localizados na faixa leve, os mais produzidos e vendidos no mercado brasileiro. De cada 10 unidades comercializadas, três são dessa categoria, que vai de 6 a 10 toneladas de peso bruto total. Trata-se de uma faixa líder e, ao mesmo tempo, desafiadora: é a de menor preço e a mais concorrida no mundo dos caminhões.

É justo e racional, portanto, que a marca Mercedes-Benz, líder há mais de três décadas no mercado de caminhões no Brasil, iniciasse sua trajetória de significativas mudanças pela faixa mais visada de veículos de cargas. A materialização disso ocorre, agora, com o lançamento dos leves de nome Accelo, em duas versões, o Accelo 715 C e o Accelo 915 C, de 7 e 9 t de peso bruto total. O 915 já está no mercado, com preço sugerido de R\$ 73 mil. O 715 virá no segundo semestre.

A DaimlerChrysler do Brasil,

responsável pela marca Mercedes-Benz, destaca que a mudança foi total. A começar pela cabine, com dimensões compactas, sem abdicar, contudo, de indispensáveis itens de ergonomia e conforto. O chamado habitáculo foi concebido para três ocupantes – motoristas e dois ajudantes. Do tipo avançada, a cabine tem estrutura de aço revestida com chapadas zincadas em dupla camada por processo eletrolítico. Vem nas cores branca, azul, amarela, vermelha e verde. A cor prata é feita sob encomenda. O fabricante destaca que os pára-lamas do Accelo são em material plástico, de baixo peso e boa “deformação plástica, reduzindo a necessidade de substituição após pequenas colisões.”

No lado interno da cabine, os três bancos têm encostos individuais e três apoios de cabeças reguláveis. Ou seja, não há discriminações entre os tripulantes. Um dos encostos de banco, o do meio, é rebatível.

Pode, nesse caso, transformar-se em mesa de trabalho e abrigar, por exemplo, prancheta, laptop, teclado de emissão de dados – num conceito de cabine-escritório.

Outra comodidade, que os tempos modernos reivindicam, é o porta-objetos posicionado entre o banco do motorista e dos ajudantes. No local, equipado com tomada elétrica de 12 volts, a tripulação pode depositar celular, carteira, canetas e outros objetos.

Em todo momento, o Accelo é destacado como portador de atributos de conforto de um automóvel. Nesse sentido, traz como item de série coluna de direção regulável, acionamento elétrico dos vidros e ar-condicionado.

A DaimlerChrysler destaca, ainda, no Accelo, o pára-brisa colado que auxilia na eliminação de ruídos, vibrações, infiltração de água e outras mazelas que potencializam o desconforto e aporrinham a manutenção.

FICHA TÉCNICA

	715 C	915 C
Motor		
Modelo	MB OM 612 LA	MB OM 904 LA
Tipo	Turbocooler	Turbocooler
Cilindros	5, em linha	4, em linha
Potência	156 cv a 3.800 rpm	152 cv a 2.300 rpm
Torque	34 kgfm de 1.400 a 2.600 rpm	59 kgfm de 1.200 a 1.500 rpm
Transmissão		
Câmbio	MB G 33-5	Eaton FSO 4405
Nº de marchas	5, sincronizadas	5, sincronizadas
Freios		
	A disco nos eixos dianteiro e traseiro	A disco nos eixos dianteiro e traseiro
Pesos	PBT/PBTC: 7.000 kg/8.500 kg	PBT/PBTC: 9.000 kg/13.000 kg
Chassi		
Tipo	Material LNE 50, escada, longarinas e travessas parafusadas, 194x65x4,5 mm	Material LNE 50, escada, longarinas e travessas parafusadas, 195x65x5,0 mm
Tanque comb.	150 litros	150 litros



Algumas virtudes do Accelo: fácil de dirigir, cabine com célula de sobrevivência e motores nos padrões Euro III

PAINEL, OH! O PAINEL – Um componente que chama a atenção em qualquer veículo é o painel. Dele se exige, além do design ergonômico, dispositivos que facilitem o conforto ao dirigir. O Accelo, segundo seu fabricante, tem tudo isso. “O desenho do painel de instrumentos é comparável ao de um carro de passeio, contando com hodômetro, tacômetro e hodômetros totalizador e parcial, além de tacógrafo padrão tipo DIN.”

O painel do Accelo tem à disposição do motorista, também, fundamentais dispositivos de indicações de desgaste. Traz, por exemplo, indicador de desgaste das pastilhas de freios, do nível mínimo dos fluidos de freio e da embreagem.

MOTOR E FREIO – De uns tempos para cá a Mercedes-Benz tem insistido na motorização eletrônica, avanço que será obrigatório praticamente a partir de 2004. O diretor de vendas, Gero Hermann lembra que a empresa foi pioneira na introdução do gerenciamento eletrônico da injeção de combustível em veículos comerciais, em 1998.

Claro, pois, que o Accelo teria que nascer eletrônico. A empresa destaca que o modelo 715 C, com motor OM 612 LA, tem turbocompressor de geometria variável, avançada injeção direta common-rail, e “baixíssimos” níveis de ruído, vibração e aspereza. O motor

do 715, de 5 cilindros, tem 156 cv de potência a 3.800 rpm. Já no 915 C, o motor é o OM 904 LA, também eletrônico, de 4 cilindros, com 152 cv de potência a 2.300 rpm.

Os modelos Accelo vêm com freios a disco ventilados nas quatro rodas – no 715 C acionados por hidrovácuo e no 915 C por sistema pneumático. Nos dois veículos há adição de válvula sensível a carga para minimizar o travamento.

JÁ NASCE VUC – O modelo 715 C tem duas distâncias de entre-eixos, 3.700 mm e 3.100 mm, quando oferece, respectivamente, 4.360 e 4.380 quilos de carga útil. Já o Accelo 915 C só vem com o entre-eixos de 3.700 mm, oferecendo, segundo a fábrica, a maior carga útil do segmento, de 5.800 quilos.

Com o 715 C, destaca enfaticamente a montadora, a Daimler Chrysler lança seu primeiro produto destinado ao segmento VUC – sigla de veículo urbano de carga, regulamento que privilegia a circulação de veículos de cargas pela cidade de São Paulo desde que respeitem as seguintes dimensões: comprimento de 5,50 m (de pára-choque a pára-choque) e largura máxima de 2,20 metros. Com o ângulo de esterçamento da roda interna de 52 graus e o diâmetro de giro de 12,30 m – “ou seja, 1,10 m menor que o modelo mais próximo da concorrência” – o VUC 715 C proporci-

ona uma “excelente” manobrabilidade nas áreas urbanas.

Os modelos Accelo para 7 e 9 toneladas brutas são indicados para várias aplicações e, como tal, podem utilizar vários modelos de carrocerias, entre elas carga seca, furgão com portas laterais, furgão isotérmico, furgão de alumínio, distribuição de bebidas e plataforma auto-socorro, só para listar algumas das mais importantes.

CHASSI CORINGA – Um dos itens que chama a atenção nos leves 715 e 915 é a altura do chassi, detalhe que permite a instalação de carrocerias com a linha de cintura mais baixa que os modelos existentes no mercado. Trata-se de uma providência fundamental já que cada vez mais se exige maior número de entregas nos centros urbanos.

O conceito de “cintura baixa” nasceu com o projeto. O Accelo tem longarinas retas e simétricas, podendo ser utilizadas nos dois lados do veículo, indistintamente.

Outro item destacado por Gilson Mansur, diretor-adjunto de vendas de veículos comerciais é a suspensão da chassi e da cabine, por molas parabólicas, “que lhe dão um rodar muito mais parecido com o de um automóvel.” Mansur diz que o objetivo em 2003 é vender 650 unidades do 915 e mais 400 do 715. Em 2004, a meta é comercializar 1.800 unidades, 900 de cada modelo. ■

Um semipesado versátil e mais veloz

Com seu Mercedes-Benz 1728, que oferece uma série de opções aos clientes, a DaimlerChrysler objetiva ampliar sua fatia nos semipesados, a única faixa com expansão de vendas em 2002

Com a proposta de oferecer versatilidade, a DaimlerChrysler mostrou um novo caminhão destinado ao segmento que continua a apresentar crescimento neste ano, o dos semipesados. O modelo Mercedes-Benz 1728 sai da fábrica na configuração 4x2 com PBT de 16 toneladas, mas pode receber terceiro-eixo ou ser configurado como cavalo-mecânico para tracionar 35 toneladas. O modelo tem motor eletrônico MB OM-906 LA, de 6 litros, o grande destaque, com potência de sobra para o segmento, segundo a montadora. Com isso, atende aos clientes que querem um chassi 4x2 mais veloz para entregas rápidas ou um cavalo-mecânico para distâncias curtas e médias em aplicação rodoviária, com velocidades médias mais elevadas.



Com potência de 279 cv, o 1728 tem velocidades médias elevadas

O novo caminhão também vem com o freio auxiliar TopBrake como equipamento de série.

comercializou na faixa de semipesados 2.493 unidades, de um mercado total de 5.209 veículos.

FICHA TÉCNICA DO MERCEDES 1728

Motor	
Modelo	MB OM-906 LA
Tipo	Eletrônico com intercooler
Cilindros	6 cilindros em linha
Potência	279 cv a 2.300 rpm
Torque	112 kgfm de 1.200 a 1.500 rpm
Transmissão	
Câmbio	Eaton F5 8209 A
Nº de marchas	8 mais 1 super-reduzida
Tração	4x2
Suspensão	
Dianteira	molhas semi-elípticas
Traseira	molhas semi-elípticas
Freios	tambor nas quatro rodas, com TopBrake de série
Pesos	
PBT/PBT c/3º eixo	16.000 kg/23.000 kg
PBTC	35.000 kg

A montadora acredita que o Mercedes-Benz 1728 será mais utilizado como cavalo-mecânico. Por enquanto, a instalação do terceiro-eixo e a transformação em cavalo-mecânico devem ser entregues a terceiros. O preço sugerido é de R\$ 120.000.

Nos quatro primeiros meses do ano, a DaimlerChrysler

A faixa dos semipesados em 2003 cresceu 3,8% em cotejo com janeiro/abril do ano passado. No período, outra faixa que expandiu foi a dos pesados, enquanto os segmentos de caminhões semileves, leves e médios decresceram.

Em 2002 o semipesado foi o único segmento que registrou expansão de vendas – 15.454 unidades, 2,5% mais do que em 2001.

A Mercedes-Benz está acossada pela Volkswagen na faixa de semipesados. No primeiro quadrimestre de 2002, a marca da estrela tinha 55,1% do segmento e a VW, 23,3%. No mesmo período de 2003, o placar está mais equilibrado: 47,9% para a Mercedes ante 34,7% para sua concorrente e contrária.

ABTC 2003

**IV CONGRESSO NACIONAL INTERMODAL
DOS TRANSPORTADORES DE CARGAS**

DE 6 A 8 DE AGOSTO

CENTRO DE CONVENÇÕES

DO CEARÁ

FORTALEZA

INFORMAÇÕES

(0 XX 61) 321 7172

<http://www.abtc.org.br>

Venha debater os temas mais relevantes para o desenvolvimento do setor e conferir os mais novos lançamentos da indústria e da área de serviços para melhorar o desempenho da atividade transportadora.

REALIZAÇÃO



Associação Brasileira dos Transportadores de Carga

APOIO INSTITUCIONAL



CONFEDERAÇÃO
NACIONAL
DO TRANSPORTE



INSTITUTO DE DESENVOLVIMENTO
ASSISTÊNCIA TÉCNICA E
QUALIDADE EM TRANSPORTE

ORGANIZAÇÃO



publicidade
publicações
e eventos

APOIO EDITORIAL



transporte
A revista de notícias e análises do setor

O que a Ford quer com o 4331

A montadora mantém a estratégia de investir em nichos de mercado que ainda não explora. Agora, com o Maxton 4331 passa a atingir uma nova faixa no segmento dos pesados



Cargo 4331: ideal para tracionar carretas de três eixos

A Ford Caminhões quer repetir neste ano o excelente desempenho de 2002 quando suas vendas cresceram 8,1% enquanto o mercado total decresceu 9,5%. Para continuar expandindo, a empresa ampliou sua linha de caminhões com o lançamento do cavalo-mecânico Cargo 4331, de 43 toneladas de capacidade máxima de tração. Está aplicando a mesma estratégia de 2002 quando investiu em novos nichos de mercado. Essa estratégia resultou da observação nos últimos dois anos da migração dos compradores entre segmentos e também do fortalecimento da sua rede de concessio-

nárias e do atendimento pós-venda aos frotistas e caminhoneiros.

Agora o objeto de desejo são os

pesados entre 40 e 43 toneladas, segmento que proporcionou vendas totais de 2.164 unidades em 2002, representando 15,5% do mercado de caminhões pesados.

Desde que foi criada a nova diretoria de caminhões e focalizada sua atenção no setor de caminhões, a Ford já fez mais de uma dezena de lançamentos entre novos e reestilizados. O Cargo 4331, denominado MaxTon, tem como alvos frotistas e proprietários de extrape-sados que operam em viagens de médias e longas distâncias. É ideal para tracionar carretas de três eixos.

“O segmento acima de 40 toneladas e abaixo de 45 toneladas é novo e pouco explorado”, afirma Flávio Padovan, diretor de Operações de Caminhões Ford. “A Ford vem ganhando espaço nessa faixa de mercado desde o lançamento do Cargo 4030, com capacidade de 40 toneladas, em 1995. A tendência é que cada vez mais clientes adotem



Distância entre-eixos de 3.560 mm adequada para semi-reboques de 30 paletes

essa opção mais racional e econômica”.

Segundo a Ford, em viagens de média distância, o frotista não necessita de todo o espaço e tecnologia embarcada oferecidos pelos extrapesados, que custam muito mais, e estes veículos acabam sendo subutilizados. Normalmente os frotistas não necessitam de todo o espaço e toda a tecnologia oferecidos pelos extrapesados e o que a Ford oferece é a medida certa que visa evitar a subutilização do veículo.

Um atrativo do Cargo 4331 para o comprador é o custo-benefício, segundo a montadora. “Além de oferecer ao transportador o desempenho, a segurança, a ergonomia e o confortos exigidos para certos tipos de transporte, o investimento inicial é muito mais baixo e há uma sensível redução dos custos operacionais do caminhão, com um excelente retorno sobre o investimento”, garante Padovan.

Para conquistar o cliente, a Ford oferece o produto com preço de R\$ 138 mil, comparado com o custo médio de R\$ 200 mil dos veículos pesados que transportam até 45 toneladas. Além disso, o cavalo-mecânico tem garantia de 200 mil km para o trem-de-força e intervalos de 30 mil km para as paradas de manutenção e trocas de óleo, um atrativo adicional para os frotistas.

Com motor Cummins turbo diesel aftercooler, o Cargo MaxTon 4331 tem potência de 303 cv e torque de 122 kgfm a 1.500 rpm. Uma das novidades no cavalo-mecânico é o sistema elétrico de série de 12 V com opção de um conversor para 24 V, para possibilitar a utilização de carretas com uma ou outra voltagem e facilitar a instalação de acessórios.

A distância entre a cabine e o início da carreta é de 2.098 mm e, com uma distância entre-eixos de 3.560 mm, o veículo é adequado para tracionar semireboques com capacidade de até 30 paletes.

Os dois tanques de combustível



A Ford oferece garantia de dois anos ou 200.000 km para o trem-de-força

tem capacidade de 550 litros e são interligados por meio de registro manual.

O modelo é indicado para ser usado em distâncias de até 800 km. Mesmo sem oferecer sofisticação e muita tecnologia, dispõe de itens de conforto como suspensão a ar no assento e ar-condicionado de série, mas se o cliente desejar, oferece o veículo sem ar-condicionado. Além disso, o usuário pode optar por uma versão com suspensão traseira pronta para a implementação de suspensão a ar.

Com essa combinação de vantagens a montadora tem em mira os usuários cuja necessidade de transporte não excede 42 toneladas e não querem pagar por modelos capazes de tracionar 45 toneladas e mais sofisticados. Por ser um produto mais simples, o caminhão da Ford é equipado com transmissão Eaton não sincronizada de 13 marchas, que vem com uma tecla “splitter” que permite a utilização de marchas baixas e altas, da quinta à oitava. Segundo a montadora, isso proporciona ao motorista maior conforto e melhor aproveitamento do torque e da potência do motor.

Na faixa dos pesados a Ford comercializou 338 unidades (do total de 5.340) nos quatro primeiros meses deste ano, representando uma expansão de 109,9% em relação ao volume de pesados ven-

dados no mesmo período de 2002.

No mesmo segmento de pesados, o maior crescimento no primeiro quadrimestre de 2003 foi da Volkswagen (vendas de 1.008 unidades, 277,5% superiores às dos primeiros quatro meses de 2002).

Como a Ford, a Volkswagen também explora a faixa dos pesados “menos pesados”, um nicho que se presume alojar 40% do mercado dos caminhões pesados.

Em relação ao mercado total, de janeiro a abril de 2003, a Ford comercializou 4.176 caminhões, abocanhando uma fatia de 19,3% das vendas.

A Ford também anunciou que vai investir R\$ 506 milhões até 2010 para renovar sua linha de caminhões. Do total, R\$ 206 milhões serão aplicados nos próximos três anos, incluindo investimentos em tecnologia e produtos, bem como em desenvolvimento da rede, comunicação, treinamento e capacitação de pessoal.

Atualmente, a rede Ford conta com 120 distribuidores, dos quais 41 trabalham exclusivamente com caminhões. Até o fim deste ano, com a inauguração de outros 30 concessionários, a Ford Caminhões terá 71 distribuidores exclusivos.

A ampliação de oferta de produtos em segmentos ainda explorados deverá continuar a ser uma tendência no mercado de caminhões. ■

Fotos meramente ilustrativas, com alguns itens opcionais.

PICK-UP STRADA

DUCATO



www.fiat.com.br

Veículos comerciais Fiat

Leo Burnett

Não importa o tamanho da sua empresa.
A Fiat tem um carro perfeito pra ela.

Nem toda empresa é do mesmo
tamanho. Muito menos os produtos
que elas comercializam.

A linha de veículos comerciais Fiat oferece
um carro para o seu tipo de negócio,
seja ele qual for. Se você precisa
de agilidade, versatilidade, capacidade
de carga e principalmente conforto
no seu dia-a-dia, é muito provável que o
seu futuro utilitário esteja neste anúncio.

FIORINO

UNO FURGÃO

DOBLÒ CARGO

0800 707 1000

Para mais informações,
ligue e solicite o catálogo do
veículo comercial que melhor
se adapta ao seu negócio.



MOVIDOS PELA PAIXÃO. **FIAT**

Iveco amplia suas apostas

Com o novo EuroTector 170, equipado com motor eletrônico para competir na categoria dos semipesados, e o EuroTech 740, na dos pesados, a montadora espera aumentar seu market share

Produzidos na sua fábrica de Córdoba, Argentina, os novos caminhões da Iveco chegam ao Brasil para reforçar as apostas da montadora italiana nos segmentos de semipesados e pesados, em que no ano passado comercializou 206 unidades e 808 unidades respectivamente.

O EuroTector E 22 que vai disputar o segmento de semipesados e substitui o modelo EuroCargo 160, tem motor eletrônico que já atende às normas de emissões de poluentes Conama V (Euro 3) a serem adotados futuramente no Brasil. A novidade no motor é o sistema de injeção common-rail. Segundo a Iveco, é o caminhão mais ecológico no mercado brasileiro e o primeiro a atender às normas Conama V.

Com o lançamento do EuroTEch 740 6x4, a montadora tem em mira a aplicação em bitrens, um segmento em franca expansão nos últimos tempos.

A grande dificuldade na comercialização desses novos caminhões é o fato de serem montados na Argentina e, por isso, não podem ser adquiridos com financiamento do Finame, a taxas de juros mais baixas do mercado e concedido exclusivamente a produtos nacionais. Para amenizar o problema, a Iveco Latin America, cujo comando passou a Flavio Ferraris desde fevereiro deste ano, anunciou uma linha de crédito para a compra de seus caminhões com taxas moderadas. ■



EuroTector E 22: motor eletrônico com sistema de injeção common-rail



EuroTech 740: cavalo-mecânico preparado para tracionar composição bitrem

FICHA TÉCNICA

	EuroCargo Tector 170	EuroTech 740
Motor		
Modelo	Iveco F4AE 0681	Iveco 821042L
Tipo	turbo com intercooler	turbo com intercooler
Cilindros	6 em linha	6 em linha
Potência	210 cv a 2.700 rpm	420 cv a 1.900 rpm
Torque	69 kgfm de 1.200 a 2.100 rpm	194 kgfm a 1.100 rpm
Transmissão		
Câmbio	Eaton F5-5306 A	ZF 16 S 221 OD
Nº de marchas	6 sincronizadas	16 sincronizadas e 2 à ré
Tração	4x2	6x4
Suspensão		
Dianteira	molas semi-elípticas	molas semi-elípticas
Traseira	molas semi-elípticas	molas parabólicas
Freios	Duplo circuito a ar comprimido a tambor nas quatro rodas	duplo circuito a ar comprimido a tambor nas seis rodas
Pesos	PBT de 16.000 kg	PBTC de 74.000 kg

NÃO BASTA ESTAR NO AR. É PRECISO ENXERGAR LONGE.

