

# transporte

Todos os modais MODERNO

**OTM**  
EDITORA LTDA.

ANO 40 - Nº 404 - JUNHO/JULHO 2003 - R\$ 10,00

## MEIO SÉCULO

### Itapemirim Cargas encontra o foco



## CAMINHÕES

### Ryder compra para agregados



## CARGA SUPERPESADA

### Megatranz dá show de logística



## FERROVIAS

MRS planta ousadia e colhe resultados

## TECNOLOGIA

Evolução das cabines em três décadas

## LOGÍSTICA

Vale usa navio e trem para trazer coque dos EUA

## 100 ANOS

Ford rejuvenesce com bisneto do fundador

AC RJ MG ES RS PR SC BA SP GO MT

# AGORA 100% DO BRASIL

ORDEM E PROGRESSO

AL DF AP

AM CE RN MA TO SE RR RO PI PE PB

**BRASPRESS** em todas as cidades de todos os Estados da Federação.



- 48 Filiais Próprias
- 08 Agentes exclusivos
- 56 Pontos de Distribuição



Com apenas uma transportadora seus produtos estarão presentes em todos os municípios do Brasil.

(11) 6224.9000 CHAME-NOS (11) 6224.9000  
[www.braspress.com.br](http://www.braspress.com.br) [www.braspress.com.br](http://www.braspress.com.br)

# Abundância de soluções

**H**á um quadro de fartura de equipamentos para o transporte de carga. Uma profusão de soluções novas chega às ruas e estradas em se tratando de caminhões, carretas e pneus.

Um exemplo de solução interessante e racional é o pneu single, o pneu solteiro, que roda descasado do par em eixos de carretas. Em vez de dois, um pneu solteiro, de banda mais larga. Faz por um a função de dois, com redução de tara, de investimento. O single até agora havia ficado restrito a poucos operadores que se decidiam a utilizar unidades importadas, mas, com sua nacionalização já decidida, seu uso certamente vai se propagar.

Outra solução que prolifera nas ruas e estradas para facilitar e apressar tempos de carga e descarga é a plataforma hidráulica que, acionada, vira uma rampa de acesso ao baú.

Durante anos, décadas, as boas idéias costumavam ficar no limbo do descaso e do desuso. Poucos acreditavam que algo – mesmo racional e inteligente – pudesse trazer vantagens no transporte. Achava-se que o “chapa” seria eterno.

Tudo está diferente. Os tempos encurtaram, os estoques estão em cima dos caminhões, tanto as fábricas como as distribuidoras trabalham no chamado just in time, da mão para a boca.

Exige-se rapidez aliada à qualidade para competir, sem, contudo, que se aumentem as avarias nas mercadorias.

No final da década de 1970, já havia conjunto romeu-e-julieta – composição formada por um caminhão (o romeu) puxando por um cambão uma carreta (julieta).

Quem ousasse naquelas épocas era considerado desmiolado, exótico, lelé da cuca, desenterrando uma gíria de então.

A mudança foi radical. Prova disso é que a maioria dos cavalos-mecânicos que são vendidos pelas fábricas de pesados é para puxar bitrens – conjunto para 63 toneladas formado por um cavalo e duas carretas.

Esses conjuntos transportadores multiplicam-se no Mato Grosso, puxando soja, ou nas estradas do Sudeste, levando carga industrializada, os chamados bitrens.

Tudo em nome da redução de custos e da eficiência.

O Brasil efetivamente mudou.

## DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana  
marcelofontana@otmeditora.com.br

## SECRETÁRIA EXECUTIVA

Maria Penha da Silva  
mariapenha@otmeditora.com.br

## ASSISTENTE ADMINISTRATIVA

Sabrina Baialardi  
sabrina@otmeditora.com.br

## FINANCEIRO

Vidal Rodrigues  
vidal@otmeditora.com.br

## REDAÇÃO

### Editor

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

### Colaboradores

Sonia Crespo  
Denis Cardoso  
João Teixeira  
Gisele de Oliveira

### 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

Annual: 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 (seqüencial)

Atendimento ao assinante:  
0800 702 8104

otmeditora@otmeditora.com.br

## sumário

<b>CAMINHÕES</b>	<b>6</b>
Ryder repassa vantagens na compra de caminhões para agregados	
<b>ITAPEMIRIM</b>	<b>8</b>
Grupo faz 50 anos e setor de cargas cresce em serviços especializados	
<b>GLOBALIZAÇÃO</b>	<b>10</b>
A multinacional Exel compra a empresa brasileira Unidock's	
<b>FROTAS</b>	<b>12</b>
Leasing operacional: alternativa à compra de caminhões tem mais procura	
<b>LOGÍSTICA</b>	<b>14</b>
Peças superpesadas chegam à Rio Polímeros em operação da Megatranz	
Operação logística da Natco Brasil leva fábrica de gases para a Europa	<b>18</b>
<b>FERROVIAS</b>	<b>20</b>
Governo e concessionárias querem maior fatia na matriz de transportes	
<b>MRS investe em reformas e equipamentos e mantém ritmo de expansão</b>	<b>22</b>
<b>CVRD traz dos EUA coque para fábrica de cimentos Lafarge</b>	<b>24</b>
<b>FORD</b>	<b>27</b>
Bill Ford, bisneto do fundador, lança plano para revitalizar a montadora	
<b>RALI</b>	<b>31</b>
Volkswagen e Mercedes se enfrentam novamente na competição off road	
<b>TECNOLOGIA</b>	<b>34</b>
A evolução estética das cabines de caminhões nos últimos 30 anos	
<b>AÉREO</b>	<b>38</b>
TAM Express cresce nas operações com carga aérea	
<b>PORTOS</b>	<b>40</b>
Santos precisa expandir a infra-estrutura para receber mais cargas	
<b>MANUTENÇÃO</b>	<b>42</b>
Curso explica as vantagens do serviço em contratos de terceirização	
<b>ABASTECIMENTO</b>	<b>44</b>
Shell Monitor: sistema econômico e avançado para controlar frotas	
<b>MERCADO</b>	<b>50</b>
Mercedes e Volkswagen disputam páreo a páreo a liderança	

## SEÇÕES

Editorial 3	Atualidades 46	Custos Operacionais 49
-------------	----------------	------------------------



Chegaram os dois novos lançamentos da Tipler que vão agitar as estradas e a concorrência. A **RT74**, para eixos de tração e com sentido de rotação, dá show de pegada em qualquer terreno. A **RT82**, desenvolvida para uso misto, apresenta um novo sulco central com extrator de pedras.

Em comum, as duas trazem de fábrica o empenho da Tipler em apresentar, continuamente, soluções em utilizações específicas, o maior

# Tem banda nova no pedaço. Ou melhor, duas!

rendimento quilométrico e a qualidade de uma marca que não pára de pensar em qualidade.

Para mais informações sobre estes lançamentos e suas aplicações, consulte o Concessionário Tipler mais próximo de você.



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





*Vantagens da compra em escala transferidas para parceiros: Ryder dá exclusividade e recebe responsabilidade*

# Ryder negocia em nome dos **agregados**

**Multinacional, depois de adquirir uma empresa cegonheira e herdar a tradição de não ter frota própria, estreita laços com os agregados, repassando as vantagens da compra de caminhões em volume aos parceiros**

**C**ada vez mais o embarcador quer compromisso do transportador. E esse compromisso significa qualidade, regularidade e competitividade como instrumentos imprescindíveis. É nesse momento que o operador de transporte costuma ter um nó na cabeça. Como fazer a lição de três bês – bom, bonito e barato – num ambiente de alta competição onde, há quem diga, proliferaram mais de 10 mil empresas?

A experiência da multinacional Ryder do Brasil talvez possa dar algumas pistas para o dilema. A subsidiária brasileira da Ryder Truck Rental americana comprou em 2000 a Companhia Transportadora e Comercial Translor, uma das empresas mais tradicionais e eficientes do setor rodoviário de cargas e fundada na década de 50 por Walter Lorch.

Um dos méritos da Translor (e por extensão do setor “cegonheiro”, que transporta carros zero quilôme-

tro) é ter agregados fiéis e bem remunerados. Em torno de 60% da receita operacional líquida das transportadoras de automóveis (descontados impostos como ICMS, IPI e Cofins) são repassados para o “cegonheiro”, um pequeno empresário, em geral dono de um ou mais caminhões. O mercado de transporte de carga, em geral, repassa 45% do frete líquido.

Há outra diferença que distingue o “cegonheiro”: no valor que recebe já está embutido o frete-retorno.

Outra diferença fundamental: as empresas que transportam carros novos não são donas de caminhões. De certa forma abrem a guarda e ficam aparentemente vulneráveis à pressão do agregado. “É uma questão de avaliar riscos. Pagamos bem, mas exigimos qualidade. Com o apoio do sindicato dos cegonheiros, o poderoso Sindicam (do ABC), até punimos quem foge das regras”, diz uma fonte bem próxima do setor.

Um mérito da Ryder foi seguir a herança deixada pela Translor – agregou seus conhecimentos internacionais sem, contudo, desprezar grande ativo conquistado ao longo de 40 anos por sua adquirida. Este ativo se chama transportador agregado.

A aliança com os agregados, ao que parece, tem sido uma saída para crescer. “Recentemente, tivemos uma experiência interessante: entramos numa concorrência e nos-



*Wroblewski: “Não temos caminhão. Somos donos apenas da carreta”*

so preço não atendia às exigências do comprador de serviço. O que fizemos: nos reunimos com os agregados e, num consenso, decidimos que chegaríamos à cotação. Ou seja, todos toparam e ficamos com o contrato”, afirma o presidente da empresa, Antônio Wroblewski Filho.

Em agosto de 2003 a Ryder está

dando mais pontos na costura dessa parceria. A empresa, que tem no mundo 170 mil caminhões – no Brasil prefere ter só a carreta – estará, pela segunda vez, negociando a compra de caminhões pesados (no caso 50), no valor de R\$ 10 milhões. Wroblewski é muito claro: “Não queremos o caminhão. Ele é para nossos parceiros. Chamamos as fábricas e negociamos o preço do veículo. Nossos agregados têm uma certa garantia de faturamento e, com isso, pagam os caminhões.”

A primeira experiência desse modelo, a Ryder fez recentemente quando negociou a compra de 80 caminhões para seus agregados. Foram compradas 40 unidades da marca Scania e 40 da Volvo.

Wroblewski prefere não dizer quanto pagou. Mas, fontes do setor informam que a Ryder, negociando no pacote, conseguiu pelo menos 15% de vantagem em termos de preço. Convenhamos que o comprador (no caso cerca de 30 agregados foram os beneficiários dos 80 veículos) sabe muito bem quanto custa um cavalo-mecânico. E certamente sabe avaliar as vantagens de uma aquisição negociada em maiores volumes.”

Os novos veículos foram colocados na ampliação dos serviços contratados pela Ryder, nas linhas entre São Paulo e as cidades argentinas de Buenos Aires, Rosário e Córdoba. A Ryder é contratada para levar peças da General Motors, Volkswagen e ZF, entre outros itens. No retorno para o Brasil, traz peças da Toyota e produtos da Arcor e Sancor. “Precisamos de veículos novos, pois os estoques são mínimos e as viagens têm que ser rápidas. Há casos até em que ocorre revezamento de motoristas para acelerar o processo, acentua Wroblewski.

Novos passos da parceria são antecipados por Wroblewski. “No futuro, vamos aprofundar o sistema de facilitar a compra de caminhões por nossos agregados. Poderemos até trazer dinheiro internacional com baixo custo.”

## Tudo começou com um Fordeco

Setenta anos separam James Ryder desde que iniciou seu negócio, em 1933, aos dias de hoje. A empresa, fundada por ele com apenas US\$ 35 no bolso e um solitário Ford preto modelo A ano 1931, fechou o ano de 2002 com um total de 30 mil empregados, frota de 170 mil veículos e listada entre as 500 maiores empresas da revista Fortune.

Depois do Ford preto, James Ryder compra, em Miami, Flórida, seu segundo caminhão, um Ford 1934 V-8. Em 1939 a frota tinha 50 caminhões e, três anos depois, a empresa faturava US\$ 100 mil. Em 1949, James Ryder havia expandido seu negócio para cinco filiais e a frota para 450 caminhões. Nesse momento outro negócio, o aluguel de caminhões, já faturava US\$ 1 milhão.

Em 1955 a Ryder tornou-se uma empresa com ações negociadas na bolsa de valores, a Ryder System Inc. E, dois anos depois, expandiu a atividade de leasing de caminhão ao mercado internacional. Em

1994 começa a operar no México e, um ano depois, estende sua operação para Argentina e Brasil.

No portfolio da Ryder System incluem-se títulos interessantes. Além do destaque econômico-financeiro, da megafrota de 170 mil caminhões e 40 mil funcionários, a empresa já recebeu nomeação entre os 50 melhores locais de trabalho para mulheres. O grupo tem faturamento anual acima de US\$ 5 bilhões.

No Brasil, a Ryder vendeu o negócio de carros zero quilômetro (não é seu foco), mas ficou com a experiência do setor “cegonheiro”, onde as empresas não têm a posse do caminhão.

Empresas multinacionais como a Ryder não são muito comuns no transporte – conta-se nos dedos o número delas no Brasil – uma atividade em que um dos complicadores é a lei trabalhista. Uma empresa estrangeira não pode desrespeitá-la, mas, ao mesmo tempo, se obedecê-la à risca, torna-se anticompetitiva.

# Carga começa a desencantar

Após diversos anos de indefinições, a Itapemirim Cargas, braço do grupo criado por Camilo Cola, encontra o foco em cargas dedicadas, com a uso da estrutura e experiência da área de passageiros nessa nova fase

**Q**uando há vários anos a Itapemirim Cargas inaugurou seu mega-terminal de cargas na Rodovia Presidente Dutra na entrada de São Paulo, os principais transportadores de carga fracionada do País ficaram assustados. “Achávamos que a empresa devoraria toda a carga”, confia hoje um desses transportadores que se sentiam ameaçados. O temor se mostrou infundado. Por uma série de motivos – talvez até mesmo a falta de experiência na área de cargas.

Hoje, com os pés no chão, a Itapemirim Cargas, empresa do grupo Itapemirim, achou o caminho do crescimento. Do final de 2002

até meados de 2003 aumentou o quadro em mil funcionários, totalizando hoje 3,6 mil pessoas.

Nos primeiros cinco meses de 2003 o crescimento da receita foi de 75%. Em junho e julho, embora com expansão sobre o ano anterior, o ritmo de crescimento ficou abaixo da meta, reflexo da retração de negócios que afeta o mercado doméstico.

Mesmo com atropelos conjunturais no caminho, a previsão do vice-presidente da Itapemirim Cargas, Hugo de Faveri, é encerrar o ano com um faturamento de R\$ 190 milhões – R\$ 70 milhões a mais do que em 2002.

**CARGA DEDICADA** – A chamada carga dedicada é uma das ala-



Andrea Cola: aperfeiçoar e melhorar o atendimento é meta prioritária

vancas desse crescimento. A modalidade já representa 10% do negócio da empresa. Um exemplo prático de serviço dedicado é feito pela frota da Itapemirim no suprimento da Ford de Camaçari. Nesse caso, o braço de carga do grupo fundado por Camilo Cola há 50 anos opera como subcontratado do operador logístico que comanda o *supply chain* da Ford.

Faveri detecta que há uma mudança no ambiente do transporte, influenciado pela logística. “Estamos crescendo com clientes que não tratam frete como commodity. Os clientes estão mais exigentes, pedindo serviços especializados, de qualidade. E oferecemos o que eles pedem e colocamos à disposição uma rede de 63 terminais espalhados pelo país.”

O fato de a Itapemirim ter uma grande infra-estrutura nascida pela operação de ônibus, dá à empresa margem de vantagem. Na sede central, em Guarulhos, na Grande São Paulo, o terminal abriga um hotel



Centro de Distribuição, no início da Rodovia Presidente Dutra: local privilegiado





Hugo de Faveri: frete não é commodity com 600 leitos, restaurantes, salas de jogos para apoiar a tripulação.

A Itapemirim Cargas tem 900 caminhões de transferência das marcas Mercedes-Benz, Scania e Ford.

Faveri enfatiza: “Passamos a tratar a atividade de carga como se fosse ônibus. Caminhão tem hora para sair e chegar. Estamos usando toda nossa experiência acumulada para melhorar nossa eficiência, ser mais produtivos e, em consequência, fechar a atividade de carga no azul.”

**MEIO SÉCULO** – Embora Camilo Cola use como símbolo de seu início um caminhão Ford 1946 a gasolina, a marca forte do grupo é o transporte interestadual de passageiros. A Itapemirim, maior empresa de transporte de passageiros do País, comemorou no último 4 de julho meio século desde seu nascimento em 1953 com 16 ônibus que ligavam a cidade capixaba de Cachoeiro de Itapemi-



**Serviço dedicado e carga fracionada, duas especialidades da empresa**

rim a algumas localidades do estado. Hoje, são 1.700 ônibus que cobrem 24 estados.

A grande expansão do grupo Itapemirim se deu nos anos 70, década quando o rodoviário atingiu seu auge. A empresa chegou a ter 2 mil ônibus na época. Embalado pela expansão do seu negócio principal, o transporte de passageiros, Camilo Cola decidiu criar novos braços: veio a transportadora de cargas. E para usar a experiência nas estradas, foi criada a rede de postos (Flecha). Vieram outros passos: a operadora de turismo (Itapemirim Turismo). E mais: as con-

cessionárias Samadisa e Cola Veículos. Cola estendeu mais os tentáculos: inaugurou uma revenda de pneus (Cola Pneus); fundou a Itabira Seguradora; e, em atividades paralelas, criou a Ciprus (madeireira) e a Marbrasa (mineradora).

Camilo Cola, aos 80 anos de vida, ainda está muito ligado no negócio. Mas, está preparando a sucessão: Camilo Cola Filho cuida da área de cargas. Andrea Cola, a neta de 26 anos, formada em economia nos Estados Unidos, está com o avô na empresa de passageiros. Andrea é a diretora comercial. Tem idéias ousadas, que já coloca em prática. Uma delas é criar espaço reservado para os passageiros nas rodoviárias, com *check in* expresso e salas confortáveis. “Estamos em busca de aperfeiçoar e melhorar o atendimento como uma meta prioritária”, diz a executiva.

A empresa montou os próprios chassis e carrocerias até o ano de 1986. Chegou a pensar na privatização da Vasp, mas desistiu por causa do grande passivo. Já teve aviões e uma empresa aérea regional, a Ita, que transportava cargas e passageiros, estes numa linha de Cachoeiro a Rio e São Paulo. O negócio foi abandonado. Porém, seu Camilo, um ex-pracinha obstinado, não costuma desistir.



