

# transporte

Todos os modais

MODERNO

OTM

Ano 43 - nº 414 - R\$ 12,00



Sprinter  
Limited Edition

## Volvo e Volks acirram a guerra dos pesados

Disparam exportações  
da Ford Caminhões

Itapemirim investe  
em tecnologia e frota

Geftco diversifica  
operação logística

**BNDES injeta recursos para Brasil Ferrovias se recuperar**

# NOVO CARGO 4331s MAXTON.

O CAMINHÃO QUE CHEGOU  
CARREGANDO UMA TONELADA  
DE NOVIDADES.



[www.caminhoes.ford.com.br](http://www.caminhoes.ford.com.br) - Disk Ford: 0800 703 3673 - Imagem ilustrativa.

## **Maior capacidade de carga:**

- PBTC de 43.600kg.
- PBT técnico de 16.800kg.
- Eixo dianteiro com 6.000kg de capacidade.

## **Maior estabilidade e mais conforto:**

- Nova suspensão com molas parabólicas na traseira e dianteira.
- Novos amortecedores traseiros.

## **Maior robustez:**

- Novo material LNE 50, mais resistente e flexível nas longarinas.



**Maior desempenho e economia:**

- Motor Cummins série C de 303cv.
- Nova transmissão Eaton RTLO-14918-B de 18 velocidades.
- Nova relação de eixo traseiro de 4,89:1.
- Duas opções de pneus: 295 e 275.

**Mais versatilidade:**

- Nova quinta roda, com duas posições de ajuste e rampa-guia.
- Novos pára-lamas traseiros tripartidos, com a parte superior removível.



# WORKSHOP

## SASSMAQ

Sistema de Avaliação de  
Segurança, Saúde,  
Meio Ambiente e  
Qualidade

## UM GRANDE DESAFIO PARA AS EMPRESAS DE TRANSPORTE DE PRODUTOS QUÍMICOS PERIGOSOS



### O setor de transporte de produtos químicos perigosos anda agitado.

Os tomadores de serviços, em especial as grandes indústrias químicas, desde janeiro de 2005 sinalizam às empresas de transporte de cargas líquidas a granel que não tiverem sido avaliadas pelos organismos credenciados e aprovadas de acordo com os critérios estabelecidos pelo SASSMAQ – ABIQUIM, que não mais efetuarão carregamento em suas bases de operação. Alguns gigantes do setor estão cumprindo o prometido e mantendo rigor na seleção de seus fornecedores de transporte de produtos.

Participe do workshop

**SASSMAQ - Um grande desafio para as empresas de transportes de produtos químicos perigosos**  
e prepare sua empresa para o futuro.

### Programação:

#### ■ Palestrante: Piero Di Sora

Especialista em treinamento gerencial na área de Administração de Transporte, instrutor e consultor em nível nacional de empresas públicas, privadas de pequeno, médio e grande portes e multinacionais.

**Enfoque:** Abrirá os trabalhos, passando aos participantes um breve relato sobre o transporte no geral e as modificações que estão acontecendo.

#### ■ O impacto da legislação ambiental no setor de transportes de cargas.

##### Palestrante: Marco Antonio Gallão

Advogado ambientalista e empresarial, pós graduado em administração de empresas com especialização em Logística/FGV, mestrando em Direito Ambiental, palestrante SETCESP, SINDISAN, SETRANS, FATEC, PETROBRAS, MISSION, CIFFONE, STAR QUALITY, dentre outros, Consultor Ambiental de inúmeras empresas de Transportes e importantes Grupos Empresariais.

**Enfoque:** A legislação aplicável ao setor de transportes, em especial ao segmento de transporte de produtos perigosos. As novas alterações com objetivo de prevenir, coibir e punir os responsáveis por acidentes e danos ao meio ambiente. Responsabilidades Cíveis (reparação dos danos), Administrativas (multas, interdições, sanções) e Penais (crimes ambientais) nas operações logísticas (produção, armazenagem, transportes, destinação final).

#### ■ Palestrante: Gilson Sabino de Oliveira

Coordenador de Qualidade e Meio Ambiente do Grupo Gafor; Há 10 anos atuando nas áreas de Logística, Qualidade e Gestão Ambiental; MBA em Recursos Humanos; Lead Assessor ISO 9001:2000; Membro da Comissão de Parceiros do Atuação Responsável - ABIQUIM; Membro da Comissão Consultiva do SASSMAQ - ABIQUIM

**Enfoque:** Levará aos participantes a experiência do Grupo Gafor na implantação do SASSMAQ

#### ■ A nova versão 2005 do SASSMAQ / ABIQUIM

##### Palestrante: Helio Ciffone Filho

Graduado em Economia, pós-graduado em Marketing, Auditor da Qualidade certificado, especialista em desenvolvimento e implantação de Sistemas de Gestão da Qualidade em empresas dos mais variados seguimentos de Mercado. Consultor com diversos trabalhos já realizados com sucesso, em empresas do setor de transportes. Atualmente desenvolve diversos trabalhos de consultoria voltados para o desenvolvimento de Sistemas de Gestão Integrados (SEGURANÇA E SAÚDE NO TRABALHO - MEIO AMBIENTE - QUALIDADE).

**Enfoque:** As principais premissas. Os requisitos mandatórios. As principais dificuldades das empresas de transporte para atender as novas exigências do SASSMAQ.

#### Data:

Dia 07 de Novembro de 2005

#### Horário:

Das 8h30 às 18h00

#### Valor:

R\$ 300,00

#### Local:

Travel Inn Ibirapuera  
Rua Borges Lagoa, nº 1.209 - São Paulo  
Tel.: (011) 5080-8600

#### ORGANIZAÇÃO:



Marcelo Fontana  
promoções e eventos

#### REALIZAÇÃO:

**transporte**  
MODERNO

#### INFORMAÇÕES:

11-5096.8104 / 08007028104  
otmeditora@otmeditora.com.br  
Departamento de Eventos

# Temporada de inovações

O mercado de transporte rodoviário de cargas é extremamente competitivo, e quem vivencia seu cotidiano sabe disso. Tal característica, se produz deformação na medida que os reajustes de custos nem sempre podem ser repassados aos fretes, também leva fornecedores a enfrentar o permanente desafio de buscar soluções que tragam a melhor relação custo/benefício. Esse desafio tem encontrado boas respostas da indústria de caminhões e carrocerias, principalmente.

Basta notar a criatividade que se vê de tempos para cá nas ruas e estradas. Há todo tipo de inteligentes "invençônicas" nas composições. A frase cunhada pela Volkswagen, "mais você não precisa, menos você não quer", vai ao encontro dessa realidade. A marca encostou na liderança do mercado brasileiro de caminhões, explorando ao máximo a agregação de valor aos veículos que vende.

Seu mais recente lançamento, a linha Constellation, passou a ser mostrado na série Carga Pesada, da TV Globo, com uma configuração que contempla carreta de três eixos espaçados para tirar proveito máximo da capacidade do veículo.

Pedro e Bino, os caminhoneiros da série, estão mostrando ao País como quebrar a rotina da carreta de três eixos convencionais que, atrelada a um cavalo-mecânico "toco" leva 42,5 toneladas, 2,5 toneladas menos que no conjunto da carreta de eixos espaçados.

Exemplos de aplicações inteligentes se multiplicam. É o caso da DM, transportadora da rota do Mercosul e que utiliza carreta também de eixos espaçados – dois em vez de três – puxada por cavalo-mecânico trucado, uma combinação que atende aos padrões da Argentina, sem ferir as normas do Brasil.

O "emagrecimento" das composições também vem sendo aplicada por transportadores como uma fórmula inteligente de reduzir peso morto (tara) e, com isso, aumentar o que interessa, ou seja, a carga efetivamente movimentada.

O regime imposto aos veículos que transportam cargas passa pelo uso de materiais de peso específico menor – caso das laterais das carretas graneleiras, em plástico, e não de madeira – e, o que se tem visto muito, ultimamente, pela adoção de pneu single nas carretas.

O pneu single substitui o rodado duplo, com vantagens: sua banda de rodagem, mais larga, ocupa o equivalente a 70% da área dois pneus. Seu preço de aquisição está na mesma proporção: 70% em relação ao rodado duplo.

Por reduzir a tara do veículo, transforma peso morto em carga útil, em receita. Outro ponto favorável é a redução do inventário em pneus, rodas e outros componentes. E por oferecer menos área de atrito, o single reduz consumo de diesel, um item sabido de capital importância na formação de custos.