CONTROLSAT. SISTEMA DE MONITORAMENTO DE FROTAS, VIA SATÉLITE.

Só quem opera com alta tecnologia tem visão ampla do mercado. O Sistema Controlsat atua a partir da constelação de satélites **Inmarsat**, disponibilizando importantes diferenciais aos usuários, o quais proporcionam altos ganhos operacionais para sua empresa.

- Na gestão de riscos, sua frota pode ser administrada através de cercas eletrônicas, áreas de riscos ou ainda através da geração de alarmes de sensores, previamente configurados.
- Na gestão Logística, as frotas podem ser otimizadas através do acompanhamento de rotas pré-estabelecidas e transmissão de mensagens macros ou textos livres, evitando atrasos e multas decorrentes.
- A Controlsat oferece, ainda, dois softwares: *Unit* e *Multi*, para que sua frota tenha um acompanhamento sob medida, seja qual for o porte da sua empresa, sem duplicar cobrança nas suas filiais, fornecedores e clientes.

Agora, você já pode planejar melhor seus negócios e garantir a tranquilidade do seu cliente, basta utilizar o Sistema Controlsat, único que não perde a sua empresa de vista 24 horas por dia.

MAIOR COBERTURA. UMA VANTAGEM QUE NÃO PODEMOS DEIXAR NO AR.

O sistema Inmarsat não tem limitações, emite e recebe dados de forma bidirecional. Sua cobertura é maior que os outros sistemas em operação, além de realmente abranger toda a América do Sul e atuar em todos os continentes.



Consulte-nos.
HOT LINE 11-5574.0216
www.controlsat.com.br
controlsat@controlsat.com.br

Um desfile para recuperar vendas

A Scania mostrou sua linha completa de ônibus, incluindo três novos modelos, em uma turnê de 80 dias pelo Brasil. Além de exibir inovações, a montadora retomou negócios perdidos em 2002

Em 2002 a marca Scania vendeu apenas 327 chassis de ônibus, queda de 61,7% em relação ao resultado de 2001. A alta de preços foi determinante para o decréscimo nos negócios.

Em 2003, a Scania começou diferente. Denominado Projeto Ponto a Ponto, a marca fez uma turnê pelo Brasil com o objetivo de mostrar aos clientes e autoridades locais toda sua linha de ônibus rodoviários e urbanos, incluindo três novos modelos: o I94 UB 6X2*4 com carroceria de 15 metros e piso baixo, o K124 IB 8x2 com Opticruise e o F94 HA 6x2 articulado.

O desfile deu resultados também em vendas. Tanto assim que, no primeiro quadrimestre, a montadora de origem sueca comercializou – ajudada pela mostra itinerante – 232 chassis de ônibus, um crescimento de 84,1% sobre o mesmo período de 2002.

“Algumas vendas são fechadas no próprio evento, no calor da apresentação. Mas a maioria resulta do desenvolvimento das conversas iniciadas no dia da apresentação. Quando o projeto Ponto a Ponto terminar, ainda seguiremos contabilizando negócios durante meses”, afirmou Wilson pereira, diretor de Vendas de ônibus da Scania.

A média de público de cada apresentação foi de 250 pessoas, incluindo clientes, autoridades locais e jornalistas.

O evento mobilizou 400 pessoas, entre motoristas, vendedores



Foram comercializados 60 chassis antes do término da caravana de concessionárias e funcionários da montadora.

Duas semanas antes do término da caravana, a Scania já contabilizava a venda de 60 chassis de ônibus. O objetivo da empresa com essa iniciativa era comercializar 200 unidades até o final do semestre, o que foi alcançado.

O desfile de ônibus apresentou aos empresários as carrocerias Svelto e Campione 3.65 da Comil, Paradiso 1200, Paradiso 1800 Double Decker e Viale da Marcopolo, Urbanuss Pluss e Vista Buss HI da Busscar, Apache S21 VIP e Century da Irizar. Além de seus produtos, as encarregadoras participaram financeiramente do projeto.

PRODUTOS E OBJETIVOS – Com o urbano L94 UB 6 x 2*4, integrante da mostra itinerante, a Scania quis apresentar uma alternativa (aos modelos articulados e biarticulados de preços mais elevados) para os grandes centros, quando não se justifica o alto investimento nesses tipos de ônibus. A versão da Scania tem piso baixo, sem degraus de acesso nas portas dianteira e central.

Foi mostrado também o F94 HA

6x2/2, o primeiro chassi articulado da linha de produtos da montadora, equipado com motor eletrônico de 9 litros e 300 cv que atende às exigências de limite de emissões do Conama V (Euro III).

A caravana também contou com o chassi rodoviário K124 IB 8x2, que tem como novidade o sistema Opticruise de caixa automática de câmbio.

O giro atravessou o território nacional, seguindo do Rio Grande do Sul ao Nordeste e depois ao Norte, acompanhando a faixa litorânea na maior parte do trajeto, até Belém, e retornando pela região central do País até chegar à capital paulista.

Mesmo antes do Projeto Ponto a Ponto, a montadora começou bem o ano. Em janeiro, a Gontijo, de Belo Horizonte, o maior frotista rodoviário Scania no mundo, com uma frota estimada em 1.100 unidades fez uma encomenda de 105 ônibus da marca. Os veículos, modelos K124 IB 6x2 equipados com motor eletrônico de 420 cv, ar-condicionado, suspensão a ar, fazem parte do programa de renovação da frota da operadora adiado em 2002. 🍀

Volkswagen, à frente

Por diferença mínima, Mercedes-Benz perde para Volkswagen liderança histórica em caminhões. A marca da estrela, no entanto, conta com um arsenal de trunfos para se manter na dianteira do mercado brasileiro

É claro que o ano de 2003 está longe de terminar. E o placar é só do quadrimestre. Feitas essas ressalvas, os números de vendas de caminhões no mercado brasileiro mostraram uma mudança surpreendente.

A marca Mercedes-Benz, líder de mercado desde 1969, perdeu, ainda que parcialmente, sua histórica dianteira. Quem tomou a frente, no primeiro quadrimestre de 2003, foi a Volkswagen Caminhões, marca criada (apenas no Brasil) no final da década de 1970, quando a empresa alemã assumiu o controle da Chrysler.

A dianteira (sempre é bom sublinhar) ainda é parcial e, ainda assim, por pequena margem. Afinal, a Volkswagen vendeu no primeiro quadrimestre 6.885 caminhões – apenas 57 veículos à frente da Mercedes-Benz.

Para tomar a dianteira, a Volkswagen cresceu bastante nos segmentos de caminhões semipesados e pesados. Nos semipesados, aumentou em 54,5% o nível de comercialização neste primeiro quadrimestre, cotejado com igual pe-

CAMINHÕES (o ranking do sobe e desce) <i>(janeiro a abril - em unidades)</i>		
MONTADORA	2003	2002
VW	6.885	5.483
MBB	6.828	7.539
Ford	4.176	4.587
Scania	1.370	945
Volvo	1.324	1.319

Fonte: Anfavea
ríodo de 2002. Nos pesados, a marca Volkswagen cresceu 277,5%.


Transporte Moderno, ao revelar com absoluta exclusividade, em 1980, a entrada da Volkswagen na área de caminhões no Brasil, certamente não suporia um avanço tão grande, ainda mais quando se leva em conta que a montadora, até então, no mundo inteiro, jamais havia sido marca de caminhão.

É inegável o progresso da Volkswagen, até porque números não mentem. No entanto, supor que a Mercedes-Benz vá vender barato sua liderança é grave equivoco.

Afinal, a marca é poderosa. A DaimlerChrysler é líder mundial em caminhões, dona de marcas famosas como Mercedes-Benz e Freightliner.

No Brasil, especificamente, a Mercedes-Benz tem uma história de sucesso, permeada por momentos de liderança folgada que podem ter determinado algum comodismo em relação aos sinais de alerta emitidos pelo mercado.

A marca Mercedes tem tudo para manter-se líder. Dispõe de uma linha em grande parte já equipada com motores eletrônicos, além de contar com o modelo Accelo, antes de um modelo, um conceito com o qual a DaimlerChrysler se antecipa às necessidades do mercados.

FORD SOBE E DESCE – No período janeiro-abril, a Ford, terceira colocada, conquistou 19,3% do mercado de caminhões, queda de 1,3% em relação à sua participação no primeiro quadrimestre de 2002. A montadora vendeu menos em todas as faixas do mercado, à exceção dos pesados (graças ao modelo de 43 toneladas), categoria em que obteve 6,3% de participação, ante 3,7% no ano passado. 

CUSTO ZERO com ligações DDD e DDI entre filiais só com a tecnologia VoIP



Taitell Telecom

(11) 5687-6988

Vantagens que a sua empresa e filiais podem obter utilizando VoIP (Voz sobre IP)

- Ligações telefônicas entre filiais (DDD e DDI) a custo zero
- Conexão direta com o PBX / PABX ou telefones existentes
- Possibilidade de ligações para telefones comuns e celulares
- **IMPORTANTE** - Sem custo de taxa mensal

Site : www.taitell.com.br E-mail : vendas@taitell.com.br ou solicite a visita de um de nossos representantes .



As revistas
Transporte Moderno
e Technibus
e a Universidade do
Transporte convidam

para mais um evento da Série Empresarial Mão Na Roda

LOCAL: Blue Tree Convention Plaza Ibirapuera
Sala Rouxinol
Av. Ibirapuera, 2.907/2.927 – Moema
Tel: (11) 5053-2200 – Fax: (11) 5053-9406

24 DE JUNHO DE 2003

Contratos de Manutenção: Vantagens para Frotistas e Transportadores

08h30 – Credenciamento

09h00-Painel 1 – A evolução da prestação de serviços a frotistas no mercado brasileiro

Sr. Luso Ventura, SAE Brasil

09h45-Painel 2 – Contratos de manutenção: Premissas, práticas e ferramentas de controle

Sr. Wagner Fonseca, Netz Engenharia

10h30 – Coffee Break

10h45-Painel 3 – Montadoras: A importância estratégica do atendimento pós-venda ao frotista

Sr. Evalner Sidney, Volvo do Brasil

Sr. Ricardo Juncker, Iveco Latin America

12h15 – Almoço

13h30-Painel 4 – Concessionárias: A parceria entre o fornecedor e o usuário

Sr. Diogo Pupo Nogueira, Volkswagen do Brasil

Sr. José V. Fachini, Randon Multieixo

15h00-Painel 5 – Frotistas: A necessidade do pronto atendimento com qualidade

Sr. Carlos Naval, Scania Brasil

Sr. Luciano Jorge, DaimlerChrysler

16h30 – Coffee Break

16h45 – Consultoria ao Vivo

18h00 – Encerramento



25 DE JUNHO DE 2003

Crédito de ICMS no Transporte Rodoviário de Cargas

08h30 – Credenciamento

09h00-Painel 1 – Crédito de ICMS: Origem, aproveitamento e utilização

Dra. Valdete Marinheiro, Confederação Nacional do Transporte

10h30 – Coffee Break

10h45-Painel 2 – Apuração e aprovação do crédito acumulado: Opinião do Fisco

Dra. Valdete Marinheiro, Confederação Nacional do Transporte

12h15 – Almoço

13h30-Painel 3 – Aproveitamento do crédito do ICMS: Casos reais

Sr. Paulo Sérgio Moreno, Transportadora Americana

Sr. José Carlos Cerione e Dr. Álvaro Augusto Moraes Pereira, Expresso Jundiaí

14h30-Painel 4 – A consolidação dos créditos para quitação dos débitos: Caso Real

Sr. Ernani Fração, Expresso Mercúrio

15h00-Painel 5 – Aceitação do crédito do ICMS: Casos reais

Dr. Walter Fonseca Teixeira, DaimlerChrysler

Sr. Roberto Leoncini, Scania Brasil

16h00 – Coffee Break

16h15 – Consultoria ao Vivo

17h30 – Encerramento

**MAIS INFORMAÇÕES PELO FONE (11) 5096-8104
COM MARIA PENHA OU SABRINA
mariapenha@otmeditora.com.br**

ÇÃO E ORGANIZAÇÃO



publicidade
publicações
e eventos

APOIO



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

APOIO EDITORIAL



Caminhões VW na Globo

Modelos Volkswagen apareceram cerca de 2,5 minutos em cada um dos quatro episódios da minissérie Carga Pesada, relançada pela TV Globo 25 anos após a primeira versão

Denis Cardoso

Para Carlos Cesar Signorelli, gerente de Marketing da Volkswagen Caminhões e Ônibus, as principais estrelas de Carga Pesada, minissérie relançada em abril pela Rede Globo, não foram os artistas Antonio Fagundes, Stenio Garcia e Patrícia Pillar. Signorelli gostou mesmo foi de assistir ao desempenho do VW Titan Tractor 18.310, caminhão fabricado pela montadora que fez parte de várias cenas do programa global, cujo último capítulo foi ao ar no dia 20 de maio.

“A aparição do nosso caminhão durante a minissérie foi um sucesso”, afirma o gerente de Marketing, que ainda se lembra bem da época em que a Globo transmitiu a primeira versão de Carga Pesada, entre os anos de 1978 e 1979, um marco da televisão brasileira. “Naquela época, também cedemos ao programa um caminhão nosso, ano de fabricação 1979, modelo bastante simples se comparado com os atuais”, recorda.

Signorelli, porém, não revela o valor desembolsado pela empresa

para que seu caminhão fizesse parte da minissérie, mas reconheceu que foi um dos maiores investimentos em marketing já feitos dentro do segmento de caminhões, setor que movimenta no Brasil quase R\$ 5 bilhões, com a venda anual de mais de 60 mil unidades. “Em média, o nosso caminhão apareceu cerca de dois minutos e meio em cada um dos quatro episódios da minissérie”, calcula.

Se os protagonistas Antonio Fagundes e Stenio Garcia (que também participaram da primeira versão da minissérie) estão hoje 25 anos mais velhos, o mesmo não se pode dizer do caminhão da montadora. Relançado em 2002, o VW Titan Tractor 18.310, versão 2003, é considerado “a menina dos olhos” da montadora com sede em Resende, Rio de Janeiro. “É o nosso principal caminhão, por isso foi o escolhido para compor o cenário da minissérie”, ressalta.

Na verdade, a Volkswagen cedeu à TV Globo três caminhões Volkswagen, sendo dois modelos Titan Tractor VW 18.310 e um VW 23.210. “Os dois modelos iguais ficavam à disposição dos atores, um em cada ponto do País, para facilitar a vida dos artistas globais. Já o modelo VW 23.210 foi cedido especialmente ao personagem da atriz Patrícia Pillar”, explica Signorelli.

A montagem do “chassi-estúdio” e a aplicação de toda a tecnologia que possibilitou as cenas com os caminhoneiros Pedro

(Fagundes) e Bino (Stenio) e Patrícia Pillar (ela interpretou uma caminhoneira viúva) ficaram sob responsabilidade da empresa BMB Mode Center, também de Resende, encomendada pela própria Volkswagen. “Foi criado um verdadeiro estúdio móvel. O caminhão cenográfico permitiu filmagens dentro e fora da cabine, com um realismo impressionante”, diz o gerente de Marketing.

Com “chassi-estúdio”, a empresa BMB simulou o movimento dos caminhões dirigidos pelos artistas, que estiveram na fábrica de Resende pouco antes do início das gravações para testar os veículos e receber algumas aulas de direção com os instrutores da montadora.

O VW 18.310 é hoje o segundo mais vendido da linha de caminhões da Volkswagen e o sétimo no ranking do mercado nacional de veículos acima de 7 toneladas. “Nosso caminhão líder de vendas é o VW 8.310, focado no mercado de transporte urbano”, diz Signorelli. Segundo ele, o VW 18.310 Titan Tractor é ideal para quem precisa tracionar uma carreta com três eixos para transportar a carga e volume de um modelo extrapesado. “É um caminhão com preço menor que o dos concorrentes.”

A sua venda, conforme Signorelli, ajudou a montadora a alcançar uma marca histórica este ano, que foi atingir a liderança no mercado de caminhões, desbancando sua maior concorrente. “Neste primeiro quadrimestre, ultrapassamos a Mercedes-Benz, que estava há mais de 30 anos como líder de mercado”, comemora.



Um dos dois VW Titan Tractor cedidos à TV Globo ao lado dos artistas de Carga Pesada



A PATRUS JÁ CHEGOU A CAMPINAS.

E SE A SUA ENCOMENDA TIVESSE VINDO COM A GENTE, TAMBÉM JÁ TERIA CHEGADO.



Patrus Transportes. Entregas expressas de Campinas e região para Minas Gerais, Espírito Santo e Rio de Janeiro.

Campinas
(19) 3281 1555

São Paulo
(11) 6954 4244

Belo Horizonte
(31) 3421 4242



A serviço da segurança

Para evitar danos à sua imagem ou ao seu patrimônio, as empresas de transporte já contam com os serviços de empresas de consultoria especializada em segurança, como a multinacional Control Risks

Como outras empresas, as do setor de transporte são suscetíveis a riscos de se tornar alvos de atos criminosos que podem lhes causar danos financeiros ou estragos na imagem institucional. Ao longo dos tempos podem ser vítimas de fraudes, desfalques, roubos e até sequestros de seus executivos. Para minorar esses riscos as transportadoras contam hoje com serviços de consultoria oferecidos por empresas especializadas, que analisam as possibilidades de falhas na estrutura da organização que facilitam atos ilícitos e recomendam medidas para prevenir danos. Também investigam as ocorrências de irregularidades já constatadas e oferecem ações corretivas para sustar os prejuízos e apontar os autores dos crimes.

Uma dessas firmas é a multinacional Control Risks, sediada em Londres, que mantém escritórios em 12 países e prestou servi-

ços em mais de 200 cidades do mundo. Instalada no Brasil desde 1979, inicialmente no Rio de Janeiro, opera hoje a partir de São Paulo, onde se encontra a maior parte de seus clientes. Desde que chegou ao País a Control Risks já atendeu cerca de 500 empresas (incluindo várias do setor de transporte), das quais mais de 90% são multinacionais.

A empresa realiza basicamente quatro tipos de serviços: investigação sigilosa, consultoria em segurança, gerenciamento de crises e análise de risco econômico e político de países. São serviços requisitados principalmente por empresas multinacionais que não conhecem bem o país onde desejam atuar ou para onde quer enviar seus executivos ou representantes.

É um mercado em expansão nas nações em desenvolvimento, um reflexo das turbulências que esses países costumam enfrentar. Prova do aumento de procura por esse

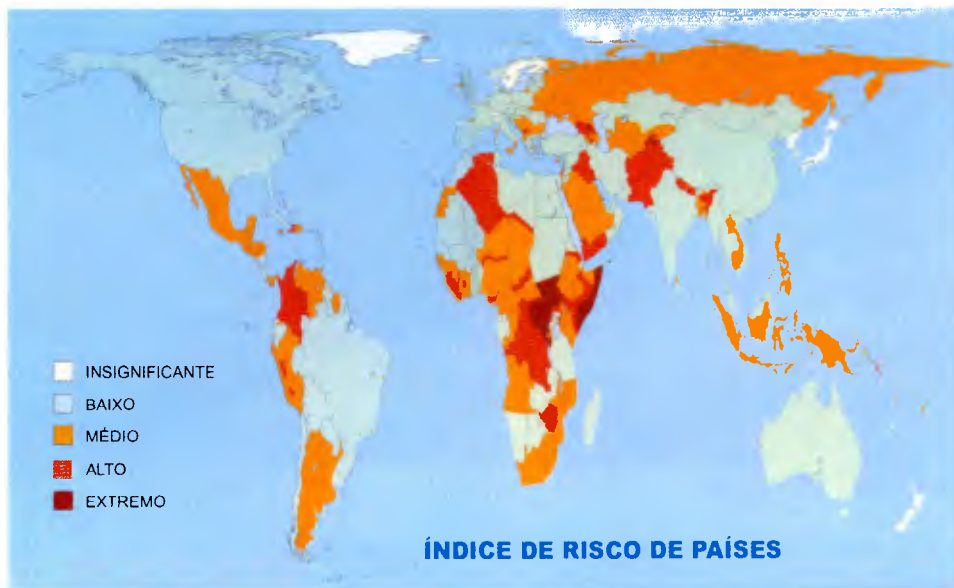
tipo de ajuda é que a Control Risks cresceu mais de 500% desde sua chegada no Brasil. Seu faturamento passou de US\$ 400 mil no primeiro ano para cerca de US\$ 2,5 milhões no ano passado. Os 20 técnicos de seu escritório paulistano também atendem, além dos clientes brasileiros, os da Argentina, Chile, Uruguai e Paraguai.