A previsão é faturar R\$ 190 milhões neste ano, crescimento de 60% sobre 2002

# A poderosa Exel compra a Unidock's

**Multinacional que fatura US\$ 7 bilhões e atua em 120 países, após seis meses de negociações, adquire a mais expressiva operadora logística de produtos farmacêuticos do Brasil**

**S**ão poucas, pouquíssimas as empresas de logística ou de transporte compradas por multinacionais, enquanto em outros setores tais aquisições sempre proliferaram. Pode-se dizer, sem errar, que na área de serviços de transporte, contam-se nos dedos, talvez de uma só mão, as transações internacionais.

Uma dessas exceções foi tornada pública em julho. A brasileira Unidock's Assessoria e Logística de Materiais Ltda. – fundada em 1994 pelo administrador de empresas Domingos Fonseca, ex-presidente da NTC, associação nacional dos transportadores e ex-funcionário da Rápido Paulista e Expresso Universo – foi vendida ao grupo anglo-holandês Exel, um dos expoentes globais na gestão de cadeias de abastecimento, com faturamento de

US\$ 7 bilhões, atuação em 120 países onde tem 1.300 centros de operação e emprega 67 mil pessoas.

A Unidock's certamente é muito pequena diante da Exel. Fatura em torno de R\$ 100 milhões – algo como US\$ 35 milhões, 0,5% da receita da Exel. Mas, o que contou não foi isso. A estratégia da compradora é “solidificar a sua cobertura global através da inclusão de um operador multicliente, especializado na distribuição de produtos farmacêuticos no mercado sul-americano.” Nesse ponto a Unidock's traz boas referências. Tem 30% da logística do setor farmacêutico brasileiro. É enxuta, bem administrada, com um centro de distribuição, em Tamboré, na Grande São Paulo, superautomatizado e com 24 docas, oito para receber mercadorias, 16 para expedir. Seu CD, com

25 mil m<sup>2</sup> de área de armazenagem, comporta 25 mil posições de paletes. Outro, no Rio de Janeiro, abriga entre 18 e 20 mil posições de paletes. Seu processo operacional (ver Anuário do Transporte de Carga 2002, publicado por OTM Editora) varre todas as etapas da distribuição: da retirada dos produtos na indústria, desembarço no CD, etiquetagem com endereçamento nas prateleiras, até a distribuição final.

Do prazo de validade, ao controle dos produtos farmacêuticos sob quarentena ou controlados por tarja preta, toda a gestão cabe ao pessoal da Unidock's (cerca de 250 empregados). Por concentrar praticamente todo o estoque dos fabricantes (e, por medicamento ser um item de alto valor e muito visado por ladrões) o CD da empresa, em São Paulo, combina fachada de visual moderno com uma portaria que se assemelha a uma trincheira.

Eduardo Mariath, diretor de desenvolvimento de negócios da Exel do Brasil enfatiza: “Compramos a melhor empresa do setor e vamos manter o Domingos Fonseca na direção geral, pois seus contatos no setor farmacêutico são valiosos.” Os interesses da empresa são grandes no Brasil, “quinto maior país do mundo no mercado farmacêutico e com enorme potencial de crescimento”, assinala Graham Inglis, presidente mundial da Exel para o setor farmacêutico.

Mas, o forte da Exel não é a área de remédios. Tem clientes globais de outros setores. Seu primeiro cliente no País foi a poderosa divisão



CD da Unidock's em São Paulo: superautomatizado e eficiente para atender o cliente...

de higiene e beleza da Unilever. O negócio foi iniciado em 1998, quando a Unilever selecionou a Exel para desenhar e desenvolver sua rede de distribuição aqui. O contrato incluiu a construção e gerenciamento de um megacentro de distribuição principal, intitulado MLC (Master Logistics Center) de 106 mil m<sup>2</sup> de área construída, em Louveira, interior do estado de São Paulo, a meio caminho entre a capital e Campinas. A Exel selecionou, adquiriu a área e construiu os armazéns. Além do MLC, a rede inclui duas instalações para realização de “merge dock” e dois centros de distribuição integrada, que funcionam dentro das próprias fábricas. Tudo é gerenciado pela Exel, que movimenta diariamente 4,5 mil toneladas de produtos.

Outro grande cliente da Exel é a Ford em Camaçari, na Bahia, onde assessora a montadora desde a concepção do projeto Ford Amazon em 1998. A operação efetiva teve início em abril de 2002. A Exel responde pela logística externa (*milk run, cross dock, long haul*), logística interna (recebimento, armazenagem, abastecimento de linha, logística reversa de embalagens) e serviços de FSS (Full Service Suppliers) para todos os 21 fornecido-



Exel em Louveira (SP): centro de distribuição que movimenta 4,5 t de produtos/dia

res Ford. Nessa operação estão envolvidos 650 funcionários, 12 mil m<sup>2</sup> na fábrica baiana e um armazém de cross dock em São Paulo, dedicado a apoiar a montadora em Camaçari.

A Exel também opera para O Boticário, instalado no Paraná – responde por todo o processo de exportação para o México e Portugal. A Exel faz a separação, o embarque no modo de transporte determinado pelo cliente, desembarço da mercadoria e armazenagem nos seus centros de distribuição naqueles países. O abastecimento é feito a partir da solicitação de cada loja.

No Brasil, especificamente, a Exel tem, agora com a inclusão da Unidock's, cerca de 1,5 mil funcionários. Não revela seu faturamento isoladamente no País, mas informa que, da receita global, de US\$ 7 bilhões, 35% vêm das Américas, 31% são originados no Reino Unido e Irlanda, 18% gerados na Europa continental (mais África e Oriente Médio) e 16% realizados nos países asiáticos.

Por setor, globalmente, a Exel extrai 23% de seu faturamento da área de tecnologia. A atividade de consumo rende 22%, o varejo gera 17%, o setor automomo-

tivo 11%. O restante (38% da receita) vem das áreas industrial (10%), química (6%), produtos de higiene pessoal (5%) e outros (6%).

No balanço das atividades por contratos de operações logísticas, a maior concentração (52%) está no Reino Unido e Irlanda. As Américas absorvem 30% dos contratos, a Europa continental mais 14% e a Ásia, 4%.

Os setores de varejo e consumo respondem – meio a meio – por 50% dos contratos da Exel no mundo. A área automotiva é cliente de 14% das operações, a atividade de tecnologia absorve 11% dos serviços e as demais atividades ficam com os restantes (25%).

A empresa não tem como forte o transporte próprio (prefere contratar empresas do ramo, como é o caso do Brasil), mas, ainda, assim, mantém no mundo frota de 9 mil caminhões. Opera uma área de armazenagem que totaliza 5,375 milhões de m<sup>2</sup> em 1.300 centros de distribuição, 800 deles próprios.

Mariath, que dirige a área de desenvolvimento de negócios da subsidiária brasileira, destaca que no portfólio dos clientes da Exel no mundo estão 18 das 20 maiores empresas globais de consumo, os 20 maiores fabricantes do setor de tecnologia, 19 das mais expressivas empresas das áreas de saúde e farmacêutica, 60 indústrias da cadeia automotiva, 13 dos 14 maiores varejistas e 15 dos 30 pesos pesados do setor químico.



...até a fase final, na expedição, garantida por 16 docas

# Leasing operacional começa a nascer

**Em vez de comprar, o frotista aluga o caminhão por tempo determinado em contrato e paga por quilômetro rodado: é a nova modalidade de negócio que algumas montadoras adotaram para clientes selecionados**

O leasing operacional surge como uma nova forma de “comprar” caminhão. O “dono” não tem a propriedade. Usa por determinado tempo fixado em contrato. Paga um aluguel e depois devolve o caminhão, geralmente para a fábrica. E estamos conversados. Adeus manutenção, preocupações. Dependendo do acordo, em caso de indisponibilidade do veículo por defeito (por exemplo) a montadora põe outro veículo à disposição, já que caminhão parado não ganha frete.

Quem está bem adiantada nesse negócio de leasing operacional é a Volvo do Brasil. Deverá fechar o ano de 2003 com 5% de caminhões comercializados nessa modalidade.

Dois dos clientes da Volvo em leasing operacional são a Citrosuco, uma das maiores exportadoras de suco concentrado do País, pertencente ao grupo Fisher, e a Selecta, empresa goiana com foco em produtos agrícolas selecionados e transgênicos.

A frota das duas empresas soma 51 caminhões. A Citrosuco optou por operar com sua própria carreta, bastante especializada para seu uso. A Selecta alugou caminhão, carreta e pneu. Só entra com o motorista.

Em outras palavras, em vez de comprar caminhão, essas empresas adquirem quilômetro rodado. No caso da Selecta, a Randon (carreta) e a Michelin (pneus) são fornecedoras e parceiras da Volvo.

O controle da rodagem é feito pelo pessoal da Volvo. Como os

caminhões são eletrônicos, a captação de dados é bem abrangente – incluindo, além do quilômetro em si, informações sobre desgastes prematuros de peças e componentes.

Para que os custos no dia-a-dia não se desgarem dos custos contratados, a Volvo, a dona do caminhão de fato, entra com o indispensável treinamento dos motoristas. Em geral, empresas como a Citrosuco, por exemplo, têm profissionais gabaritados. Mas, que operavam, até então, com caminhões com gerenciamento mecânico.

A Volvo preparou bem o terreno. No caso dos motoristas da Citro-

## VOLVO

suco (60 que dirigem os 26 caminhões em esquema de revezamento – cada veículo roda mensalmente cerca de 30 mil km), a apresentação aos novos caminhões, NH 12 380, aconteceu com pompa, na fábrica. Os pilotos passaram por dois dias em Curitiba. Conhecendo como se faz um caminhão e tomando as primeiras aulas teóricas sobre o produto que passam a guiar.

Os motoristas receberam o caminhão em Curitiba e fizeram a viagem inicial até Matão, no interior de São Paulo, onde está a sede da Citrosuco. Depois do contato inicial, passaram por duas etapas – uma de treinamento prático (um aprofundamento sobre o veículo, os segredos de dirigir, suas “manhas” etc) e outra de avaliação daquilo

que foi ensinado.

A Citrosuco durante 30 meses terá estes 26 caminhões na forma de leasing operacional. A tarefa destes veículos é duríssima: rodar dia e noite em direção ao porto de Santos, onde descarregam o suco de laranja concentrado, um dos fortes produtos na pauta de exportações do Brasil para os Estados Unidos. A Selecta alugou 25 cavalomecânicos FH 12, 25 conjuntos bitrens Randon e os pneus Michelin. Para os demais encargos adotou a remuneração por quilômetro rodado. Seu contrato envolve 150 mil km/ano/veículo durante 24 meses.

Cada vez mais se fala em *core business*, ou seja, na preocupação com o coração do negócio. É o que está fazendo a Citrosuco. E deixando de lado a propriedade, manutenção e gestão do veículo por conta de quem tem seu *core business* ligado a caminhão.

Em outros países, principalmente na Inglaterra e Estados Unidos, o leasing operacional está muito difundido. No Brasil, no entanto, a posse é maioria esmagadora. Há algumas explicações: muitas transportadoras nasceram de ex-caminhoneiros, onde a propriedade compunha um patrimônio. E mais: durante décadas de inflação, caminhão “valorizava” – ou seja, depois de uso ainda valia alguns trocos (até porque, durante anos, a indústria de caminhões trabalhou com demanda acima da oferta).

**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.**



Um festival de linhas de eixos para transportar o pequeno trecho do pier no cais do Caju, no Rio de Janeiro

# Megapesado e planejado com esmero

**A Megatranz, especializada em logística e transporte de cargas pesadas, abasteceu o novo complexo gás químico da Rio Polímeros com gigantescos equipamentos de produção vindos da Coreia e da Índia**

**M**esmo antes da sua popularização, no círculo reservado do transporte superpesado já se praticava a logística na sua essência. Nem por isso a operação realizada para a Rio Polímeros pela Megatranz Transportes deixa de ser um show de planejamento.

A Rio Polímeros é um grande complexo gás químico em construção na cidade de Duque de Caxias, no Rio de Janeiro, exigindo investimentos de US\$ 1 bilhão. Sua entrada em operação está prevista para setembro de 2004, para produzir eteno, propeno e polietileno.

Desde maio a Megatranz está encarregada de levar à Rio Polímeros com equipamentos vindos do outro lado do mundo, da Índia e da Coreia do Sul. Feita essa grande viagem de navio, começa o trabalho da Megatranz no porto do Rio de Janeiro.

Henrique Zupardo, experiente conhecedor do setor de carga superpesada e presidente da Megatranz, já em 1999 – ou seja há quatro anos – começou a estudar o projeto Rio Polímeros. “É preciso se antecipar até porque, na fase da negociação, quanto mais conhecimento acumulado sobre a opera-



Zupardo: operação foi iniciada em 2003, mas planejada desde 1999

ção, maiores são as chances de se ganhar a licitação e de se fazer um orçamento realista”, afirma.

A tarefa foi hercúlea. Os equipamentos – no total de 43, entre reatores, vasos, colunas, torres e condensadores – pesam unitariamente entre 70 e 420 toneladas. Um dos equipamentos, por exemplo, a coluna fracionadora, mede 95 metros, equivalente à altura de um prédio de 35 andares.

Esta coluna foi um dos 12 equipamentos que não puderam ser transportados por via rodoviária. É Zuppardo quem explica: “Após levantarmos os dados da região e de estudo minucioso dos prováveis acessos viários que levariam esses equipamentos até o local da obra, concluímos que a altura do vão livre dos viadutos e passarelas não seria suficiente para a passagem dos equipamentos. Além disso, a estrutura das pontes não suportaria o peso total dos equipamentos e do conjunto transportador.”

Até um píer foi construído dentro das instalações da fábrica Petroflex, no complexo petroquímico da Reduc. Foi necessária a utilização de pontes especiais para proteger tubulões e os tabuleiros das pontes devido ao peso das cargas.

Da área da Multiterminais, no



Reator sendo colocado na barcaça em operação demorou 1,5 hora

cais do Caju, no porto do Rio de Janeiro, as 12 peças maiores foram transportadas parte por terra, outra por mar e um trecho por um canal fluvial, o Canal de Boca Larga, com cinco quilômetros de extensão. Do porto até a Petroflex uma distância de cerca de 30 km, o trajeto foi realizado por dois rebocadores empurrando e tracionado uma barcaça (trazida de Manaus), depois de atravessar a Baía da Guanabara, passando sob a ponte Rio-Niterói.

Da Petroflex até o local da obra da Rio Polímeros, os conjuntos

transportadores seguiram por uma via local, que teve de ser preparada para a passagens dos reboques com cargas, incluindo a remoção de árvores, fios e postes e outros obstáculos para criar um raio de curvatura para o giro da carreta.

Para o transporte de dois reatores com 43 metros de comprimento, diâmetro de 9,3 metros, pesando 419 toneladas cada, uma coluna de 9,5 metros por 6,5 metros de diâmetro, de 400 toneladas, além de oito peças com dimensões um pouco menores e peso variando de

160 toneladas a 373 toneladas, a Megatranz utilizou a barcaça de 72 metros por 15,5 metros e um conjunto rodoviário autopropelido, tipo Hyspec (iniciais de hydraulic, self-powered, electronically controlled) importado pela Megatranz. Este equipamento tem 24 linhas de eixo e capacidade de carga para 768 toneladas – único no Brasil. Entre suas vantagens, os eixos giram eletronicamente 360 graus para facilitar as manobras necessárias até chegar à Rio Polímeros. A direção e todos os comandos do equipamento são feitos por meio de *joy stick*, instalado em um pequeno painel e é operado por uma única pessoa.



Peça transportada por carreta Hyspec autopropelida capaz de manobras de 360 graus

Dagnor Roberto Schneider  
Dir. Pres. da Coopercarga

Max Gilbert Filho  
Dir. Superint. da Cesa Logística

João Braz Naves  
Pres. e Fund. da Rodonaves

Numa ultrapassagem na estrada ou na hora de renovar a frota, o motorista e o presidente da empresa se sentem na mesma situação: precisam confiar no caminhão. Quando se trabalha com transportes, um atraso por conta de um problema mecânico pode significar até a perda de um negócio. Por isso, os administradores de algumas das maiores empresas de transporte do país analisaram todas as opções do mercado, estudaram as

reais necessidades de suas empresas, calcularam cada relação custo-benefício e acabaram optando pelos Caminhões Volkswagen. Se você também trabalha com transportes, faça uma avaliação. Alguns dos modelos foram feitos sob medida para a sua empresa. Temos certeza de que, depois de comprar, você vai ficar satisfeito, seus clientes vão ficar satisfeitos e, mais do que ninguém, seus motoristas vão ficar muito satisfeitos.





**Pelas empresas que eles representam,  
estes homens dirigem o que há de melhor  
no ramo de transporte no país.  
E os motoristas deles também.**

Algumas das maiores empresas de transporte  
usam Caminhões Volkswagen.



Edilson Vantroba  
Sóc. Dir. da Transp. Vantroba

Júlio Simões  
Dir. Pres. da Júlio Simões

Edilson Binatto  
Dir. Oper. da Binatto

Urubatan Helou  
Dir. Pres. da Braspress

**VW Titan Tractor.**  
**Menos você não quer, mais você não precisa.**



# Natco Brasil transporta fábrica para Europa

A enorme operação logística internacional que envolveu Estados Unidos, Brasil e Bélgica e movimentou equipamentos de 460 t e 2.700 m<sup>3</sup> foi concluída com sucesso com a chegada da unidade fabril em Antuérpia

Denis Cardoso



Conjunto transportador com 6 linhas de eixo para levar o cold-box até o porto

Um ano e um mês. Esse foi o tempo necessário para a conclusão de uma gigantesca operação internacional de movimentação de cargas pesadas coordenada pela Natco Brasil, uma das principais empresas de logística do País, sediada em São Paulo. A companhia foi responsável pelo gerenciamento de todo o projeto envolvendo o embarque para a Europa de uma fábrica de gases (oxigênio, nitrogênio e argônio) montada no Rio de Janeiro pela empresa White Martins do Brasil, líder nesse segmento que mantém parceria exclusiva com a Natco na área de logística internacional.

Conhecida tecnicamente como *cold-box*, a fábrica de gases foi exportada no começo de julho e chamou a atenção pelo seu tamanho: todo o seu conjunto de equipamentos pesava 460 toneladas e tinha 2.700 m<sup>3</sup>. Sua construção foi toda realizada dentro da filial da White Martins na capital do Rio de Janeiro,

situada no bairro do Cordovio.