O fato é que quanto mais a corda apertada, maior é a desenvoltura e agilidade para se livrar das amarras, condição que favorece a inclusão da eficiência, elemento que pode conciliar exigências do embarcador com interesses do transportador.

**DIRETOR**

Marcelo Ricardo Fontana  
marcelofontana@otmeditora.com.br

**SECRETÁRIA EXECUTIVA**

Maria Penha da Silva  
mariapenha@otmeditora.com.br

**FINANCEIRO**

Vidal Rodrigues  
vidal@otmeditora.com.br

**REDAÇÃO****Editor**

Eduardo Alberto Chau Ribeiro  
ecribeiro@otmeditora.com.br

**Colaboradores**

Sonia Crespo  
soniacrespo@otmeditora.com.br

Aline Feltrin  
alinefeltrin@otmeditora.com.br

**Projeto Gráfico**

Artworks Comunicação  
www.artworks.com.br

**EXECUTIVOS DE CONTAS**

Carlos A. Criscuolo  
carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto  
vito@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin  
gustavofeltrin@otmeditora.com.br

**CIRCULAÇÃO**

Tania Nascimento  
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

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

Tiragem  
8.000 exemplares

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

As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados não são necessariamente as mesmas da OTM Editora.

**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

Filiada a:



<b>RODOVIÁRIO</b> Itapemirim reforçar frota para consolidar segmento de cargas	<b>8</b>
Rápido 900 investe em CDs e intensifica distribuição sazonal	<b>13</b>
<b>LANÇAMENTO</b> Volkswagen mostra força com caminhões Constellation	<b>14</b>
Linha VM da Volvo diversifica opções com modelo pesado	<b>22</b>
<b>MONTADORA</b> Ford amplia exportações de caminhões para América Latina	<b>26</b>
<b>PASSAGEIROS</b> Mercedes-Benz lança micro e mini com nova motorização	<b>28</b>
<b>LEVES</b> Família Sprinter ganha série especial mais sofisticada	<b>30</b>
<b>FERROVIÁRIO</b> Brasil Ferrovias vai dobrar a movimentação de cargas em 2008	<b>32</b>
CVRD e Copebrás firmam parceria para transporte de matéria-prima	<b>34</b>
<b>PERECÍVEIS</b> ALL começa a transportar frangos congelados da Sadia aos portos	<b>36</b>
<b>CONGRESSOS</b> ABTC avalia cenário brasileiro para o setor de transportes	<b>37</b>
<b>IMPLEMENTOS</b> A.Guerra adota sistema de montagem contínua nas suas fábricas	<b>40</b>
<b>PORTOS</b> Movimentação de contêineres cresceu nos últimos cinco anos	<b>42</b>
<b>MODA</b> Sucesso da grife Zara apóia-se em operação logística diferenciada	<b>44</b>
<b>LOGÍSTICA</b> Gefco expande atuação e ingressa na aérea aeronáutica e de cosmético	<b>46</b>
<b>EXPORTAÇÃO</b> Com apoio logístico da Columbia, arroz brasileiro chega ao Japão	<b>48</b>
<b>COLETA DE LIXO</b> Cavo moderniza frota para aumentar segurança dos trabalhadores	<b>49</b>
<b>COMPONENTES</b> Vidro lateral laminado garante mais segurança e conforto nos veículos	<b>50</b>
<b>VOLVO OCEAN RACE</b> O veleiro Brasil 1 prepara-se para competir na regata de volta ao mundo	<b>52</b>
<b>MERCADO</b> Vendas de caminhões registram declínio em relação ao ano passado	<b>58</b>

**SEÇÕES**

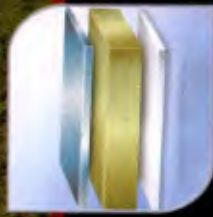
Editorial **3** - Atualidades **54** - Custos Operacionais **57**

# Chegou o Graneleiro Randon Brasilis

Resistência e durabilidade  
para rodar de norte a sul

**RANDON**

**Brasilis**  
Tecnologia ECOPLATE



- Painel ECOPLATE
- Revestimento externo metálico
- Núcleo em madeira reforçada
- Revestimento interno em polímero



- Melhor vedação
- Pintura e-coat, mais resistência contra corrosão
- Design moderno



- Mais leve
- Maior vida útil
- Maior resistência mecânica e à abrasão



A Randon fez todo o percurso da tecnologia para chegar ao Graneleiro Randon Brasilis. O resultado, além do exclusivo e inovador painel ECOPLATE, é uma melhor vedação, maior resistência contra corrosão e maior durabilidade. E por ser mais leve, tem maior capacidade de carga. Graneleiro Randon Brasilis. É a Randon saindo na frente mais uma vez.

**RANDON**

IMPLEMENTOS

# Itapemirim usa estrutura para crescer

**Empresa reforça a frota, amplia o rastreamento e tira proveito do forte apoio implantado em 21 estados pelo braço de passageiros para consolidar o segmento de cargas**

A REFORÇADA ESTRUTURA NACIONAL DO Grupo Itapemirim, montada para o transporte de passageiros, tem sido importante para consolidar outro negócio, também ligado a transporte, só que de cargas. O fato de ter pontos de apoio em todo o Brasil tem garantido sustentação para o crescimento da Transportadora Itapemirim, conhecida como Itapemirim Cargas.

"Compramos dez cavalos-mecânicos 1938 Mercedes-Benz para atender à crescente demanda de transferência de cargas nesse final de ano. Além disso, com perspectivas positivas para 2006, a transportadora deverá provavelmente em janeiro fazer novas aquisições", diz José de Souza, diretor comercial da Itapemirim Cargas, cuja frota própria é de 950 (65% caminhões e cavalos mecânicos e 35% carretas). O investimento nos dez cavalos foi de R\$ 1,7 milhão.

"Temos crescido muito na carga fracionada e na carga dedicada", diz Souza. Cargas fracionadas e dedicadas são fortemente dependentes de cumprimento de prazos. "A frota própria, que cobre 90% de nossas operações, nos permite ofere-

#### ALGUNS NÚMEROS DA ITAPEMIRIM CARGAS

<b>FROTA PRÓPRIA</b>	950 veículos
<b>PERCURSO MENSAL</b>	7 milhões de km
<b>VOLUMES TRANSPORTADOS</b>	11 milhões/mês
<b>PESO MOVIMENTADO</b>	150 mil t/mês

cer regularidade e garantia de prazos", acentua o diretor comercial.

Além da predominância da frota própria, da estrutura nacional de que dispõe para servir de pontos de apoio, a Itapemirim Cargas se vale, para cumprir prazos, de uma diretoria específica para cuidar da área de gerenciamento de risco. No cargo de diretor de segurança, Alberto Quintiliano, no segundo semestre de 2004, implantou um novo sistema de gerenciamento de riscos. A sede da empresa, em Guarulhos, cidade da Grande São Paulo, foi equipada com câmeras com alta qualidade de imagem e cuja gravação é ativada por sensor de movimento. Segundo a empresa, a ênfase rastreamento foi reorientado para o foco principal: prevenção. Ainda de acordo com informações da transportadora, um ano depois de implantada a nova sistemática, a meta de redu-

ção dos sinistros foi superada em mais de 50%. O próximo passo é na direção de estender os procedimentos a todas as filiais. A frota da empresa é rastreada pelos sistemas Autotrac e Omnilink.

"Toda essa estrutura tem nos permitido crescer com três tipos de clientes: o de grande porte, o intermediário e aquele que opera pequenas encomendas", diz Souza. "Temos utilizado também bastante as ferramentas do marketing – entre eles o Rali dos Sertões – para garantir a fixação da marca".

Quinta maior empresa no ranking da Maiores & Melhores do Transporte e Logística, publicação de OTM Editora, a Transportadora Itapemirim, com 67 filiais, possui um quadro em torno de 4 mil funcionários e movimenta mensalmente 11 milhões de volumes, equivalente a 150 mil toneladas de carga. A frota própria, entre veículos urbanos e de transferência, percorre 7 milhões de quilômetros mensais. Alguns de seus maiores clientes são TNT, Moto Honda, Ambev, Votorantim e Mercedes-Benz, informou a empresa ao Anuário do Transporte de Cargas, também da





divulgação

A frota da Itapemirim Cargas totaliza 640 caminhões, com predominância da marca Mercedes-Benz

OTM Editora, que publica ainda as revistas Transporte Moderno e Technibus.