A empresa conta com um quadro de pessoal composto por profissionais com larga experiência em análise e investigação. São especialistas que já atuaram nas áreas governamental, diplomática, militar, forense, jornalística, contábil e em outras ligadas ao trabalho investigativo.

Ian Bannister, diretor de investigações da Control Risks do Brasil Ltda., trabalhou por 15 anos no setor diplomático antes de ingressar na empresa. Ele define a atividade da Control Risks como “a missão de ajudar as empresas a atuarem com êxito em um ambiente difícil, complexo e hostil.”

Para explicar a expansão da empresa no Brasil, Bannister diz que desde o Plano Real há um aumento de investimentos no País e o quadro de insegurança piorou para as pessoas assim como para as organizações, o que exige mais dos serviços prestados pela empresa. Segundo ele, há uma percepção de que as fraudes cresceram, especialmente as cometidas dentro das próprias empresas.

Entre as atividades analíticas da multinacional de segurança está a avaliação do nível de risco de países, uma classificação por notas de 1 a 7, ou seja do risco mínimo ao máximo (caso do Iraque), que in-





Ian Bannister: contratar bem os funcionários aumenta a segurança



Tiago Della: pesquisa de idoneidade é uma forma de evitar problemas

dica o grau de risco para empresas e executivos em determinados países em decorrência de fatores sociais, econômicos e políticos. O Brasil recebeu nota 3 de risco.

Outra atividade da empresa é o chamado “due dilligence”, isto é, o processo de investigação do perfil dos funcionários, antes da contratação, ou das empresas, antes de se firmarem parcerias.

A empresa de segurança também realiza muitos trabalhos de investigação de fraudes e roubos. Na área de transporte e logística, vários foram os casos solucionados pela Control Risks, que, por princípio, nunca divulga nomes de clientes.

Um dos “cases”, relata Bannister, foi uma empresa multinacional que constatou o desvio de carga na importação de produtos e contratou a Control Risks para fazer uma análise detalhada de cada etapa de sua cadeia de distribuição, desde o desembarque no Porto de Santos até o armazém de recebimento, o ponto final das cargas importadas. Após três meses de investigação oculta que monitorou a carga no trajeto, os técnicos da Control Risks detectaram diversas falhas de procedimento das firmas subcontratadas que permitiram o desvio das mercadorias: os caminhões não iam em comboio, paravam com a carga em locais inadequados e não havia escolta. Com as recomendações feitas pela Control Risks, a importadora tomou as medidas

apropriadas e o problema foi sanado.

Pela experiência, Bannister estima que em 80% dos casos de furto ou roubo de carga há conivência interna.

Outro caso investigado, este relatado por Tiago Delia, gerente de investigações corporativas, diz respeito a um cliente com estoque em armazém terceirizado que sofreu um roubo de mercadorias no valor de US\$ 1 milhão. A Control Risks avaliou a situação e as brechas nos procedimentos e, depois de um trabalho complexo de dois a três meses, não só achou as falhas como encontrou parte dos produtos roubados. Foi um roubo muito bem preparado e feito sob encomenda, afirma Delia.

Em um caso de suspeita de fraude, a Control Risks, contratada pela matriz de uma empresa brasileira, conseguiu colocar um investigador que se fez passar por funcionário da cliente para ter acesso aos balancetes da subsidiária e descobrir que o desvio de dinheiro vinha acontecendo há dois a três anos em conluio com uma empresa terceirizada. Um executivo da subsidiária também era o dono da empresa contratada.

“A melhor maneira de trabalhar para evitar esses problemas é de forma preventiva”, recomenda Tiago. “Especialmente recorrendo à pesquisa de idoneidade.”

É um trabalho de prevenção muito importante e essencial. “A pre-

O QUE FAZ A CONTROL RISKS

Investigações corporativas

- Prevenção e investigação de fraudes
- Investigação detalhada de idoneidade de empresas e indivíduos
- Rastreamento e recuperação de ativos
- Apoio geral em litígio
- Combate à falsificação de produtos e a roubo de propriedade intelectual
- Investigação de roubo de carga no trajeto e no armazém
- Detecção de vazamentos de informações e extorsão

Consultoria em segurança

- Consultoria em segurança (avaliação de risco de acesso, auditoria de segurança)
- Segurança de informações
- Computação forense

Gerenciamento de crises

- Desenvolvimento de planos de gerenciamento de crises
- Gerenciamento de crises (incluindo seqüestro, extorsão, contaminação criminoso de produtos e evacuação de emergência)
- Serviços 24 horas de apoio imediato, segurança e gerenciamento de crises

Análises

- Informações *online* de riscos de negócios e segurança de viagem abrangendo 125 países e 300 cidades do mundo
- Análises econômicas e políticas

venção sai mais barato. E contratar bem os funcionários é meio caminho andado para garantir a segurança da empresa”, ensina Bannister, o diretor de investigações. “Acompanhar o desempenho do funcionário é outra medida preventiva acertada. A mudança de comportamento pode indicar algo que prejudica a segurança da empresa.”

REGRAS BÁSICAS PARA AUMENTAR SUA SEGURANÇA PESSOAL

Algumas recomendações da Control Risk para reduzir sua vulnerabilidade a crimes na selva urbana

1. Entenda que o crime violento não é aleatório

A violência pode nos parecer aleatória. Mas não é. O criminoso escolhe suas vítimas por critérios ponderados, racionais e cuidadosamente analisados. Ele escolhe conforme suas próprias necessidades de segurança.

2. Aprenda a usar e a confiar no seu instinto

É comum nossos sentidos ou instinto “sentirem” o perigo antes de nossa mente consciente analisá-lo. “Vemos” e “ouvimos” muitas coisas que nossa mente ignora. Preste atenção nesses sinais e não fique distraído. A pessoa que parece estar fazendo uma coisa e pensando em outra oferece ao criminoso sua oportunidade mais expressiva: a surpresa.

3. Reduza os níveis de motivo e oportunidade dos criminosos

Qualquer crime começa com dois fatores principais: motivo e oportunidade. O motivo é que o alvo tem aquilo que merece ser roubado. A oportunidade surge quando a vítima potencial não presta atenção ou pode estar distraída. Podemos reduzir ou eliminar motivo e oportunidade, como não usar jóias ou relógios caros na rua, ou exibir cartões de banco e de crédito ou dinheiro em público.

4. Preste mais atenção ao seu redor

Quanto à segurança física dos empresários e executivos, Bannister, com sua vivência em muitos países, faz algumas recomendações: eles devem estar sempre atentos quando saem de um lugar seguro para outro menos seguro; obedecer aos seus instintos; mudar de rotina; se há algo que chama a atenção, devem afastar-se do lugar; os

Ao longo dos tempos aprendemos a depender de “alarmes coletivos” para nossa proteção. A polícia foi criada para ser nossos olhos, ouvidos e guardiães. A urbanização rápida nos isolou uns dos outros e pressionou nossos recursos protetivos comunitários. Mas muitas das ferramentas de sobrevivência desenvolvidas pelos nossos ancestrais para se precaverem dos predadores ao longo dos milênios continuam conosco. Precisamos nos retrainar para ficarmos atentos. Nossa visão periférica e nossos ouvidos ainda captam os sinais de perigo. Preste atenção neles.

5. Pense em segurança quando está na rua

Na rua, algumas ações simples podem reduzir bastante o risco de se tornar uma vítima. Evite seguir os mesmos trajetos todos os dias. Se possível saia de uma porta de edifício diferente ou pelo menos em horários diferentes. Se precisar ir ao mesmo restaurante todos os dias, os horários de almoço devem ser variados. Evite andar pelo meio da multidão. Mantenha alguma distância com as pessoas à sua volta.

6. Dirija defensivamente

As mesmas regras se aplicam quando estamos nos nossos veículos. Varie os trajetos diários. Mesmo não podendo evitar tráfego congestionado, não precisamos ficar perto demais do carro da frente, para permitir manobrar o carro caso necessário. Evite ser o primeiro da fila quando pára nas interseções. Fique atento a pessoas que ficam paradas nos cruzamentos sem fina-

lidade aparente. O criminoso precisa preparar seu crime. O perigo pode ser evitado se detectarmos as ações antecipatórias de um crime.

7. Não carregue uma arma

Uma das razões para não portar arma é que quando a vítima percebe que precisa de uma arma de fogo, ela já está em perigo. Tentar pegar a arma só aumenta esse perigo. Além disso, os assaltantes costumam agir em grupos de dois ou três. Como nossos sentidos costumam se concentrar exclusivamente na fonte do perigo e nossa visão periférica não funciona mais, é muito provável que não vemos os parceiros do assaltante.

8. Pratique suas habilidades de sobrevivência

Para aguçarmos nossas habilidades de sobrevivência, precisamos praticar. Podemos nos defender do perigo aprendendo a ouvir os ruídos à nossa volta. Devemos praticar observando pessoas na rua. Pratique tentando adivinhar as profissões das pessoas pelo modo de trajar. Em suma, fique atento ao que ocorre ao seu redor e ao que é normal, de modo que você consiga reconhecer o que é anormal. Os criminosos também são seres humanos e têm hábitos.

Conclusão: à medida que ficamos mais cientes do comportamento normal das pessoas, a tendência é que reconhecemos mais rapidamente o que se afasta da norma. Quando isso acontece, estamos mais seguros na selva urbana.

visitantes de outros países devem ser recebidos por pessoas de confiança e não usarem carros de luxo; na entrada e saída de casa e de empresa, devem aumentar sua atenção.

Segundo Bannister, o princípio de segurança não é reduzir os riscos a zero, mas diminuir ao mínimo possível os riscos, sem prejudicar o desenvolvimento da empre-

sa. Ou seja, fazer com que a empresa se torne um alvo mais difícil para os criminosos. É que os crimes estão ficando mais sofisticados e mais engenhosos e, dentro desse quadro de sofisticação e aumento dos crimes, a ação preventiva é crucial tanto para a sobrevivência das empresas como dos indivíduos.



**É preciso ter coragem para discutir
o sistema de transportes e logística
do Brasil do ano de 2020.**



Fórum Brasileiro de Transportes e Logística

Principais temas:

- Uma política nacional de transporte
- Modelagem, regulação e suporte institucional necessários
- Fluxo de investimento para o setor

Confira programa completo no nosso site: www.infra2020.com.br

03-04 julho 2003

Centro de Convenções Imigrantes - São Paulo - SP

Iniciativa:

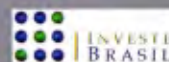
Participantes Corporativos:



ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INFRA-ESTRUTURA
E INDÚSTRIAS DE BASE



FEIRAS DE NEGÓCIOS
ALCANTARA MACHADO



Apoio:

Ministério dos Transportes • Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão
• Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior • Ministério do Meio Ambiente • Ministério da Ciência e Tecnologia
ANTT • ANTAQ • BNDES • CNI • CNT • FIESP • FIEMG • FIRJAN
ABCR • ABCE • ABIFER • ABEMI • APEOP • ASLOG • NTC • SOBRATEMA • SINAENCO • SIMEFRE

Novas regras para controlar a atividade de transporte

Projeto de lei que disciplina o transporte de cargas deve sair do papel ainda neste semestre e estabelece exigências básicas para quem decidir ingressar na atividade de transportador

Denis Cardoso

Depois de quatro anos de muita negociação, o Projeto de Lei 4.358/2001, que disciplina o transporte rodoviário de cargas no Brasil, está pronto e deverá ser aprovado antes do fim deste primeiro semestre. “Esperamos que a nova lei e seus regulamentos sejam aprovados e passem a produzir os seus efeitos positivos ainda neste semestre”, disse o presidente da Associação Nacional do Transporte de Cargas (NTC), Geraldo Aguiar de Brito Vianna, durante o discurso de abertura do III Seminário Brasileiro do Transporte Rodoviário de Cargas, realizado em abril, na Câmara dos Deputados, em Brasília.

Depois de receber a aprovação da Comissão de Constituição e Justiça da Câmara Federal, em 15 de abril, o projeto será votado no plenário da Câmara e, se aprovado, encaminhado para sanção presidencial – as duas últimas etapas para que o documento seja, finalmente, transformado em lei. “O projeto já passou por todas comissões e acredito que não haverá problemas quanto à sua aprovação final no plenário, que deve ocorrer até o final do primeiro semestre”, afirma o diretor executivo da NTC, Alfredo Peres da Silva.

Segundo Peres da Silva, com a entrada em vigor da nova lei, o setor de transporte de carga brasileiro dará um importante passo para o árduo processo que prevê o disciplinamento total da atividade, hoje carente de regulamentações



**Peres da Silva:
“Com a nova lei, será possível saber quem é quem dentro do setor e outras informações fundamentais para manter o transporte rodoviário de cargas com o mínimo de organização”**

que tragam maiores benefícios às empresas e à própria sociedade. “Um dos fatores que impedem o desenvolvimento do setor no País é a falta de regras para o exercício da atividade”, diz o diretor da NTC.

A busca da NTC por uma legis-

lação que discipline o transporte rodoviário de cargas é antiga. Surgiu há quatro anos, a partir de paralisação de caminhoneiros autônomos, em 1999, época em que se intensificou a luta por melhores condições para a categoria.

Após inúmeras reuniões entre transportadores rodoviários de cargas e lideranças sindicais da categoria chegou-se a um consenso entre as propostas apresentadas, que mais tarde serviram de base para o Projeto de Lei 4.358/2001, encabeçado pelo deputado Feu Rosa, do PMDB.

Peres da Silva admite, entretanto, que a nova lei de disciplinamento não fará milagres dentro do segmento, que ainda necessita de alterações profundas para começar a sair da situação atual em que se encontra. “O projeto de lei representa o começo de uma nova fase para o setor e certamente resolverá alguns problemas básicos e de âmbito nacional da categoria”, ressalta.

Um dos problemas enfrentados pelo setor é a total falta de controle e exigências básicas para quem decide entrar nessa atividade. Hoje, basta uma pessoa ter um caminhão para começar a fazer parte da atividade de transporte de cargas, o que resulta em uma enorme desorganização do setor e, pior, na concorrência desleal entre os participantes.

Uma das partes do projeto de lei trata exatamente desse assunto, estabelecendo como condição básica para o exercício da atividade de

transporte de carga remunerado por conta de terceiros a prévia inscrição no Registro Nacional de Transportadores Rodoviários de Cargas (RNTR-C), da Agência Nacional de Transporte Terrestre (ANTT).

No entanto, as regras só valerão para os novos transportadores rodoviários de cargas (autônomos e empresas) – aqueles que já estão no mercado terão garantido o direito de inscrição, mesmo não cumprindo todos os requisitos fixados na nova lei. “A lei entra em vigor na data de sua publicação e assegura aos que já exercem a atividade a inscrição no RNTR-C e a continuação de suas atividades”, diz uma das partes do texto.

O diretor executivo da NTC, porém, ressalta que, de acordo com o artigo 4º do projeto de lei, “o processo de inscrição e cassação do registro bem como a documentação exigida para o RNTR-C, serão regulamentados pela ANTT”. Aprovada a lei, portanto, a ANTT defi-

nirá o processo de inscrição, em que será fixado o prazo de validade do registro bem como a sua renovação.

A renovação dos cadastros obrigará os atuais transportadores a se adaptar às novas exigências. O recadastramento “poderá ocorrer de dois em dois anos, ou de três em três anos”, prevê Peres da Silva.

As inscrições no RNTR-C, além de exercer o controle das empresas que atuam no setor, têm como objetivo fazer todo o mapeamento do setor, organizando um banco de dados atualizado para o maior conhecimento da atividade. Com os registros, será possível ter acesso preciso a informações hoje inexistentes, como a capacidade de carregamento das empresas, a idade média e outras características da frota brasileira, além do número exato de empresas e autônomos presentes no País. Hoje, o transporte rodoviário de cargas movimenta

mais de 60% de toda a produção brasileira.

“Com a nova lei, será possível saber quem é quem dentro do setor e outras informações fundamentais para manter o transporte rodoviário de cargas com o mínimo de organização”, afirma Peres da Silva.

No caso do transportador autônomo que estiver estreando na atividade, a nova lei define como condição para o registro a comprovação de que possui experiência de pelo menos três anos na atividade, ou a realização de um curso específico definido pela ANTT.

Já a empresa transportadora iniciante deverá demonstrar capacidade financeira para o exercício da atividade e idoneidade de seus sócios, além de determinar um responsável técnico (que pode ser o próprio sócio da companhia), que também deverá ter pelo menos três anos de atividade ou ter sido aprovado em um curso específico.

O MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO



UNIDADE DE USINAGEM



UNIDADE DE FUNDIÇÃO DE FERRO



UNIDADE DE FUNDIÇÃO DE NÃO-FERROSOS

- MAIOR VIDA ÚTIL
- AMPLA REDE DE DISTRIBUIÇÃO
- ASSISTÊNCIA TÉCNICA EM TODO O TERRITÓRIO NACIONAL



www.hubner.com.br
(41) 641-5000



Com o pé no acelerador

Ao completar 50 anos de atividades no Brasil, a MWM anuncia a produção dos novos motores da Série 12 eletrônicos até o fim do ano, que atendem às normas de emissões, mais rigorosas, previstas para os próximos anos

Sonia Crespo

Daqui a dois anos, a MWM do Brasil estará produzindo apenas motores eletrônicos. A substituição dos modelos mecânicos pela linha eletrônica acontecerá a partir do final de 2003, para equipar possíveis lançamentos de veículos pesados da Volkswagen e Agrale, e será feita paulatinamente até meados de 2005, segundo informou o gerente de Marketing da MWM, Roberto Alves dos Santos. Os novos motores eletrônicos estão dentro das especificações determinadas pelo Conselho Nacional do Meio Ambiente (Conama), que entrarão em vigor a partir de janeiro de 2006.

Os modelos eletrônicos da série Sprint serão o 4.07 TCA E e 4.08 TCA E. A versão 4.07 eletrônica já está sendo produzida pela fábrica desde o final de 2001 e é exportada para a Alemanha, para equi-

par o furgão LT2 da Volkswagen. Só em 2002 saíram da linha de produção 8.500 unidades do modelo e este ano a produção deverá crescer cerca de 6%, saltando para 9.000 motores. Já a versão 4.08 E, de 3.0 litros, ainda em desenvolvimento, terá 180 cv de potência e deve começar a ser fabricada no início de 2005. As duas versões eletrônicas da série Sprint são direcionadas para veículos comerciais leves, como picapes médias, utilitários esportivos, vans e microônibus, com até 8 toneladas.

Os motores eletrônicos da Série 12, o 4.12 TCA E e o 6.12 TCA E, que substituirão os mecânicos da Série 10, começarão a ser produzidos até o final deste ano, devendo acompanhar lançamentos de caminhões de algumas montadoras. Estarão disponíveis no mercado com 4.8 litros (4 cilindros) e 7.2 litros (6 cilindros). “Com o aumento da cilindrada, o motor de 4 cilindros eletrônico, por exemplo, poderá substituir um motor de 6 cilindros mecânico, compensando os custos, já que o motor eletrônico, apesar de apresentar um valor mais alto, gera um aumento significativo em sua performance”, explica o di-



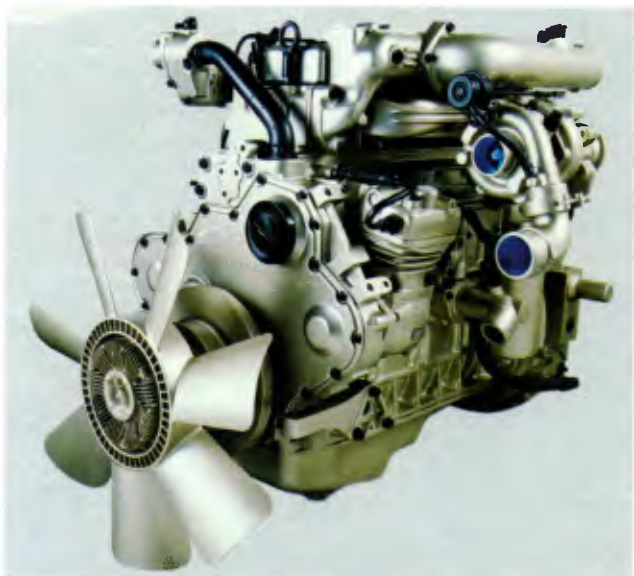
Furgão LT12 da Alemanha: equipado com o motor Sprint 4.07 TCA E eletrônico, feito no Brasil

retor comercial da MWM, José Eduardo Luzzi. A produção acontecerá em paralelo com a versão mecânica em 2004 e início de 2005 e, a partir do segundo semestre de 2005, a MWM do Brasil só estará fabricando motores eletrônicos.

