

# 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 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 fornecedo-



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 cavalos-mecânicos 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.**