A frota do braço de cargas do Grupo Itapemirim tinha no final do ano passado um total de 640 caminhões, com predominância da Mercedes-Benz (56%), Itapemirim Clip (17%), Scania (15%) e Ford (11% do total). Os cavalos Ford são utilizados no transporte de componentes e peças destinados à fábrica da Ford em Camaçari (BA), numa operação em que a Itapemirim é contratada pela TNT Logistics. Nas carretas, um total de 342 unidades, a maioria é da marca Randon (42%).

**BRAÇO DE PASSAGEIROS** – A Viação Itapemirim, primeira colocada no ranking de Maiores & Melhores do Transporte de

Logística, tinha no final do ano passado uma frota de 1.250 ônibus, 45% feitos integralmente na época em que a empresa construía ônibus. As novas compras têm sido principalmente de Mercedes (40% da composição da frota atual) e 15% da sueca Scania.

Nas carrocerias, depois da marca própria, três se destacam: monobloco Mercedes-Benz (18% de participação), Marcopolo (13%) e Busscar (10%).

Com 6,3 mil funcionários, 200 filiais, 21 estados servidos, os ônibus da Itapemirim percorrem anualmente 167,7 milhões de quilômetros, consumindo 50,8 milhões de litros de diesel, 6,1 mil pneus novos e 10,3 mil reformados.

O Grupo Itapemirim, fundado por Camilo

Cola – que juntou dinheiro para comprar o primeiro ônibus das economias feitas na Itália nos tempos da Segunda Guerra Mundial, quando foi pracinha da Força Expedicionária Brasileira (FEB) – controla ainda a Empresa de Ônibus Nossa Senhora da Penha, dona de 267 ônibus, segundo a última edição da publicação Anuário do Ônibus. A Penha tem 75% dos chassis da marca Mercedes-Benz, 19% Volvo e 6% Scania.

A predominância em carrocerias é Marcopolo, com 89% de presença nos ônibus da Penha, que serve 13 estados. A empresa roda 54,4 milhões de quilômetros por ano, consome 18,9 milhões de litros diesel, além de 1.949 pneus novos e 3.632 reformados. ■

Pneu que  
gasta menos  
transporta  
muito mais.





# Novos FR25 Super e TR85 da Pirelli. Menor custo por km na hora de transportar.

Confira aqui as vantagens de cada um desses novos lançamentos para o segmento rodoviário.

## FR25 Super

O pneu **FR25** para **eixos dianteiros e livres**, que você já conhecia, agora é **Super** no nome e no desempenho. Veja como ele ficou:

- Os compostos da banda de rodagem e cinturas metálicas mudaram, deixando a resistência a impactos **10%** maior.
- O talão ficou **20%** mais resistente, possibilitando um maior número de reformas do pneu.
- A espessura entre o fundo dos sulcos e as cinturas metálicas também aumentou **20%**, o que melhora a resistência a perfurações e a picotamentos, protegendo ainda mais a carcaça.
- Os ângulos das cinturas metálicas mudaram para deixar o desgaste mais regular e aumentar o rendimento quilométrico em até **15%**.
- Excelente dirigibilidade e segurança no seco e no molhado.

## TR85

O **TR85** é um pneu indicado para **eixos de tração**. Proporciona melhor desempenho nas estradas e maior economia no bolso. Conheça suas características e benefícios:

- O design diferenciado da banda de rodagem garante tratividade tanto no seco como no molhado, mesmo no final da primeira vida. Isso faz com que a potência do veículo seja melhor aproveitada.
- A pressão do contato entre o pneu e a pista é muito bem distribuída, o que torna o desgaste muito mais regular.
- O novo composto da banda de rodagem melhora o rendimento quilométrico em até **20%** em relação à geração anterior.
- Tudo isso melhora o comportamento do veículo nas retas e nas curvas, aumentando a segurança do motorista e da carga.

Com o FR25 Super nos eixos livres do seu caminhão e o TR85 no eixo trativo, você tem a garantia de mais controle, mais segurança para o motorista e para a carga e, é claro, muito mais economia nos pneus.





# Operação panetone

**Transportadora Rápido 900 investe em novos CDs no Rio de Janeiro e em Recife e intensifica a distribuição sazonal de panetones Bauducco**

Sonia Crespo

É AGORA QUE COMEÇA A DISTRIBUIÇÃO logística de mercadorias típicas de consumo na época do Natal. O panetone Bauducco, por exemplo, é uma delas. E a Transportadora Rápido 900, que trabalha há 16 anos com a movimentação desse produto nos estados do Rio de Janeiro, Minas Gerais, Espírito Santo, e toda a região Nordeste — com a exceção da Bahia. Para atender melhor os clientes deste estado, inaugurará, ainda em outubro, um novo CD na capital fluminense, com um total de 18 mil m<sup>2</sup> e 7 mil m<sup>2</sup> de armazém, e outro CD em Recife, com 25 mil m<sup>2</sup> (6,4 mil m<sup>2</sup> de área construída). Na expansão, a empresa realizou investimentos de R\$ 7 milhões.

Como operador logístico da Bauducco para essas regiões, a Rápido 900 também executa as tarefas de armazenagem, movimentação, conferência, distribuição, paletização, emissão de notas fiscais e de relatórios gerenciais. Esta operação natalina conta com 188 colaboradores nos dois armazéns, entre motoristas, conferentes, ajudantes e encarregados.

De acordo com André Ferreira, gerente de Marketing da transportadora, as entregas de panetone ao cliente final come-

çam a partir de outubro, sendo que o movimento mais intenso acontece entre novembro e dezembro", diz. A fábrica da Bauducco localiza-se em Guarulhos (SP). O executivo estima que somente para o estado do Rio de Janeiro saem em média, por semana, 20 carretas com capacidade individual de 90 m<sup>3</sup>. "Como são produtos volumosos, a base de cálculo é o metro cúbico. Transportamos cerca de 7.200 m<sup>3</sup> por mês, contando a partir da segunda quinzena de setembro", acrescenta. André Ferreira estima que o movimento das operações com a Bauducco praticamente dobra no período pré-natalino.

**PERCURSO SEGURO** — Para a coleta do produto com destino ao CD do Rio de Janeiro, a Rápido 900 está utilizando até 20 carretas e, para a distribuição no varejo, uma frota de 30 a 35 veículos, entre vans, veículos ¾, tocos e trucks. O gerente de Marketing explica que a distribuição na região Sudeste — especialmente a cidade do Rio de Janeiro — é que requer mais cuidados. "Para esta operação, mantemos rastreados 100% dos veículos para a transferência fábrica/CD e 75% dos veículos destinados à distribuição", contabiliza.

No novo CD que será inaugurado no Rio

de Janeiro, que tem pé direito de 12 m, a Bauducco ocupará 4 mil m<sup>2</sup>. Nos atuais CDs da Rápido 900, a fabricante de panetones ocupa 5 mil m<sup>2</sup> (Rio de Janeiro) e 3,5 mil m<sup>2</sup> (Recife). A movimentação deste tipo de carga sazonal cresce, significativamente, a cada ano, explica André Ferreira, sem especificar percentuais, por questão estratégica.

A Rápido 900 está no mercado há 46 anos, prestando serviços para mais de 330 clientes ativos. Mantém 1.100 funcionários — 450 são motoristas — trabalhando nas 18 filiais, distribuídas pela região Sudeste e nos estados de Goiás, Bahia, Pernambuco, Rio Grande do Sul e Distrito Federal, além dos centros de distribuição localizados nas cidades de Rio de Janeiro, Recife, Brasília e Goiânia. Em 2005, a frota de 430 caminhões próprios e 400 veículos agregados, prevê a empresa, vai completar 60 mil viagens, cerca de 20% acima do total realizado em 2004. Este ano, a Rápido 900 estima movimentar 920 mil toneladas, 30% a mais que em 2004. Segundo André Ferreira, o faturamento, que ficou na casa dos R\$ 90 milhões em 2004, tem previsão de crescimento de 30% neste ano, saltando para R\$ 120 milhões. ■





# Constellation abre espaço entre os pesados

**Com a introdução dos novos caminhões pesados com cabine leito, a Volkswagen passa a atuar em todas as faixas de veículos de 5 a 45 toneladas.**

A VOLKSWAGEN CAMINHÕES E ÔNIBUS apresentou seus mais novos caminhões: a linha Constellation destinada ao segmento dos pesados. Com o lançamento, a montadora oferece ao mercado veículos para todos os segmentos entre cinco toneladas e 45 toneladas de peso bruto total. E a guerra pelos pesados promete se intensificar entre os fabricantes. Além de Volkswagen, atuam neste segmento – um dos que mais cresceram neste ano – a Mercedes-Benz, Ford, Volvo, Scania e Iveco, que deverão utilizar todas as armas para conquistar clientes.