A Natco entrou no projeto como a responsável por toda a operação logística, o chamado “sistema porta a porta”, que envolveu desde a importação de peças ao Brasil para a montagem do *cold-box*, iniciada em junho de 2002, até a chegada da fábrica pronta no seu destino final, em meados de julho último, na cidade de Antuérpia, na Bélgica, onde funciona o complexo de produção de gases da Praxair Inc., multinacional americana controladora da White Martins Brasil.

Segundo Camilla Goulart, gerente do contrato Natco-White Martins, o projeto exigiu tratamento logístico especial, não só devido à dimensão da carga movimentada, mas também pelo número de países e empresas envolvidas com essa operação. “Foi uma triangulação que envolveu os Estados Unidos, responsáveis pelos envios da maioria das peças importadas para montagem do *cold-box*, o Brasil, local escolhido para a concepção da

fábrica, e, por fim, a Bélgica, receptora do material”, explicou Camilla.

Mas a Natco não trabalhou sozinha. As outras subsidiárias do grupo, com sede em Zurich, na Suíça, ajudaram a cuidar de todo o processo de importação das peças. “Essa operação foi coordenada pela unidade brasileira, mais teve as participações da Natco dos Estados Unidos e da Alemanha, de onde vieram o material”, afirmou.

A parte operacional de transporte dessas peças (chapas de alumínio, válvulas, tubos, entre outros materiais) até a White Martins e do *cold-box* até do porto de Sepetiba, situado a cerca de 70 km de distância da filial carioca, ficou sob comando da Metral, parceira da Natco e especializada em transportes superpesados. “A chegada do *cold-box* na Bélgica envolveu ainda o trabalho de outras duas empresas do grupo Natco: as subsidiárias da Holanda e da Alemanha”, acrescentou Goulart.

A distância entre o porto situado em Antuérpia e o complexo industrial da Praxair belga é inferior ao trajeto de 70 km percorridos no Brasil. “O trajeto entre o porto e fábrica é mais curto, de apenas 18 km, mas mesmo assim a operação não deixou de ser complicada, por ser tratar de uma carga especial, de grandes dimensões”, comparou Ricardo Teixeira, gerente geral da Natco Brasil.

De acordo com a gerente Goulart, apesar da complexidade do projeto, a escolha do Brasil para a montagem do *cold-box*, com capacida-

de para produzir 700 toneladas de gases por dia, foi estratégica, trazendo benefícios financeiros a todos os envolvidos. “Como a mão-de-obra foi nacional e 70% das peças usadas na montagem eram de origem brasileira, foi possível utilizar o regime especial de *drawback*, que garante a isenção dos impostos de importação dos produtos industrializados destinados à exportação”, explicou.

Segundo Goulart, das peças importadas, 80% vieram dos EUA, da Praxair norte-americana, e o restante, da Bélgica. Essas peças eram importadas semanalmente – na sua maioria, via embarques marítimos, destinados ao porto de Sepetiba –, seguindo um cronograma definido pela White Martins carioca.

No entanto, para Teixeira, a fase mais difícil de todo o trabalho logístico planejado pela Natco ocorreu após a montagem do *cold-box*, quando se iniciou a operação de transporte da fábrica até o porto de Sepetiba.

Na verdade, explica Teixeira, foram construídos dois *cold-boxes*, um cilíndrico (espécie de câmaras tubulares, parecidas com os tanques montados nos caminhões para transporte de líquidos e gases) e o outro retangular. Devido às suas dimensões, na hora de efetuar o transporte até o porto, cada *cold-box* teve que ser desmembrado em duas seções, portanto foram carregadas quatro partes – duas peças cilíndricas e duas retangulares. Além disso, foi necessário mais um contêiner de 40 pés para carregar os componentes da fábrica.

“No total, foram cinco volumes transportados até o porto de Sepetiba, numa operação que demorou seis dias para ser finalizada”, disse Teixeira. Segundo ele, mesmo com o *cold-box* segmentado, a operação foi bastante complicada, pois cada uma das partes movimentadas pesava mais de 100 toneladas e tinha comprimento superior a 30 m, além de 4,5 m de altura e cerca de 5 m de largura.



**Cada seção do cold-box pesa 100 t e tem mais de 30 m de comprimento**

A parte mais problemática foi a travessia da carga no perímetro urbano de Rio de Janeiro, com a passagem das carretas pela Avenida Brasil, o ponto de partida do trajeto de 70 km até o porto, localizado na costa norte da Baía de Sepetiba, no município de Itaguaí. “No trajeto pela avenida, as cargas ficaram bem próximas do limite máximo de altura das passarelas, sem contar o excesso de curvas que dificultaram as manobras”, lembrou Teixeira.

No entanto, de acordo com o gerente geral da Natco, não “houve registro de nenhum contratempo durante o trajeto. “A operação foi um sucesso, graças ao minucioso estudo de viabilidade do transporte realizado pela nossa companhia, que levou em consideração não só as vias de acesso no Brasil, mas também o trecho internacional até Antuérpia”, acrescentou.

A empresa Metral transportou uma parte do *cold-box* por vez, sendo que o caminhão saía da White Martins à noite, por volta da 23 horas, e alcançava seu destino no dia seguinte, às 10 horas da manhã.

Por causa das suas dimensões, foram necessários dois conjuntos transportadores, pertencentes à Metral, constituídos de 6 linhas de eixo cada um e duas mesas de giro posicionadas sobre cada conjunto de eixos. “Tudo isso para diminuir as tensões geradas durante o trajeto e garantir a integridade do material”, disse Teixeira. O trajeto realizado por cada carreta envolveu mais de 20 pessoas, como enge-

nheiros, gerente operacional e equipe de apoio.

Segundo o gerente geral, os *cold-boxes* foram construídos sobre patas de elefantes (apoios metálicos). A carreta entrou rebaixada sob o *cold-box*, com a mesa de giro, e, devido à sua suspensão hidráulica, esta teve condições de baixar e se elevar sob a seção (peça). “O *cold-box* não sofreu içamento para ser colocado sobre a carreta, estando ele apoiado sobre vigas e na mesa de giro para não sofrer torções ou deformações, já que suas seções possuíam muitos acessórios, como tubos, conexões e outros equipamentos sensíveis”.

Já na chegada ao porto, as seções foram manuseadas por içamento. A operação iniciou com as peças maiores que estavam sobre as carretas posicionadas ao costado do navio. “O navio era especial para este tipo de carga (*heavy-lift*), possuindo recursos próprios (guindastes) para a realização do içamento de cada seção”, afirmou Teixeira.

Há mais de uma década executando projetos logísticos para empresas nacionais e estrangeiras no Brasil, a Natco brasileira tem matriz em São Paulo e filiais no Rio e em Belo Horizonte, além de uma extensa rede de agentes credenciados espalhados em todos os pontos estratégicos do território nacional. Segundo Teixeira, o faturamento da subsidiária brasileira deverá crescer 30% este ano, em relação à receita obtida em 2002, de R\$ 70 milhões. ■

# Aliança para resgatar as ferrovias

**Governo e empresas concessionárias resolveram se unir para colocar em prática o Plano Nacional de Revitalização das Ferrovias cujo objetivo é elevar a participação do sistema ferroviário na matriz de transporte**

Denis Cardoso

O transporte ferroviário brasileiro vai comemorar 150 anos de existência em 2004. No entanto, o balanço que se faz desde a sua implantação, na metade do século 19, até os dias atuais não é nada festivo. O desempenho do setor está muito aquém do desejado quando se iniciou o processo de privatização da Rede Ferroviária Federal, a partir de 1995. Apesar dos investimentos aplicados nos últimos anos pelas concessionárias, não se conseguiu cumprir as metas de crescimento após o período de concessões. A verdade é que as malhas e empresas ferroviárias não só não cresceram conforme o previsto inicialmente como hoje operam de maneira deficitária.

Diante desse quadro, o governo federal e as concessionárias resolveram se unir para colocar em prática um programa de resgate do

transporte ferroviário, batizado de “Plano Nacional de Revitalização das Ferrovias”. Esse plano tem como principal meta elevar a participação das ferrovias na matriz brasileira de transporte, especialmente nos fluxos de exportação.

“Nesta primeira etapa do programa, a partir do segundo semestre de 2003 até o final de 2006, a participação do transporte ferroviário deverá subir 7%, dos atuais 23% para 30%, prevê Bernardo Figueiredo, diretor da Valec Engenharia, empresa pública que detém a concessão para a construção e operação da Ferrovia Norte-Sul. A meta de expansão para o setor é bastante significativa se for levado em conta o histórico dos últimos anos: entre os anos de 1996 e 2002, a participação do transporte ferroviário cresceu apenas 4%, de 19% para 23%.

“É a primeira vez em 30 anos que o governo federal assume um compromisso de investimento no setor ferroviário”, reconhece o diretor da Valec, companhia que espera receber aval para exercer o controle de todas as intervenções públicas previstas durante a implantação do plano.

Segundo Figueiredo, o setor ferroviário necessita de mudanças profundas e urgentes para entrar nos trilhos e voltar a crescer. “É preciso que

haja uma grande sinergia entre as ações realizadas pelas concessionárias e pelo governo federal. De nada adianta o setor público trabalhar na recuperação de um certo ponto estratégico da malha ferroviária se a empresa responsável pela operação daquele trecho não investir na ampliação e modernização de sua frota”, explica o diretor da Valec.

Nesse sentido, as 11 concessionárias do setor já demonstraram que estão mesmo dispostas a trabalhar em sintonia com o governo federal. “Com o objetivo de colocar o Plano de Revitalização nos trilhos, as empresas privadas já manifestaram o compromisso de investir R\$ 1,3 bilhão nos próximos 18 meses”, ressalta Figueiredo.

Para facilitar o trabalho do governo e das empresas do setor, o plano foi dividido em quatro programas distintos, cujas ações ocorrerão quase que simultaneamente. O primeiro deles foi chamado de “Programa de Integração e Adequação Operacional das Ferrovias”, que pretende corrigir e reorganizar as concessões ferroviárias, possibilitando até a troca de trechos ferroviários entre as concessionárias. “A troca se dará de acordo com a lógica de mercado”, explica o diretor da Valec.

Vários projetos envolvendo as mudanças de ativos de empresas como MRS Logística, Ferrobán (antiga Fepasa), ALL (America Latina Logística) e FCA (Ferrovia Centro Atlântica) já foram elaborados pela Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT).



As empresas prometem investir R\$ 1,3 bilhão em 18 meses

Além disso, essa parte do plano prevê a composição societária de algumas empresas e também a criação de mecanismos de fiscalização e controle do desempenho das companhias.

O segundo programa definido pelo plano foi batizado de “Programa de Ampliação da Capacidade dos Corredores de Transportes”. Como o nome diz, a intenção é melhorar a infra-estrutura viária, com a modernização e ampliação da frota de vagões e locomotivas, além promover o aumento da segurança do transporte nos centros urbanos. “Nesse programa, é fundamental que haja articulação entre as ações do governo e das concessionárias”, relembra Figueiredo.

Nesta primeira fase do programa de ampliação dos corredores serão identificados quais os investimentos prioritários a serem realizados na malha ferroviária e que tenham como objetivo final o aumento da produtividade do setor. “Primeiro é preciso fazer um levantamento dos principais pontos críticos para depois começarmos a discutir o que será possível fazer dentro da realidade orçamentária”, afirma.

Segundo o diretor da Valec, os R\$ 1,3 bilhão de investimento anunciados pelas concessionárias devem ser aplicados, em sua grande parte, nessa fase do plano. “Enquanto as empresas investem na melhoria do desempenho da frota e na sua ampliação, o governo federal destinará os recursos necessários para o aumento da capacidade desses corredores”, diz.

Entre as ações previstas pelo governo, Figueiredo destaca a construção de viadutos entre os trechos de cruzamento das ferrovias com ruas e rodovias. “A passagem nesses trechos obriga a redução de velocidade dos trens, o que resulta em queda de produtividade das empresas”, afirma. Em muitos casos, a única saída para a solução do problema do cruzamento entre ferrovia e ruas está na construção de anéis ferroviários. “Há casos em



*Bernardo Figueiredo, da Valec: é preciso expandir a malha ferroviária para as fronteiras agrícolas*

que é preciso tirar as ferrovias de dentro das cidades”, observa.

Segundo o diretor da Valec, existem situações ainda mais complicadas, como a ocorrida no Rio de Janeiro, em que a faixa de domínio da ferrovia foi completamente invadida pelas favelas, sendo que alguns barracões estão situados a apenas 50 centímetros da linha do trem. “Além de ter de reduzir significativamente a velocidade dos trens para não provocar acidentes com os moradores das favelas, as empresas evitam carregar cargas de alto valor agregado, com temor de algum tipo dano ou até mesmo o roubo do material transportado”, afirma Figueiredo.

O terceiro programa a fazer parte do Plano de Revitalização foi denominado “Programa Expansão e Modernização da Malha Ferroviária”, que tem como principal objetivo ampliar a cobertura espacial de malha ferroviária nas zonas de expansão da fronteira agrícola, no caso as regiões Centro-Oeste, Norte e Nordeste. Outra prioridade são os corredores de acesso aos portos do País, ponto de partida dos produtos brasileiros para o mercado internacional.

“A malha ferroviária brasileira está muito concentrada na faixa litorânea. É preciso expandi-la para as fronteiras agrícolas”, diz o dire-

tor da Valec, que, com o plano em andamento, prevê a construção de mais 600 quilômetros de ferrovia no horizonte em um período de três a quatro anos. Hoje, segundo Figueiredo, existem 250 quilômetros de ferrovias no País.

De acordo com o diretor da Valec, dentro do programa de expansão do sistema ferroviário brasileiro, o governo já trabalha em três projetos diferentes, envolvendo as ferrovias Norte-Sul, Ferronorte e a Transnordestina. “Para esses três projetos estamos calculando investimentos da ordem de R\$ 2 bilhões, entre recursos públicos e privados”, projeta Figueiredo.

Há ainda um último programa definido pelo governo de “Programa de Resgate do Transporte Ferroviário de Passageiros”. “A intenção é buscar estimular o transporte de passageiros regional em locais onde há baixa movimentação de cargas e também em pontos turísticos”, antecipa.

Para isso, o governo federal precisa definir e estabelecer novas políticas para o setor, que prevê outras concessões e a construção de trens modernos e linhas capazes de suportar sua alta velocidade. Segundo Figueiredo, existem hoje cerca de 50 pedidos de autorização para operar com o transporte de passageiros. Dentro do viés turístico, existem projetos como o Trem do Pantanal e Trem de Minas (Circuito do Ouro e Circuito Histórico).

Há ainda um outro grande projeto que serviria tanto para explorar o potencial turístico quanto para facilitar o dia-a-dia da população: a criação de uma rota que compreenderia o eixo Rio-São Paulo, que, segundo projetos já feitos por grupos europeus, permitirá o deslocamento de trem entre as duas metrópoles em um período de apenas uma hora. “Nesse caso, o transporte ferroviário entre as duas cidades nasceria para competir basicamente com as empresas de aviação responsáveis pela ponte aérea”, afirma o diretor da Valec. ■



*Desembarque de um dos lotes de locomotivas trazidas dos Estados Unidos para reforçar a frota da empresa*

# MRS dá espetáculo de crescimento

**Com investimentos pesados em pessoal, reforma de equipamentos e restauração de linhas, a operadora consegue dobrar volume movimentado e busca crescer em cargas de maior valor agregado com origem e destino definidos**

**H**á um fato absolutamente evidente: durante as últimas quatro décadas, pelo menos, o trem viveu descarrilando, em degradação contínua, por uma série de desordens operacionais, administrativas, gerenciais e políticas. E concedeu, nesse período, muita vantagem para o caminhão. Desde 1997, porém, vagões e locomotivas estão voltando aos trilhos. E se configu-

rando numa opção efetiva de transporte de carga.

Nesse contexto, cabe destaque à MRS Logística, as iniciais de Minas, Rio e São Paulo, estados por onde passam seus trilhos. Privatizada, com 86% de seu controle em poder de cinco acionistas com bastante interesse no negócio – CSN, MBR, Ferteco, Usiminas e Gerdau – a empresa está em ritmo acelerado de expansão.

Os indicadores de performance são reveladores. No final de 1996, quando a MRS assumiu a Malha Sudeste da Rede Ferroviária Federal, havia um efetivo de 6,4 mil funcionários. Dois anos depois o número era 50% menor, de 3,2 mil ferroviários. Em julho último operava com um quadro de 2,7 mil empregados. A produtividade entre 1998 e 2002 quase duplicou, de 5,9 milhões de tonelada-quilômetro útil

(tku) para 11 milhões tku.

O ranço estatal – caracterizado pela falta de estímulo à área comercial e pela descontinuidade administrativa nas trocas dos comandos – deu vez a uma companhia francamente aberta a recuperar os espaços perdidos pelos trilhos.

A MRS encerrou os primeiros seis meses deste ano com a produção de 40,385 milhões de toneladas úteis movimentadas. Em 1996, último ano de operação estatal, a Malha Sudeste transportou 42 milhões de toneladas, metade do projetado para 2003. A previsão da empresa é fechar o ano com 85 milhões de toneladas.

Apesar de já ter dobrado os volumes, o campo para crescer ainda é farto. Mas, a velocidade precisou ser dosada nos primeiros anos de privatização. Em 1997, para deslanchar, a empresa pediu empréstimos equivalentes a US\$ 320 milhões. Um dólar valia um real. Dois anos depois, com a desvalorização da moeda brasileira, a dívida disparou e, só recentemente, a empresa começou a domar as finanças. “Pagamos US\$ 120 milhões. O saldo de US\$ 200 milhões tem prazo de vencimento em 2005 e está coberto por hedge”, diz com declaração alívio Julio Fontana Neto, presidente da MRS, que antecipa para

2003 um faturamento de R\$ 1,4 bilhão, com expansão de 15% sobre o ano anterior.

Há muita carga e espaço para crescer nos 30 anos de prazo da concessão, renovável por idêntico período. Para isso, contudo, é preciso investir forte – na casa de R\$ 100 milhões por ano – na recuperação de leito, vagões e locomotivas.

É fato que os ativos recebidos não estavam em boas condições. Segundo Fontana, a MRS recebeu 12 mil vagões, mas apenas metade em situação de operar. O ritmo de recuperação tem sido forte: em cinco anos a MRS reformou 5 mil vagões e comprou novos 1,5 mil.