O 4.12 TCA E terá 210 cv de potência e poderá equipar caminhões leves e médios até 17 toneladas, microônibus e ônibus médios para aplicação urbana. Já o 6.12 TCA E, de 300 cv, será adequado para caminhões e ônibus semipesados. Luzzi salienta que “por serem baseados na plataforma do motor Série 10, os novos motores não passarão por grandes alterações externas e poderão ser aplicados, muitas vezes, sem alteração do projeto do veículo”.

PRODUÇÃO EXPANDIDA –

A empresa, que está completando 50 anos de atividades no Brasil, calcula que em 2003 sairão da linha de produção cerca de 80 mil motores – desse total, 10 mil serão da versão eletrônica. O resultado



Motor 4.12 TCA E, da Série 12: produção começará ainda este ano

representará 16% a mais do registrado em 2002 – quando foram produzidas 68.600 unidades – e participação superior a 30% na comercialização de motores a diesel no Mercosul.

Com o início das vendas de motores eletrônicos no mercado doméstico, a MWM também começará a prospecção de novos clientes. De acordo com Santos, o gerente de Marketing, atender a novas montadoras é uma das metas do fabricante. “Quem irá definir nossa produção é o mercado”, avalia, sem deixar de mencionar a capacidade atual da montadora, que pode produzir até 130 mil motores – 70 mil da Série 10 e 12 e 60 mil da Série Sprint. Desde que iniciou a produção no Brasil, a MWM Motores Diesel Ltda. já fabricou 1,25 milhão de motores. A fábrica está sediada na cidade de São Paulo, no bairro de Santo Amaro, tem 85 mil m² e nela trabalham 1.470 empregados.

Em 2002, o fornecimento às montadoras de veículos respondeu por 65% do faturamento da empresa, as exportações representaram 25% e a reposição local ficou com os 10% restantes. A intenção da empresa é manter a curva de crescimento nas exportações e os novos motores serão um recurso estratégico. Atualmente os principais mercados externos são os demais países do Mercosul e a Europa.

POTÊNCIA E ROBUSTEZ – Mais leves, compactos, potentes e robustos, os motores eletrônicos foram totalmente desenvolvidos no Brasil e vêm equipados com injeção common rail, da Bosch, e turbocompressor de geometria variável (VNT). Seu projeto demandou dez anos de pesquisas e investimentos em ativos fixos e absorveu cerca de US\$ 225 milhões, o que representou 9,1% das vendas nesse período.

A MWM tem boa expectativa de crescimento na comercialização de motores para este ano. No segmento de picapes médias, a meta é atin-

CINCO DÉCADAS DE EVOLUÇÃO

1953 – Pertencente ao grupo industrial alemão Knorr-Bremse, a MWM chega ao Brasil.



Linha de montagem do K12, primeiro motor da MWM do Brasil, em 1953

1956 – Início da construção da fábrica em São Paulo (SP) e da produção de motores da série K12, com índice de nacionalização de 25%.

1961 – É produzido o motor nº 5.000.

1971 – Substituição dos motores D222 pela série D225, a diesel, com índice de nacionalização de quase

100%.

1980 – Além de equipar os caminhões da Volkswagen, a MWM passou a instalar seu motor em caminhões Agrale e Puma, da Alfa-Metals.

1990 – A Volkswagen introduz a série de motores 10 em seus caminhões médios e a Autolatina lança chassi para ônibus urbano com motor MWM.

1995 – A empresa passa a equipar caminhões leves e médios da Ford, Volkswagen, Agrale e Alfa-Metals; o motor 6.10 começa a ser utilizado nos chassis de ônibus da Ford e Volkswagen.

1996 – Início da produção de motores da Série Sprint.

2001 – Começo da produção de motores da Série Sprint eletrônicos.

2002 – A empresa obteve as certificações ISO 14001 e ISO/TS 16949, além de já possuir anteriormente a ISO 9001 e a QS 9000.

2003 – Prevista a produção de motores da Série 12 eletrônicos até o final do ano; a MWM comemora 50 anos no Brasil com mais de 1,25 milhão de motores fabricados.



Atual linha de produção da Série 10, que dará lugar à Série 12 eletrônica

gir 46% do mercado nacional, superando a marca de 43,7% alcançada em 2002. No segmento de picapes grandes – na qual é líder de mercado, a MWM quer saltar dos 58,6% alcançados em 2002 para 60,7% em 2003. “Até 2004 queremos atender 70% desse segmento. Isso será possível com o lançamento de um modelo derivado da picape F 250 da Ford”, acrescenta Santos.

No segmento de vans a empresa teve participação de apenas 3,3% em 2002 e pretende crescer para 5,3% este ano. Na linha de caminhões de até 10 toneladas a estimativa é estender a participação de 30,6% registrada no ano passado para 31,8% em 2003. Embora pequeno, o crescimento na participação do mercado de caminhões de até 30 toneladas é estimado em

19,2% – 0,1% a mais que em 2002, quando a marca foi de 19,1%. No segmento de plataformas para ônibus também há uma expectativa de expansão, saltando da participação de 40,3% em 2002 para 41,5% até o final deste ano.

Para iniciar a comercialização dos motores eletrônicos a MWM também já está preparando a rede de serviços, que dispõem de 281 postos autorizados em todo território nacional, e o Sprint Service – novo conceito de atendimento específico para motores Sprint – com 100 postos autorizados no País e para 2003 está prevista a inauguração de mais 100 novas unidades, algumas no Uruguai, Chile e Argentina. “Já iniciamos o treinamento de mecânicos nos fornecedores de componentes do sistema, como a Bosch”, comenta Santos. ■

Como evoluíram os caminhões

Desde a década de 1960 a introdução de novas tecnologias nos caminhões trouxe melhorias em termos de desempenho, conforto, segurança e proteção do meio ambiente compatíveis com as necessidades do Brasil

Haraldo Rehder e Wagner Fonseca *

Na década de 60, o presidente Juscelino Kubistchek fundava Brasília, iniciava a indústria automotiva no Brasil e construía as longas rodovias ligando o Brasil à nova capital. Na duas primeiras décadas da indústria automotiva nacional, a frota de caminhões era dominada pelos semipesados que atingiam até 75% do total da produção como mostra a Figura 1. Os Mercedes L1111, com 110 cavalos e 11 toneladas de Peso Bruto Total e seus sucessores L1113, L1313 até o L1518, que atingia 15 toneladas e 180 cavalos, eram os mais encontrados nas estradas, com sua inconfundível cabine semi-avançada e seu capô arredondado.

A contínua evolução para mais potência e capacidade de carga, levou aos caminhões “trucados” 6x2, com um terceiro eixo não

tracionado e Peso Bruto Total de 20 a 22 toneladas, que dominavam as rodovias do País. Esta carga era nominal e a realidade era outra: trafegava-se com uma enorme sobrecarga.

Os “reis” da estrada eram no entanto os pesados, que participavam com no máximo 15% da frota total. Eram os Alfa Romeo, produzidos pela Fábrica Nacional de Motores, os famosos Fenemês, também chamados de “João Bobo”, pois aceitavam tudo que se carregava. Não menos apreciados eram os caminhões Scania 110 e 111, chamados de “jacarés” devido a sua aparência com o capô aberto e os LP 1520 da Mercedes. Todos os caminhões aspirados eram chamados de “maçarico”.

Os caminhões citados acima eram todos de origem européia, marcando as características técni-

cas e o desenvolvimento tecnológico futuro de nossa frota.

Ao lado dos caminhões citados nos parágrafos acima, todos com motores diesel, coexistiam ainda caminhões leves e médios GM, Ford e Chrysler a gasolina, de produção brasileira e projeto de origem americana. Os motores a gasolina foram substituídos por motores a diesel na década de 1970 devido ao elevado consumo e preço da gasolina.

No início dos anos 70 foi lançado o L608D, o Mercedinho leve com motor a diesel e cabine avançada, tendo sido um marco para o segmento, para aplicações principalmente urbanas. Bem mais tarde foram lançados os “caras-chatas” médios da Fiat e depois descontinuados, da Volkswagen, da Ford e da Mercedes, indicando uma tendência para este tipo de cabine. As

Figura 1

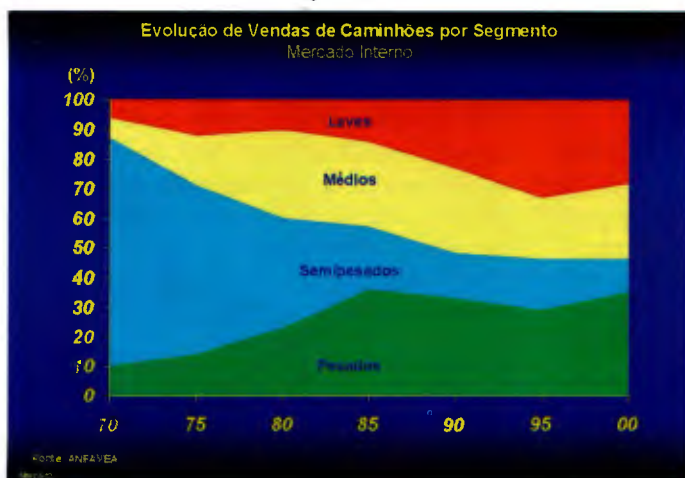
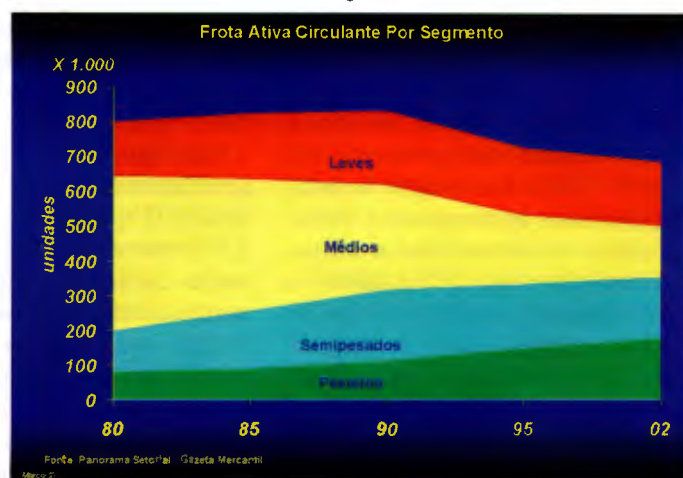


Figura 2



A Evolução do Caminhão no Brasil

1970 ~ 2002



cabines convencionais continuam no entanto até hoje, principalmente em caminhões Mercedes.

A Figura 2 apresenta uma visão do desenvolvimento da frota circulante, onde se observa uma tendência para a diminuição dos caminhões médios e semipesados e aumentos dos pesados e dos leves, refletindo a utilização dos primeiros para os transportes rodoviários em longas distâncias e os leves para uso em distribuição urbana.

EVOLUÇÃO DOS MOTORES – Os motores diesel, baseados no Ciclo Diesel, que tem um rendimento termodinâmico maior do que o Ciclo Otto dos motores a gasolina, são predestinados para aplicação em veículos comerciais e passaram desde aquela época por uma incrível evolução.

A evolução tecnológica se dá basicamente de duas maneiras:

- melhoramento (contínuo) da tecnologia que está sendo aplicada;
- introdução de novas tecnologias.

A Figura 4 mostra a curva de evo-

lução da potência de motores pesados diesel de 6 cilindros e 12 litros, mostrando um enorme aumento da potência dos motores, que passam de 180 ou 200 cavalos para mais de 430 cavalos. Esta curva exemplifica também muito bem as duas maneiras de evolução: o aumento de modo contínuo devido a melhorias das tecnologias aplicadas e os grandes saltos quando são introduzidas novas tecnologias e quando os motores passam de aspirados para turbinados, intercoolados, eletrônicos...

LEGISLAÇÃO – O lado da necessidade do mercado de motores de maior potência e menores consumos de combustível, a pressão para motores menos poluidores levou a legislações que limitam as emissões. No Brasil estas se denominaram Conama e foram baseadas nas normas européias. Nota-se um decréscimo acentuado desses limites de emissões para caminhões novos, porém infelizmente os mais antigos continuam em geral rodando sem qualquer controle. Em ônibus urbanos, estas legislações aplica-

ram-se normalmente um ano antes das dos caminhões.

CHASSIS REFORÇADOS

– Ao lado das exigências do mercado, as legislações marcaram a evolução dos motores e dos caminhões. A Lei da Balança fixou índices mínimos de potência por carga total combinada, a fim de aumentar a velocidade dos caminhões em subidas. Os caminhões com baixa potência em relação ao seu peso se arrastavam morro acima e eram chamados pelos caminhoneiros de “cadeira de rodas”. Hoje um cavalo-mecânico com carreta tem usualmente, em média, 380 cavalos e 45 toneladas de PBTC (Peso Bruto Total Combinado) o que resulta em 8,5 cavalos/tonelada; os caminhões semipesados de três eixos apresentam valores em torno de 12 cavalos/toneladas e os leves, acima de 15 cavalos/tonelada conforme apresentado pela Figura 4.

A evolução dos motores, o aumento de carga transportada, o aumento de carga máxima no eixo dianteiro para 6 toneladas levaram ao reforço do quadro e à utilização de

materiais mais resistentes.

A suspensão foi reforçada, os amortecedores melhorados e adaptados nas condições brasileiras com a tecnologia nacional graças ao pioneirismo da Cofap, com as molas trapezoidais utilizando materiais de alta resistência e a superfície endurecida pelo impacto de pequenas esferas de aço.

As próprias molas trapezoidais estão sendo substituídas pelas parabólicas, de menor quantidade de folhas e mais leves devido as espessuras variáveis destas folhas. Com o menor atrito entre as folhas, são necessários amortecedores mais reforçados. O reforço das molas parabólicas e o reparo como praticado pelo mercado não são mais possíveis. As novas tecnologias normalmente tem um impacto na aplicação e na área de pós-vendas que deve ser devidamente tratado.

As barras estabilizadoras sofreram melhorias e foram cada vez mais utilizadas, principalmente, para caminhões com cargas elevadas, dando assim mais segurança.

A evolução das rodas e principalmente dos pneus foi notável. Os pneus diagonais com câmaras foram substituídos por radiais com câmara e numa segunda etapa, por radiais sem câmara. A durabilidade e a segurança foram aumentadas, o consumo de combustível reduzido.

Naturalmente a introdução de novas tecnologias como os pneus sem câmara leva o mercado a se adaptar. Os usuários mostraram inicialmente suas desconfianças e os borracheiros tiveram que se adaptar às novas tecnologias.

Mudanças geométricas nas dimensões dos pneus e a utilização de rodas de alumínio levam a reduções de peso de até 41%, levando a um aumento de carga útil considerável.

Em cada componente, agregado ou sistema pode-se notar as novas tecnologias. O tanque de

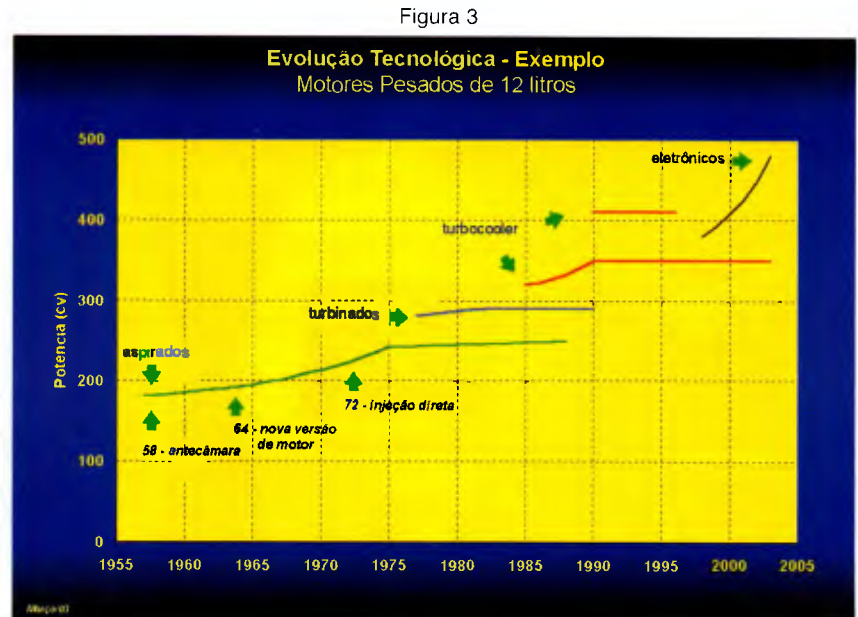
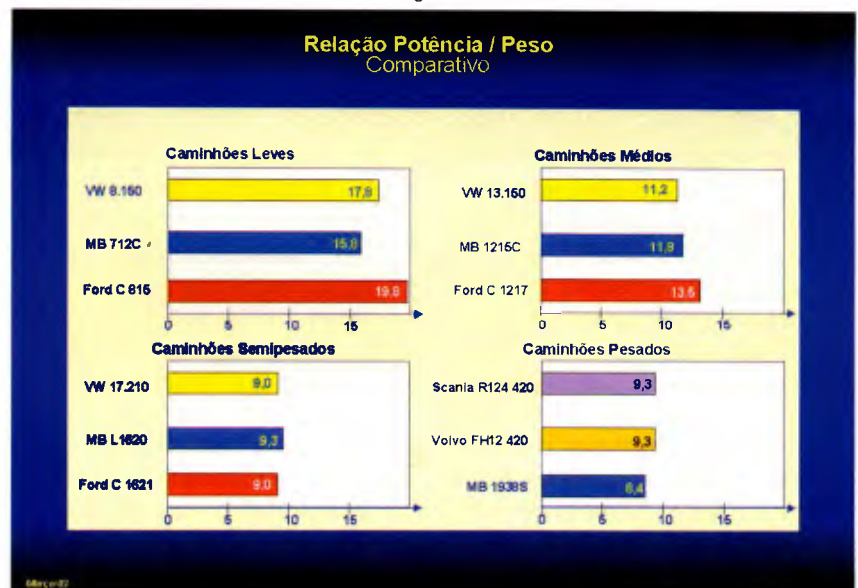


Figura 4



combustível de plástico, livre da corrosão dos antigos tanques de chapa de aço, e a direção hidráulica aumentaram o conforto e a segurança.

As novas tecnologias introduzidas nos novos caminhões trouxeram melhorias, conforto, segurança e proteção ao meio ambiente compatíveis com as necessidades do País e coerentes com as normas internacionais. Parcela não desprezível da frota atualmente em circulação, com uma idade média de 13 anos, está no entanto tecnologicamente defasa-

da, agravada pelo estado de conservação, levando a problemas de segurança, ambientais e de uso não racional e rentável dos caminhões. Uma inspeção veicular eficiente bem como um programa de renovação da frota de caminhões deveria ser priorizada em nível nacional.

** Haraldo Rehder é engenheiro mecânico e diretor da Rehder Consultoria Ltda.; Wagner Fonseca é engenheiro mecânico e diretor da Netz Engenharia.*

Sabe como participar da corrida
**Sabe como participar da corrida
mais emocionante do ano?**



GRANDE PRÊMIO PACAEMBU

GP40

Informe-se com a

Equipe de Vendas da Pacaembu

ou através da Central de Atendimento no telefone

0800 772 29 92 (ligação gratuita)

e saiba como participar do GP40.

inscrevendo-se pelo site

www.pacaembuautopecas.com.br/gp40

Em comemoração aos
seus 40 anos, a Pacaembu
dá a largada nesta grande prova.
É o GP40, a campanha que
vai fazer de você um grande vencedor!
Participe e concorra a prêmios campeões!



Campanha válida somente para os clientes da Pacaembu

Já foi dada a largada.
Agora é sua vez de acelerar junto com a

PACAEMBU
AUTOPEÇAS



TA Log investe em novo CD

Com a inauguração do Centro de Distribuição ao lado do aeroporto de Campinas (SP) e próximo às principais rodovias, a empresa aumentou em 10% sua movimentação mensal de cargas

Denis Cardoso

Uma das principais empresas paulistas do setor de logística, a TA Log, pertencente à TA Holding, fortaleceu suas operações com a inauguração de seu novo Centro de Distribuição (CD), o maior e mais moderno da companhia. Instalado em local estratégico, num condomínio industrial na rodovia Santos Dumont, em Campinas (SP), com acesso às principais rodovias do País e ao lado do Aeroporto de Viracopos, o novo CD opera há pouco mais de três meses e permitiu um aumento instantâneo no volume de negócios da empresa, focada nos segmentos de produtos farmacêuticos, veterinários, químicos, cosméticos e autopeças.