A Volkswagen, que está em vias de completar 25 anos de atividades, passa a ter três linhas de caminhões: os recém-lançados veículos leves Delivery, os modelos de caminhões introduzidos anteriormente e agora denominados Worker e os novos Constellation, com design totalmente diferente do tradicional.

A linha Constellation nasce com três modelos – o cavalo-mecânico VW 19.320 Titan Tractor, e dois caminhões sobre chassis, VW 17.250 e VW 24.350 – e exigiu investimentos de R\$ 700 milhões, quatro anos de desenvolvimento pela divisão brasileira da Volkswagen Commercial Vehi-

cles junto com equipes de engenheiros das unidades da matriz na Alemanha. Envolveu 200 profissionais e consumiu mais de 7 milhões de quilômetros de testes. O resultado é um produto que aliou a atualidade do design alemão com o conhecimento profundo das necessidades do consumidor pelos engenheiros brasileiros

Um dos grandes destaques da nova linha é a cabine leito, de teto alto, que chama a atenção pelo design, pela funcionalidade e pelo grande número de itens de comodidade oferecidos nos veículos de série. Seu visual é facilmente reconhecido à distância, principalmente à noite, pelo desenho dos faróis. Há também mais espelhos e eles são maiores, para oferecer excelente visão em todos os ângulos e manobras de ré. O projeto do pára-brisa levou em conta a forte insolação em países como o Brasil, fator importante na produtividade de quem dirige horas sob o sol tropical. A grade dianteira mostra praticidade nas dobradiças, que têm formato anatômico e permitem que se apoie nelas para fazer a limpeza externa do pára-brisa. Quando aberta, revela itens de inspeção reunidos na parte frontal do veículo. Não é necessário bascular a ca- ▶



*Painel de instrumentos com 42 funções, degrau rebaixado para facilitar o acesso e cama com dois metros de comprimento são alguns detalhes do Volkswagen Constellation*

bine ou fazer grandes esforços para fazer a inspeção diária. O acesso ao motor também é facilitado: o basculamento é feito com um dispositivo manual hidráulico que incline a cabine até 58°.

Internamente o painel de instrumentos tem 42 funções e é de fácil alcance pelo motorista. Incorpora computador de bordo e a central elétrica está preparada para receber futuras tecnologias como transmissão automática ou automatizada e freios ABS. Entre as funções inteligentes da nova cabine, destacam-se a iluminação com temporizador, o aviso sonoro que evita bascular a cabine com as portas abertas e o desligamento automático do ar-condicionado em caso de aquecimento do motor.

O espaço do interior é amplo: uma pessoa com 1,95 metro de altura fica de pé na cabine e descansa confortavelmente numa cama com dois metros de comprimento. O console central oferece vários porta-objetos.

Outra preocupação foi garantir vedações contra água e pó e o isolamento de ruídos e calor, o que reduz a fadiga do motorista em viagens longas. O banco do motorista tem suspensão pneumática, enquanto o do passageiro possui regulagem mecânica.

A atenção para com os ocupantes da cabine também se revela na escada do Constellation. O primeiro degrau é baixo, a escada é larga e as maçanetas das portas são fortes e com alças ergonômicas,

que permitem fácil acionamento.

Os caminhões Constellation têm novos eixos ArvinMeritor, freios com secador de ar de série e válvula Consep (separador de óleo). Os modelos VW 17.250 e VW 24.250 são equipados com o motor eletrônico Cummins Interact 6.0 turbo intercooler de 250 cv, já utilizados nos modelos atuais. No cavalo-mecânico VW 19.320, o propulsor é o Cummins ISC também com turbo e intercooler, mas com 320 cv de potência.

O gerenciamento eletrônico destes motores permite o uso da ferramenta de diagnósticos VCO-950 e a instalação de acessórios como o Volksnet, sistema de rastreamento e de informações em tempo real da localização do veículo.

Os veículos são dotados de molas helicoidais e amortecedores hidráulicos na suspensão traseira e coxins de material flexível na dianteira.

Junto com a linha Constellation, a Volkswagen apresenta uma série de acessórios especialmente desenvolvidos para os novos caminhões.

Com o lançamento dos novos modelos, a Volkswagen está próxima do limite de crescimento no mercado de caminhões até ▶



FUNCIONÁRIO DO MÊS



FUNCIONÁRIO DO MÊS



FUNCIONÁRIO DO MÊS



FUNCIONÁRIO DO MÊS



FUNCIONÁRIO DO MÊS



FUNCIONÁRIO DO MÊS



FUNCIONÁRIO DO MÊS



FUNCIONÁRIO DO MÊS



FUNCIONÁRIO DO MÊS



FUNCIONÁRIO DO MÊS



# NA PATRUS TRANSPORTES, TODO MUNDO É FUNCIONÁRIO DO MÊS.

FUNCIONÁRIO DO MÊS



FUNCIONÁRIO DO MÊS



Patrus Transportes Urgentes, eleita pela revista Exame uma das melhores empresas para se trabalhar pelo segundo ano consecutivo.



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



FUNCIONÁRIO DO MÊS

FUNCIONÁRIO DO MÊS

FUNCIONÁRIO DO MÊS

FUNCIONÁRIO DO MÊS



*Investimentos de R\$ 700 milhões e quatro anos de desenvolvimento para colocar os novos Constellation no mercado*

45 toneladas, de acordo com Robert Cortes, principal executivo da Volkswagen Caminhões e Ônibus. A partir de agora, sua atenção passa a dirigir com mais intensidade ao mercado externo, onde mantém operações de montagem no México, Colômbia e África do Sul. Atualmente a montadora oferece no mercado brasileiro o total de dois modelos da linha Delivery, 17 da Worker e três da Constellation.

Para atender à esperada demanda de seus veículos, a Volkswagen anunciou a ampliação de suas instalações em Resende (RJ). Até o final de 2005 a área construída aumentará em 14.400 m<sup>2</sup>, para o total de 110.000 mil m<sup>2</sup>.

**Como tudo começou** – Em 1981, a Volkswagen lançou no Brasil os dois pri-

meiros caminhões, um modelo de 11 toneladas e outro de 13 toneladas. Desde o começo, a empresa já oferecia o que os consumidores reconhecem como os pontos fortes da marca: a cabine avançada, a busca de soluções de engenharia voltadas para países em desenvolvimento, o atendimento pós-vendas e uma boa relação custo-benefício.

A Volkswagen, que começou no Brasil seu negócio de caminhões depois de adquirir a Chrysler em 1979, e a iniciar a produção desses veículos dois anos depois, chega agora com o Constellation ao topo dos caminhões e vai poder concorrer, nos pesos pesados, com marcas de tradição como Scania, Volvo, Mercedes-Benz e Iveco. A família Constellation, quan-

do completa, vai absorver 70% do R\$ 1 bilhão dos investimentos programados no período 2002 a 2007, incluindo desenvolvimento de novos produtos, tecnologia e novos mercados.

Desde 1981 até agora o Brasil, particularmente, e o mundo, no geral, passaram, por profundas mudanças. Nesses 25 anos, a Volkswagen Caminhões particularmente teve momentos de depressão, quando sua sobrevivência foi colocada em dúvida, notadamente nos primeiros anos, quando o País tinha uma dependência extrema do petróleo importado e as vendas de caminhões submergiram para 34 mil unidades, em 1983, menos da metade do registrado três anos antes.

A Volkswagen conseguiu sobreviver à ►



**Pneu bem cuidado**

**Frotista premiado**

O Prêmio "Ciclo Total do Pneu" é uma iniciativa DPaschoal e Goodyear que irá premiar os frotistas que demonstrarem as melhores práticas de utilização e manutenção dos pneus, em todo o seu ciclo de vida. Além de atestar a seus clientes a preocupação da sua empresa com a segurança, você aumenta sua rentabilidade.