O mercado de vagões está ressuscitado. Tanto de novos como reformados. Mas não dá para ficar parado. A MRS já colocou um pedido de 800 unidades para restauração e, ainda neste ano, pretende recuperar mais mil unidades.

Se nos vagões a indústria nacional tira proveito, nas locomotivas a coisa muda de figura. A MRS teve de comprar 30 locomotivas usadas no exterior. Fontana diz que foi a saída diante do desestímulo à reforma de máquinas no País. “Há um im-



Recuperação de vias permanentes: uma constante para garantir a eficiência operacional

posto de importação que grava as peças, um custo que inviabiliza a restauração local e nos restringe à alternativa de trazer de fora as máquinas.”

#### **CARGA DIVERSIFICADA**

– A maior parte do material transportado pela MRS é constituída de minério de ferro. Mas, o quadro já está mudando, até porque a meta é trazer para os trilhos carga de maior valor agregado.

Um quadro decadente, ainda que lentamente, começa a ser retocado. Fábricas construídas nas vizinhanças dos trilhos começam a restaurar o leito para utilizar o trem. Fontana, entre variados exemplos, cita as 150 mil toneladas anuais contratadas pela Siderúrgica Belgo-Mineira, com origem em Piracicaba (SP) e destino no porto do Rio de Janeiro. Essa carga, de vergalhões, antes era movimentada por 5 mil carretas. Exemplo como esse se multiplica. O embarcador faz a restauração do desvio ferroviário que serve sua fábrica e é ressarcido com descontos nos fretes. Ou, como fez a Basf do Vale do Paraíba, que além dos trilhos, foi compensada, também, pelos vagões para produtos químicos que comprou para rodar sobre os trilhos. ■



A operadora busca novas cargas para ampliar o leque de produtos

# Operação Cimento

**A Companhia Vale do Rio Doce desenvolve megaoperação intermodal para fazer chegar o coque de petróleo, vindo dos Estados Unidos, até as seis fábricas brasileiras de cimento Lafarge situadas em três estados**

**P**ara fazer chegar às seis unidades fabris da Lafarge 60 mil toneladas anuais de coque de petróleo, provenientes de New Orleans, Estados Unidos, a Companhia Vale do Rio Doce iniciou uma megaoperação logística para a importação do produto que envolve os modais marítimo, ferroviário, rodoviário, e os armazéns da empresa no Porto de Vitória, Espírito Santo, e nos terminais ferroviários.

O contrato vigora até o final de 2004 e teve início em janeiro deste ano. O coque de petróleo é um dos principais componentes na fabricação de cimento. O contrato com a

Lafarge prevê a entrada de três navios por ano – cada um com 20 mil toneladas de coque – através do Porto de Vitória, onde a Vale tem o terminal próprio de Praia Mole. A logística completa se desenvolve em diversas etapas, sendo a Vale a operadora logística de todo o processo.

O produto vem dos Estados Unidos, de uma cidade próxima a New Orleans, através do Golfo do México. “Estamos aproveitando os navios fretados que levam para os EUA cerca de 3 milhões de toneladas de minério de ferro por ano para fazer a operação casada. “Eles voltavam vazios e agora passaram a

trazer o coque para o Brasil”, explica Alan Svaiter, gerente geral comercial da Área de Construção e Produtos Florestais. Esta etapa da operação é realizada por uma das empresas da Vale, a Docenave, que oferece suporte em operações marítimas.

**INTEGRAÇÃO DE ATIVOS** – O trajeto pelo mar demora em torno de 15 dias. Ao chegar à costa Brasileira, desembarca no terminal de Praia Mole. Svaiter calcula que as operações de liberação alfandegária levem aproximadamente cinco dias. Já o desembarque do produto é realizado em cerca de oito dias, até ser acomodo-



*A Companhia Vale do Rio Doce foi responsável por 16% da movimentação de cargas no Brasil*



dado no armazém portuário da Vale.

A partir daí começa a distribuição do coque para as seis unidades fabris da Lafarge localizadas no Rio de Janeiro, Minas Gerais e São Paulo. “Nosso propósito foi desenvolver uma estratégia de logística onde possamos integrar os ativos da CVRD: navios, porto próprio, ferrovias e armazéns”, explica Svaiter.

A principal fábrica da Lafarge, localizada em Cantagalo, no Rio de Janeiro, absorve a maior parte da importação anual de coque: 24 mil toneladas. O transporte do produto para a unidade é feito por via rodoviária. Para cada navio descarregado, são contratados cerca de 30 caminhões, com capacidade unitária de 27 toneladas. O percurso de 380 quilômetros é realizado pela rodovia BR 101.

Para a unidade fabril de Matosinhos (MG) são transportados 8 mil toneladas/ano do produto. O



Fonte: CVRD

coque sai do armazém via ferrovia, pela Estrada de Ferro Vitória-Minas (EFVM), que é administrada pela CVRD, e percorre um trajeto de 656 quilômetros até a cidade de Santa Luzia (MG), onde é feito um desvio ferroviário para a Ferrovia Centro Atlântica (FCA) também concessão da Vale –, por onde a mercadoria percorre mais 50 quilômetros.

## Vale: administração de resultados

A Cia. Vale do Rio Doce é a maior companhia de mineração diversificada das Américas. Criada pelo governo federal em 1942, foi privatizada em 1997. Opera atualmente em 14 estados do País e tem empresas coligadas e escritórios em mais de dez países. Em 2002, a Vale apresentou o terceiro maior lucro líquido de sua história: R\$ 2,04 bilhões. O lucro operacional obteve crescimento da ordem de 60% nesse período. A receita bruta consolidada de R\$ 15,26 bilhões em 2002 foi 38,6% superior a 2001 – 86% desse total foram originados no Brasil. Nesse ano, a empresa foi responsável por 16% da movimentação de cargas no País.

A receita bruta proveniente da prestação de serviços de logística da Vale somou R\$ 1,39 bilhão. A principal cliente da empresa é a indústria de aço – responsável por 40% desse valor. O cresci-

mento da receita bruta de carga geral foi de 32%, em relação a 2001. Já nas operações intermodais, que envolvem transporte de contêineres pela ferrovia e transporte marítimo de cabotagem, com a complementariedade do transporte rodoviário, a receita obtida cresceu 44%, para R\$ 170 milhões no ano passado.

Para 2003, a CVRD tem aprovado um orçamento global de investimentos de US\$ 1,84 bilhão. Desse total, US\$ 289,8 milhões estão destinados a projetos de logística. Aí está incluída a aquisição de 3.500 vagões e 166 locomotivas para transporte de minério de ferro e carga geral. Também serão construídos novos silos para grãos e o terminal de Praia Mole, em Vitória – especializado na descarga de granéis sólidos, principalmente carvão mineral, coque e antracito – terá sua capacidade aumentada.

Para a fábrica de Montes Claros (MG) são transportados anualmente 10 mil toneladas de coque, que percorrem 656 quilômetros da EFVM e mais 505 quilômetros pela FCA até chegar ao destino.

Para transportar a mercadoria que segue para a fábrica da cidade de Arcos (MG) – 10 mil toneladas/ano – é realizada uma operação intermodal com a rodovia. A carga sai do Porto de Vitória pela EFVM até Santa Luzia (MG), onde é feito o entroncamento com a FCA, por onde o coque percorre mais 316 quilômetros, até ser descarregado e acondicionado em armazém ferroviário, sendo simultaneamente embarcado em caminhões, que realizarão um trajeto de mais 20 quilômetros até a unidade fabril.

**CONTROLE RIGOROSO** – A EFVM também é o caminho inicial para a fábrica de Itapeva (SP), por 670 quilômetros, até a cidade de Ouro Branco (SP). A partir de lá, as 4 mil toneladas de coque seguem em caminhões pela Rodovia BR 381 por mais 780 quilômetros. O caminho para a unidade de Ponte Alta (MG), para onde seguem 4 mil toneladas por ano, também é feito pela EFVM até Ouro Branco. Nesta cidade, o coque é acomodado no armazém da Vale e posteriormente transportado por caminhões pela Rodovia BR 262, até a fábrica, que fica distante 515 quilômetros.

Todo o processo de distribuição desde o porto até as fábricas da Lafarge consome cerca de 60 dias. O primeiro navio, que chegou ao Porto de Vitória em janeiro, teve a operação totalizada em cerca de 85 dias, de acordo com Svaiter. O segundo navio com o carregamento de coque atracou no porto em maio e a distribuição está em andamento. O detalhado processo é realizado com rigoroso controle porque, de acordo com o contrato, a empresa tem volumes mínimos obrigatórios de entrega a cumprir, além de penalidades caso a operação sofra atrasos.



# 4º Salão da LOGÍSTICA 2003

26 a 29 de Agosto

## O Encontro da Logística na América Latina

Patrocínios:



Apoios:



Maiores informações: tel.: +(11) 5575.1400 ou [www.imam.com.br](http://www.imam.com.br)



FEIRAS E PROMOÇÕES LTDA.

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

4º Salão da LOGÍSTICA 2003



26 a 29 Agosto 2003 - das 14 às 21 hs



Ford Motor Company  
100 YEARS

# Guinada rejuvenescedora

**A Ford Motor Co., a segunda maior fabricante mundial de veículos, no ano de seu centenário, tem no comando um jovem ambientalista carismático que promete tornar a empresa bem sucedida novamente**

**A**o comemorar seu centenário no último dia 16 de junho, a Ford Motor Co., a segunda maior companhia automobilística do mundo, está sob o comando de um jovem inteligente e carismático: William Clay Ford Jr.

Bisneto do fundador Henry Ford, Bill Ford, como é conhecido, prometeu transformar a empresa em uma empresa novamente bem sucedida e no melhor "cidadão corporativo" do mundo. Ele é ambientalista inverterado e se envolve há muito tempo em questões ecológicas.

O novo timoneiro crê que a Ford pode se distinguir da concorrência



*Picape Ranger Centennial, edição limitada*

se utilizar tecnologias melhoradas para criar veículos mais ecológicos. Segundo ele, a companhia deve assumir uma posição de liderança nas questões sociais, desde a educação ao meio ambiente.

Desde que iniciou sua carreira na companhia em 1979, como analis-

ta de planejamento de produtos, Bill Ford contribui com uma visão e uma sensibilidade contemporâneas para a Ford. Com o programa de reestruturação em andamento, ele promete desenvolver a rentabilidade ao grupo depois de alguns

tropeços nos últimos anos.

Desde que foi fundada em Dearborn, estado de Michigan, por Henry Ford, junto com outros 11

sócios, a história da empresa espelhou a evolução da indústria automobilística. A Ford foi a grande propulsora da indústria, ao dar o primeiro grande passo para popularizar o automóvel. Seu sonho de tornar o automóvel um produto acessível para as multidões se concretizou quando ele criou a linha móvel de montagem e começou a pro-



*Bill Ford Jr. começa a revitalizar empresa*

duzir o modelo T em série, com preço inicial de US\$ 825. No primeiro ano, foram produzidas 10.660 unidades e, depois, o preço continuou a baixar, até chegar a US\$ 269, acessível a grande número de compradores. Além disso, Henry Ford estabeleceu o salário mínimo da companhia de US\$ 5 para uma jornada diária de oito horas.

A Ford Motor tem atualmente 110 fábricas em 25 países, 354.000 funcionários e detém 17% de participação do mercado mundial.

No Brasil, a montadora americana chegou em 1918, iniciando as atividades em um galpão no bairro do Bom Retiro, em São Paulo. Hoje conta com uma fábrica em São Bernardo do Campo (Fiesta Street, Ka, Courier, caminhões série F e linha Cargo), a unidade de motores e transmissões em Taubaté, São Paulo, uma fábrica em Camaçari



*Henry Ford produziu 10 mil carros Modelo T no 1º ano*



Ford Motor Company  
100 YEARS

# DINASTIA FORD

## PRIMEIRA GERAÇÃO

**HENRY FORD** (1863-1947)

Fundador.

Iniciou a Ford Motor Co. em 1903 e dirigiu a empresa até 1945. Criador da primeira linha móvel de montagem.

Casado com Clara Jane Bryant

## SEGUNDA GERAÇÃO

**EDSEL BRYANT FORD** (1893-1943)

Presidente.

Começou a trabalhar em 1912. Depois que o pai se demitiu em 1918, tornou-se presidente até 1943, quando morreu aos 50 anos.

Casado com Eleanor Clay

## TERCEIRA GERAÇÃO

**HENRY FORD II**  
(1917-1987)

Presidente e "chairman".

Tornou-se diretor aos 21 anos e vice-presidente em 1943. Como "chairman" entre 1960 e 1979 demitiu três presidentes.

C. Anne McDonnell  
C. Maria Cristina Austin

**BENSON FORD**  
(1919-1978)

Diretor.

Nomeado diretor aos 22 anos, trabalhou na divisão Lincoln-Mercury durante anos. Foi eleito vice-presidente em 1948.

C. Edith McNaughton

**JOSEPHINE FORD**  
(1923-)

Foi colecionadora de arte e grande benfeitora de museus e centros de estudos. Em 1998 doou US\$ 20 milhões a um deles.

C. Walter Buhl Ford  
(sem parentesco)

**WILLIAM C. FORD**  
(1925-)

Diretor.

Designado à diretoria em 1948, foi eleito vice-"chairman" em 1980, posição mantida até 1989. Foi presidente da comissão das finanças.

C. Martha Parke Firestone

## QUARTA GERAÇÃO

**CHARLOTTE FORD**  
(1941-)

C. Stavros Niarchos  
C. Anthony Forstmann  
C. Edward Downe Jr

Sua filha, Elena, 35 anos, é a única Ford da 5ª geração a trabalhar na empresa. É diretora de e-marketing.

**BENSON FORD JR.**  
(1949-)

Trabalhou em marketing de 1986 a 1995  
C. Lisa Adams  
C. Melissa Lynn Flores  
C. Francee Beth Simmons

**LYNN F. ALANDT**  
(1951-)

C. Paul Alandt

**WALTER BUHL FORD III**  
(1943-)

Trabalhou em marketing de 1978 a 1993  
C. Bárbara Posselius  
C. Charlene Decraene  
(quatro filhas)

**ELEANOR F. BOURKE**  
(1946-)

C. Frederic Bourke Jr  
(dois filhos, duas filhas)

**JOSEPHINE F. INGLE**  
(1949-)

C. John Ingle Jr.  
(dois filhos, duas filhas)

**ALFRED B. FORD**  
(1950-)

Tornou-se Hare Krishna. Agora está envolvido nas obras de caridade do Ford.  
C. Sharmila Bhattacharya

**MARTHA P. FORD MORSE**  
(1948-)

C. Peter Morse  
(um filho, duas filhas)

**SHEILA FIRESTONE HAMP**  
(1951-)

C. Steven Hamp  
(três filhos)

**WILLIAM CLAY FORD JR.**  
(1957-)

Chairman. Contratado quando se formou pela Princeton, Bill Jr. ingressou na diretoria em 1988, chegou ao cargo máximo em 1999.  
C. Lisa Vanderzee  
(dois filhos, duas filhas)

**ELIZABETH F. KONTULIS**  
(1961-)

C. Charles P. Kontulis II  
(uma filha, dois filhos)

(Novo Fiesta e EcoSport), na Bahia, e Taubaté (motores e transmissão), além de um campo de provas em Tatuí (SP). No ano passado, a empresa produziu 143.790 veículos.

A Ford lançou no mercado brasileiro a picape Ranger Centennial, edição comemorativa limitada a 300 unidades, que tem cabine dupla, motor turbo diesel Power Stroke 2.8 L, de 135 cavalos, tra-

ção 4x4 e produzida na cor preta, com adesivação especial. Traz uma série de itens de conforto e segurança e, como diz a montadora, a picape "une luxo e esportividade para comemorar essa data especial".

Na hora de desenvolver uma **solução logística** para a sua empresa, a **nossa maior inspiração é você.**

Além de oferecer soluções logísticas que utilizam recursos tecnológicos de ponta, a ALL-Delara quer entender como cada um de seus clientes pensa, percebe e age.

Afinal, por maiores e mais complexas que sejam as empresas, elas são feitas de pessoas. E pessoas são únicas.

Por isso, seja qual for a sua necessidade, a ALL-Delara vai longe para encontrar uma solução customizada que integre a sua

cadeia produtiva de forma perfeita e aumente a sua competitividade.

Uma maneira que está diretamente ligada à forma como trabalhamos por aqui: uma equipe afinada, sempre motivada para oferecer o melhor de cada talento.



**ALL-Delara.**

A gente nunca pára de pensar em você.

0800 701 2255

[www.all-logistica.com](http://www.all-logistica.com)

**ALL** AMÉRICA LATINA LOGÍSTICA  
Delara

20 A 22 DE AGOSTO

# FEIRA TRANSNACIONAL 2003

FORNECEDORES DE SERVIÇOS  
PARA O DESENVOLVIMENTO  
DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Se você exporta, importa ou pretende participar do mercado global, a Feira Transnacional 2003 foi desenhada para você.

Os mais importantes prestadores de serviços de comércio internacional – de trading companies e despachantes aduaneiros a empresas de logística e transporte – estarão à disposição para ajudá-lo a conquistar novos mercados. No **Seminário Master de Comércio Internacional**, que acontece em paralelo à feira, você vai encontrar quem mais entende desse mercado.

Alguns dos maiores exportadores brasileiros explicarão como fazem negócios da China na própria China. E também nos Estados Unidos, na Europa, no Oriente Médio...

E mais, você vai ouvir o maior guru de logística da atualidade: o general norte-americano Gus Pagonis, que coordenou a logística da Guerra do Golfo de 1991.

20 a 22 de agosto  
Transamérica Expo Center  
São Paulo – SP

credenciamento para a feira e  
inscrições para o seminário no site:  
[www.transnacional.com.br](http://www.transnacional.com.br)

patrocínio



# Teste em paisagem turística

Além de promover a imagem institucional, as montadoras aproveitam as severas condições de terreno e temperatura do trajeto do rali para submeter seus caminhões a testes de desempenho e resistência



Mercedes 2428, único com motor eletrônico na competição



VW 8.150, equipado com motor de 330 cv

Um novo campo de provas está aberto às montadoras: é o Rali Internacional dos Sertões, com um percurso de 4.000 quilômetros que atravessa os estados de Goiás, Tocantins e Maranhão, inserido em algumas das paisagens características do cerrado e da floresta tropical. Os participantes percorrem um trecho do Parque Nacional do Jalapão, com seu solo arenoso e vegetação rala de cerrado.

Na edição deste ano, estão inscritos 221 veículos, incluindo sete na categoria Caminhões.

Programado para o período de 23 de julho e 1 de agosto, o rali é um teste de perícia dos pilotos e de desempenho e resistência dos veículos.