“Com a instalação do novo CD, aumentamos a capacidade de armazenamento e conseguimos elevar em 10% a nossa movimentação mensal”, afirma Fábio Spina, gerente de marketing da TA Holding, grupo que faturou

R\$ 100 milhões no ano passado.

O CD, segundo Spina, recebeu investimentos de R\$ 1 milhão, valor gasto na adequação dos armazéns, antes pertencentes à Mercedes-Benz, que desativou parte de sua antiga fábrica mantida no local para criar o condomínio, hoje ocupado por várias outras companhias. “Fizemos algumas modificações e adaptações importantes, como a construção de 12 docas para descarregamento de caminhões e a instalação de uma câmara para armazenagem de produtos com temperatura controlada”, afirma Spina.

Para Hernani José Roscito, gerente comercial da TA Log, os principais pontos fortes do novo CD são a sua localização e sua alta capacidade de armazenagem. “Ele está instalado em um quadrilátero integrado pelas regiões metropolitanas de Campinas e Santos, e pelas cidades de Sorocaba e São José dos Campos, atendendo todo o país”, afirma. A nova unidade possui 21 mil m² de área totalmente coberta. “É o nosso maior CD, com capacidade para cerca de 20 mil paletes”, diz.

Segundo Roscito, o CD já opera com 60% de sua capacidade total, sendo que a maior parte está ocupada com medicamentos do setor veterinário. “A unidade trouxe maior agilidade às nossas operações”, ressalta. A TA Log possui ainda mais três CDs: um outro em Campinas, na rodovia Anhan-

guera, de 7 mil m², um na cidade vizinha de Sumaré, de 18 mil m², e um terceiro na região Nordeste, em Recife, com 5 mil m².

Outro destaque da nova unidade é o seu forte esquema de segurança, que atende todo o condomínio. “Há no local uma infra-estrutura completa de segurança, como a vigilância com ronda 24 horas, um sistema de combate a incêndios em toda a sua extensão e até uma pequena brigada de corpo de bombeiros”, destaca Spina. Segundo ele, a preocupação com a segurança é uma das prioridades da empresa (e também de seus clientes), que trabalha com produtos farmacêuticos e veterinários de altíssimo valor agregado.

Um dos principais clientes da empresa é a subsidiária brasileira de um dos maiores laboratórios mundiais, que atua no segmento farmacêutico. Desde 1995, início da parceria, a TA Log é responsável por toda a parte logística do laboratório. Por questões contratuais, porém, a empresa de Campinas não está autorizada a passar maiores detalhes sobre essa operação.

A TA Log conta com o suporte e a tecnologia da Transportadora Americana (TA), empresa de origem familiar e a primeira companhia da TA Holding, fundada em 1941, pelos irmãos Hugo e Romeu Luchiari. Hoje, segundo o gerente de marketing da holding, a TA figura entre as maiores e mais tradicionais companhias de transporte rodoviário de cargas seca fracio-



Novo CD da TA Log comporta 20 mil paletes

nadas do País. “A TA Log recebe toda a assistência e tecnologia necessárias da Transportadora Americana, o que facilita bastante os negócios de ambas as empresas”, afirma Spina.

Sediada no município de Americana, região de Campinas, em um espaço de 46 mil m², a TA atua nas regiões Sul e Sudeste, por meio de 23 filiais. De acordo com dados fornecidos pela empresa, a transportadora vem ampliando seu faturamento no País. Em 2002, a TA registrou uma receita bruta de R\$ 84,9 milhões, quase 30% acima do valor obtido em 2001, de R\$ 65,6 milhões.

Conforme o gerente de Marketing da holding, a TA é capaz de garantir a entrega de qualquer mercadoria dentro do prazo estabelecido com o cliente, “com quase 100% de índice de cumprimento de prazo, que, em muitos casos, é de 24 horas”. Para isso, a companhia possui uma rede física de centros

de transferência e distribuição estrategicamente localizados e a uma frota de 1.065 mil veículos (291 próprios e 774 de terceiros).

Criado no fim do ano passado, a TA Express é o mais novo produto da Transportadora Americana (TA). Trata-se de um serviço de entrega de carga aérea nacional, que pretende concorrer com as principais empresas ligadas ao setor, como Variglog, TAM Express, Itapemirim.

No primeiro momento, a TA Express pretende se concentrar na região Centro-Oeste, com a venda de medicamentos (principalmente vacinas contra a doença febre aftosa) para as áreas onde se concentram a produção de bovinos.

O projeto de transporte de carga aérea iniciou-se no começo de 2002, quando a holding assumiu o controle da Wind (empresa especializada no segmento em São Paulo), ao adquirir, por R\$ 1 milhão, 75% do capital da companhia.

Na verdade, a idéia de investir no transporte de carga aérea doméstica surgiu a partir da experiência adquirida por meio do acordo mantido com a Federal Express (FedEx). A TA, juntamente com a Expresso Araçatuba e a Rapidão Cometa, passou a ser responsável pela distribuição rodoviária da carga trazida ou levada pela FedEx. Pelo acordo, fechado em 2002, a empresa de Campinas cobre as regiões Sul e Sudeste.

Além da TA Log e Transportadora Americana, a TA Holding reúne ainda a Universidade do Transporte (UT), fundada em 1998. A UT é um projeto pioneiro, aberto à informação e ao aperfeiçoamento empresarial de companhias que tenham, sobretudo, ligação com o segmento de transporte e logística. A equipe da universidade oferece aos interessados cursos, seminários, palestras, treinamentos, assessorias e consultorias, entre outras iniciativas.



♦ Sistema de Gerenciamento de Frota
 ♦ Sistema de Carga
 ♦ Sistema de Controle de Tráfego
 ♦ Sistema de Arrecadação
 ♦ Sistema de Escala

VEÍCULO	ABASTECIMENTO	COMPONENTES
SEGURO	BOMBA PRÓPRIA	PNEUS
ESTOQUE	MANUTENÇÃO	OCCORRÊNCIAS

TOTALMENTE INTEGRADOS

GUBERMAN
Informática
 Excelência em pós-venda

e-mail: client@guberman.com.br
 www.guberman.com.br



SIT Saiba porque somos a empresa mais premiada em “Sistemas para Transportes no Brasil.”

MAIS DE 16 ANOS, TRANSPORTANDO INFORMAÇÕES.

SISTEMAS
 Sistemas de bagageiro - Sistemas de armazéns gerais - Sistema Aéreo - Sistema de Carga em geral - Sistema EDI

TODOS RODANDO NA INTERNET.
FÁCIL QUANDO SE TEM A SOLUÇÃO!!!

Sistemas e Computadores Ltda
 www.sistglobal.com.br (11) 69547725

Rua Dr. Afonso Vergueiro, 1292 Vila Maria - CEP 02116-002 - São Paulo - S.P.
 Tel: (11) 6954-7725 Fax: (11) 6954-5423 E-mail: sistglobal@sistglobal.com.br
 Marketing: mary@hsix.com.br



Suspensões a Ar e Plataformas Eletro-Hidráulicas

HBZ

Disponível para todos os modelos de caminhões e carretas

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

Faltam terminais intermodais

Fundamental para o funcionamento das operações logísticas, a expansão de terminais intermodais no País anda a passos lentos e pode comprometer a competitividade brasileira no mercado global

Sonia Crespo

A importância do crescimento e amadurecimento da intermodalidade brasileira é discutida em mesas de seminários sobre transportes há mais de 15 anos. No entanto, sua implementação está cada vez mais na contramão do desenvolvimento das ações logísticas que vêm sendo aplicadas hoje em operações de transporte no Brasil. A integração dos dois mecanismos é a receita ideal para obter boa produtividade no transporte – teoria comprovada na prática por modelos mundiais como os Estados Unidos. Contudo, há um longo caminho a trilhar antes que se consiga o equilíbrio nessa combinação, conforme o professor Paulo Fernando Fleury, do Centro de Estudos em Logística do Coppead/ UFRJ. “O Brasil precisa sair do contrafluxo na evolução intermodal”, comenta em entrevista à revista TM, no intervalo da palestra sobre o assunto, apresentada durante a feira Intermodal South America 2003 (ver box). De acordo com a avaliação do professor, atualmente o modal brasileiro mais evoluiu em comparação global é o ferroviário.

O setor de transportes vive um impasse permanente. Em 1985, era responsável por 3,7% do PIB brasileiro e em 1999 saltou para 4,9%. “Isso quer dizer que em 14 anos o serviço de transporte cresceu praticamente o dobro”, comenta. No entanto, esse crescimento vai de

encontro à eficiência alcançada, que é relativamente baixa. E esse resultado pouco satisfatório traz à tona a velha discussão sobre a evolução da intermodalidade brasileira, sempre à espera de uma iniciativa eficaz. “Nossa produtividade intermodal é de 22% em relação aos EUA”, analisa o professor do Coppead.

FROTA OBSOLETA – Paulo Fleury diz que a infra-estrutura nacional de transporte é insuficiente e nos dias de hoje, em que a competitividade global cresce em progressão geométrica, o Brasil apresenta menos ofertas de modais e sistemas intermodais que a China, EUA e outros grandes países exportadores.

Mesmo o modal rodoviário, o mais estruturado e responsável por 62% na movimentação de cargas no País, contabiliza uma frota de 1,8 milhão de caminhões em circulação e 2/3 desse total têm mais de 11 anos de idade. E a perspectiva de renovação dessa frota é remota: 87% dos proprietários de caminhões – empresas e autônomos – não têm previsão de troca e apenas 13% pretendem comprar um veículo novo.

Ao mesmo tempo, é cada vez mais difícil conseguir carga, de acordo com a maioria dos transportadores: 60% acreditam que a facilidade em conseguir mercadorias piorou; apenas 17% acreditam que melhorou, enquanto 23% encontram o mercado estável. O profes-

sor Fleury vê esse processo como reflexo do excesso de oferta, que provoca uma depressão nos preços do serviço: “O valor do nosso frete é 25% do que é cobrado atualmente nos EUA”, enfatiza. Isso acarreta prejuízos para o setor, que registrou rentabilidade decrescente nos últimos anos: de 2,9% contabilizados em 1999 caiu para 6,8% em 2000.

Além disso, o modal mais utilizado tem deficiências que prejudicam o fluxo de cargas, como a insegurança nas estradas: “Nossos índices de morte por acidente são de 10 a 70 vezes maiores que os registrados no Canadá”, compara. E há também o problema de roubo de cargas, que parece haver se tornado um negócio lucrativo para as quadrilhas, uma vez que entre 1994 e 2001 triplicou o número de ocorrências desse tipo nas rodovias brasileiras, pulando de 2.566 ocorrências para 7.218 casos registrados nesse período. A maior parte da carga transportada é fechada (72%) e o restante (28%) é de carga fracionada. Dos fretes contratados, 40% são para distâncias inferiores a 500 km. Para completar o quadro, os índices de emissão de poluentes expelidos por veículos no território brasileiro chegam a ser o triplo do registrado nos EUA.

Fleury enfatiza ainda que a indústria de transporte rodoviário é fragmentada e pouco consistente: 52% das transportadoras têm menos de

DE OLHO NO MUNDO



Operadores logísticos mostram a capacidade do setor em feira internacional e apostam nas exportações para 2003

Não há dúvidas de que as exportações brasileiras foram a âncora da economia nacional em 2002. Para este ano, segundo levantamento realizado pela Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB), o superávit brasileiro deverá crescer 5,9% em relação ao ano passado, chegando aos US\$ 13,9 bilhões. E os operadores logísticos estão a postos, oferecendo serviços cada vez mais modernos para movimentar a carga pelo mundo, como comprovaram os 350 expositores presentes à Intermodal South America 2003 – feira que aconteceu no início de abril, no Centro de Convenções Imigrantes, em São Paulo (SP). De uma maneira geral, os serviços de logística cresceram mais de 20% nos últimos cinco anos. A exposição recebeu mais de 38 mil visitantes – 15% a mais que em 2002, quando passaram pelo evento 33 mil pessoas.

Simultaneamente à feira foi realizado o Seminário de Logística de Transportes no Comércio Exterior, que debateu temas sobre as necessidades do segmento de transportes no País para acompa-

nhar as tendências globais. Durante a abertura, o presidente da AEB, Benedito Rolim, disse que desde o início da abertura econômica – há 13 anos – não houve desenvolvimento do País no sentido exportador: “A burocracia, os juros altos e os impostos ainda são muito grandes. As exportações da América Latina atingem US\$ 100 bilhões, e o Brasil participa com apenas 10% desse total”, comparou.

Ainda na abertura do seminário, o secretário-executivo do Ministério do Desenvolvimento, da Indústria e do Comércio Exterior, Márcio Fortes de Almeida, anunciou a nova portaria assinada pelo ministro da pasta, Luís Fernando Furlan, que isenta os exportadores brasileiros de pagarem tributos sobre os contêineres que retornam vazios ao País; as taxas incidirão apenas para contêineres que retornarem com mercadorias. A medida representa uma economia de US\$ 285 milhões anuais para os operadores de contêineres – que repassavam esses valores aos usuários do serviço, acarretando um grande desestímulo a novas exportações.

nove empregados e apenas 7% delas têm mais de 100 funcionários. O resultado desses levantamentos é pouco animador para os empresários que atuam nesse segmento, já que o setor rodoviário registra baixíssimo índice de produtividade – reflexo direto do reduzido número de terminais intermodais existentes no País: enquanto o Brasil tem hoje apenas 64, os EUA operam com 1.137 terminais.

Sobre o setor ferroviário, responsável pela movimentação de 18% das cargas transportadas, o professor lembra que, embora a produtividade seja melhor que a do modal rodoviário, o *market share* é baixo, já que a distância média percorrida é de 500 km. Para ele, isso é resultado de poucos investimentos realizados nas ferrovias nos últimos anos. Enquanto os EUA destinam US\$ 33 mil/km por ano para manutenção, o Brasil fica na casa dos US\$ 11 mil/km anuais. Ele enfatiza que um dos modais que mais tem crescido no País é a cabotagem: em 1996, havia apenas dois navios operando na costa brasileira e em 2002 esse número saltou para dez. O professor também acredita no potencial da navegação fluvial.

Estudioso do assunto, Fleury acredita que, mesmo na contramão, o mecanismo da intermodalidade brasileira pode entrar nos eixos, já que hoje há uma forte demanda por qualidade no Brasil, além de uma crescente participação de operadores internacionais no setor – sem contar os benefícios alcançados com os processos de privatização. Só que para isso é necessário mudar a prioridade de investimentos na área e, mais que nada, se estabelecer um novo modelo de financiamento para essa finalidade. Também é fundamental que se crie um novo mecanismo regulatório inteligente para o sistema, que garanta uma fiscalização eficiente e, com isso, faça crescer e aparecer a produtividade intermodal brasileira.

Safra pode congestionar porto

Um plano emergencial foi elaborado para evitar o colapso do sistema viário do Porto de Santos que poderá ocorrer durante o auge das exportações das safras de soja e açúcar

Gisele de Oliveira

A partir de maio mais de três mil caminhões devem passar pelo Porto de Santos, o maior da América Latina, para descarregar soja e açúcar. A previsão é que este ano as duas safras superem em cerca de 20% a movimentação anterior. No ano passado foram exportados pelo cais santista mais de 8 milhões de toneladas de açúcar e 7,7 milhões de toneladas de soja e farelo. Prevenindo um colapso no sistema viário do porto, já que não há estacionamento para os veículos, que têm que ficar parados em avenidas e ruas próximas ao porto, a Codesp (Companhia Docas do Estado de São Paulo) e o Sopesp (Sindicato dos Operadores Portuários do Estado de São Paulo) elaboraram um plano emergencial.

Para acomodar os caminhões com soja, 479 vagas rotativas foram criadas próximas ao Corredor de Exportação, complexo de terminais que movimentam o produto. Outras 300, segundo a Codesp, são destinadas às carretas com açúcar

e ficam onde funcionava a antiga garagem da Autoridade Portuária, próxima aos armazéns açucareiros cujos operadores oferecerão a infra-estrutura, como iluminação e sanitários.

Outra ação emergencial para organizar o trânsito de caminhões é a distribuição de senhas. Os veículos são retidos pela Guarda Portuária na avenida Augusto Barata (conhecida como “retão da Alemoa”) e os motoristas recebem senhas fornecidas pelos terminais de soja, que informam, via rádio, sobre a disponibilidade de espaços para liberação dos caminhões. A medida visa impedir os congestionamentos na avenida que fica ao lado desses terminais de soja. A Codesp também autorizou a formação de filas nos acostamentos para que os caminhoneiros aguardem a distribuição das senhas.

Entretanto, essas ações não são consideradas suficientes para atender ao número de veículos com destino ao porto, diz o presidente do Sindicam (Sindicato dos Caminhoneiros Autônomos), Heraldo

Gomes de Andrade.

O sindicalista aponta a existência de uma área na Alemoa onde é possível estacionar 2 mil caminhões sem que haja interferência no trânsito. “Essa área da antiga Rede Ferroviária Federal é ideal para a implantação do estacionamento. Caso contrário, haverá um colapso no cais”, prevê.

Segundo a assesso-

ria de imprensa da Codesp, a estatal está buscando do governo federal informações para saber quem é o proprietário da área antes pertencente à antiga Rede Ferroviária. De posse desses dados é que a empresa decidirá sobre a implantação ou não do estacionamento no local.

Apesar de a falta de vagas para caminhões ter ganhado evidência nos dois últimos meses, quando até a saída de veículos das balsas que ligam as cidades de Santos e Guarujá foi prejudicada, o problema é antigo. Há cerca de cinco anos o presidente do Sindicam afirma discutir esse assunto com representantes portuários. “A falta de estacionamento no Porto de Santos já foi levada até ao Ministério dos Transportes. É um absurdo o maior porto da América Latina não dispor de áreas apropriadas para os caminhões”, diz.

José dos Santos Martins, diretor-executivo do Sopesp, também critica a atual situação. Segundo ele, ao arrendar áreas para a iniciativa privada, a Codesp como administradora do porto, não se preocupou em destinar locais para estacionamento de caminhões. Mais de 3,1 milhões de m² de áreas já foram repassados à iniciativa privada.

Para correr atrás do tempo perdido e encontrar soluções definitivas para a acomodação dos caminhões no porto, foi retomado o Grupo de Logística Terrestre da Baixada Santista, criado em 1996 pela Companhia de Engenharia de Tráfego de Santos para discutir os problemas que afetam os sistemas de transportes da Região Metropolitana da Baixada Santista (rodoviário e ferroviário). É esperar para ver. ■



Formação de filas nos acostamentos é autorizada

Um desafio contínuo

Apesar da melhora dos índices de poluição do ar nos últimos anos em alguns grandes centros urbanos, a eliminação das emissões de fumaça por caminhões e ônibus continua a desafiar as autoridades

Denis Cardoso

A cabar com a fumaça preta emitida pelos veículos movidos a óleo diesel continua sendo um dos principais desafios dos órgãos brasileiros responsáveis pela preservação do meio ambiente, embora já tenha ocorrido uma visível melhora nos índices de poluição do ar verificados nos últimos anos em algumas metrópoles do País. No Estado de São Paulo, detentor de cerca de 40% da frota automotiva brasileira, os programas de combate a caminhões, ônibus, caminhonetes e vans que circulam de forma irregular têm tido resultados bastantes significativos. Entre as principais ações destaca-se o Programa para a Melhoria da Manutenção de Veículos Diesel, o PMMVD, desenvolvido pela Companhia de Tecnologia de Saneamento Ambiental (Cetesb) em parceria com o Sindicato da Indústria de Reparação de Veículos e Acessórios do Estado de São Paulo (Sindirepa-SP).

Colocado em prática em 1998, o PMMVD teve participação importante no processo de conscientização dos proprietários e condutores de veículos movidos a óleo diesel. As estatísticas mostram que, com a ajuda do programa, o índice de desconformidade dos veículos a diesel em circulação em São Paulo caiu de 45%, em 1995, para 5,8%, em 2002, segundo o último levantamento feito por técnicos da Cetesb, em agosto do ano passado.

No entanto, por considerar que ainda é preciso diminuir ainda mais a emissão de substâncias tóxicas (monóxido de carbono, óxidos de nitrogênio, óxidos de enxofre, en-

tre outros gases) na atmosfera, os responsáveis pelo PMMVD resolveram criar uma nova campanha publicitária para aumentar ainda mais o número de participantes do programa. “Foi criado um vasto material publicitário para divulgação da existência e eficácia do programa”, afirma Antonio Gaspar, consultor técnico do Sindirepa.