**VANTAGENS EM PARTICIPAR DO PRÊMIO**

■ Melhor custo/benefício dos pneus
■ Ganho de imagem para sua empresa
■ Responsabilidade ambiental

**Inscrições a partir de agosto**

Para mais informações entre em contato com a loja DPaschoal mais próxima, ou ligue **0800 770 50 53**.  
 Acesse o site [www.dpaschoal.com.br](http://www.dpaschoal.com.br) e faça sua inscrição!





*VW 24.250 é equipado com o motor eletrônico Cummins Interact de 6 cilindros e 250 cv*



*Produção na fábrica de Resende aumentará para 200 veículos/dia em 2006*

crise. De desprezível participação no mercado nos primeiros anos, aos poucos a marca foi subindo, a ponto, de nos últimos anos estar tecnicamente empatada em vendas com a Mercedes-Benz (incluindo todos os segmentos). A mudança foi radical. A Volkswagen saiu de 2,4% de participação em 1981 para algo em torno de 32,3 % em 2004, um crescimento de 30%. Além de abocanhar boa parte da contrerrânea alemã, a VW se aproveitou da crise da GM, que de 11% no início da década de 80, declinou até abandonar o negócio

de caminhões e da estagnação da Ford, que passou de 24% para 20% do negócio.

Muito prudente, a Volkswagen de início vai atuar no nicho de entrada dos pesados, com os novos modelos Constellation. Roberto Cortes justifica a medida: "Vamos atuar de início naquilo que conhecemos". Sua participação no segmento dos pesados tem ficado em torno de 17%.

Como declarou Bernd Wiedmann, presidente da Volkswagen Commercial Vehicles, em seu pronunciamento no lançamento da linha de caminhões Constellation na

cidade Rio de Janeiro, esses veículos são um novo marco na história bem sucedida da Volkswagen Caminhões e Ônibus. "Aqui conquistamos o mercado e queremos manter a liderança. A liderança em participação de mercado, a liderança em eficiência, a liderança em satisfação de cliente, a liderança em design para o cliente", afirmou Wiedmann. Segundo ele, o ótimo desempenho da montadora se baseia em dois principais pilares: a estrutura da fábrica de Resende com seu modelo de consórcio modular e uma rede de 130 concessionários altamente profissionalizados que apóia com serviços de distribuição e pós-vendas.

Essa trajetória de sucesso está demonstrada em números. Desde 1999 o faturamento da empresa evoluiu de R\$ 572 milhões para R\$ 2,9 bilhões no ano passado. O número de funcionários cresceu de 1.210 em 1997 para 3.045 de hoje o volume de produção avançou de 35 unidades/dia para 170 neste ano. Além disso, o volume de exportações cresceu uma média de 40% ao ano desde 1999, de 1.145 veículos para 7.500 previstos para o final deste ano, representando 18% do total de veículos comerciais exportados.

Para 2005, a empresa prevê faturar R\$ 4,1 bilhões, comparados com R\$ 2,9 bilhões de 2004. O número de funcionários passou de 2.800 para 3.045 este ano, enquanto a produção evoluiu de 150 para 170 veículos por dia e deverá alcançar 200 unidades em 2006. No período de janeiro a agosto deste ano, a montadora obteve 32,5% de participação no mercado de caminhões acima de 7 toneladas, pouco abaixo da fatia obtida em 2004. Com os novos produtos, a meta da montadora é chegar a 35% de participação de mercado e produção de 50 mil caminhões, incluindo exportações, comparados com os 38 mil de 2005. ■

# CUIDADO!

Não caia em **tentação**

As aparências  
enganam

Só use peças  
**originais.**

Você não corre riscos e ganha muito em custos e benefícios.

## Ajustador Automático de Freios Haldex

Original de fábrica

Com o ajustador automático de freios Haldex é assim:

- Alta tecnologia - Você não corre riscos;
- Dura até **4x** vezes mais que os outros.



## Promoção

# "A base de TROCA"

Sua peça usada vale desconto na Haldex

# 12%

 de desconto.

Comprando Ajustador Automático de Freios Haldex pelo sistema a base de troca, você tem **12% de desconto** trazendo seu ajustador usado de qualquer marca.

O Ajustador Automático de Freio será correspondente ao código da peça usada enviada. Para ganhar o bônus, é necessário que sua peça usada seja encaminhada ao seu revendedor Haldex.

Códigos válidos para a promoção:  
70954HB, 72059HB, 72060HB  
72061HB, 72949HB, 72950HB  
72660HB, 72661HB, 79186HB  
79274S, 79442HB, 79443HB

Promoção válida até 30/12/05.

Para maiores informações consulte nossa rede revendedora.

IMAGEM ILUSTRATIVA



Haldex dura até

# 4x\*

mais que o paralelo

\*Baseado em testes de laboratório realizados até 2004 e levantamento de campo.

# Haldex

## Tecnologia & Inovação

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



# Volvo amplia linha de caminhões VM

**Montadora oferece mais opções de caminhões VM, que agora inclui o cavalo-mecânico com motor de 310 cv e o modelo rígido 6x4**

Depois de ingressar no segmento de semipesados, com o lançamento dos modelos VM, a Volvo começa a disputar a categoria de caminhões pesados de entrada, expandindo sua linha de produtos. A montadora apresentou o cavalo mecânico VM, com motorização de 310 cv, na configuração de 4x2 eixos, e muitos opcionais em três pacotes de acabamento e cabine leito.

Com esse modelo pesado VM, a Volvo entra em um segmento com um mercado de aproximadamente 9 mil unidades por ano somente no Brasil na faixa de motorização de 300 cv a 340 cv.

“O novo VM é um veículo adequado aos segmentos que precisam de caminhões com grande eficiência operacional e percorram médias distâncias para transportar cargas industriais”, declara Tommy Svensson, presidente da Volvo do Brasil.

O modelo é dirigido ao mercado que necessita de veículos para carretas com até três eixos e 43 toneladas de peso bruto total combinado, segundo Reinaldo Serafim, gerente da linha VM.

A Volvo investiu US\$ 25 milhões no desenvolvimento do novo veículo. “Estamos dando prosseguimento ao nosso projeto de ampliar a linha de veículos”, afirma. “Produzir um caminhão semipesado no Brasil era um antigo sonho”. Até 2003, a

empresa produzia apenas caminhões pesados das linhas FH, NH e FM.

O cavalo-mecânico é uma boa opção nas aplicações de furgão, sider e tanque. Devido ao baixo peso, o novo VM permite grande capacidade de carga para um modelo 4x2 trator, com cabine leito.

Na operação com tanques, por exemplo, pode transportar 40 mil litros de combustível em uma aplicação otimizada. Já como furgão ou sider, transportar 29 toneladas de carga. Para estas aplicações, o cavalo-mecânico VM permite ao transportador usar um implemento de 15,4 metros e transportar 30 paletes, mesmo com cabine leito. Segurança, baixo consumo de combustível, conforto e alta capacidade de carga são os principais atributos desse novo modelo de caminhão, de acordo com a Volvo.

O cavalo-mecânico é equipado com motor eletrônico MWM, de 6 cilindros e 310 cv que atende às exigências da legislação Conama 5 (Euro 3). Sua cabine foi desenvolvida sob o conceito de célula de sobrevivência, com área de deformação



*Tommy Svensson: o novo VM é um veículo adequado aos segmentos que exigem caminhões com grande eficiência operacional*

específica para preservar a segurança do motorista em caso de acidente. “Para a Volvo, a segurança é um valor essencial, ao lado da qualidade e da preocupação com o meio ambiente” afirma Reinaldo Serafim. A cabine foi desenvolvida para suportar os padrões de segurança Volvo. O cinto de segurança e o banco do motorista seguem o mesmo padrão.

Além da cabine mais segura, o novo VM traz outra inovação em segurança: o Front Underrun Protection, ou FUP, um dispositivo anti-intrusão de veículos. Esta proteção evita que os automóveis se projetem sob a parte frontal do caminhão, em caso de acidente, diminuindo os danos causados aos ocupantes dos outros veículos. “O sistema é baseado numa estrutura de aço ligada às longarinas do quadro. Todo o esforço da colisão é transmitido diretamente para estas partes do chassi”, explica Sérgio Gomes, gerente de Planejamento Estratégico da Volvo.