Duas marcas, a Mercedes-Benz, vencedora do Rali Internacional dos

Sertões de 2002, com o piloto André Azevedo, e a Volkswagen, vitoriosa em 2001, com Alfredo Yahn, confrontam-se novamente neste ano.

Na atual edição da corrida, a Volkswagen patrocina a equipe Yahn Racing, com dois caminhões VW 8.150 que receberam modifi-

cações para se tornarem mais competitivos. Além disso, inscreveu dois caminhões protótipos 4x4 de 15 toneladas na categoria Expedition, um destes pilotado pelo alpinista Waldemar Niclevicz.

No Brasil o mercado de caminhões 4x4 existe, mas é incipiente, segundo a montadora. Assim, a cor-



Alfredo Yahn, vencedor no rali de 2001



André Azevedo, campeão em 2002

## rali dos sertões

rida é uma boa oportunidade para mostrar o produto.

Os caminhões leves Volkswagen têm como tripulações o piloto Alfredo Yahn e o navegador João Herrmann, e o piloto Luciano Cunha junto com o navegador Carlos Brites.

O veículo de Yahn e Herrmann foi equipado com motor MWM Y-07 de seis cilindros e 330 cv de potência enquanto o de Cunha e Brites dispõe de motorização 4.10TCA de 230 cv. Nos dois casos, o motor é recuado em relação a cabine para aumentar a estabilidade do conjunto. Além disso, o baú mais leve, de alumínio, e a cabine, confeccionada com chapa de aço fina, ajudam no desempenho da suspensão e do motor. Os veículos ainda têm freio a ar e suspensão mais macia.

Os protótipos pesados 4x4 possuem caixa de transferência



Carlos Salvini, da equipe Mercedes

ting na área esportiva.

A Mercedes-Benz participa do rali com duas equipes. O piloto vencedor do ano passado André Azevedo com o navegador Robson Pereira utilizarão o caminhão 2428, com motorização eletrônica e preparado especialmente para a corrida. O outro caminhão inscrito, modelo LA1418, tem como piloto



Luciano Cunha, piloto da Volkswagen

veículos. Aliada à corrida, a empresa fará distribuição de alimentos às comunidades ao longo do trajeto.

A Mercedes-Benz também fez várias modificações nos caminhões. No 2428 trocou o motor por uma versão mais potente e com maior torque – o OM906LA de 326 cv. Outra novidade importante é o câmbio automático eletrônico MB



Mercedes LA1418 pilotado por Carlos Salvini

Marmon-Herrington MVG R importada dos Estados Unidos e motor MWM 6.10TCA com potência de 235 cv. De acordo com a Volkswagen, a participação dos veículos no rali ajuda a fábrica a desenvolver e oferecer soluções de transporte para setores como o madeireiro, militar, de eletrificação e de mineração, além de divulgar a marca em uma competição de projeção internacional.

Neste ano, a montadora investiu R\$ 1,8 milhão em ações de marke-



Caminhões VW: o motor é recuado em relação à cabine


Carlos Salvini, acompanhado do navegador Guido Salvini.

Segundo André Azevedo, o motor eletrônico poupa o piloto. “Não é preciso se preocupar em ficar controlando os parâmetros, porque o motor se monitora sozinho. Com isso o piloto pode ficar concentrado na prova, na pista e na navegação”, explica.

Para o apoio, a montadora leva à competição um grupo de 12 pessoas, entre chefes de equipe, técnicos e mecânicos, além de cinco

G-85 e ZF-Ecomat 6HP590, que permite troca de marchas mais rápidas e maior velocidade.

Com sua participação no rali, a Mercedes-Benz busca maior visibilidade da marca e novas possibilidades para aplicação de seus veículos.

De acordo com os pilotos, a equipe vitoriosa sairá de uma combinação de perícia do piloto, desempenho e resistência do equipamento, estratégia de corrida e planejamento do apoio técnico. 





# FENATRAN

SALÃO INTERNACIONAL DO TRANSPORTE

20-24 Outubro 2003

Anhembi São Paulo SP

Organização e Promoção:



FEIRAS DE NEGÓCIOS  
ALCANTARA MACHADO

Tel.: (11) 6221-9908 - Fax (11) 6221-2378  
info@fenatran.com.br

Iniciativa:



ASSOCIAÇÃO  
BRASILEIRA DOS  
RECAUDADORES



COMISSÃO NACIONAL DE FOMENTO  
SENTE-TOA RODRIGUES



Apoio:



Afiliação a:



FENATRAN

De 20 a 24 de outubro de 2003

ANHEMBI - SÃO PAULO - SP

EXPOR - Envie este cupom totalmente preenchido por fax (11) 6221-2378 para obter maiores informações sobre **expor** na FENATRAN.  
 VISITAR - Para sua comodidade, solicite sua credencial permanente para visitar o evento através do site [www.fenatran.com.br](http://www.fenatran.com.br), ou envie este cupom totalmente preenchido por fax (11) 6221-8387 até a data limite de 19 de setembro de 2003, ou apresente-o na portaria da feira com seu cartão comercial. É proibida a entrada para menores de 16 anos, mesmo se acompanhados.

Empresa: \_\_\_\_\_

Nome: \_\_\_\_\_ Cargo: \_\_\_\_\_

Ramo de Atividade: \_\_\_\_\_

Endereço: \_\_\_\_\_

CEP: \_\_\_\_\_ Cidade: \_\_\_\_\_ Estado: \_\_\_\_\_

Tel.: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_

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

# Cabines de ontem e de hoje

As mudanças introduzidas nas cabines de caminhões ao longo dos tempos proporcionaram ao motorista melhores condições de trabalho, com o aumento do conforto e da segurança, o que por sua vez elevou seu rendimento

Haraldo Rehder e Wagner Fonseca\*

**N**os últimos 30 anos, as cabines de caminhões passaram de meros invólucros dos motoristas para um local de trabalho, onde segurança, conforto, ergonomia, estilo, prestígio e muitos outros aspectos foram levados a sério e introduzidos nos caminhões.

Os pioneiros Scania 111, Alfa Romeo Fenemês, Mercedes carachatas LP1520 e L1111, ao lado dos caminhões de origem americana Ford e Chevrolet, desempenharam galhardamente as suas tarefas de transportar cargas por um Brasil com rodovias muito precárias. Os motoristas dentro de suas boléias, autênticos heróis, desbravavam nosso território continental, levando sua carga e o progresso para todos os cantos.

As condições das estradas e do tráfego, a infra-estrutura de apoio e mesmo o ambiente de trabalho no

interior da cabine eram geralmente difíceis. As longas distâncias percorridas, as oscilações, o ruído e a elevada temperatura no interior da cabine chegavam a ser quase insuportáveis. Quem dessa época não se lembra de caminhões subindo vagarosamente a serra com o pedal do acelerador travado por uma madeira e o motorista de pé no estribo externo, para fugir do calor?

## CONCEITOS DAS CABINES

– A “briga” entre os conceitos de cabines convencionais, com capô do motor externo, e as cabines avançadas, passando por versões intermediárias, foi sempre muito acirrada e ainda não foi totalmente definida.

Historicamente, os caminhões nasceram com o motor posicionado fora da cabine e assim permaneceram por muitas décadas. A limitação do comprimento dos conjuntos trator e reboque, as aplicações urbanas e outros fatores influen-

ciaram a introdução de caminhões com cabines avançadas nas últimas décadas, embora os Fenemês e os Mercedes LP1520 já fossem carachatas na década de 60. Estes divergiam dos modelos atuais, por não terem as cabines basculantes – o motor para ser desmontado era puxado para a frente do caminhão, após a retirada da travessa frontal da longarina.

As estruturas brutas das cabines continuam a ser de chapas de aço soldadas. O uso das destas chapas zincadas nos lugares críticos para a corrosão foi introduzido e ampliado ao longo dos anos. A evolução da pintura sobre estas chapas também foi notável. As cabines são hoje fabricadas com um grau muito maior de automação, com o uso de robôs. As estruturas foram reforçadas e se adaptaram às necessidades de basculamento das cabines avançadas.



Os pioneiros Mercedes-Benz L1111 e Scania 111 com cabines convencionais



Cabines de caminhões pesados atuais da Mercedes-Benz, Scania e Volvo

Na década de 80, a Mercedes-Benz lançou uma família completa de cabines, com estruturas modulares que atingiam desde o caminhão leve de 7 toneladas, passando por cabines semi-avançadas e avançadas para caminhões médios e semipesados e até cabines convencionais tipo leito e avançadas para os caminhões pesados. Esta família de cabines modulares utilizava, onde possível, componentes iguais ou semelhantes, tornando-se um marco importante na produção de caminhões no Brasil. A Volkswagen, que introduziu sua família de cabines unificadas baseada em um projeto alemão, também aproveita até hoje as vantagens da unificação dos componentes.

No entanto, foi nos caminhões pesados que se observou uma maior evolução. As cabines da Volvo, Scania e Mercedes correspondem às fabricadas nas suas matrizes europeias, com as inovações e o nível tecnológico do primeiro mundo. As marcas escandinavas oferecem também um sistema modular de cabines

grandes avançadas, convencionais, baixas e altas, com e sem leito.

Os novos caminhões leves Accelo da Mercedes, projetados no Brasil, também inovaram. Ao contrário das cabines mais antigas, o conceito da estrutura se aproxima daquelas dos carros de passeio: tetos, paredes laterais e portas são estampadas em peças únicas.

A Ford com as cabines convencionais de origem americana, ao lado das cabines Cargo, abrange toda as classes de caminhões. A Agrale se restringe aos caminhões leves.

#### EXTERIOR DAS CABINES –

O que salta logo à vista quando se olha para um caminhão moderno é o estilo aerodinâmico e a quantidade de peças plásticas no seu exterior. São pára-choques, defletores aerodinâmicos laterais e em cima das cabines, grades incrementadas, degraus revestidos, molduras dos faróis, para citar alguns exemplos. Ficaram com aspecto parrudo, porém muito elegantes.

Outro aspecto que chama a atenção, são os espelhos retrovisores.

Inicialmente de pequenas dimensões e aparência simples, foram melhorados e ampliados em suas dimensões, além de se utilizarem espelhos convexos auxiliares e carcaças de plástico integradas ao estilo das cabines. A meta principal dessas evoluções foi o reforço da segurança bem como o aumento da visibilidade do motorista para trás, preenchendo e superando as prescrições das legislações.

Os vidros, aparentemente iguais há décadas, também evoluíram. Os pára-brisas ficaram maiores e ampliaram o campo de visão do motorista e os vidros temperados deram lugar aos vidros pára-brisas laminados. Nas cabines mais modernas, as molduras de borracha estão sendo substituídas por vidros pára-brisas colados, semelhantes aos carros de passeio. O quadro abaixo (à esq.) dá uma pequena idéia de como evoluíram as cabines externamente.

O interior das cabines, além de cada vez mais confortável e ergonômico, voltado ao conforto e se-

CABINES Evolução externa		
Características	 Situação antiga	 Situação atual
tipo de cabine	convencional	avançada
basculamento	não	sim
vidro pára-brisas	temperado	laminado
acabamentos	chapa	plástico
espelhos retrovisores	pequena área de visão	grande área de visão, espelhos convexos, aquecimento
superfície autolimpante	não	sim
facilidade de manutenção da cabine	não	sim
inspeção diária	difícil	simplicada

CABINES Evolução interna		
Características	 Situação antiga	 Situação atual
posto de motorista	desconfortável	ergonômico
painel	simples / não funcionais	estilo / funcionalidade
bancos	pouca regulação, suspensão rígida	ampla regulação, suspensão pneumática
conforto térmico	aquecimento elevado	bom, uso intensivo de revestimentos
conforto acústico	inexistente	baixo nível de ruído
conforto vibracional	ruim	bom
climatização	ventilação forçada ruim e ruidosa	boa ventilação forçada / ar condicionado
porta-objetos	poucos e não funcionais	suficientes e funcionais
trio elétrico	não	sim
direção / volante	rígida / plástico	regulável / espumado

## Cabines de algumas famílias de caminhões

Volvo



Scania



Ford



Volkswagen



Mercedes-Benz



gurança, apresenta um visual que chega a ser luxuoso em certos casos, como nos novos caminhões extrapesados.

Do posto do motorista, este tem uma visão cada vez mais ampla, tanto para frente como pelo retrovisor. Os controles e comandos do painel foram estudados e otimizados em função da ergonomia, propiciando movimentos precisos e facilidade de controle dos instrumentos indicadores das principais variáveis que envolvem a operação do caminhão. Tudo isto com o objetivo principal de reduzir ao máximo o cansaço do motorista e garantir a segurança da condução do veículo.

As vibrações e oscilações produ-

zidas pelo estado das estradas são aparadas pelas molas e amortecedores da suspensão do veículo, pela suspensão da cabine e pelos bancos que podem ter suspensão hidráulica ou pneumática. Uma boa interrelação entre estes três sistemas de suspensão é responsável pelo conforto do motorista. O próprio banco do motorista apresenta numerosas regulagens para se adaptar aos diferentes motoristas. O conforto, além de trazer prazer, evita o cansaço e contribui para a segurança.

É em relação à segurança que deve ser considerada a utilização cada vez maior do ar-condicionado em caminhões. Um motorista livre do desconforto da elevada

temperatura em seu posto de trabalho dirige com mais segurança e, sem dúvida, tem um rendimento muito maior.

O quadro 2 mostra a evolução dos interiores das cabines. Camas, armários e outras comodidades já são padrões em caminhões pesados para o transporte em longas distâncias. Naturalmente ainda não se chegou ao nível dos caminhões americanos, que são verdadeiras casas, nem aos caminhões europeus que são praticamente pequenos apartamentos sobre rodas.

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

# As revistas Transporte Moderno e Technibus convidam para os seguintes cursos:



## Gerenciamento de Pneus para Frota Administração de Frota de Veículos

Levar aos empresários do setor de Transportes uma visão mais ampla e detalhada de como a frota de veículos pode operar com o mínimo de custos é um dos objetivos dos cursos de Gerenciamento de Frotas e Gerenciamento de Pneus

Os cursos são participativos, o que estimula a troca de experiências e informações entre os participantes, que buscam desenvolver soluções dentro da metodologia apresentada pelos instrutores

As empresas procuram resultados com menor custo e os cursos de Administração de Frota de Veículos e de Gerenciamento de Pneus para Frota são, com certeza, uma das principais ferramentas para este fim.

### 14 e 15/08/2003 - Gerenciamento de Pneus para Frota

Gerenciar um produto ou componente que representa o 2º maior custo da Frota (em algumas o 1º) custo e sendo a única peça do veículo que está em contato com o solo, necessita de pessoas preparadas e envolvidas direta ou indiretamente com os pneus, sabendo como proceder na sua administração e controle, para obter os melhores resultados de custos operacionais. Com abordagem direta e objetiva, este curso mostra os caminhos e alternativas que satisfazem de modo correto e objetivo o sucesso de nosso trabalho.

**Instrutor:** Adilson João Catharino – Engenheiro Pleno Mecânico pela Universidade de Mogi das Cruzes; Curso de Engenharia Econômica pela FGV – Fundação Getúlio Vargas; Curso de Projetos de Motores Aeronáuticos pelo Centro Técnico da Aeronáutica –ITA; Especialista na área de pneus (passeio, carga, agrícola, OTR e aviões), com vários cursos na REMA TIP TOP na Alemanha; Especialista na área de elastômeros técnicos (borrachas) voltados ao segmento na área de manutenção de grandes mineradoras, siderúrgicas, portos petroquímicos, usinas de álcool e açúcar e indústrias alimentícias, com cursos na REMA TIP TOP por mais de 12 anos; Consultor na área de recapagem e reconstrução de pneus; Consultor de frotas para caminhões, ônibus e fora de estrada.

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

**Programa:**

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

Carga horária: 16 horas

**VALOR DA INSCRIÇÃO: R\$ 500,00**

**CARGA HORÁRIA:** Cada curso ocorre em 2 dias consecutivos, tendo um total de 16 horas

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

**INFORMAÇÕES:** (11) 5096-8104 com a Sra. Maria Penha ou Sabrina  
E-mail: otmeditora@otmeditora.com.br

**LOCAL DO EVENTO:** Quality Congonhas – Sala Congonhas  
R. Henrique Fausto Lancelotti, 6.333  
CEP 04625-São Paulo, SP - Tel.: (11) 5091-1039

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

### 28 e 29/08/2003 - Administração de Frota de Veículos

Administrar transportes implica em gerenciar com menores custos, conseqüentemente, com maior produtividade e rentabilidade. Grande parte das decisões estratégicas da administração de uma frota tem como pontos a problemática do controle e da redução de custos operacionais dos veículos. Os sistemas de manutenção, bem como o modo de substituir os procedimentos subjetivos ou sentimentais na hora de "vender o veículo", adotando processos matemáticos, feitos em bases capazes de identificar o momento ótimo e econômico de sua substituição. Mediante o desenvolvimento de uma abordagem objetiva e descomplicada, o curso oferece inúmeras alternativas para o alcance dos objetivos a que se propõe o treinamento.

**Instrutor:** Piero Di Sora – Técnico em máquinas e motores pela Escola Técnica Federal de São Paulo, com mais de 25 anos de experiência na área de Transporte.

**Público Alvo:** Gerentes, supervisores, encarregados e demais profissionais envolvidos com a gestão, operação e manutenção de frotas de veículos rodoviários.

**Programa:**

- 1 – Manutenção de Frota
  - 1.1 – Sistema de Manutenção;
  - 1.2 – Oficinas de Manutenção;
  - 1.3 – Custos de Oficinas de Manutenção.
- 2 – Custos Operacionais de Veículos
  - 2.1 – Classificação dos Custos;
  - 2.2 – Custos Fixos;
  - 2.3 – Custos Variáveis;
  - 2.4 – Método de Cálculo para Custos Fixos;
  - 2.5 – Método de Cálculo para Custos Variáveis;
  - 2.6 – Administração de Custos;
  - 2.7 – Fatores que influenciam na Variação dos Custos;
  - 2.8 – Mapas de Custos, Relatórios Gerenciais e Sistemas de Controle.
- 3 – Planejamento de Renovação de Frota
  - 3.1 – Política de Renovação de Frota;
  - 3.2 – Dimensionamento da Frota;
  - 3.3 – Adequação de Frota;
  - 3.4 – Frota própria x Frota Contratada.