LANÇAMENTO NA FEIRA – Os folhetos com as explicações sobre o programa serão distribuídos em pontos estratégicos dos grandes centros urbanos, como em pedágios e postos de gasolinas e também nas próprias oficinas reparadoras e nas empresas responsáveis pelas frotas de veículos. O lançamento oficial da nova campanha, que leva o patrocínio de uma empresa de filtros automotores, ocorrerá durante a Automec 2003, feira internacional de autopeças prevista para 25 a 29 de maio no Parque Anhembi, em São Paulo.

No entanto, a Cetesb entende que, apesar da forte redução no índice de veículos desregulados nos últimos anos, a situação da frota paulista ainda é bastante preocupante. Segundo Moacir Ferreira da Silva, gerente de Divisão de Programas e Fiscalização de Veículos da Cetesb, a frota motorizada do Estado de São Paulo é de 13,8 milhões de veículos, dos quais cerca de 1 milhão pertencem ao ciclo diesel. “Se tomarmos como base o índice de desconformidade de 5,8% apontado na última pesquisa de novembro, veremos que ainda temos cerca de 58 mil veículos a diesel sendo conduzidos de forma irregular no Estado de São Paulo”, contabiliza.

O gerente da Cetesb, entretanto, não deixa de citar mais um número positivo obtido com a ajuda do PMMVD. “Em 2002, foram autuados 13.781 mil veículos no Estado de São Paulo por emissão de poluentes na atmosfera acima dos padrões normativos, número bem abaixo dos 77,4 mil veículos multados em 1998, ano em que o programa foi criado”, compara.

O consultor técnico do Sindirepa, entretanto, diz que, infelizmente, a aplicação de multas ainda é o principal meio para forçar a procura por uma oficina especializada. “Uma grande parcela dos condutores ou responsáveis pelos veículos irregulares só fica sabendo da existência do nosso programa depois de receber a multa”, confessa Gaspar.

A multa estadual para o veículo que circular com emissão excessiva de fumaça é bastante salgada: R\$ 670, sendo que esse valor dobra a cada reincidência. “A multa é aplicada até a quarta reincidência, quando os valores superam a casa dos R\$ 5 mil”, afirma Gaspar. A fiscalização nas ruas e estradas de São Paulo é feita por funcionários da Cetesb devidamente treinados, capazes de avaliar visualmente as emissões de fumaças dos veículos e apontar quais deles estão circulando de forma irregular.

Nesta nova fase do PMMVD, os responsáveis pelo programa tentarão convencer os usuários da frota a diesel a aderir ao sistema de manutenção preventiva – o ideal, segundo a Cetesb, seria a verificação espontânea da qualidade dos filtros de ar e de combustível e do sistema de injeção de combustível. ■

Goodyear traz novo dirigível aos céus brasileiros

A multinacional utiliza dirigíveis como instrumento de marketing institucional desde 1910 e prevê gastar R\$ 1,2 milhão mensalmente para manter o novo Ventura nos ares sobre as cidades brasileiras



O Ventura tem velocidade de cruzeiro de 74 km/hora e atinge 3.000 m de altitude

Um novo dirigível da Goodyear cruza os céus do Brasil desde meados de março. É o Ventura, que tem 55 m de comprimento, 18 m de altura e 15 m de largura. E capacidade para transportar cinco passageiros, além do piloto. Em comparação ao modelo anterior, o Spirit of the Americas, que sobrevoou as principais cidades brasileiras nos últimos quatro anos e tinha 39 m de comprimento, 13 m de altura e 10 m de largura, o novo modelo é 30% maior.

O Ventura tem linhas mais parecidas com os primeiros dirigíveis criados pelo conde alemão Ferdinand von Zeppelin em 1900. É um dos quatro dirigíveis que a em-

presa americana possui ao redor do mundo. Um grande diferencial no novo modelo é um painel de 128 m destinado a veicular publicidade da própria fabricante de pneus e de outras empresas. Além disso, mostrará mensagens de utilidade pública e as do projeto Faça Parte do Instituto Brasil Voluntário.

O vôo inaugural oficial do Ventura aconteceu no campo de Marte na cidade de São Paulo, mas antes fizera vôos sobre o Rio de Janeiro durante o Carnaval deste ano.

A Goodyear do Brasil vai manter o dirigível em operação no País nos próximos cinco anos, gastando mensalmente R\$ 1,2 milhão. Faz parte de sua verba de marketing de R\$ 70 milhões deste ano.

A Goodyear faturou no mercado brasileiro em torno de R\$ 1,8 bilhão e as exportações somaram US\$ 150 milhões em 2002. O Brasil responde por 50% dos seus negócios na América Latina e 10% da receita no mundo.

Com capacidade para transportar cinco pessoas, além do piloto, o dirigível tem todos os instrumentos de um avião leve. A propulsão vem de dois motores de 180 cv, que podem atingir até 104 km por hora, embora a velocidade de cruzeiro permaneça em 74 km/hora. A nave pode subir até 3.000 m de altitude. O novo modelo dispõe de uma hélice reversível, que permite a realização de pousos e decolagens em espaços reduzidos.

A aeronave tem capacidade de armazenar até 4.200 m³ de gás hélio. A escolha deste gás, em substituição ao hidrogênio usado no passado, deve-se ao fato de que o hélio não é inflamável e não explode. O invólucro, de formato oval, é feito de poliéster coberto com neoprene, que dão um aspecto metálico e brilhante.

O dirigível leva as cores azul e amarelo e também a logomarca da Goodyear. A grande novidade é o seu painel eletrônico gigante no lado esquerdo da aeronave, para veicular mensagens publicitárias e de utilidade pública. Com 16 m de largura por 8 m de altura, o painel conta com 82.656 lâmpadas leds, que, coordenadas por computador, podem projetar 256 cores. Este recurso gera imagens de alta resolução e permite transmitir desde mensagens escritas

até animações e vídeos.

O Ventura também possui um equipamento especial que é instalado apenas nos momentos das transmissões de eventos. O sistema utiliza uma câmera, montada em um balancim para evitar vibração e um aparelho que transmite as imagens por microondas. No solo, os sinais gerados são captados por uma antena e processados antes de serem liberados para a emissora de TV. O sinal tanto pode ser gravado quanto transmitido ao vivo.

“Como fizemos no passado, estaremos colocando à disposição o novo dirigível para apoiar a imprensa na cobertura de eventos nacionais, sociais e esportivos”, afirma Luiz Carlos Martins, diretor de assuntos corporativos da Goodyear do Brasil. Segundo ele, esse tipo de ação já se tornou uma tradição da empresa no Brasil. “As pesquisas indicam que todas as pessoas que viram o dirigível nos céus lembram exatamente o lugar, a hora e as circunstâncias. Isso sem falar que, quando indagadas se já viram um dirigível, sempre lembram o da Goodyear”, informa.

A autonomia do Ventura é de 12 horas de voo, para realizar viagens diárias. Os voos têm duas características: os de passeio, que serão realizados várias vezes por dia, com duração de cerca de 30 minutos, destinados a clientes VIPs da Goodyear, e os de cobertura de eventos esportivos, sociais e de prestação de serviços, que duram em média três horas.

Nos dois casos, há uma equipe de terra que é fundamental e precisa estar sempre atenta. A decolagem, por exemplo, necessita da atuação de todos os integrantes. Isso porque o dirigível fica ancorado no solo, como um navio no mar, por dois cabos de aço. Para tirá-lo do lugar e levá-lo até o ponto de partida, cada cabo de aço precisa de três operadores para segurá-lo, além de outros quatro que empurram a gôndola. O processo de pouso exige o mesmo esforço da equi-

pe. O dirigível desce até próximo do solo e os operadores mais uma vez pegam os cabos de aço e o levam até o ponto de mastreamento. Ao piloto cabe a responsabilidade de cuidar da aeronave a partir do momento que deixa o solo. Ele co-

ordena e analisa se as condições meteorológicas são propícias e oferecem segurança para voar. Vale lembrar que o dirigível nunca voa em situações climáticas adversas, como ventos e chuvas fortes e névoa. Na cabine, o piloto dispõe de sistema de navegação por satélite, rádios de comunicação e radar digital para detectar temporais.

Para dar suporte ao grupo, há uma frota composta por dois caminhões, equipados com geradores



Na cabine há sistema de navegação por satélite, rádios e radares

Ficha técnica do novo dirigível da Goodyear

Nome: Ventura
Modelo: A-150
Fabricante: American Blimps Corp.
Comprimento: 58 m
Altura: 18 m
Largura: 15 m
Propulsão: dois motores de 180 cv e uma hélice reversível
Volume de gás hélio: 4 247 m³
Capacidade: 5 passageiros mais piloto
Horas de voo previstas: 125 horas por mês
Equipe de voo: 5 pilotos e 18 integrantes de apoio (2 mecânicos, chefe de equipe, assistente, gerente financeiro, coordenadora e outros)
Custo mensal de operação: R\$ 1,2 milhão
Principal base: Campo de Marte, São Paulo
Locais de voo: São Paulo, Rio, principais capitais brasileiras e países vizinhos

elétricos e de gasolina, ferramentas para fincar o mastro no chão, como cabos de aço, furadeira e parafusos. Os veículos levam também componentes, peças de reposição e um motor extra. Duas vans são usadas para transporte dos membros da equipe.

Essa frota é fundamental, pois segue o dirigível, por terra, em qualquer lugar onde estiver. Deste modo, pode prestar socorro em caso de algum imprevisto durante o voo.

Além da prestação de serviços a empresas e à comunidade, o objetivo é fortalecer mais a imagem da empresa no País.

“Os dirigíveis fazem parte da história da Goodyear. É uma forma simpática de registrar a marca da nossa empresa em todos os pontos do planeta. Por isso, continuamos a investir neles”, explica Martins

A multinacional usa dirigíveis (conhecidos nos Estados Unidos pelo nome de “blimp”) como instrumento de propaganda desde 1912. Mas a idéia de associar dirigível e painel eletrônico surgiu em 1930, por iniciativa da própria Goodyear. Na época o painel luminoso era formado por lâmpadas de néon, com letras fixas e luz estática.

Distribuição comprometida

Trânsito caótico e excesso de veículos na cidade de São Paulo, que complicam o abastecimento e o trabalho das transportadoras urbanas, exigem mobilização da sociedade para encontrar soluções

Sonia Crespo

Parece que a cidade de São Paulo está conseguindo ficar ainda mais caótica. E o perfil que ostenta hoje de maior metrópole da América do Sul, melhor pólo de serviços e maior centro comercial do Brasil poderá mudar em poucos anos, caso o número de carros que circulam diariamente pelo município não diminua consideravelmente ou o poder público e as empresas envolvidas nas operações de abastecimento não se mobilizem para mudar esse quadro.

A velocidade média de um veículo em circulação pelas avenidas da capital paulista em horário de pico é, em média, de 17 km/h. O trânsito na metrópole chega a formar congestionamentos de 240 km – distância entre a capital e a cidade de Ribeirão Preto. “Com esse trânsito e essa velocidade, os motoristas não têm nem o céu nem o inferno”, comenta o vice-presidente do Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas do Estado de São Paulo (Setcesp), Hurubatan

Helou, também diretor-presidente da Braspress, transportadora especializada em entregas urbanas. “Pelo contrário”, acrescenta, “conseguem apenas permanecer num caótico purgatório, onde são castigados com o aumento da emissão de poluentes e com o stress involuntário causado pela pressa no meio da lentidão.”

Hurubatan Helou diz que o pior de tudo é que os caminhões que abastecem os centros comerciais acabam sendo apontados como os vilões dessa situação. Injustamente, ele enfatiza, já que há anos o Setcesp vem convocando todos os segmentos da sociedade que são responsáveis pelo trânsito e pelo abastecimento urbano a encontrar saídas para essa confusão. Afinal, o comércio varejista representa quase 60% dos transportes de carga.

AÇÕES LENTAS – Recentemente, a entidade esteve reunida para discutir as dificuldades no abastecimento da metrópole, durante a 13ª Sessão do Fórum Paulista de Transportes. Helou não se empolga: para ele, as discussões não saíram muito do patamar atual, mas, apesar disso, ele acredita que esses encontros têm uma função política de conscientização, que lentamente oferecerá soluções. Além disso, as propostas apresentadas pelo sindicato foram bastante exequíveis. Membros da Secretaria Municipal de Transportes,

embarcadores e especialistas da área estiveram discutindo as saídas para melhorar o fluxo de cargas no centro da cidade.

O vice-presidente do Setcesp diz que hoje em dia não há melhor ou pior área de entrega na capital paulista: todas têm deficiências e enfrentam entraves. E um dos piores é o rodízio: as transportadoras se vêem obrigadas a colocar em circulação veículos velhos – para escapar das multas – que terminam por quebrar no caminho e causar danos terríveis ao já complicado trânsito. Ele calcula que os caminhões são hoje responsáveis por 4% do trânsito de São Paulo; no entanto, impactam em 50% nos congestionamentos.

Entre as propostas da entidade para favorecer o tráfego e viabilizar a distribuição urbana surge a hipótese de substituir o Veículo Urbano de Carga (VUC) pelo Veículo Leve de Carga (VLC), que tem 1,3 m de comprimento a mais que o primeiro e capacidade de carga três vezes e meia maior. Ou ainda substituir o VUC pelo Veículo Médio de Carga (VMC), que tem capacidade de carga seis vezes maior que o VUC. Helou explica que a opção por um dos dois seria apenas para áreas de fácil circulação e estacionamento, como a Avenida Paulista, por exemplo.

ENTREGAS NOTURNAS – Outra proposta é a permissão para a distribuição noturna – opção que encontra resistência por parte dos receptores, que não têm pessoal disponível para receber as mercadorias à noite. Hurubatan imagina que seria uma grande medida se ca-



Entregas urbanas: caminhões são apontados como os grandes vilões do trânsito

Águia Branca premia soluções em logística

Os entraves que envolvem a operação e a intrincada logística utilizada no abastecimento urbano inspiraram a transportadora Águia Branca Cargas a criar um prêmio para trabalhos que sugeriram novas ações na distribuição de mercadorias, bens e produtos nas grandes cidades brasileiras.

O I Prêmio Águia Branca Cargas Talento em Logística receberá inscrições até o final de maio e está dividido nas seguintes categorias: Estudo e Pesquisa (para estudantes, pesquisadores e acadêmicos), que concederá ao primeiro colocado o curso Logistics Management Program na Ohio State University, nos EUA; Gerência e Planejamento (para profissionais graduados de nível executivo), que permitirá ao ganhador participar da reunião anual do Council of Logistics Management – CLM; e Eficiência Operacional (para profissionais que atuam na área e possuam conhecimentos

práticos sobre logística), que conferirá ao vencedor uma viagem de lazer, com acompanhante, para qualquer cidade da América do Sul.

De acordo com Luiz Wagner Chieppe, diretor da Unidade de Negócios – Cargas da empresa, “o objetivo maior do prêmio é fomentar a busca por soluções criativas e inovadoras que dinamizem a circulação de cargas nos grandes centros urbanos do Brasil”. Todas as informações sobre o prêmio poderão ser obtidas através do telefone 0800-7090600.

Fundada em 1946, a Águia Branca Cargas atua no mercado de cargas fracionadas há 19 anos e tem forte penetração nas regiões Sul e Sudeste, além dos estados de Sergipe, Bahia e Pernambuco, efetuando em média seis mil entregas por dia. A transportadora possui mais de 100 pontos de distribuição e comercialização de serviços.

deias como Carrefour e Pão de Açúcar, o Hospital das Clínicas, postos de gasolina e shopping centers em geral fossem abastecidos no período noturno. O ganho seria bilateral: a população não seria incomodada pelos caminhões e os veículos encontrariam o caminho desempedido.

A regulamentação do motofrete também parece ser uma medida de alívio para a movimentação de cargas: sairiam de circulação as motos sucateadas e novas motocicletas realizariam entregas rápidas pela cidade. O maior prejuízo disso tudo é da própria sociedade, que se vê obrigada a suportar essa condição, lamenta Helou. Ele acredita que a construção do Rodoanel irá trazer benefícios para a sociedade e para a categoria em particular, já que à margem dessa rodovia poderão se instalar grandes centros de distribuição, financiados pela iniciativa privada e capitaneados pelo poder público.

NÓS TEMOS TUDO !!!



**IMAGENS
ADESIVAÇÃO
DIVISÓRIAS
LONAS
PEÇAS**



FLASH Central de Vendas: (11) 5521-4871
venice@flashnet.com.br



Gestão de Transportes

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

Módulos de Serviços:

- Manutenção Descentralizada
- Manutenção Hidráulica Veículos/Equipamentos
- Plataforma de Serviços
- Gestão de Documentação
- Atendimento de Acidentes de Trânsito
- Treinamento

VISITE NOSSO SITE

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

Com a palavra, o autônomo

Abcam nasce com proposta de democratizar representação de caminhoneiros em nível nacional e se compromete a fazer amplas consultas antes de tomar decisões que afetem a categoria

Carmen Lígia Torres

Com apoio da maioria das federações e sindicatos de autônomos existentes no Brasil, foi criada, em 12 de abril, a Abcam – Associação Brasileira de Caminhoneiros. Para liderar a entidade, foi eleito José da Fonseca Lopes, que já é presidente da Fetrabens, federação de autônomos dos estados de São Paulo, Minas Gerais, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul.

O grande diferencial da Abcam, entre as demais entidades que reúnem caminhoneiros, é o fato de que ela dará “voz e voto” ao caminhoneiro, tomando as decisões somente após consultas feitas diretamente com os trabalhadores. “Os autônomos serão filiados diretamente, sem pagamento de mensalidade”, diz Fonseca. Ele garante que irá aos locais onde estão ocorrendo os problemas para ouvir as reclamações e propostas pessoalmente. A partir daí, encaminhará as soluções com a anuência dos profissionais.

Além da participação direta, os autônomos poderão se fazer representar por delegações de municípios ou regiões. Está nos planos da Abcam um modelo de representação que começará a ser desenvolvido no interior paulista, na região da Alta Sorocabana. A idéia é eleger delegados municipais de autônomos para representar os profissionais.

Fonseca acredita que a organização dos autônomos é ponto de partida para fortalecer a categoria. “Somente iremos ser ouvidos se estivermos organizados e tivermos credibilidade”, diz, ressaltando que a entidade já está filiada à Confederação dos Transportes e à Câmara Interamericana dos Transportes.

Segundo Fonseca, a Abcam não brigará por aumento de fretes, no início. Para ele, a valorização da remuneração será consequência de outros itens, como as melhorias das estradas, o cumprimento do valepedágio, o disciplinamento da profissão.

Uma bandeira da nova associação é lutar por linhas de financiamento a juros subsidiados para os autônomos renovarem a frota. A categoria é a mais prejudicada no setor em relação à aquisição de veículos, por não ter acesso facilitado junto a instituições financeiras, seja devido aos altos juros ou à burocracia, que inviabilizam a obtenção dos empréstimos.

A Pesquisa Autônomos CNT, realizada em 2002 entre mil autô-



mos em postos de venda de diesel dos 12 principais estados do País, mostrou que a idade da frota destes profissionais é “alarmante”. Segundo o levantamento, 68,5% dos caminhões utilizados têm idade superior a 11 anos de vida – 34,4% estão na faixa de 11 a 20 anos e 34,1% têm acima de 21 anos de fabricação. Tais condições aumentam a insegurança nas estradas e os gastos com combustível e manutenção.

Tão preocupante como a longevidade da frota é a falta de perspectiva dos entrevistados quanto à renovação dos caminhões. Nesse quadro, os proprietários de veículos mais velhos são os que “menos têm idéia de quando poderão adquirir um veículo novo.”

A Abcam também abraça, de saída, a regulamentação do tempo de

trabalho para os autônomos. Segundo Fonseca, a lei, batizada de “tempo de direção”, já está em andamento e deverá trazer muitos benefícios. A quase totalidade dos profissionais da categoria trabalham mais de 8 horas diárias, segundo a mesma pesquisa da CNT que comprovou a idade avançada da frota dos autônomos. Dos entrevistados, 90,9% trabalham além de 8 horas diárias. Mais da metade (51,5%) opera de 13 a 19 horas diárias. E nada menos que 10,4% permanecem ativos além de 20 horas diárias.

O presidente da Abcam é defensor da utilização da Contribuição de Intervenção do Domínio Econômico (CIDE) “na reconstrução, ampliação e construção de rodovias brasileiras”. “Estamos nos engajando, desde já, na boa luta deflagrada pela Confederação Nacional do Transporte (CNT) no sentido de que os recursos dessa contribuição sejam efetivamente aplicados naquilo para o qual foi criada.”