Outra novidade da montadora é o pesado VM na configuração 6x4, equipado com o mesmo motor eletrônico de 6 cilindros e 7,2 litros, com opções de 260 cv ou ▶



*Volvo VM 6x4 atende nichos de mercado como o de transporte de cana-de-açúcar*

310 cv de potência. Destina-se a operações nos segmentos de construção, transporte de madeira e de cana-de-açúcar.

“O VM 6x4 vem ampliar a gama de produtos da Volvo, para atender nichos de mercado em que estávamos fora”, comenta Sérgio Gomes.

O modelo, com visual robusto, é equipado com pára-choque de aço e tem uma boa altura do solo. Pode ser implementado para diferentes operações, como romeu-e-julieta, betoneira e caçamba. O veículo é equipado com caixa de câmbio Volvo de 14 marchas para o motor de 310 cv. Para a



*Reinaldo Serafim: para a Volvo, a segurança é um valor essencial, ao lado da qualidade e da conservação ambiental*

motorização de 260 cv, a caixa é Eaton de 10 velocidades. Os eixos são para capacidades de 40 toneladas (para motor de 260 cv) e 63 toneladas (para motor de 310 cv).

“Até o ano passado, somente os caminhões pesados tinham motores eletrônicos. Agora toda a nossa linha conta com motorização eletrônica e atende às exigências legais de emissões Conama 5 (Euro 3)”, observa o gerente Reinaldo Serafim. Os motores da linha Volvo VM foram desenvolvidos no Brasil pela fabricante MWM em conjunto com a enge-

nharia da montadora para atender às severas exigências tecnológicas da marca.

Para o desenvolvimento dos novos modelos VM, os veículos foram submetidos a testes de campo e aos realizados por vários clientes de diversas regiões do Brasil que somaram 4,5 milhões de quilômetros rodados, antes de serem aprovados.

Para os novos caminhões da linha VM a Volvo Serviços Financeiros está lançando um seguro “com as melhores taxas do segmento”. Além disso, os veículos contam com os programas de manutenção, que incluem revisões periódicas e programadas e a gestão de manutenção sob o controle da Volvo.

Da linha VM de semipesados, desde seu lançamento há dois anos, foram comercializadas cerca de 3 mil unidades, com uma participação de 5% do mercado. ■





## ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS.

Administrar transportes implica gerenciar com menores custos, conseqüentemente com maior produtividade e rentabilidade. Grande parte das decisões estratégicas da administração de uma frota tem como principais questões o controle e a 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, identificam o momento econômico exato para 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.

### OS TÓPICOS ABORDADOS

#### Manutenção de frota

Sistema de manutenção  
Oficinas de manutenção  
Custos de oficinas de manutenção

#### Custos operacionais de veículos

Classificação dos clientes  
Custos fixos  
Custos variáveis  
Método de cálculo para custos fixos  
Método de cálculo para custos variáveis  
Administração de custos  
Fatores que influenciam na variação dos custos  
Mapas de custos, relatórios gerenciais e sistemas de controle

#### Planejamento de renovação de frota

Política de renovação de frota  
Dimensionamento de frota  
Adequação de frota  
Frota própria x frota contratada

### INFORMAÇÕES GERAIS

#### Inclusos:

Material Didático, coffee break, almoço, estacionamento e certificação ao término do curso.

#### Formas de Pagamento

Depósito Bancário:  
Banco Sudameris - Agência 682  
Conta Corrente 017163000-6.  
Cartão de Crédito: Visa (Através

do número do seu cartão).  
Cheque Nominal, no Local do evento.  
Boleto Bancário  
Emissão de Recibo mediante a apresentação do pagamento, através do fax - (11) 5096.8104.

#### Substituição:

O Titular da inscrição poderá

indicar outro profissional de sua empresa para substituí-lo, devendo informar por escrito. O não comparecimento do inscrito incorre na não devolução da taxa de inscrição.

#### Dados do Realizador:

OTM Editora Ltda. - Responsável pelas revistas Transporte Moderno

e Technibus.

Av. Vereador José Diniz, 3.300  
Cj. 702 - Campo Belo  
CEP 04604-006  
São Paulo - SP  
CNPJ. 02.671.890/0001-99  
PABX (11) 5096.8104  
0800.7028104  
e-mail:  
otmeditora@otmeditora.com.br

### A AGENDA

8h00 - 8h30 Credenciamento  
10h00 - 10h15 Coffee Break  
12h00 - 13h00 Almoço  
15h00 - 15h15 Coffee Break  
17h30 Encerramento

### PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 500,00  
Consulte-nos. Preços especiais para participantes de outros temas, e para empresas com mais de 1 (um) participante.

### O LOCAL

Travel Inn Ibirapuera  
Av. Borges Lagoa, 1.209  
São Paulo - SP  
(11) 5080.8600

### A DATA

08 de 09 de dezembro de 2005

### O INSTRUTOR



**Piero Di Sora** - Técnico em máquinas e motores pela Escola Técnica Federal de São Paulo; engenheiro industrial

mecânico pela Pontifícia Universidade Católica; especialista em treinamento gerencial na área de Administração de Transporte; coordenador do Sub-Comitê de Transportes (por 5anos) e do Comitê de Gestão Empresarial da Eletrobras, ex-superintendente de Transporte e Serviços da Eletropaulo. Experiência de mais de 25 anos na área de transporte; instrutor e consultor em nível nacional de empresas públicas, privadas de pequeno, médio e grande portes e multinacionais.

### ORGANIZAÇÃO:



Marcelo Fontana  
promoções e eventos

### REALIZAÇÃO:



transporte  
Todos os modais

### INFORMAÇÕES:

11-5096.8104 / 08007028104  
otmeditora@otmeditora.com.br  
Departamento de Eventos



# Ford cresce com vigor

**Estimulada pelas exportações em alta – e que já representam um terço de sua produção – a Ford Caminhões mantém consistente participação no mercado doméstico e, com isso vem consolidando seu segmento de veículos comerciais**

TERCEIRA MAIOR MARCA DE CAMINHÕES no mercado brasileiro, com 21% de participação, atrás da Mercedes-Benz e da Volkswagen, a Ford, além do negócio doméstico, vem se firmando nas exportações para acelerar a produção da fábrica localizada em São Bernardo do Campo, no ABC

paulista. Em 2005, nos oito primeiros meses, foram embarcados 6.814 caminhões – 46% a mais que em igual período do ano passado. Dos caminhões, 4.071 unidades foram de veículos prontos (25,6% de crescimento) e 2.743 unidades (92% de expansão) de veículos desmon-

tados. Como se vê, o veículo CKD registrou uma vigorosa expansão. Os caminhões desmontados são todos destinados à vizinha Venezuela, país da América do Sul que está se beneficiando da valorização do preço do petróleo, já que é um dos grandes produtores petrolíferos do mundo.



**Exportações de caminhões aumentaram 46% neste ano**

igual período, a representatividade do mercado externo foi de 26%. "Há três anos nossa exportação de caminhões era inexpressiva. Com a recuperação da economia da Argentina, a atuação no Chile e a arrancada na Venezuela, pudemos colocar as vendas externas num patamar de destaque", lembra Padovan.

A manutenção de participação consistente no mercado doméstico e a ampliação das exportações têm sido fundamentais para garantir a estabilidade da produção e a saúde financeira da rede de distribuidores. "Nos últimos dois anos simplesmente dobramos o ritmo diário de produção", diz Padovan.

A expansão no front externo, como lembrou Padovan, tem sido acompanhada pela estabilidade no ambiente doméstico, onde a Ford também tem fechado novos negócios. Um deles foi com a Confenar, a confederação que reúne as revendas da Ambev. A Confenar distribuiu comunicado informando que fechou acordo com a Ford Caminhões que permite renovar a frota de seus associados, formada por 8 mil caminhões.

Outro negócio da Ford envolveu a venda de 52 caminhões Ford Cargo para a Construtora Norberto Odebrecht no valor de R\$ 6,8 milhões. Os Cargo são equipados com cabines estendidas, carrocerias e guindastes e se destinam a uma tarefa com duração prevista de um ano e meio em Minas Gerais. Eles vão operar no Programa Luz para Todos, do governo federal. Todos os veículos são equipados com motor eletrônico.