Carga horária: 16 horas

**VALOR DA INSCRIÇÃO: R\$ 500,00**

#### CUPOM DE INSCRIÇÃO

Quero participar do curso:

- 14 e 15 de agosto – Gerenciamento de Pneus para Frota  
 28 e 29 de agosto – Administração de Frota de Veículos

Forma de pagamento:

- Cheque nominal em favor de OTM Editora Ltda.  
 Depósito em conta-corrente nº 017163000-6 - Ag. 682  
Banco Sudameris S/A  
 Boleto bancário

NOME \_\_\_\_\_ CARGO \_\_\_\_\_  
EMPRESA \_\_\_\_\_  
ENDEREÇO \_\_\_\_\_ CEP \_\_\_\_\_  
CIDADE \_\_\_\_\_ EST. \_\_\_\_\_ FONE ( ) \_\_\_\_\_  
FAX ( ) \_\_\_\_\_ E-MAIL \_\_\_\_\_  
CNPJ \_\_\_\_\_ INSC. EST. \_\_\_\_\_  
Emitir recibo:  em meu nome  em nome da empresa

# Vôo estratégico

**TAM registra crescimento na movimentação de carga aérea neste ano, investe no novo centro de manutenção e prepara o lançamento do Museu Asas de um Sonho localizado na cidade de São Carlos**

Sonia Crespo

**A** pesar dos entraves econômicos enfrentados pelas companhias brasileiras de aviação – devido à forte valorização do dólar no segundo semestre do ano passado, a TAM Express, empresa responsável pelo transporte de cargas da TAM Linhas Aéreas, registrou faturamento de R\$ 250 milhões em 2002, o que representou um crescimento de 13,7% em relação a 2001, quando esse valor foi de R\$ 220 milhões. Também no primeiro trimestre de 2003 o faturamento ficou em aproximadamente 15% superior ao registrado no mesmo período do ano passado. A fatia da TAM Express corresponde a 8% do faturamento total da empresa.

“Em 2002, tivemos que trocar a qualidade pela quantidade, adotar um planejamento estratégico e canalizar os serviços para regiões com demanda”, diz o Diretor de Cargas da TAM Express, Marcelo Rodrigues. Ele garante que as medidas



*Na TAM Express, o crescimento do faturamento em 2002 foi 14% superior ao de 2001*

resultaram no melhor desempenho de custos.

Mais de 60% das operações realizadas pela TAM Express são relativas ao mercado doméstico, enquanto que o mercado internacional (importações e exportações) absorve 40% das atividades. No total, são expedidas 150 mil remessas por mês, o equivalente a 8 mil toneladas. No Brasil, essas operações envolvem 44 aeroportos e mais de 2.200 cidades. O sistema porta-a-porta – a mercadoria é retirada no estabelecimento

desejado e entregue no endereço final – atende atualmente mais de 1.000 localidades e funciona 24 horas por dia durante todos os dias da semana.

**DE OLHO EM PARIS** – Na rota internacional, partindo do aeroporto de Guarulhos (SP), estão incluídos os aeroportos de Miami, Paris, Buenos Aires e Assunção, Roma e Berlim. “Para nós, Paris ainda é o melhor mercado. Registramos vendas 15% superiores em comparação aos demais mercados mundiais”, analisa Marcelo Rodrigues.

A TAM Express utiliza integralmente a frota da TAM que atualmente está em operação: nove aeronaves Airbus A330 200, que podem transportar até 22 toneladas de carga e são as mais utilizadas nas rotas para Estados Unidos e Europa; 31 aeronaves A320, com capa-



*Centro de manutenção: para revisão de 300 componentes*

cidade de transporte de 5 toneladas de carga e usadas em rotas domésticas em geral; 13 aeronaves A 319, com capacidade para 4 toneladas cada uma, utilizadas para rotas domésticas e para Buenos Aires e Assunção; há ainda 19 Fokker 100, com capacidade individual para uma tonelada de carga, que são basicamente usados para o transporte regional de alimentos.

A frota terrestre é composta de 700 veículos, entre motos, furgões

e caminhões leves. Só na cidade de São Paulo circulam 45 caminhões e furgões, além de 70 motos. Trabalham na TAM Express cerca de 500 funcionários. “Para este ano esperamos um resultado semelhante ao obtido em 2002”, prevê Marcelo Rodrigues.

**CENTRO DE MANUTENÇÃO** – Desde sua inauguração, em 2001, o Centro Tecnológico e de Manutenção da TAM, localizado na cidade paulista de São Carlos, já re-

cebeu investimentos de R\$ 40 milhões. Até o final de 2006, serão injetados mais R\$ 60 milhões em novas instalações e equipamentos para o centro de manutenção. “O centro reduziu em 15% nossos custos com manutenção”, calcula o vice-presidente técnico e operacional, Ruy Amparo.

O complexo mantém um estoque de peças de reposição avaliado em US\$ 100 milhões. Implantado em área de 4,6 milhões de metros quadrados, o centro terá até o final deste ano a certificação do DAC do primeiro *check D* – para manutenção com duração prevista de quatro semanas – do Airbus A330, destinado a rotas internacionais. No centro já são realizadas as manutenções dos Airbus A319, A320 e Fokker 100. De acordo com o vice-presidente, desde o final do ano passado, em parceria com a Air France Industries (AFI), a empresa investiu US\$ 3 milhões na aquisição de um computador digitalizador ATEC 6000, que realiza testes e reparos de componentes eletrônicos de nova geração.

Antes da construção do complexo, todas as manutenções eram realizadas no hangar da companhia localizado no Aeroporto de Congonhas, que ficou pequeno com a aquisição dos Airbus. “Alugar uma área no aeroporto de Guarulhos era uma de nossas alternativas. Mas, financeiramente, optamos pela implantação do centro em São Carlos porque a fazenda, que já foi uma fábrica de tratores na década de 50, possui uma pista de pouso e o espaço generoso viabiliza a instalação de diversas atividades da empresa, incluindo o museu (*ver quadro*)”, conta Ruy Amparo.

Além dos hangares para manutenção, o complexo, onde trabalham mais de 400 funcionários, abriga oficinas internas individuais com capacidade para revisão de 300 componentes aeronáuticos – desde a caixa de controle de rádio até o trem de pouso. ■

## Museu: o sonho dos irmãos Amaro



João Amaro no museu do avião

A idéia surgiu em 1996. O comandante Rolim Amaro e seu irmão, João Amaro, sonhavam com a criação de um museu do avião – assunto que eles dominavam havia décadas. Na verdade, tudo começou há cerca de 40 anos, quando os jovens irmãos compraram um monomotor Cessna, para entregar mercadorias em fazendas do Mato Grosso. O segundo Cessna, batizado de “La Reina”, viria sete meses depois, com a expansão dos negócios. Foi em 1972 que, num passo gigantesco, os irmãos Amaro decidiram comprar a empresa Transportes Aéreos de Marília (TAM), que na época possuía uma frota de cinco bimotores. Em 1976, quando a TAM passou a ter o controle acionário da VASP e começou a operar como linha aérea nacional, acabou incorporando a frota de dez Bandeirantes. Em 1980, além dos Bandeirantes, a TAM contava com dois F 27 e seis Cessna 402.

Nessa época, João mudou-se

para Cuiabá e passou a cuidar de outros negócios da família. Mas Rolim continuou à frente da empresa aérea e, no início da década de 90, iniciaria a aquisição dos dois primeiros Fokker 100, que chegariam a ser 50 na melhor fase da TAM, em 1995. Mesmo à distância, João Amaro não desistiu do projeto de montar o museu de aviões. “Buscávamos uma maneira de marcar a presença da TAM no mercado nacional”, lembra. Ele conta que, a partir da segunda metade da década de 90, junto com o irmão começaram a ir atrás de 52 modelos de aviões antigos, espalhados por diversas partes do mundo. Foi então que começou a tomar forma o museu “Asas de um Sonho”. “Trouxemos aviões da Alemanha, Polônia, Argentina, Uruguai, Inglaterra e Estados Unidos”, diz. Com as aquisições, iniciou-se a recuperação das aeronaves. Rolim Amaro morreu em acidente aéreo, mas João continuou com a construção do museu, que será integralmente inaugurado até o final de 2004.

Hoje o museu tem 49 aeronaves próprias – 15 delas já foram restauradas e podem ser vistas no local, entre eles o Spitfire Mk IX, de 1943, e o Curtiss Robin B, de 1928. “Os grandes pilotos e construtores nacionais e internacionais terão suas histórias contadas em uma galeria especial”, regozija-se João Amaro.

# Infra-estrutura restringe expansão de Santos

Para receber mais carga, o porto precisa de investimentos em infra-estrutura terrestre e aquaviária, como a construção das avenidas perimetrais, o aprofundamento do canal e a ampliação do Rodoanel e do Ferroanel

Gisele de Oliveira



Retomar serviço de dragagem e construir as avenidas perimetrais são prioridades

**N**os seis primeiros meses deste ano, passaram pelo Porto de Santos 27,4 milhões de toneladas de mercadorias, 16% a mais do que o registrado no mesmo período de 2002. Com base nesses números, a Companhia Docas do Estado de São Paulo (Codesp), empresa que administra o cais, projeta um resultado anual de 62,5 milhões de toneladas entre importação e exportação, 2,5 milhões acima da previsão inicial.

Entretanto, atrás desse otimismo que ronda mais um recorde de movimentação, esconde-se uma situação que há muito tempo preocupa usuários e autoridades portuárias. O Porto de Santos precisa de investimentos em infra-estrutura terrestre e aquaviária, caso contrário terá sérios problemas para receber mais cargas. Além disso, em termos de capacidade operacional a marca de 70 milhões de toneladas já é consi-

derada limite para o porto, diz o diretor comercial da Codesp, Fabrizio Pierdomênico.

Desde a adoção da Lei 8.630, de fevereiro de 1993, a chamada Lei dos Portos, a iniciativa privada investiu no Porto de Santos cerca de R\$ 1 bilhão, enquanto a Codesp não dispôs de recursos. O diretor de Finanças da estatal, Roldão Gomes

Filho, ressalta que a empresa não tem verbas para investir em infra-estrutura e que depende do governo federal. "Nossa prioridade é saldar dívidas", afirma. O passivo financeiro da Codesp chega a R\$ 800 milhões, enquanto a receita, entre patrimonial e de serviços, totaliza R\$ 361 milhões.

Em recente visita a Santos, o ministro chefe da Casa Civil, José Dirceu, afirmou que o Porto de Santos é prioridade para o governo Lula. O que para a Codesp significa retomar o serviço de dragagem e construir a Avenida Perimetral nas margens esquerda e direita. Desafios que se não forem superados rapidamente podem custar a perda de cargas para outros portos.

Segundo o diretor do Departamento Nacional de Infra-Estrutura de Transportes (DNIT), Washington Lima de Carvalho, representante do Ministério dos Transportes e coordenador do grupo de trabalho que discute as prioridades de investimento na área de infra-estrutura do Porto de Santos, não faltarão recursos para as perimetrais.

Com a inclusão da verba no orçamento 2004 pelo governo federal, que ainda depende de tramitação no Legislativo, a expectativa da Codesp é que as obras da Perimetral da margem direita, no município de Santos, tenham início já no primeiro semestre de 2004, enquanto a construção da via na margem esquerda, na cidade de Guarujá, deverá começar no segundo semestre.

O governo federal prevê a liberação R\$ 70 milhões para dar início à primeira fase da construção das avenidas. Entretanto, para o começo das obras é necessária a retomada do processo licitatório, suspenso pelo Ministério dos Transportes no início deste ano.

A Avenida Perimetral na margem direita está orçada em R\$ 305 milhões e contará com 12 km de extensão. Já

a do Guarujá, com 4 km, tem custo avaliado em R\$ 45 milhões.

Para usuários do porto, a obra é



Fabrizio Pierdomênico: marca de 70 milhões de t, o limite da capacidade de Santos



## MOVIMENTAÇÃO DO PORTO DE SANTOS

(Exportação - por tipo de mercadoria)

	Jan/jun 2003 (em toneladas)	Varição 2002/2003 (%)
Complexo soja (grão + farelos)*	4.930.914	25,38
Açúcar (granel + carga geral)	2.713.871	7,80
Óleo combustível	1.656.342	32,96
Sucos cítricos (granel + carga geral)	613.227	22,50
Óleo diesel	609.240	37,08
Gasolina	575.965	7,71
Produtos siderúrgicos	345.928	-38,16
Café (grãos + solúvel)	208.696	27,19
Papel de impressão	153.673	70,69

\* Participação de 27,87% das exportações e de 20,78% do total geral do porto  
Fonte: Codesp

vista como única solução para os problemas viários terrestres, já que desafogará o trânsito, separando o tráfego de caminhões das composições ferroviárias, revitalizará diversas regiões do porto hoje ociosas e viabilizará a operação de estacionamento para caminhões. No ano passado, 73,3% das cargas que chegaram e saíram do Porto de Santos, cerca de 39,1 milhões de toneladas, foram pelo modo rodoviário.

Além da construção da Perimetral, o presidente do Sindicato dos Operadores Portuários do Estado de São Paulo (Sopesp), Carlos

recebe navios de grande porte.

Atualmente, a dragagem realizada pela Codesp é feita apenas nos

Eduardo Bueno Magano, destaca que é necessário também a retomada da dragagem de manutenção e aprofundamento do canal e dos berços, pois cada vez mais o porto

berços de atracação. No canal do estuário o serviço está parado desde dezembro por causa também da suspensão das licitações.

### RODOANEL-FERROANEL

– Além da infra-estrutura terrestre e aquaviária dentro do porto, outro problema enfrentado por caminhões e ferrovias é a dificuldade de acesso ao cais. O que, segundo o secretário estadual de Transportes, Dario Lopes, deverá acabar após a construção do trecho sul do Rodanel e do tramo sul do Ferroanel. A primeira tem como objetivo desafogar o trânsito de caminhões entre o cais santista e o interior do estado, já a segunda, visa criar um caminho exclusivo para o tráfego ferroviário de cargas. “Precisamos de operações eficientes, que proporcionem redução de custo e de tempo”, afirma o secretário.

As duas obras estão entre os compromissos firmados pelo governo paulista para 2003, garante o governador Geraldo Alckmin.

## MOVIMENTAÇÃO DO PORTO DE SANTOS

(Importação - por tipo de mercadoria)

	Jan/jun 2003 (em toneladas)	Varição 2002/2003 (%)
Trigo	1.124.107	-3,26
Carvão	1.121.634	-16,06
Adubo	1.055.187	15,43
Enxofre	514.117	-15,34
Sal	344.913	-10,26
Minério	336.875	-23,84

\* Participação de 11,48% das importações e de 4,08% do total geral do porto  
Fonte: Codesp



**Gestão de Transportes**

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

#### Módulos de Serviços:

- Manutenção Descentralizada
- Plataforma de Serviços
- Gestão de Documentação
- Atendimento de Acidentes de Trânsito
- Treinamento

Mão de Obra especializada em Equipamentos Hidráulicos.

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

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

## Suspensões a Ar e Plataformas Eletro-Hidráulicas



Disponível para todos os modelos de caminhões e carretas



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

# Terceirização aumenta performance dos frotistas

Representantes de montadoras, consultores e peritos debatem em seminário os benefícios proporcionados pela terceirização da manutenção e o uso do crédito do ICMS na compra de veículos e combustíveis

Denis Cardoso

**P**or mais que os veículos evoluam, a manutenção sempre irá existir. Foi com essa frase que o engenheiro Luso Martorano Ventura, presidente da SAE Brasil (Society of Automotive Engineers), encerrou sua apresentação no seminário “Contratos de Manutenção: Vantagens para Frotistas”, realizado em fins de junho, em São Paulo, pela Universidade do Transporte, Fetcesp e M. Fontana Promoções. Sob o tema

“A evolução da prestação de serviços a frotistas no mercado brasileiro”, Ventura foi o primeiro palestrante do seminário, que ainda contou com as participações de representantes da Volvo, Scania, Volkswagen, Iveco, DaimlerChrysler, Randon Multieixo e Netz Engenharia.

Ventura não só ressaltou a eternidade dos serviços de manutenção como enfatizou a integração de toda a cadeia (frotista, concessionária, veículo e fábrica), que tende a operar de maneira totalmente interligada, sempre com o apoio da tecnologia (satélite e internet). “Minha apresentação deu um panorama geral sobre o tema, com uma visão futurista em relação ao sistema de terceirização da manutenção, servindo de aquecimento para os outros palestrantes”, definiu.

Normalmente, os frotistas que assinam contratos de manutenção

com os fabricantes de veículos e suas concessionárias optam pelo plano preventivo ou pleno. O primeiro cobre apenas a parte de óleos, filtros e revisões. Ele permite a programação das paradas, garantindo a checagem de componentes vitais do veículo. Isso reduz as paradas imprevistas (quebras na estrada, por exemplo) e aumenta a disponibilidade da frota e, conseqüentemente, a lucratividade da empresa. Já o plano pleno, como o nome diz, con-



Luso Ventura, da SAE Brasil

templa, além do preventivo, itens de manutenção corretivas do veículo, incluindo peças e mão-de-obra.

“A partir do momento em que é assinado o contrato, o frotista não precisa mais se preocupar com a manutenção do veículo e passa a dedicar-se exclusivamente ao seu negócio, que é transportar”, disse José V. Fachini, diretor comercial da Randon Multieixo, com sede em Campinas (SP), uma das pioneiras na prestação desse tipo de serviço.

“O número de empresas interessadas em terceirizar a manutenção de seus veículos cresce a cada ano e hoje mantemos parcerias com mais de 30 clientes”, afirmou Fachini, que abordou o

tema “Concessionária: a parceria entre o fornecedor e o frotista”. Esses clientes que assinaram contratos de manutenção com a Multieixo já respondem por cerca de 50% do faturamento total da empresa. “É um negócio altamente promissor”, garante.

Segundo ele, a Transportadora Americana, sediada em Americana (SP), foi a primeira companhia a contratar os serviços de manutenção da Multieixo, em 1991. “É uma parceria bem-sucedida, em que cuidamos de 100% da frota da empresa”, afirmou o diretor, completando que a Transportadora Americana “registrou uma redução de 40% nos custos de manutenção” depois que passou a terceirizar os serviços de manutenção.

As parcerias de manutenção, de acordo com Fachini, incluem, em alguns casos, a transferência da Multieixo para dentro das empresas transportadoras. “Montamos uma equipe nossa dentro da empresa, assumimos os estoques de peças e ferramentas existentes,



Fachini, da Multieixo



Naval, da Rede Scania



Sidney, da Volvo

contratamos funcionários e realizamos treinamentos em conjunto com a Randon e as empresas coligadas”, explicou.