Outro ponto destacado por ele foi o comprometimento da nova entidade na criação de uma câmara temática para a discussão de alguns temas que considera “cruciais” ao transporte rodoviário de cargas, em geral, e, particularmente ao caminhoneiro. Um deles é o que trata do roubo de cargas.

O problema dos assaltos aparece como preocupação de 58,5% dos caminhoneiros autônomos consultados na pesquisa realizada pela CNT ano passado. A ação dos bandidos supera até mesmo as más condições das estradas e a corrupção, dilemas também apontados com ênfase no levantamento feito pela entidade. ■



4º Salão da LOGÍSTICA 2003

26 a 29 de Agosto

O Encontro da Logística na América Latina

Patrocínios:



Apoios:



ABIMAQ



FECOMERCIO



Maiores informações: tel.: +(11) 5575.1400 ou www.imam.com.br



Nome Principal da EMPRESA (preencher em letra de forma)

NOME Principal do Visitante (preencher em letra de forma)

VISITANTE



Local: EXPO CENTER NORTE PAVILHÕES AZUL/BRANCO

Convidado por



e EXPOSITORES

EMPRESA

NOME

CARGO

ENDEREÇO EMPRESA

CEP

CIDADE

ESTADO

e-mail

DDD

TELEFONE

FAX

Linha Principal de Produto:

PROIBIDO O INGRESSO DE MENORES DE 16 ANOS, INCLUSIVE ACOMPANHADO DOS PAIS

ATENÇÃO: ALUNOS DE ESCOLAS E FACULDADES VISITAÇÃO SOMENTE DIA 26 DE AGOSTO

4 Salão da LOGÍSTICA 2003
26 a 29 Agosto 2003 - das 14 às 21 hs

A prática mostra a teoria

Seminários e cursos organizados pela Universidade do Transporte e OTM Editora desde dezembro passado atendem necessidade de debate de questões do dia-a-dia ligadas ao setor

Carmen Lígia Torres

Desde dezembro passado, empresários e especialistas de todo o Brasil vêm participando de encontros e seminários diferenciados para se atualizar sobre assuntos que estão no dia-a-dia de suas empresas. Nos eventos, não há extensas explanações teóricas, para serem, depois, colocadas em prática nas empresas. Tampouco há *workshops* com exercícios distantes da vivência cotidiana das transportadoras e embarcadoras.

O que estes transportadores vêm apreendendo são diferentes formas de se lidar com questões atuais – como o vale-pedágio, novo código civil – ou como administrar itens importantes como as negociações com crédito de ICMS. Os palestrantes chamados a participar dos seminários são especialistas no assunto, com vivência prática, que, efetivamente, dão dicas importantes para as empresas se esclarecerem e agregarem conhecimento que trará valor imediato ao seu negócio.

Foi com este objetivo – de levar a prática para mostrar a teoria – que a OTM Editora e a Universidade do Transporte, organizada pela Transportadora Americana, resolveram iniciar uma série de seminários, no final de 2002.

Denominada de Série Empresarial Mão na Roda, as jornadas de seminários tiveram como primeiros temas “O crédito do ICMS no transporte rodoviário de cargas paulista” e “O vale-pedágio e suas implicações no transporte de carga”, desenvolvidos nos dias 10 e 11 de dezembro.

Neste ano, já foi debatido também o tema “O novo Código Civil

e o transporte de carga” e, em 25 e 26 de junho, serão desenvolvidos “O crédito do ICMS no transporte rodoviário de cargas paulista” novamente, a pedidos, e o novo tema “Contratos de manutenção”.

“Atualmente, há muita notícia em circulação, na Internet, em publicações. Mas, percebemos que, além destas, o transportador necessita de informações diretas e pontuais, sobre problemas que estão na prática de seu dia-a-dia”, diz Adalberto Panzan Júnior, da Universidade do Transporte.

A evolução do seminário sobre vale-pedágio em um *road-show* é um exemplo típico do acerto do modelo escolhido para levar as informações aos transportadores. Depois do sucesso do seminário em dezembro passado, os organizadores da Série Mão na Roda foram convidados a realizar um circuito por todo o Brasil para esclarecer sobre o tema e suas conseqüências no setor.

Em uma primeira etapa, realizada entre fevereiro e abril deste ano, foram visitadas 12 cidades brasileiras, com o apoio de 14 entidades de classe de transportadores. Em todas elas, o advogado Marco Aurélio Ribeiro, assessor jurídico da NTC e do Fetcesp, esclareceu sobre a operacionalidade da legislação e, logo após, executivos da administradora de cartões Visa e do Bradesco Cartões, empresas homologadas para emitir e comercializar o vale-pedágio pela Agência Nacional de Transporte Terrestre (ANTT), expuseram o funcionamento de seus produtos. Em geral, um depoimento de empresa usuária agrega novas informações de quem já aderiu à operação. O debate é sem-

pre aberto ao público, que consegue, assim, tirar dúvidas e encaminhar questões importantes.

Nesta primeira etapa, quase 1.000 pessoas assistiram às apresentações. Para a segunda rodada, realizada entre maio e junho, serão eventos em mais sete cidades, sendo quatro no interior do estado de São Paulo e os outros três na cidade de Concórdia (SC), Cariacica (ES) e Cuiabá (MT). “A demanda tem sido grande, pois as jornadas têm um rico conteúdo técnico, dentro de uma proposta inovadora e séria, com o objetivo de colaborar efetivamente com os negócios de transporte”, analisa Marcelo Fontana, da OTM Editora.

MESA REDONDA – Tanto o vale-pedágio como os outros temas são levados a debate contando, sempre, com especialistas que representam os diversos envolvidos na questão. Assim, quando se discute ICMS, são convidados a palestrar representantes do Fisco, empresas que utilizam o crédito da tributação, ao mesmo tempo que executivos da indústria expõem as dicas e orientações para quem deseja realizar as operações.

Da mesma forma, quando foram debatidas as implicações do novo Código Civil no transporte de carga foram esclarecidas questões como o seguro como transferência da responsabilidade civil e a comercialização de serviços de transporte, enfatizando a visão do transportador. No formato dos seminários, a mesa de palestrantes sempre é aberta para perguntas da plateia, que podem expor seus casos particulares, já que a idéia é fazer uma consultoria. ■

Banco DaimlerChrysler: transição com otimismo

O banco prevê liberar R\$ 610 milhões para financiamento de 12.200 veículos da DaimlerChrysler neste ano, uma expansão de 10% em relação ao volume financiado em 2002 puxada pelos veículos comerciais

A DaimlerChrysler Serviços, que em maio passou a adotar a marca Banco DaimlerChrysler no Brasil, projeta fechar este ano com o mesmo volume de financiamentos registrado em 2001, ano de melhor desempenho da carteira desde que a unidade passou a operar no País, em 1996. Segundo a projeção apresentada pelo banco, o volume de financiamentos deverá fechar o ano em R\$ 1,2 bilhão, um avanço modesto se comparado com o R\$ 1,1 bilhão registrado no ano passado. O DaimlerChrysler salienta, entretanto, que 2003 deverá ser um ano de transição para o grupo, seguindo o momento político por que passa o País. A idéia é que seus negócios avancem com mais força em 2004.

O ano é todo de novidades para o banco, que apresentou em maio seu novo comando. Na linha de frente está agora o alemão Michael Kempa, até então diretor do banco da montadora DaimlerChrysler em Stuttgart e da Financial Services para a Europa. Mesmo em um momento de transição – e, por isso, de passos contidos –, o banco estima liberar R\$ 610 milhões em novos negócios, para financiamento de 12.200 veículos da montadora. A quantia representará uma alta de 10% em comparação com o ano passado, quando foram liberados R\$ 555 milhões para financiar 12.091 unidades. A expansão dos negócios será puxada pelos veículos comerciais, principalmente ônibus, cuja previsão é ampliar a participação de 21% em 2002 para



Michael Kempa, novo presidente do Banco DaimlerChrysler

25% neste ano. Grande parte da demanda deverá vir do programa de renovação de frota de ônibus na cidade de São Paulo.

“A confiança do grupo no Brasil é muito grande”, disse Kempa, que garante que não há interesse da instituição em deixar o País e nem de associação com um grande grupo financeiro nacional, a exemplo do que fizeram recentemente os bancos Ford e Fiat. “O capital atual do banco é suficiente para sustentar o crescimento que estamos planejando”. Kempa diz ainda que a intenção é ampliar de 25% para 30% a participação no escoamento da produção da Mercedes-Benz, montadora da qual o DaimlerChrysler é o banco oficial. Acompanharão Kempa na empreitada o francês Xavier Accariès – que somará a função de diretor comercial e de marketing à de diretor de crédito, posto que já ocupava no banco – e o também alemão Tobias Waldeck, que assumirá a direção financeira e de controladoria.

Entre as estratégias do grupo estão o estreitamento da relação com a Mercedes-Benz (divisão de veículos comerciais da DaimlerChrysler) e o aperfeiçoamento dos

processos internos para melhorar a eficiência. “Queremos melhorar a carteira de crédito para oferecer taxas mais justas para os melhores clientes”, diz Kempa. Os gerentes serão cobrados por mais qualidade nas operações e haverá maior treinamento e investimento em recursos humanos, garante o executivo. É uma estratégia declaradamente comprometida com a permanência no Brasil, mas também claramente orientada para manter os pés no chão. O conservadorismo é rescaldo da traumática operação na Argentina, onde o DaimlerChrysler perdeu US\$ 250 milhões, praticamente dois terços dos negócios.

Nos sete anos de atuação no Brasil, o Banco DaimlerChrysler já financiou mais de 74 mil veículos, em um total de 43 mil contratos. No ano passado, a instituição ficou em primeiro lugar no mercado de veículos comerciais, ao financiar 25% das vendas da montadora. No segmento de caminhões, a participação foi de 27% e no de ônibus, 22,5%. A linha Finame representou 60% dos negócios – em 2001, a fatia foi de 41% –, o crédito direto ao consumidor (CDC), que era de 28%, caiu para 23%, e o leasing, que representava 31%, desceu a 17%. Até abril, a fatia do Finame foi de 74%, em comparação com os 47% do mesmo período do ano passado, o CDC caiu de 27% para 21% e o leasing, de 26% para 5%. No ano passado, o faturamento mundial do DaimlerChrysler Services atingiu cerca de • 50 bilhões e sua carteira ficou em torno de • 109 bilhões.

CIT dá primeiro passo para a integração do transporte na América

Um ano após a sua criação, a Câmara Interamericana de Transporte (CIT) realizou, entre os dias 24 e 25 de abril, sua primeira reunião ordinária, ocorrida na sede do Itamaraty, em Brasília. Fundada em maio de 2002, por iniciativa da Confederação Nacional do Transporte (CNT), a CIT tornou-se o mais importante fórum de transporte do continente americano, formado por 19 nações e que tem o Brasil como país sede da entidade.

Na reunião de abril, a CIT pôde dar o primeiro passo para a conquista de seu principal objetivo, que é promover o desenvolvimento e a integração dos diferentes modos de transporte no continente americano. Durante o encontro, os representantes de todos os meios de transporte das três Américas formularam 19 tendências, que servirão como base para efetivar a integração do setor.

Essas tendências também serão encaminhadas para alguns órgãos representativos do continente, como Mercosul (Mercado Comum do Sul), OEA (Organização dos Estados Americanos), Nafta (Área de Livre Comércio da América do Norte) e Aladi (Associação Latino-Americana de Integração).

Durante o encontro foram abordados temas de interesses comuns entre os países do continente americano, como o roubo de cargas, o

impacto ambiental da atividade transportadora em seus diversos modos, o uso de novos combustíveis, a incorporação de caminhões de grande porte no transporte rodoviário e as questões tributárias.

Nessa primeira reunião, o setor de transporte das três Américas demonstrou estar bastante unido: a maioria dos países que fazem parte entidade foi unânime em afirmar que a integração dos transportes é fundamental para o desenvolvimento do setor. Os temas em que não houve consenso entre os representantes serão melhor trabalhados e discutidos na próxima reunião da CIT, que deve ocorrer entre outubro e novembro, em local ainda não definido.

A CIT é comandada pelo empresário brasileiro Paulo Vicente Caleffi (seu mandato é de dois anos, com possibilidade de reeleição), que, antes de ser confirmado no cargo de presidente da câmara, visitou, ao longo de dois anos, todas as entidades representativas das diversas modalidades de transportes das três Américas.

O mais abrangente fórum de transporte das Américas também desempenhará papel fundamental em torno do processo de globalização, principalmente no que se refere às discussões sobre a criação da Área de Livre Comércio das Américas (Alca).

Aviões da UPS têm novo painel



Um novo painel da cabine de controle denominado ADS-B (Automatic Dependent Surveillance Broadcast) está sendo instalado em toda a frota de Boeing 757 e 767 da UPS desde março último. Com o novo sistema, que se destina a aumentar a segurança do voo, será possível reduzir atrasos e melhorar o campo de visão do espaço aéreo e das pistas para pilotos e controladores. De acordo com o vice-presidente de operações aéreas da empresa, capitão Rick Barr, a iniciativa é pioneira no mercado mundial. Com o novo dispositivo, o piloto da aeronave poderá identificar os aviões que surgirem no radar e manter uma distância deles previamente estabelecida, além de fornecer uma visão mais ampla do tráfego local e informações mais detalhadas de vôos com rotas conflitantes. Também é possível saber através do sistema a previsão do tempo, permitindo ao piloto tomar decisões com mais rapidez e precisão. Até outubro a UPS, que recentemente modernizou seu logotipo, pretende equipar 103 cargueiros com o ADS-B.

ALL se consolida como operador logístico



Presente à Intermodal South América 2003 – feira de operadores logísticos que aconteceu no mês de abril, em São Paulo, a ALL Declara apresentou números que consolidam a importância da empresa no processo logístico de movimentação de cargas do País. Como operador logístico, anunciou um crescimento de 101% em relação a 2002, sobretudo de produtos indus-

trializados. No ano passado, a empresa investiu mais de R\$ 100 milhões em novos terminais e vagões da malha ferroviária sob sua administração. O resultado representou 45% a mais de aproveitamento dos vagões, redução de 70% no índice de incidentes e um faturamento de R\$ 811 milhões – 21% a mais do valor registrado em 2001.

Araçatuba muda comando e entra em nova fase



Para aprimorar o atendimento a segmentos exigentes – como o farmacêutico e o de informática, entre outros – a Expresso Araçatuba está reformulando sua estrutura operacional. Começou o ano de 2003 com um cronograma de mudanças, que visam essencialmente aumentar a produtividade e reduzir custos. No comando das atividades está Oswaldo Dias de Castro Jr, que acaba de ser nomeado novo diretor geral da empresa. De acordo com o executivo, a reestruturação absorverá R\$

14 milhões em investimentos no biênio 2003/2004, destinados a renovação da frota, instalação de novos terminais e informatização. Em 2002, quando faturou R\$ 120,6 milhões, a empresa realizou 1,6 milhão de entregas pelo País e percorreu cerca de 90 milhões de quilômetros. Atualmente a Expresso Araçatuba dispõe de 1,5 mil funcionários e frota de 700 veículos. Para 2003, projeta um crescimento de 18% na receita, que representará um faturamento de R\$ 137 milhões.

Colúmbia abre novas estações aduaneiras

Para facilitar as operações de logística em pontos da fronteira do Brasil com os demais países que integram o Mercosul, a Armazéns Gerais Colúmbia estará inaugurando, até o final de 2003, mais três Estações Aduaneiras Interiores – EADIs, nas cidades de Jaguarão, Santana do Livramento e Uruguaiana, no Rio Grande do Sul – investimento de aproximadamente R\$ 3 milhões. A estratégia é disponibilizar para seus clientes a experiência da equipe da Colúmbia em áreas alfandegadas,

com processos mais ágeis e seguros. O anúncio da expansão foi feito durante a Feira Intermodal South América 2003, que aconteceu no Centro de Exposições Imigrantes, em São Paulo, em abril passado. A empresa também está implantando o software Tracking Management System – TMS, que permite aos clientes o acompanhamento de todas as etapas do transporte de mercadorias, através da Internet. A Colúmbia fechou o ano de 2002 com receita de R\$ 153 milhões.

Seu Jelson compra mais uma

O grupo que controla a Auto Viação 1001, comandado pelo empresário Jelson da Costa Antunes, comprou a Rápido Macaense, com frota de 190 ônibus. O grupo controla ainda a Viação Cometa, a Catarinense e a Rápido Ribeirão Preto. Juntas, as cinco empresas operam cerca de 2 mil ônibus.



Unificadas, DHL, Danzas e Deutsche Post



A combinação de três ramos de negócio – DHL (entregas expressas aéreas), Danzas (operador logístico) e a Deutsche Post Euro Express (correio alemão) – sob uma única marca acaba de criar uma grande empresa mundial de soluções logísticas, com o objetivo de oferecer aos clientes uma gama de serviços mais abrangente, através de um único provedor logístico: é a nova DHL, que desde o início do mês de abril está colocando em aproximadamente dois mil veículos de entrega e mais de 150 escritórios espalhados pela América Latina seu novo logotipo vermelho e amarelo. A modificação será efetuada em todos os veículos, sedes das três empresas e material corporativo utilizado nos 51 países onde está presente até o final de 2004. A opção pela DHL para centralizar as marcas se deu em virtude de sua presença global.

Kia Motors centraliza negócios em Itu

A Kia Motors do Brasil, importadora sem fábrica no país com o maior volume de veículos vendidos, inaugurou, no início de maio, sua sede administrativa em Itu (SP). Com o lançamento da nova sede, a empresa centraliza todas as operações no município do interior paulista, que já abriga desde julho de 2002 o Centro Nacional de Distribuição de Peças, com 12 mil m² de capacidade de armazenamento. A empresa completou 10 anos no Brasil, com a venda de quase 100 mil veículos. O modelo Besta foi o utilitário mais vendido até agora pela companhia.

O palete inteligente da Chep, criado para cortar custos



Depois de um ano de testes na Flórida (EUA), acompanhando a movimentação de 250 mil paletes, que circularam por 34 empresas e mais de dois mil pontos de varejo, a CHEP apresentou, em abril, seus paletes com etiqueta inteligente – um chip que fornece alguns dados da mercadoria que está sendo trans-

portada, como tipo de produto, lote, origem e destino. Para o funcionamento do sistema é necessária a instalação de antenas na entrada do centro de distribuição, com frequência de 900 MHz, que fazem a leitura do chip e transmitem os dados para um centro de informação. O inusitado mecanismo de monitoramento de mercadorias, também conhecido como RFID – Radio-frequency Identification, é 40 vezes mais rápido, mais poderoso na cobertura de leitura e mais fácil de instalar do que os equipamentos em uso no mercado, segundo informou Victor Mendes, o brasileiro que dirige mundialmente a CHEP. O preço do chip, no entanto, é salgado: em média um dólar por unida-

de e, para cada paleta são necessárias duas etiquetas. Mendes ressalta que uma das grandes vantagens do dispositivo é acompanhar o percurso do paleta, já que em cada dez unidades, três voltam danificadas. Esses estragos contabilizam prejuízos de mais de R\$ 100 bilhões por ano – despesa dividida entre todos os integrantes do processo de transporte da mercadoria. “Até hoje não era possível associar o paleta ao cliente”, comenta o executivo. A empresa mantém mais de 200 milhões de paletes e contenedores em operação em 38 países. Só no Brasil, onde está instalada desde 1998, são mais de 1,5 milhão de unidades, que atendem a cerca de 86 clientes.

Suspensys inaugura nova fábrica

Em operação desde o início de maio, a nova fábrica da Suspensys tem planos ousados para 2003: entre diversas peças e equipamentos para veículos comerciais, serão produzidos na unidade 20 mil suspensões, 200 mil conjuntos de cubos e tambores e 80 mil vigas de eixos – estas últimas com destino já definido para os EUA e Inglaterra, de acordo com o diretor executivo, Alexandre Gazzzi. A empresa, que é uma joint venture entre a gaúcha Randon Participações S/A e a norte-americana Meritor Heavy Vehicle Systems LLC, do grupo

ArvinMeritor, também tem contratos de exportação de US\$ 250 milhões, a serem cumpridos nos próximos cinco anos. O acordo internacional faz parte da meta das empresas Randon de exportar US\$ 1 bilhão nos próximos 10 anos. A nova sede da fábrica, que ocupa 17,5 mil m² de construção em terreno de 68,8 mil m², absorveu investimentos de R\$ 60 milhões. A previsão de faturamento líquido para 2003 é de R\$ 200 milhões, o que representa cerca de 18% do faturamento total da Randon previsto para este ano.

Braspress ajuda a encontrar crianças desaparecidas

A Braspress, tradicional empresa transportadora de encomendas urgentes, assinou parceria com a Associação Brasileira de Defesa à Criança Desaparecida (ABCD).