A quase totalidade do lote vendido à construtora, um total de 50 caminhões, são Ford Cargo modelo 1317, equipados



com carrocerias da Facchini, especialmente projetadas para transportar postes de madeira e concreto. Como estes caminhões levam equipes de trabalho, à cabine convencional foi anexada uma extensão, projetada e executada pela empresa Real Furgões. Os guindautos, da Madal, vêm equipados no caminhão para o manuseio e instalação dos postes.

Fatores de estímulo à concretização do negócio pela Odebrecht foi a Ford garantir a recompra dos veículos e oferecer contrato de manutenção no campo, realizada por unidade móvel da montadora.

Apenas nos dois lotes de responsabilidade da Odebrecht, além da meia centena de caminhões próprios, a construtora vai contratar 150 caminhões de terceiros. O trabalho está previsto para ser executado em 18 meses — nesse período a Odebrecht vai abrir 250 frentes para instalar 25.193 quilômetros de rede de média tensão e 2.114 quilômetros de rede de baixa tensão para levar luz a 64.555 consumidores. A tarefa exigirá a instalação de 4,6 milhões de metros de cabos condutores, sustentados por 59 mil postes de concreto e 177 mil postes de eucalipto.

A empreitada da Odebrecht é uma pequena parcela do proposto pelo programa Luz para Todos, que se propõe a levar os serviços de eletricidade a 12 milhões de brasileiros, um programa orçado em R\$ 9,5 bilhões. Dos beneficiados, 80% estão no meio rural e 90% das famílias têm renda inferior a três salários mínimos. ■

Um dos contratos recentemente fechados, de 100 caminhões, foi com a Brahma da Venezuela. Os veículos Ford saem desmontados do Brasil, em regime CKD, e são montados na localidade de Valencia, distante uma hora e meia de Caracas, a capital venezuelana.

Flávio Padovan, diretor de Operações da Ford Caminhões na América do Sul lembra que as exportações de caminhões da subsidiária brasileira — além da Venezuela, para países como Argentina e Chile — representaram de janeiro a agosto, 31,3% das vendas. No ano passado, em

# Mercedes-Benz reforça segmentos dos leves



**Mini LO 712 e micro LO 812 recebem motorização mecânica para atender principalmente a autônomos e frotistas que têm longas jornadas de operação**

AS VENDAS DE MINIÔNIBUS ACIMA DE 6 toneladas e as de microônibus acima de 8 toneladas mantiveram-se estáveis nos últimos cinco anos e a Mercedes-Benz detém uma participação de 54% e 52%, respectivamente, nessas categorias de veículos. O segmento de minis e micro acima de 6 toneladas representa de 35%

a 40% do mercado total de 16.300 unidades previstas para este ano.

Com o objetivo de manter a liderança, a montadora lançou o miniônibus LO 712 e o microônibus LO 812, com motores mecânicos que atendem à nova legislação de emissões. O motor que equipa os modelos é o OM 364 LA, de 110 cv de

potência a 2.200 rpm e torque de 47 mkgf a 1.400 rpm, o maior nessas categorias de veículos, o que garante a agilidade e uma boa capacidade de subida.

"Estamos aproveitando essa atualização de motorização e agregando outros aprimoramentos para tornar os modelos ainda mais eficientes e rentáveis para os



*O miniônibus LO 712 (à esq.) e o microônibus LO 812 (abaixo) oferecem grande variedade de configurações de assentos*



mento, com uma ou duas portas, e largura de carroceria entre 2,1 metros e 2,2 metros. Entre as possibilidades de configurações de assentos estão a de 25 lugares na aplicação urbana; a de 16 lugares na versão rodoviária; e 30 lugares no transporte escolar, além do motorista. O peso bruto total do LO 712 é de 7.050 quilos.

O LO 812, com entre-eixos de 4,25 metros, pode receber carrocerias de até 8 metros de comprimento, com uma ou duas portas, e largura entre 2,2 metros e 2,35 metros. No transporte urbano de passageiros leva até 29 pessoas sentadas, no caso de modelo com uma porta, ou 27 pessoas sentadas na versão com duas portas. No transporte rodoviário permite a configuração de 25 lugares e, no escolar, 35 lugares, além do motorista. Seu peso bruto total é de 7.700 quilos.

O novo câmbio Eaton de cinco marchas que equipa os dois veículos oferece engate fácil de marchas e a direção ZF também exige reduzido esforço para manobras, segundo a empresa.

Nos dois chassis, o motorista fica bem localizado em relação à porta de entrada do veículo, devido ao posicionamento do motor e do eixo dianteiro. Isso resulta em

melhor ergonomia, com mais conforto para a cobrança de passagens e maior facilidade de acesso ao posto de direção. Os chassis podem receber todas as marcas de carrocerias disponíveis no mercado.

Os dois modelos são indicados para transportadores autônomos e frotistas que atuam no transporte de passageiros nos grandes centros urbanos, além de transporte escolar, fretamento e rodoviário de curtas distâncias. Segundo a montadora, servem especialmente para os autônomos que precisam colocar seus veículos em operação até 16 horas por dia. "Por este motivo, precisam contar com veículos que suportem o trânsito severo das cidades, que ofereçam manutenção rápida e que não necessitem de paradas longas na oficina, como é o caso dos novos chassis da marca", afirma Curt Axthelm, gerente de Marketing de Ônibus da DaimlerChrysler.

Conforme pesquisa realizada pela montadora, os principais fatores na decisão de compra de veículos são: marca, segurança e preço. Os autônomos e cooperados, que estão migrando das vans para modelos maiores, representam 63% dos clientes de miniônibus e 30% dos de microônibus.

A linha de chassis de ônibus Mercedes-Benz engloba 13 modelos, incluindo minis, micros, modelos urbanos e rodoviários. ■

transportadores", declara Gilson Mansur, diretor de Vendas para o Mercado Interno da DaimlerChrysler.

Os dois novos produtos oferecem diversas possibilidades de configurações de assentos. O LO 712, com entre-eixos de 3,7 metros, permite a montagem de carrocerias de até 7 metros de compri-

# Linha Sprinter ganha série especial

Os modelos Sprinter Limited Edition recebem itens especiais, alguns inéditos como rodas de liga leve e piloto automático

divulgação



A MERCEDES-BENZ LANÇOU UMA SÉRIE especial de sua linha Sprinter de veículos comerciais leves, chamada de Sprinter Limited Edition. Fazem parte desta série especial um modelo de furgão longo, de teto elevado, e duas versões de van para passageiros: uma para nove pessoas e outra para quinze, além do motorista.

Para reforçar o caráter de personalização e exclusividade da série, os modelos Sprinter Especial Edition têm configurações diferentes das versões da linha, recebendo itens especiais de design, conforto e segurança. Alguns deles são inéditos na categoria, como o piloto automático para as vans e rodas de liga leve para o furgão.

O lançamento da nova série serve para comemorar alguns fatos significativos da montadora: dez anos da Linha Sprinter no mundo, oito anos de comercialização no Brasil e vendas que excedem 1,2 milhão de

unidades no mercado internacional". "Além disso, superamos a marca de 50 mil unidades vendidas no Brasil, confirmando a excelente aceitação do produto no mercado nacional", afirma Otto Schmitt, gerente de Marketing de Produto da Daimler Chrysler.

Além de rodas de liga leve, o furgão longo, com teto elevado, do Sprinter Limited Edition tem tinta metálica e vem equipado com airbag para o motorista e CD player. As duas versões de van também têm pintura metálica e rodas de liga leve, bem como airbag para motorista, trava central com controle remoto e a grande novidade para o segmento de comerciais leves, o piloto automático Cruise Control.

Este dispositivo oferece muitos benefícios, como maior conforto para o motorista e a redução no consumo de combustível, graças à manutenção da velocidade constante, sem contar que facilita o cumprimento de limites de velocidade determinados pela legislação. O sistema é ativado por meio de uma alavanca na direção e desativado assim que o condutor acionar o pedal de freio ou a embreagem por mais de quatro segundos.

Por ser uma série especial, a Mercedes-Benz produzirá apenas um lote de 100 unidades do Sprinter Limited Edition.

Na faixa de 3,5 a 4,6 toneladas, a Mercedes-Benz oferece ao mercado 24 configurações diferentes de modelos Sprinter, entre vans, furgões e chassis. Os modelos furgão e chassis com cabine têm capacidade de carga nas faixas de 3,5 toneladas (mo-

delo 313 CDI) e de 4,6 toneladas (modelo 413 CDI) de peso bruto total.