“Com a contratação de um plano de manutenção, o transportador dispensa vários itens, como estoque de peças, oficina própria, departamento de compras, equipamentos e ferramentas e contratação de funcionários”, ressaltou o diretor.

“Com uma manutenção preventiva, há menos paradas não programadas e melhor pontualidade de entrega das cargas”, acrescentou Carlos Eduardo Naval, gerente de estratégia e desenvolvimento da Rede Scania no Brasil, responsável pelo quinto painel do seminário, cujo tema foi “Frotista: A necessidade do pronto atendimento com qualidade”.

Segundo Naval, o item mais importante abordado em sua palestra foi a disponibilidade do veículo. “Por meio de um atendimento eficiente e rápido, com o serviço Plus 24 da Scania, que abrange todo o território nacional, 24 horas por dia, o frotista e o pequeno transportador têm a segurança de uma ação imediata no caso de uma parada inesperada, podendo, assim, voltar ao trabalho com o veículo no menor tempo possível”, disse.

Segundo ele, o contrato de Reparo e Manutenção Scania pode ser adequado à necessidade específica do cliente. “Podemos levar, por exemplo, uma oficina completa para dentro do local de trabalho do cliente, como em minerações ou extração de madeira, lugares onde não há como fazer o deslocamento do veículo até a concessionária”.

O contrato, de acordo com Naval, oferece outras vantagens, tais como a manutenção profissional realizada pelo fabricante, com mecânicos treinados pela fábrica; a utilização de peças genuínas em to-

dos os serviços, o que proporciona mais segurança e um maior valor de revenda do veículo; e, por fim, a redução do custo global de manutenção.

Responsável pela palestra “Montadoras: a importância estratégica do atendimento pós-venda ao frotista”, Evalner Turci Sidney, gerente de soluções de transporte da Volvo do Brasil, apresentou casos práticos obtidos no processo de terceirização da manutenção. “Por meio dos planos de manutenção se estabelece um vínculo com os frotistas e buscamos explorar isto por meio de uma parceria ‘ganha-ganha’, em que o cliente nos disponibiliza a frota para treinamento e formação de seus motoristas, e nós garantimos a melhor operação possível dos veículos”, afirmou o gerente da Volvo.

Segundo Wagner Fonseca, diretor da Netz Engenharia, para que os contratos de manutenção tenham os melhores resultados é preciso que haja um trabalho especializado de gerenciamento. “Ficamos responsáveis pela gestão do projeto, atuando em conjunto com o concessionário e o frotista, servindo como espécie de mediador de todo o processo de manutenção”, afirmou Fonseca, que no seminário tratou do tema “Contratos de manutenção: premissas, práticas e ferramentas de controle”.

Segundo Fonseca, quando o frotista assina um contrato pleno de manutenção com a montadora e sua concessionária, faz-se um estudo da operação, definindo um custo por quilômetro rodado, que servirá de base para a mensalidade a ser paga pelo cliente. “Existem casos de distorções nesses custos, tanto para cima quanto para baixo, provocadas pela falta de um histórico da



Fonseca, da Netz Engenharia

manutenção dos veículos que condiz com a realidade”, afirmou.

Por isso, primeiramente, a Netz Engenharia faz uma análise profunda do projeto para definir o custo ideal do serviço de manutenção. Tanto a concessionária quanto o frotista podem contratar a companhia. “Às vezes, o interesse pelos serviços da Netz é de ambos e, nesse caso, os custos de contratação de nossa empresa são divididos”, ressaltou.

A partir do momento em que a Netz Engenharia começa a fazer parte da operação, ela assume o controle dos custos de manutenção, com o objetivo de deixá-los estabilizados.

**ICMS** – Estabelecida para servir como um estímulo às empresas paulistas, a regulamentação da utilização de crédito do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) para compra de combustíveis e de veículos tende a ser extinta dentro das novas regras



Valdete Marinheiro, consultora

tributárias em negociação no projeto de Reforma Tributária.

“Há uma clara tendência a que este imposto seja unificado e tenha sua estrutura definida a partir de um organismo central, que passe a estabelecer um só tipo de regra válida para todos”,

diz Valdete Marinheiro, consultora jurídica da Confederação Nacional dos Transportes (CNT).

Desta forma, as transportadoras que quiserem aproveitar este direito devem fazê-lo até o final do ano, já que a previsão é de que as novas regras tributárias, caso sigam o cronograma previsto pelo Poder Executivo, comecem a vigorar já a partir de 2004. O tema “Crédito do ICMS no Transporte Rodoviário de Carga” foi apresentado por Valdete Marinheiro no segundo dia do seminário. ■

# Tecnologia da Fórmula 1 para controle das frotas

**Após teste em mais de 100 mil veículos de carga, o Shell Monitor é apresentado às transportadoras como um meio de controlar as frotas, reduzir custos e racionalizar serviços administrativos e contábeis**

João Teixeira

**E**conomia, racionalização administrativa e controle da frota. É o que oferece o Shell Monitor, sistema de gerenciamento de combustíveis desenvolvido pela Shell, em parceria com o Banco Real, que despertou grande interesse dos transportadores na apresentação do produto no Sindicato das Empresas de Transporte de Carga de São Paulo e Região (Setcesp), na capital paulista.

Um anel com microchip identificador instalado em uma hora na boca do tanque do caminhão permite que, ao encostar o bico da bomba no tanque, o veículo, automaticamente identificado, tem o abastecimento liberado ou bloqueado. As informações do veículo são enviadas à Central da Shell, que as retransmite para a tela do computador da frota via internet.

Trata-se da tecnologia mais avançada, idêntica à das escuderias nas

corridas da Fórmula 1. O Centro de Pesquisas da Shell em Chester, Inglaterra, é parceira da Ferrari nas mais famosas pistas de corrida do mundo.

O Shell Monitor online tem consultoria e suporte integral da Shell, todos os dias da semana, mesmo em situações imprevistas como falta de luz no posto ou senha esquecida pelo motorista. “Não há custos de adesão ou de manutenção”, informou Ozoni Argenton Júnior, da Martin Brower do Brasil, um dos maiores operadores logísticos do mundo em alimentação, que aderiu ao sistema.

O software controla a quilometragem rodada, abastecimentos, quantidade, tipo e valores médios dos combustíveis utilizados, além de indicar locais, data, hora, média de consumo (km/litro) e permite consultas em tempo real pela Internet. Os pagamentos são feitos por débito automático. Sua instala-

ção se dá em regime de comodato, sem custos adicionais, mesmo em frotas de alta rotatividade (compra e venda) de veículos.

Com uma frota de 102 veículos que transportam alimentos em três temperatu-

ras diferentes (congelados, resfriados e secos), no abastecimento de 600 restaurantes da rede McDonald's, a Martin Brower deverá rodar 10,5 milhões de quilômetros e consumir quatro milhões de litros de combustível neste ano.

“Estamos começando a instalar os anéis nos equipamentos de refrigeração com o suporte da consultoria da Shell”, disse Argenton.

Segundo o empresário, o Shell Monitor pôs fim ao envio de notas fiscais, boletos bancários de postos cadastrados, relatórios dos motoristas e cupons na área de transporte. A conferência contábil envolvia as áreas fiscal e financeira da empresa. O pagamento por débito automático “eliminou tudo isso e o gerenciamento de vales, depósitos e despesas para os motoristas. Também melhorou o gerenciamento de riscos e o controle do fluxo de caixa”.

All Intermodal (Delara), Martin Brower Brasil, Rodoviário Líder, Gafor, Sementes Selecta e Transportadora Vantobra já adotam o sistema. O Shell Monitor foi usado e testado em mais de cem mil veículos de transporte de cargas.

O sistema de gerenciamento permite a previsão dos controles e a prevenção de fraudes. Utilizando o roteirizador, as frotas podem planejar o tráfego em rotas de todo o País e aumentar a segurança. No site [www.shell.com.br/transportes](http://www.shell.com.br/transportes), a empresa pode fazer consultas sobre uma série de serviços. A



A Shell planeja aumentar seu market share com o Shell Monitor

tecnologia foi desenvolvida para rodar longas distâncias sem precisar de aferição.

No lançamento do novo produto, Argenton revelou que a Shell investiu mais de US\$ 30 milhões na rede Rimula de postos integrados, um dos pilares estratégicos da companhia, em busca de confiança e qualidade de seus produtos, além de melhorias na infra-estrutura de atendimento. Para Vitor Taublib, gerente de Marketing da Shell Brasil, "o Shell Monitor faz parte do programa de investimentos para melhorar a oferta de produtos e serviços no transporte de cargas no Brasil". A tecnologia 100% desenvolvida em Chester foi transferida para o Brasil após testes na Europa, Turquia e África do Sul.

As informações no Shell Monitor são geradas pelo sistema de transmissão do veículo. O tacógrafo também é alimentado com informações em paralelo.

O hodômetro registra a quilome-

tragem, calculando a média do consumo e o deslocamento do veículo. Como nem sempre o hodômetro e o tacógrafo estão calibrados – às vezes circulam adulterados – o consumo e os gastos gerais aumentam. Calibrado juntamente com o tacógrafo, o Shell Monitor marca a quilometragem real e dá confiabilidade aos números.

**MARKETING EXCLUSIVO** – O Shell Monitor foi apresentado em eventos realizados em Curitiba, Porto Alegre, Belo Horizonte, São Paulo e Campinas. Segundo Ricardo Schaer, do Marketing Estratégico da Shell, a campanha de lançamento obedece a um cronograma de eventos nos sindicatos mais representativos do transporte de cargas. Cada apresentação tem reunido 80 empresas, em média.

"O objetivo é utilizar o canal de comunicação dos sindicatos para trazer benefícios aos associados. Tenho a sensação de que foi a decisão mais acertada", afirma

Schaer. A adoção desta estratégia foi possível graças à aproximação da Shell com a Marcelo Fontana Promoções, responsável pela organização dos eventos

Com este lançamento, a Shell inicia uma nova etapa de participação no mercado de transporte de cargas, oferecendo benefícios no gerenciamento das frotas. Seu departamento de Marketing planeja aumentar em 30% o market share da empresa com o novo produto.

A proposta inovadora se completa com os depoimentos de experiências bem sucedidas dos próprios clientes. Segundo Schaer, o objetivo da Shell é o contínuo aperfeiçoamento da infra-estrutura de serviços na rede de postos espalhada pelas principais rotas do País. Devidamente autorizados, os motoristas, com o cartão Shell Monitor, podem fazer suas refeições e utilizar serviços de manutenção, lubrificação e troca de peças na rede de postos Shell.

**E**STACIONE SEU ANÚNCIO AQUI.  
O Brasil inteiro vai estar de olho nele.

**LIGUE JÁ!**

**(11) 5096-8104**

Depto. Comercial

Chegou a hora de assumir o controle.

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

- Sistema de Gerenciamento de Frota
- Sistema de Controle de Tráfego
- Sistema de Cargas

**GUBERMAN**  
Informática

www.guberman.com.br (27)3200-2662

**NÓS TEMOS TUDO !!!**

IMAGENS  
ADESIVAÇÃO  
DIVISÓRIAS  
LONAS  
PEÇAS

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

## Mais ônibus Marcopolo para Emirados Árabes e Colômbia



Dois mercados internacionais de grande importância para a encarregadora gaúcha estão adquirindo novos ônibus. Para os Emirados Árabes, onde a Marcopolo tem escritório de representação instalado em Dubai, a empresa embarcou recentemente 130 ônibus Gran Viale, com chassis Scania L94 IB (120) e Mercedes-Benz (10) e transmissão ZF Ecomat. Os ônibus são para a Dubai Municipality, companhia responsável pelo transporte urbano de passageiros da cidade. Dos 600 ônibus que integram a frota de Dubai, 70% têm carroceria Marcopolo. Os veícu-

los, que receberam isolamento térmico especial para absorção do calor, possuem 47 lugares e foram fabricados com uma divisória, para separar homens de mulheres – exigência cultural daquele país. Já na Colômbia, onde a Marcopolo tem fábrica própria, foram comercializadas 100 unidades do Gran Viale com chassis Volvo B10M (*foto à esq.*), que atenderão o projeto Transmilênio, da cidade de Bogotá. Desde julho, a Marcopolo está avaliando todos seus produtos na nova pista de testes (*foto abaixo*), com 670 metros de comprimento e sete de largura, que construiu na fábrica de Caxias do Sul (RS).



## Portal da Shell oferece Rodograma

A Shell do Brasil, uma das maiores companhias distribuidoras de combustível de capital privado no Brasil, que responde pela distribuição de cerca de 20% do mercado de derivados de petróleo, está lançando no seu Portal de Transportes da Internet o rodograma – programa de roteirização para viagens, uma importante ferramenta para o planejamento de percursos. Partindo de informações sobre pontos de origem e destino, o site traça roteiros mais eficientes, determina



locais ideais para paradas e permite efetuar o cálculo do valor estimado da viagem. Para solicitar o rodograma, o transportador deve se cadastrar no portal [www.shell.com.br/transportes](http://www.shell.com.br/transportes), sem custos e independentemente de ser cliente da Shell. O site foi desenhado especialmente para o transportador de cargas e passageiros, funciona há um ano e oferece ao usuário serviços, produtos e informações, além de disponibilizar uma seção de classificados para o segmento.

## Portos I

Os principais portos brasileiros que operam cargas da navegação fluvial e lacustre movimentaram 12,37 milhões de toneladas de janeiro a dezembro do ano passado. O porto do Rio Grande (RS) foi o que mais operou cargas em 2002: um total de 3,5 milhões de toneladas entre embarque e desembarque. Porto Velho (RO) registrou o segundo maior volume, totalizando 2,3 milhões de toneladas, entre grãos e líquidos. Na seqüência, vieram os portos de Corumbá/Ladário (MS), com 2 milhões, Presidente Epitácio (SP), com 1,4 milhão, Estrela (RS), com 686 mil toneladas e Porto Alegre (RS) com 644 mil toneladas.

## Congresso da ABTC terá eventos

Este ano, Fortaleza (CE) foi a capital escolhida para sediar o IV Congresso Nacional Intermodal dos Transportes de Cargas (ABTC), que acontece entre 6 e 8 de agosto e tem como tema central a identificação de recursos acessíveis para financiamento das empresas e da infra-estrutura em transportes. Durante o encontro, também serão debatidos assuntos como a instalação da nova refinaria de petróleo e a inspeção técnica veicular. Em paralelo ao congresso, serão realizados alguns eventos importantes, como a Feira Automotiva, que terá a participação de montadoras como Volkswagen e Volvo, distribuidoras de combustíveis como Shell, Petrobras BR e Ipiranga, prestadores de serviços como Autotrak, Controlsat (rastreamento), Apisul (seguros), Bradesco/Visa Vale pedágio, TAM Express e VarigLog (transporte aéreo de cargas) e fornecedores de equipamentos e peças para o setor, como Randon (implementos), Pirelli e Goodyear (pneus). O congresso também será local da reunião anual da Diretoria da Confederação Nacional do Transporte (CNT).

## Nova operadora do vale-pedágio

A empresa Repom, controlada pelo Grupo Martins, de Minas Gerais, foi autorizada pela Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), a ser a terceira operadora do vale-pedágio no País. As outras duas empresas que trabalham com o sistema são a Bradesco/Visa, que administra as operações por meio de cartão magnético, e a DBTrans, que utiliza tíquetes.

A Repom optou por utilizar o mecanismo de tíquetes, com um código numérico específico que precisa ser lido pelos computadores nas praças de pedágio em todo o País, de acordo com a ANTT. Fernando Carvalho, diretor da Repom, diz que a operadora vai utilizar sua condição de gestor de contratação de fretes para alavancar e administrar a comercialização do vale-pedágio.

## Caminhoneiro ganha cartão de crédito Volvo

A Volvo do Brasil está lançando um cartão de crédito dirigido a caminhoneiros autônomos e a frotistas do setor de transporte rodoviário. Com ele, os usuários terão maior agilidade no atendimento e maior facilidade no pagamento na rede de concessionárias da marca, conforme anunciou Luis Carlos Pimenta (foto), responsável pelas operações de Pós-Venda da fábrica. Há ainda outras vantagens para o usuário: como o cartão é um produto criado com a empresa de financiamento Losango, será possível, numa segunda etapa, fazer compras na rede de pontos de venda, estabelecimentos e lojas conveniadas à financiadora. Além disso, quem comprar pe-

ças e serviços na rede já tem seu crédito pré-aprovado e a compra poderá ser paga em até 10 vezes. Pimenta diz que o público alvo do Volvo Card – são os caminhoneiros autônomos, responsáveis por 50% da frota de 50 mil



veículos que circulam no Brasil, e frotistas. A cobrança das despesas será feita por meio de fatura mensal, com ficha de compensação bancária.



Se a sua empresa é transportadora, indústria ou prestadora de serviços ligada ao setor de transportes, a edição especial **AS MAIORES DO TRANSPORTE**, publicada desde 1975, é um excelente veículo para se aproximar de seu público. Para participar gratuitamente dessa importante publicação, basta entrar em contato com nossa redação e solicitar o formulário para preenchimento, devolvendo-o

juntamente com o balanço anual de 2002 – passivo, ativo e demonstrativo de resultados. Conforme critérios estabelecidos, cada empresa só poderá figurar em um único segmento, aquele descrito no cartão CNPJ.

**O prazo para participação vai até 30 de agosto de 2003**

Mais informações com Maria Penha ou Sabrina  
pelo fone/fax (11) 5096-8104  
ou pelo e-mail [otmeditora@otmeditora.com.br](mailto:otmeditora@otmeditora.com.br)



## Rapidão Cometa, também na área farmacêutica

Para atender o setor farmacêutico – um dos segmentos de transporte e logística mais complexos do mercado – a Rapidão Cometa criou o Rapidão Farma, em operação nas regiões Nordeste e Sudeste desde fevereiro último. Segundo o diretor de Vendas da Rapidão Cometa, Edward Montarroios, “o serviço envolve atacado, varejo, e logística de abastecimento de hospitais e farmácias e tem um nível de sofisticação em termos de exigências específicas que, sem dúvida, o torna um caso único no mercado geral de transportes”. Para viabilizar o transporte em condições adequadas, atendendo todas as especificações tanto dos fabricantes quanto da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), a Rapidão Farma desen-



volvendo treinamento adequado para a equipe operacional, além de realizar adaptações da infra-estrutura, como o isolamento de 200 m<sup>2</sup> do armazém de cargas da empresa, localizado em São Paulo (SP), compra de geladeiras e de compartimentos com climatização apropriada, segundo explica o analista de projetos da Rapidão Cometa, Leandro De Marco. Para o transporte dos medicamentos foram adaptados, com isolamento térmico adequado, 50 veículos – carretas, caminhões e furgons – em São Paulo e 30 vans nas filiais do Rio de Janeiro, Campinas, Salvador, Recife, Fortaleza e Belém. Segundo De Marco, a Rapidão Farma, que atende atualmente 71 clientes, é responsável por 7% do faturamento total da empresa.