A união faz parte da nova campanha, lançada em maio, de divulgação de crianças desaparecidas, que inclui a aparição de fotos nos caminhões da transportadora e nos folhetos expedidos pela empresa, além do

lançamento de 100 mil cartilhas de prevenção anti-sequestro.

A Braspress, que atua em todo o território nacional, com 53 filiais espalhadas pelo Brasil, entra na luta em que a ABCD e os familiares envolvidos esperam recontrar parte das crianças desaparecidas, que respondem por mais de 70% dos casos de vítimas que somem todo o ano sem deixar pistas.

Nova picape da Matra



A Matra Veículos do Brasil prevê produzir 300 unidades da Matra Cabine Dupla até o final de 2003. Totalmente equipado com componentes nacionais, o veículo integra a família de quatro utilitários da montadora equipados com o mesmo chassi, com capacidade para 1,3 tonelada. O primeiro modelo, lançado há cerca de um ano, foi a Picape Estendida, que já vendeu 83 unidades no mercado doméstico. Existem ainda mais dois veículos em projeto: a Furgovan para carga e a Furgovan perua. A Cabine Dupla – que tem aplicação tanto urbana quanto rural – é equipada com quatro portas em duas versões: com chassi curto, que sai da linha de montagem com caçamba, e chassi longo, sem caçamba, que permite a instalação de diversos tipos de carrocerias.

Grupo Constantino adquire 76 chassis de ônibus



sas de transporte terrestre de passageiros. Em março, o grupo fechou a compra de 76 chassis Scania, modelos K124 IB4x2 e K124 IB6x2, todos com motor de 360 cv.

Os veículos foram distribuídos entre as empresas Expresso União, Piracicabana,

O Grupo Áurea, holding pertencente à família Constantino, aproveitou a maior estabilidade da economia brasileira no começo do ano para investir na melhoria da frota de veículos de suas empre-

Cruz e Reunidas, que percorrem linhas nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais. Os novos ônibus receberam carrocerias Marcopolo equipadas com ar-condicionado.

Gontijo compra 105 ônibus e dá seqüência à renovação da frota



A empresa mineira Gontijo, uma das maiores frotistas rodoviárias do País, iniciou seu processo de renovação da frota, com a compra de 105 ônibus Scania, modelos K124 IB6x2. Em 2002, a Gontijo, sedia-

da em Belo Horizonte, teve de adiar a compra dos novos veículos, em função das dificuldades em encontrar compradores para os carros que deveriam ser substituídos.

No entanto, segundo o presidente da empresa, Abílio Gontijo, a partir de outubro, todo o setor começou a registrar um aumento no volume de passageiros, o que possibilitou a retomada do plano de renovação da frota da empresa, que prevê a troca de uma centena de carros por ano, com o objetivo de manter a idade média dos veículos entre 4 e 5 anos de uso.

International exporta mais

A International Engines South America, líder no mercado de motores a diesel no Mercosul, exportou 12.736 mil unidades no primeiro trimestre de 2003, volume recorde para o período e 8% superior ao resultado obtido entre janeiro e março de 2002. Os motores produzidos nas fábricas de Canoas, no Rio Grande do Sul, e de Córdoba, na Argentina, têm como principais destinos o mercado europeu e os países que com-

põem a região do Nafta.

A empresa também produziu a marca recorde de 20.024 mil motores nos primeiros três meses do ano, uma elevação de 16% sobre o volume registrado no mesmo trimestre do ano passado. Para 2003, a International sul-americana prevê fazer 80 mil motores e superar a marca recorde alcançada ao longo de 2002, quando produziu 76 mil unidades.

Agrale: 35 anos de produção de motores



A Agrale, empresa de Caxias do Sul (RS), comemorou 35 anos de produção de motores e 20 anos de fabricação de seu primeiro caminhão. Com faturamento superior a R\$ 230 milhões, a companhia produziu o seu primeiro motor diesel em 1967, o M90 monocilíndrico, que deu origem a uma das mais completas linhas de propulsores, com potências entre 4 cv e 38 cv, direcionada a diversos segmentos, como os de construção e de máquinas e implementos agrícolas. Hoje, a empresa fabrica e vende 11 diferentes modelos de motores e atingiu a marca de 340 mil unidades produzidas.

Empresa de capital 100% nacional, a Agrale lançou seu primeiro caminhão em 1982, o TC 1100. Com 80 revendedores autorizados espalhados pelo Brasil, a rede lidera o segmento de chassis leves, com cerca de 50% do mercado. Atualmente, a principal vedete da empresa é o Furgovan, o primeiro furgão produzido pela fabricante e direcionado para o transporte de carga fracionada.

A Agrale produziu, vendeu e exportou ano passado, um total de respectivamente, 606, 545 e 45 caminhões. No segmento de chassis para ônibus, os números, pela mesma ordem, foram de 4.192, 3.691 e 543 unidades. Já nos tratores, produziu, em 2002, 946 unidades, vendeu 855 e exportou 48 unidades.

Patrus: melhor e mais rápida



A Patrus Transportes Urgentes, empresa mineira que atua no segmento de mercadorias fracionadas há 25 anos, está comemorando o terceiro prêmio consecutivo de “Fornecedor Preferencial do Ano”, referente a 2002, concedido pela São Paulo Alpargatas, fabricante de produtos como os tênis Mizuno, Rainha e Topper, as Sandálias havaianas e as botas Sete Léguas, entre outros. A empresa criou em 2000 o “Prêmio Mais, Melhor e Mais Rápido”, para eleger a melhor transportadora em serviço. A Patrus ficou em primeiro lugar todos os anos, registrando índice de eficiência acima de 98% na entrega de mercadorias. “O embarcador em geral está descobrindo que premiar as transportadoras pode ser

uma ferramenta para avaliar os serviços e classificar os bons transportadores”, analisa o diretor-presidente da transportadora, Marcelo Patrus (foto). A Patrus Transportes Urgentes opera em toda a região Sudeste. Este é o oitavo prêmio conquistado pela empresa em quatro anos, pois também foi eleita “Melhor Transportador” pela San-tista Têxtil S/A – um dos maiores fabricantes de tecidos da América Latina – por quatro vezes consecutivas: em 1999, 2000, 2001 e 2002. Além disso, a Patrus ganhou o Prêmio “Melhor Transportadora 2002”, concedido pela Sociedade Comercial e Importadora Hermes, fabricante de catálogos. “Apesar dessas premiações, que nos servem de estímulo para que melhoremos sempre, nossa empresa continua investindo permanentemente em treinamento. Afinal, sucesso passado não garante o sucesso do futuro”, observa Marcelo Patrus. A transportadora tem frota de 100 caminhões – 80 deles rastreados por satélite e oito filiais espalhadas pelos estados da região Sudeste, onde trabalham 300 funcionários.

Gaúcho assume a presidência da Bosch América Latina



O gaúcho Edgar Silva Garbade (foto) assumiu, em 1º de março, a presidência do Grupo Robert Bosch América Latina, no lugar de Klaus Neidhard, que retornou para Alemanha.

Com 57 anos de idade, Garbade é nomeado presidente quase um ano depois de ter assumido o cargo de

vice-presidente do Grupo, em maio de 2002. Em seu novo posto, o executivo terá como principal missão levar adiante a nova estrutura de negócios da empresa, que há três anos iniciou um processo de alinhamento de suas divisões mundiais de negócios e suas unidades regionais.

Para isso, Garbade conta com toda a sua experiência acumulada desde os tempos que em ingressou na Bosch, em 1976, quando trabalhou na área de consultoria interna da companhia alemã, em Stuttgart. Nesta nova fase, a Bosch América Latina tem como uma das prioridades aumentar a exportação de todas as unidades de negócio para a Europa e os Estados Unidos.

Krefter: motores ganham mais vida útil



A empresa paranaense Organoquímica está comercializando o remetalizador Krefter, um produto inovador que, além de diminuir o desgaste do motor e prolongar sua vida, permite uma economia no consumo de combustível dos motores entre 3% e 5%. O produto é um líquido, composto de micropartículas de metal, que deve ser adicionado ao óleo do carter. Como há um desgaste natural e permanente da camisa e do anel do pistão, o motor vai perdendo a compressão; quando o óleo sobe até a câmara de combustão, o produto também chega ao local e com a explosão natural os pequenos átomos de metal – mais moles que o aço – se solidificam e soldam as ranhuras que surgem na camisa e no anel do pistão. Assim, o motor recupera a compressão normal e passa a ter características de novo. Empresas como a Transportadora Rodomar, do Grupo Batistella, e a Viação Urbana, de Curitiba (PR), testaram e aprovaram o produto, que também reduz a emissão de poluentes em até 21%.

custos operacionais (em R\$)

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS (Média Mensal)	VOLKSWAGEN GOL PLUS 1.0 8V 3.000		
	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	138,98	0,0463	5,4
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	165,62	0,0552	6,4
SALÁRIO DO MOTORISTA	1100,00	0,3687	42,4
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	80,05	0,0267	3,1
SEGURO FACULTATIVO	97,15	0,0324	3,7
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	235,67	0,0786	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	1817,48	0,6058	70,1
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	827,71	0,2092	24,2
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	42,42	0,0141	1,6
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	75,38	0,0251	2,9
LUBRIFICANTE DO MOTOR	13,23	0,0044	0,5
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	1,19	0,0004	0,0
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	15,00	0,0050	0,6
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	774,93	0,2583	29,9
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	2592,41	0,8641	100,0

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS (Média Mensal)	FORD F-4000 BAÚ 8.000		
	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	193,31	0,0242	3,5
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	462,36	0,0578	8,3
SALÁRIO DO MOTORISTA	994,40	0,1243	17,9
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	79,41	0,0099	1,4
SEGURO FACULTATIVO	230,07	0,0288	4,1
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	505,72	0,0632	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	2465,27	0,3082	44,3
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	2268,15	0,2835	40,8
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	316,21	0,0395	5,7
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	416,26	0,0520	7,5
LUBRIFICANTE DO MOTOR	52,92	0,0066	1,0
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	4,08	0,0005	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	40,00	0,0050	0,7
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	3097,62	0,3872	55,7
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	5562,89	0,6954	100,0

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS (Média Mensal)	MERCEDES-BENZ 1720 4X2 CS 10.000		
	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	410,80	0,0411	3,9
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	860,98	0,0861	8,2
SALÁRIO DO MOTORISTA	994,40	0,0994	9,5
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	144,90	0,0145	1,4
SEGURO FACULTATIVO	395,55	0,0396	3,8
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	949,40	0,0949	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	3756,02	0,3756	36,0
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	5103,33	0,5103	48,9
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	340,55	0,0341	3,3
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	928,22	0,0928	8,9
LUBRIFICANTE DO MOTOR	102,69	0,0103	1,0
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	12,59	0,0013	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	200,00	0,0200	1,9
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	6687,38	0,6687	64,0
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	10443,41	1,0443	100,0

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS (Média Mensal)	SCANIA R 124 LA 4X2 NA CAV. MEC. 10.000		
	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1350,41	0,1350	9,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1678,67	0,1879	11,2
SALÁRIO DO MOTORISTA	994,40	0,0994	6,7
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	297,57	0,0298	2,0
SEGURO FACULTATIVO	910,46	0,0910	6,1
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1357,66	0,1358	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	6589,17	0,6589	44,1
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	6124,00	0,8124	41,0
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	441,00	0,0441	3,0
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1385,70	0,1386	9,1
LUBRIFICANTE DO MOTOR	220,50	0,0221	1,5
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	18,88	0,0019	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	175,00	0,0175	1,2
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	8345,08	0,8345	55,9
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	14934,25	1,4934	100,0

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS (Média Mensal)	MERCEDES-BENZ SPRINTER 312 D 5.000		
	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	505,53	0,1011	10,5
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	598,48	0,1197	12,4
SALÁRIO DO MOTORISTA	1155,79	0,2312	24,0
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	139,04	0,0278	2,9
SEGURO FACULTATIVO	277,19	0,0554	5,7
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	438,88	0,0877	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	3114,71	0,6229	64,5
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	1177,89	0,2355	24,4
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	96,00	0,0196	2,0
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	347,75	0,0695	7,2
LUBRIFICANTE DO MOTOR	23,63	0,0047	0,5
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	1,23	0,0002	0,0
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	62,50	0,0125	1,3
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	1710,79	0,3422	35,5
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	4825,51	0,9651	100,0

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS (Média Mensal)	VOLKSWAGEN 15.190 - 4X2 - BAÚ 8.000		
	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	333,89	0,0417	4,8
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	658,90	0,0824	9,4
SALÁRIO DO MOTORISTA	994,40	0,1243	14,2
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	115,60	0,0144	1,7
SEGURO FACULTATIVO	293,98	0,0367	4,2
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	635,50	0,0794	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	3032,27	0,3790	43,4
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	2662,61	0,3328	38,1
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	419,14	0,0524	6,0
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	643,21	0,0804	9,2
LUBRIFICANTE DO MOTOR	82,65	0,0103	1,2
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	10,60	0,0013	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	140,00	0,0175	2,5
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	3958,21	0,4948	56,6
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	6990,49	0,8738	100,0

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS (Média Mensal)	IVECO EUROCARGO 160 E 21 BAÚ 10.000		
	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	365,46	0,0365	3,5
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	674,66	0,0675	6,4
SALÁRIO DO MOTORISTA	994,40	0,0994	9,5
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	119,80	0,0120	1,1
SEGURO FACULTATIVO	320,25	0,0320	3,1
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	951,63	0,0952	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	3426,39	0,3426	32,7
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	5467,86	0,5468	52,2
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	516,95	0,0517	4,9
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	768,60	0,0769	7,3
LUBRIFICANTE DO MOTOR	72,45	0,0072	0,7
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	17,89	0,0018	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	200,00	0,0200	1,9
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	7043,74	0,7044	67,3
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	10470,14	1,0470	100,0

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS (Média Mensal)	VOLVO FH 12 380 - 4X2 - CAV. MEC. 10.000		
	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1211,88	0,1212	8,1
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1515,19	0,1515	10,1
SALÁRIO DO MOTORISTA	994,40	0,0994	6,6
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	269,86	0,0270	2,6
SEGURO FACULTATIVO	821,80	0,0822	5,5
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1362,53	0,1363	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	6175,66	0,6176	41,2
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	6656,52	0,6657	44,4
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	441,00	0,0441	2,9
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1294,34	0,1294	8,6
LUBRIFICANTE DO MOTOR	226,80	0,0227	1,5
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	18,55	0,0019	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	175,00	0,0175	1,2
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	8812,21	0,8812	58,8
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	14987,87	1,4988	100,0

Recursos virtuais

O Poder Executivo não consegue se livrar das amarras da área econômica e tarda a liberar dinheiro da Cide, apesar das pressões pela vinculação originadas da sociedade e do próprio Ministério dos Transportes

Carmen Lígia Torres

Os parcos R\$ 700 milhões do orçamento do Ministério dos Transportes para 2003 têm potencial para se transformar em algo próximo a R\$ 7 bilhões, caso o governo federal consiga sair do impasse entre manter no conforto financeiro o caixa público ou desatar o nó que emperra a recuperação da infra-estrutura do transporte brasileiro. Os R\$ 7 bilhões são considerados satisfatórios para a retomada do setor.

Apesar de toda a movimentação de entidades de classe de empresários do transporte e de trabalhadores, e do empenho do Ministério dos Transportes e de parlamentares sensíveis à causa, o Executivo não se manifestou ainda favorável em encaminhar ao Legislativo proposta que derrube o veto aos dispositivos que, na regulamentação da Contribuição sobre Intervenção no Domínio Econômico (Cide), vinculam os recursos do tributo à infra-estrutura.

Cobrada desde janeiro de 2002,

a Cide foi instituída pela Emenda Constitucional nº 33, de dezembro de 2001 e é uma tributação que incide sobre os combustíveis. A legislação que a instituiu (Lei 10.636) vincula os recursos a projetos de infra-estrutura de transportes na proporção de 75% do total arrecadado. Prevê que o restante seja destinado a projetos de meio ambiente relacionados à indústria de petróleo e gás e subsídios ao álcool.

Com o veto presidencial aos dispositivos de vinculação, feito pelo ex-presidente Fernando Henrique Cardoso com concordância da área de transição do governo Luiz Inácio Lula da Silva, os transportes voltaram à estaca zero em relação à expectativa de um futuro compatível com a responsabilidade que possuem.

Para Geraldo Vianna, presidente da Associação Nacional do Transporte de Carga (NTC), há esperanças na reconquista da vinculação, cujo veto considerou uma “traição” ao acordo feito no Congresso, quando da votação da Lei 10.636. “As últimas declarações de Lula sinalizam que ele acordou em relação à necessidade de tomar atitudes para desenvolver o País”, acredita.

Além disso, Geraldo Vianna é categórico em dizer que o Brasil não consegue expandir os 3,5% do PIB em 2004, anunciados pelo governo, com a infra-estrutura de transportes dispo-

nível atualmente.

Pelo lado do setor público, com os recursos da Cide, o Ministério dos Transportes poderia concretizar alguns de seus planos, que já estão sendo traçados desde o início do mandato.

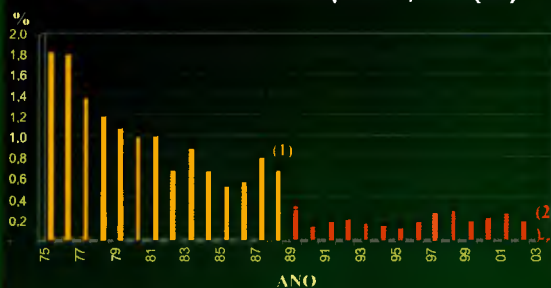
Um deles é a definição de uma política de transporte que considere as necessidades reais de movimentação de cada estado do País, com investimentos na infra-estrutura das diferentes modalidades, de acordo com as necessidades.

A intenção do secretário executivo dos Transportes, Keiji Kanashiro, é traçar o novo PPA – Plano Plurianual 2004/2006, que deverá entrar em discussão pelo Planalto neste mês de junho, baseado em pesquisas de origem e destino de cargas em todos os estados brasileiros. Com base nestes fluxos e mercadorias movimentadas, serão selecionados os projetos prioritários para dar vazão ao transporte e desobstruir gargalos existentes. Serão obras para melhorias na ferrovia e hidrovia, além de algumas também no setor portuário, além daquelas necessárias na malha rodoviária.

Kanashiro ressalta a importância de o setor de transportes voltar a ter níveis de investimentos compatíveis com o crescimento do PIB, para que o Brasil não corra risco de um novo colapso, como foi o apagão na área de energia. Ele lembra que os índices de investimentos do setor entre 1945 e 1988, período em que vigorou o Fundo Rodoviário Nacional, chegavam até a quase 2% do PIB. Hoje, o percentual é menor do que 0,2%.

ORIGEM DOS PROBLEMAS: Escassez de Investimentos

Investimentos em Transportes / PIB (%)



(1) Fundo Rodoviário Nacional — período 1945 a 1988.

(2) Limite atual.

**Durabilidade, resistência, segurança, economia.
 Não é isso o que você quer de um pneu para a sua frota?**



Os pneus Pirelli têm a melhor relação custo/benefício do mercado. Ou seja, eles oferecem muito mais, por menos. Maior rendimento quilométrico, maior durabilidade e um serviço de assistência técnica que visita regularmente a sua frota, examina os pneus e fornece a orientação necessária para aumentar a sua vida útil. Escolha os pneus Pirelli para equipar sua frota. Afinal, você não precisa ser economista para fazer economia.



Pirelli Seguro Truck
 A garantia ideal para você rodar tranquilo.

FH55 TH65 FR25 TH25 FG85 TG85



MAIOR DURABILIDADE. MELHOR PERFORMANCE.



Mercedes-Benz, uma marca registrada do Grupo DaimlerChrysler.

Mercedes Assistance. A sua proteção na estrada.

Mercedes Assistance 24 Horas. O mais completo serviço de atendimento emergencial do Brasil.



► Quem tem Mercedes Assistance se sente mais protegido na estrada porque sabe que pode contar com o serviço de atendimento emergencial mais completo do País, que funciona 24 horas, todos os dias da semana.

► É só ligar que a gente vai até você em qualquer lugar do Brasil, com o máximo de rapidez e eficiência.

► Além de socorro mecânico e guincho, inclusive em casos de acidentes, o Mercedes Assistance oferece vantagens como:

- Kit-lanche • Envio de socorro para troca de pneus
- Chaveiro • Auxílio em caso de falta de combustível

- Hospedagem • Transporte alternativo • Guarda de veículo
- Remoção hospitalar • Envio de familiar em caso de internação.
- Pode esperar em pé. A Mercedes-Benz faz de tudo para o seu caminhão ficar o mínimo de tempo parado na estrada.



Mercedes-Benz
Você sabe por quê