## O poeta de um rei sem trono



“As estradas, o poeta e os caminhoneiros” é o livro de Salomão Ribeiro, definido como poeta das estradas, lançado pela Oriente das Acácias Editora com o patrocínio da Volkswagen Caminhões e Ônibus. Salomão dividiu a obra em quatro clamores

de SOS: um para o universo do estradeiro, outro dedicado à sua cultura, um para as homenagens e outro destinado aos perigos do volante, do excesso de trabalho e outras mazelas.

No capítulo sobre o mundo dos caminhoneiros, uma das poesias, Enigma, diz que “Preciso chegar. Minha estrada é longa. O cansaço me pressiona. A saudade é demais (...) O estradeiro esquecido. Mas programado para voltar.” Na parte dedicada às homenagens, o tom também é cáustico. “Sou rei... sem trono e sem poder. Sou rei sem direito e proteção. Sou rei sem bastão e identidade. Sou rei sem car-

reta e caminhão.”

A imagem do caminhoneiro reconhecidamente não é das melhores. “Ele é reconhecido não por suas virtudes. Mas é criticado por seus defeitos”, diz Salomão, que, por isso mesmo, dedicou um capítulo para homenagear o homem do volante. “...com licença, estou aqui só de passagem, vou continuar a viagem que meu destino traçou. Com licença, pois nas rodas do possante. O meu país vai avante pois caminhoneiro sou.”

O editor da revista Caminhoneiro, Domingos Costa, no prefácio do livro, escreve: Faz uns dez anos, que vira-e-mexe, vejo o Salomão distribuindo seus poemas, em papezinhos decorados com azul colorido, para despertar a leitura. Há bem mais tempo que isso, lá ia ele para as festas de caminhoneiros, nesse trabalho de formiga conscientizadora.”

A tiragem inicial do livro foi de 10 mil exemplares.

## Braspress agora atende todo Brasil



Com toda a infra-estrutura necessária para operar na Região Norte, a transportadora paulista Bras-

press está completando sua malha operacional em todo o País. Desde junho, a empresa está atendendo “todos os quadrantes de nossa pátria, de Norte a Sul, de Leste a Oeste”, como afirma o diretor-presidente da Braspress, Urubatan Helou (foto). A transportadora tem agora 56 pontos de distribuição, sendo 48 filiais próprias e mais oito agentes exclusivos, por onde circula a frota de 575 caminhões. Para movimentar toda essa estrutura trabalham 1.750 funcionários e mais de 500 colaboradores terceirizados. “É com muita satisfação que realizo este sonho, pois venho me dedicando ao assunto nesse últimos cinco anos”, comenta Helou, que no mês de junho foi agraciado pelo Exército Brasileiro, pela segunda vez, com a medalha da Ordem do Mérito Militar, no Grau Oficial. A primeira homenagem foi concedida em 1997, no Grau Cavaleiro.

## Portos II

O Porto de Vitória registrou 2,23% a mais na movimentação de contêineres durante o mês de junho, em comparação com maio de 2003. Também cresceram as operações com produtos siderúrgicos (30,73%), açúcar (100%) e tubos flexíveis (108,38%). Ao todo, foram movimentadas durante o mês 449,8 mil toneladas. No período, atracaram no porto 142 navios, 6,76% a mais que em maio, quando pararam no cais 133 embarcações.



# custos operacionais

VEÍCULO	VOLKSWAGEN		
MODELO/CARROCERIA	GOL PLUS 1.0 8V		
QUILÔMETROS RODADOS (Média mensal)	5.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	132,80	0,0266	4,3
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	183,15	0,0366	5,9
SALÁRIO DO MOTORISTA	1112,50	0,2225	35,8
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	85,38	0,0171	2,7
SEGURO FACULTATIVO	104,88	0,0210	3,4
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	282,37	0,0565	9,1
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>1901,08</b>	<b>0,3802</b>	<b>61,2</b>
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	947,14	0,1894	30,5
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	89,30	0,0139	2,2
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	135,83	0,0271	4,4
LUBRIFICANTE DO MOTOR	25,55	0,0051	0,8
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	2,39	0,0005	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	25,00	0,0050	0,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>1204,94</b>	<b>0,2410</b>	<b>38,8</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>3106,02</b>	<b>0,6212</b>	<b>100,0</b>

VEÍCULO	FORD		
MODELO/CARROCERIA	F4000 BAÚ		
QUILÔMETROS RODADOS (Média mensal)	10.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	232,15	0,0232	3,6
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	503,27	0,0503	7,9
SALÁRIO DO MOTORISTA	1128,52	0,1129	17,6
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	85,98	0,0086	1,3
SEGURO FACULTATIVO	252,85	0,0253	4,0
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	581,23	0,0581	9,1
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>2784,00</b>	<b>0,2784</b>	<b>43,5</b>
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	2831,48	0,2831	41,2
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	273,65	0,0274	4,3
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	571,83	0,0572	8,9
LUBRIFICANTE DO MOTOR	78,65	0,0079	1,2
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	5,97	0,0006	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	50,00	0,0050	0,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>3609,58</b>	<b>0,3610</b>	<b>56,5</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>6393,57</b>	<b>0,6394</b>	<b>100,0</b>

VEÍCULO	MERCEDES-BENZ		
MODELO/CARROCERIA	MB 1620 4x2 CS		
QUILÔMETROS RODADOS (Média mensal)	10000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	434,94	0,0435	4,4
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	857,57	0,0858	8,7
SALÁRIO DO MOTORISTA	1128,52	0,1129	11,5
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	142,42	0,0142	1,4
SEGURO FACULTATIVO	388,13	0,0388	3,9
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	894,63	0,0895	9,1
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>3846,21</b>	<b>0,3846</b>	<b>39,1</b>
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	4440,63	0,4441	45,1
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	309,59	0,0310	3,1
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	910,80	0,0911	9,3
LUBRIFICANTE DO MOTOR	118,99	0,0119	1,2
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	14,73	0,0015	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	200,00	0,0200	2,0
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>5994,73</b>	<b>0,5995</b>	<b>60,9</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>9840,94</b>	<b>0,9841</b>	<b>100,0</b>

VEÍCULO	SCANIA		
MODELO/CARROCERIA	R 124 LA 360 4x2 NA CAV. MEC.		
QUILÔMETROS RODADOS (Média mensal)	15.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1481,74	0,0974	7,6
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1814,25	0,1210	9,4
SALÁRIO DO MOTORISTA	1128,52	0,0752	5,9
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	320,55	0,0214	1,7
SEGURO FACULTATIVO	984,00	0,0656	5,1
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1749,43	0,1166	9,1
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>7458,48</b>	<b>0,4972</b>	<b>38,8</b>
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	8198,06	0,5465	42,6
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	694,24	0,0463	3,8
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2214,00	0,1476	11,5
LUBRIFICANTE DO MOTOR	383,25	0,0256	2,0
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	33,13	0,0022	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	262,50	0,0175	1,4
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>11785,20</b>	<b>0,7857</b>	<b>61,2</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>19243,68</b>	<b>1,2829</b>	<b>100,0</b>

VEÍCULO	MERCEDES-BENZ		
MODELO/CARROCERIA	SPRINTER 311 FURGÃO		
QUILÔMETROS RODADOS (Média mensal)	10.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	267,31	0,0267	4,4
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	579,98	0,0580	9,5
SALÁRIO DO MOTORISTA	1128,52	0,1129	18,6
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	124,05	0,0124	2,0
SEGURO FACULTATIVO	244,20	0,0244	4,0
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	552,15	0,0552	9,1
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>2896,20</b>	<b>0,2896</b>	<b>47,6</b>
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	2.186,15	0,2186	36,0
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	196,00	0,0196	3,2
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	612,72	0,0613	10,1
LUBRIFICANTE DO MOTOR	54,75	0,0055	0,9
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	2,87	0,0003	0,0
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	125,00	0,0125	2,1
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>3177,49</b>	<b>0,3177</b>	<b>52,4</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>6073,69</b>	<b>0,6073</b>	<b>100,0</b>

VEÍCULO	VOLKSWAGEN		
MODELO/CARROCERIA	15-190 - 4x2 - BAÚ		
QUILÔMETROS RODADOS (Média mensal)	10.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	800,99	0,0801	7,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	814,82	0,0815	9,5
SALÁRIO DO MOTORISTA	1128,52	0,1129	13,2
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	139,67	0,0140	1,6
SEGURO FACULTATIVO	362,99	0,0363	4,3
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	775,87	0,0776	9,1
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>3822,66</b>	<b>0,3824</b>	<b>44,8</b>
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	3089,13	0,3089	36,2
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	319,79	0,0320	3,7
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	992,74	0,0993	11,8
LUBRIFICANTE DO MOTOR	119,72	0,0120	1,4
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	15,50	0,0016	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	175,00	0,0175	2,7
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>4711,88</b>	<b>0,4712</b>	<b>55,2</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>8534,54</b>	<b>0,8536</b>	<b>100,0</b>

VEÍCULO	IVECO		
MODELO/CARROCERIA	EUROARGO 170 E 22 BAÚ		
QUILÔMETROS RODADOS (Média mensal)	10000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	462,58	0,0463	4,8
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	903,64	0,0904	8,7
SALÁRIO DO MOTORISTA	1128,52	0,1129	10,8
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	150,80	0,0151	1,4
SEGURO FACULTATIVO	413,25	0,0413	4,0
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	947,86	0,0948	9,1
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>4026,65</b>	<b>0,4027</b>	<b>38,6</b>
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	4736,87	0,4737	45,4
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	365,72	0,0366	3,5
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	991,80	0,0992	9,5
LUBRIFICANTE DO MOTOR	84,68	0,0085	0,8
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	20,93	0,0021	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	200,00	0,0200	1,9
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>6399,79</b>	<b>0,6400</b>	<b>61,4</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>10426,44</b>	<b>1,0426</b>	<b>100,0</b>

VEÍCULO	VOLVO		
MODELO/CARROCERIA	FH 12.380 - 4x2 - CAV. MEC.		
QUILÔMETROS RODADOS (Média mensal)	15.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1319,89	0,0880	7,1
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1646,87	0,1098	8,6
SALÁRIO DO MOTORISTA	1128,52	0,0752	6,0
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	292,18	0,0195	1,9
SEGURO FACULTATIVO	893,22	0,0595	4,8
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1697,25	0,1131	9,1
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>6977,91</b>	<b>0,4652</b>	<b>37,4</b>
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	8196,08	0,5465	43,9
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	694,24	0,0463	3,7
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2110,22	0,1407	11,3
LUBRIFICANTE DO MOTOR	394,20	0,0263	2,1
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	32,55	0,0022	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	262,50	0,0175	1,4
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>11691,79</b>	<b>0,7795</b>	<b>62,6</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>18669,70</b>	<b>1,2446</b>	<b>100,0</b>

# Duelo de líderes

As vendas de caminhões no mercado interno somaram 32.769 unidades no primeiro semestre do ano, pouco abaixo do total de igual período de 2002, enquanto se acirra a disputa pela liderança entre Mercedes e Volkswagen

VENDAS INTERNAS DE CAMINHÕES (nacionais e importados)			
	Jan/jun 2003	Jan/jun 2002	Variações (%)
	(em unidades)		
<b>Semileves</b>			
Agrale	59	59	0,0
DaimlerChrysler do Brasil	601	493	21,9
Fiat Automóveis	184	199	-7,5
Ford Motor Company Brasil	1.463	1.554	-5,9
General Motors do Brasil	-	73	0,0
Iveco Mercosul	743	1.418	-47,6
Peugeot Citroën do Brasil	56	33	69,7
<b>TOTAL</b>	<b>3.106</b>	<b>3.829</b>	<b>-18,9</b>
<b>Leves</b>			
Agrale	262	201	30,3
DaimlerChrysler do Brasil	2.962	3.375	-12,2
Ford Motor Company Brasil	2.227	2.467	-9,7
General Motors do Brasil	-	346	0,0
Iveco Mercosul	-	-	-
Volkswagen do Brasil	3.380	3.290	2,7
<b>TOTAL</b>	<b>8.831</b>	<b>9.679</b>	<b>-8,8</b>
<b>Médios</b>			
DaimlerChrysler do Brasil	1.232	1.317	-8,5
Ford Motor Company Brasil	799	1.220	-34,5
General Motors do Brasil	-	3	0,0
Iveco Mercosul	-	-	-
Volkswagen do Brasil	2.351	2.766	-15,0
<b>TOTAL</b>	<b>4.382</b>	<b>5.306</b>	<b>-17,4</b>
<b>Semipesados</b>			
DaimlerChrysler do Brasil	3.882	3.963	-2,0
Ford Motor Company Brasil	1.351	1.488	-9,2
General Motors do Brasil	2	21	-90,5
International Caminhões do Brasil	-	133	0,0
Iveco Mercosul	51	120	-57,5
Scania Latin America	11	16	-31,3
Volkswagen do Brasil	2.960	2.159	37,1
<b>TOTAL</b>	<b>8.257</b>	<b>7.900</b>	<b>4,5</b>
<b>Pesados</b>			
DaimlerChrysler do Brasil	2.017	1.732	16,5
Ford Motor Company Brasil	560	298	87,9
International Caminhões do Brasil	-	81	0,0
Iveco Mercosul	204	523	-61,0
Scania Latin America	1.889	1.380	36,9
Volkswagen do Brasil	1.490	465	220,4
Volvo do Brasil Veículos	2.033	2.021	0,6
<b>TOTAL</b>	<b>8.193</b>	<b>6.500</b>	<b>26,0</b>
<b>Caminhões</b>			
Agrale	321	260	23,5
DaimlerChrysler do Brasil	10.694	10.880	-1,7
Fiat Automóveis	184	199	-7,5
Ford Motor Company Brasil	6.400	7.027	-8,9
General Motors do Brasil	2	443	-99,5
International Caminhões do Brasil	-	214	0,0
Iveco Mercosul	998	2.061	-51,6
Peugeot Citroën do Brasil	56	33	69,7
Scania Latin America	1.900	1.396	36,1
Volkswagen do Brasil	10.181	8.680	17,3
Volvo do Brasil Veículos	2.033	2.021	0,6
<b>TOTAL GERAL</b>	<b>32.769</b>	<b>33.214</b>	<b>-1,3</b>

Fonte: Anfavea

No contexto de um semestre, a diferença no ranking de caminhões nunca esteve tão pequena entre o líder histórico, a marca Mercedes-Benz, e a praticamente novata Volkswagen, que estreou no negócio em 1980 no Brasil e no mundo. Isso ocorreu nos seis meses encerrados em junho. A marca da estrela comercializou no semestre exatos 10.694 caminhões, dos semileves aos pesados. Ocupou 32,63% das vendas totais, de 32.769 unidades. A Volkswagen colocou 10.181 unidades e pegou 31,06% de participação. Em 2002, nos primeiros seis meses, a diferença era maior: enquanto a Mercedes tinha 32,75%, sua conterrânea germânica pegava 26,13% do negócio brasileiro de veículos de cargas.

A Ford, terceira colocada, está bem atrás das duas marcas que ponteiavam. A marca do símbolo oval vendeu 6,4 mil caminhões, ocupando uma fatia de 19,53% do mercado. A Ford está 12 pontos percentuais atrás da Volkswagen. Em 2002, no primeiro semestre, a diferença era de 5%.

Nota-se que o grande crescimento da Volkswagen se deu nos caminhões pesados, onde a marca comercializou nos primeiros seis meses de 2003 um total de 1.490 veículos, 220,4% mais que no ano anterior. Embora com menos intensidade, a Ford cresceu muito no segmento – comercializou 87,9% mais caminhões pesados.

Claramente, os dois super-avanços se deram pela influência dos pesados VW e Ford com motor de 300 cavalos Cummins, no caso da Volks o modelo Titan Tractor, na Ford, o Cargo 4331 MaxTon. São dois veículos pesados, mas não pesadões, que vêm encontrando nichos de mercados próprios.

Já as suecas Volvo e Scania, fabricantes de caminhões pesados, a vantagem para a Volvo caiu bastante no primeiro semestre de 2003. Vendeu 2.033 unidades e cresceu 0,6% sobre o ano passado. Já a Scania comercializou 1,9 mil unidades, com aumento de 36,1% nas vendas.

Em 2002, como se sabe, a Scania, logo no início do ano, decidiu aumentar bastante os preços para reduzir seu prejuízo, provocando naturalmente uma baixa de comercialização.

A Iveco Mercosul reduziu bastante sua fatia de mercado brasileiro no primeiro semestre – queda de 51,6% nas vendas. A empresa, no entanto, providenciou uma correção de rumos: passará a produzir caminhões médios e pesados no Brasil, em vez de importá-los da Argentina. Com a nacionalização, estará habilitada a financiar seus produtos pelo Finame, do BNDES.

# Agora você pode dirigir sua frota à distância.

JW Thompson



## **Shell Monitor. O sistema de gerenciamento de frotas da Shell.**

Com Shell Monitor você pode ter um controle total dos gastos de sua frota, onde quer que ela esteja. Através de um chip instalado na boca dos tanques de combustível de seus veículos, você tem acesso on line a todos os dados, como quilometragem, média de consumo, local, data e hora do abastecimento. Tudo isso em tempo real

Isto significa mais rapidez, segurança, redução de custos e melhor controle administrativo da sua frota.

Shell Monitor é um produto desenvolvido pelos laboratórios da Shell, que garantem sua contínua evolução, possibilitando sempre acesso às tecnologias mais avançadas.

### **Com Shell Monitor você tem:**

#### **Mais economia**

Redução de perda de combustível e diminuição de custos e tempo dedicados a atividades administrativas.

#### **Mais controle**

Você gerencia de forma integrada os abastecimentos realizados, podendo centralizar todos os gastos da sua frota, inclusive a alimentação dos seus funcionários na estrada.

#### **Mais tranquilidade**

Você obtém todas as informações via internet, em relatórios simples, em tempo real.

#### **Mais segurança**

As informações do veículo podem ser obtidas em paralelo ao tacógrafo/odômetro, garantindo a confiabilidade dos dados. Uma solução totalmente automatizada que previne fraudes no abastecimento.

**Para contratar ou para maiores informações sobre Shell Monitor, entre em contato com os nossos analistas. Ligue 0300 789 8282.**

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

**90 anos no Brasil**





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