A van Sprinter é disponível nas versões de 12 passageiros (mais motorista), 15 passageiros e nove passageiros (em versões Executiva e Family Vip).

A linha sprinter é equipada com o motor eletrônico Mercedes-Benz OM 611 LA III, de 129 cv de potência a 3.800 rpm e torque de 31 mkgf de 1.600 a 2.400 rpm, o que garante bom desempenho nas áreas urbanas. O motor atende à legislação de emissões Proconve P5 (Euro 3).



A van, em duas versões, é equipada com airbag para motorista

**PALESTRA**

# Verbas Indenizatórias e Oportunidades Fiscais

*A contribuição previdenciária paga mensalmente pelas empresas – à alíquota de 20% – somente poderá ser cobrada sobre parcelas que efetivamente representem a contrapartida pela prestação de serviços sob vínculo empregatício e não sobre parcelas que possuam natureza diversa, como por exemplo, as de caráter indenizatório.*

Assim, as empresas que efetuaram recolhimento de contribuição previdenciária sobre verbas de natureza indenizatória, **realizaram pagamento indevido de tributo, passível portanto de recuperação**, a qual poderá gerar uma economia relevante para as empresas de transportes.

**Participe da palestra e saiba quais verbas são consideradas indenizatórias e passíveis de recuperação.**

**A data:** 21 de novembro de 2005

**Agenda:**  
08h30 - Credenciamento  
09h00 - Início  
10h15 - Brake  
13h00 - Encerramento

**O local:** Travel Inn Ibirapuera  
Av. Borges Lagoa, 1.209 - São Paulo - SP - (11) 5080.8600

**Investimento:** R\$ 300,00

**Objetivo:** Levar ao conhecimento das empresas as oportunidades fiscais atuais e, dentre elas, a questão relativa às verbas indenizatórias - assunto que vem causando grande impacto financeiro nas empresas do Setor de Transportes.

**Público alvo:** Empresários, Diretores e profissionais das áreas administrativa, financeira, contábil e jurídica.

**Palestrantes:**



**Halley Henares Neto** - Advogado em São Paulo, sócio diretor do escritório Henares Advogados Associados, especialista em Direito Tributário, mestrando em Direito Administrativo pela PUC/SP.

**Renata Miranda** - Advogada em São Paulo, Coordenadora Tributária do escritório Henares Advogados Associados, especialista em Direito Tributário e Processo Tributário pelo IBET/IBDT e Direito Processual Civil pela PUC/SP.

COMERCIALIZAÇÃO/ORGANIZAÇÃO



Marcelo Fontana  
promoções e eventos

APOIO



INFORMAÇÕES: 11-5096.8104 / 08007028104 - otmeditora@otmeditora.com.br - Departamento de Eventos

"Será considerado quórum mínimo para a realização desse evento"



# Na linha de frente

Com investimentos de R\$ 1,3 bilhão na reestruturação de suas malhas ferroviárias, a nova Brasil Ferrovias, formada por Novoeste, Ferrobán e Ferronorte, prevê para 2008 o dobro da atual movimentação de cargas

Sônia Crespo

ASTRÉS LINHAS FERROVIÁRIAS ADMINISTRADAS pela nova Brasil Ferrovias vão expandir as operações de transporte de cargas já a partir deste ano. A empresa anunciou, em agosto, que destinará investimentos de R\$ 1,3 bilhão, entre 2005 e 2009, na reestruturação das linhas, o

que permitirá absorver o crescimento de 20% na produção agrícola e mineral da região de Mato Grosso já em 2005. Do aporte financeiro, R\$ 610 milhões serão destinados à recuperação e renovação de vias permanentes, R\$ 620 milhões irão para materiais rodantes e R\$ 70

milhões em sinalização e telecomunicações. Com isso, a empresa quer crescer nas operações de escoamento de safra da região Centro-Oeste para exportações, via porto de Santos – que atualmente é responsável pela movimentação de 50% do total das colheitas dessa



região em direção ao mercado externo. Para isso, concentrará esforços em duas novas empresas que surgem a partir da atual: a Brasil Ferrovias, com bitola larga, entre Mato Grosso e o porto santista, envolvendo as malhas da Ferronorte e da Ferroban, e a Novoeste Brasil, de bitola métrica, que ligará Mato Grosso do Sul e Santos, utilizando as linhas da Novoeste e da Ferroban. Em 2004, os trens da empresa transportaram 14 milhões de toneladas. A perspectiva de crescimento para este ano é de 16%, atingindo a marca de 16 toneladas. Até 2008 a meta é dobrar essa movimentação, batendo nos 30 milhões de toneladas.

"Temos que estar atentos à produção agrícola de nosso país, principalmente a de soja, porque em 2014 seremos o maior produtor mundial do grão", diz Elias David Nigri, presidente da Brasil Ferrovias, em entrevista exclusiva a esta revista. Ele ressalta que a empresa também investirá no transporte de outros componentes, como açúcar, derivados de petróleo, fertilizantes e minério de ferro. "Acredito que este seja um momento de divisão: contamos com a parceria de clientes, bancos e outras instituições. "Superamos as dificuldades que encontramos quando assumimos a Brasil Ferrovias e agora iniciamos uma nova etapa. Esta é a hora de consolidarmos a empresa e investir para fazer frente ao enorme desafio de atender às demandas de crescimento da economia brasileira e contribuir cada vez mais para o desenvolvimento do País. É uma nova fase para a empresa também porque estamos investindo em toda a cadeia logística das linhas", comenta. Por outro lado, o executivo salienta que a reestruturação atrairá investimentos com maior intensidade, já que os investimentos não acon-

teciam na velocidade necessária.

**NOVOS CONTRATOS** — A velocidade do crescimento do agronegócio, segundo Nigri, deu um grande destaque ao sistema ferroviário brasileiro, que ocupa área estratégica para o escoamento da carga. Mas tanto a Brasil Ferrovias como a Novoeste Brasil têm planos de expansão para novos mercados: "À medida que ganharmos musculatura, também ganharemos novos carregamentos de ferro gusa, minério de ferro, combustível e álcool, por exemplo", destaca Nigri. A carga que circula pela malha é 60% de grãos e 40% dos demais produtos.

A Ferronorte assinou recentemente um contrato de R\$ 120 milhões com a Bunge Alimentos para transportar 17 milhões de toneladas de soja e diversos outros produtos agrícolas para o porto de Santos, no prazo de dez anos. Este contrato prevê a movimentação de 374 vagões da Bunge — 190 deles novos — e 17 locomotivas, que estarão operando nesse período no corredor de bitola larga. A Ferronorte tem outros contratos semelhantes aos da Bunge com empresas como a Cargill, ADM e Amaggi. De acordo com Nigri, já estão em fase de acerto novas parcerias com a Coperçúcar.

Atualmente a concessão possui cerca de 4.500 km de vias nas três malhas férreas, que compõem um importante corredor logístico nacional. A Ferronorte, com 2.415 km, vem desde a cidade de Alto Araguaia (próximo a Rondonópolis), no Mato Grosso, passa pela fronteira de Goiás e Minas Gerais e se interliga à Ferroban, no estado de São Paulo, em direção a Santos (SP). O corredor da Novoeste, com 2.258 km, se inicia em Corumbá (MS) e se integra à Ferroban, também rumo à Santos, na altura de Bauru

(SP). Por esses dois corredores circulam 314 locomotivas e 11 mil vagões — 2 mil deles pertencentes a clientes, interligando 158 municípios. Na sua extensão existem três terminais de transbordo — em Mato Grosso, em Mato Grosso do Sul e em Santos (SP). Até o final de 2006 a Brasil Ferrovias inaugurará mais um terminal de granéis, o TGG, no Guarujá (SP), que terá capacidade, até 2007, para armazenar até 8 milhões de toneladas de grãos.

**ACIONISTAS NA ATIVA** — A nova Brasil Ferrovias está sendo revitalizada em grande parte pelo esforço concentrado da bancada de acionistas que controla a empresa, composta basicamente pelo BNDES, que tem 43% das ações, e pelos fundos de previdência Previ (funcionários do Banco do Brasil) e Funcef (funcionários da Caixa Econômica Federal), pelo fundo internacional LAIF, pelos bancos J.P. Morgan e Bradesco e pela construtora Constran, entre os principais.

O novo desenho da empresa permitirá maior eficiência na utilização da frota. "Não haverá agora a necessidade de troca de vagões para trafegar do Mato Grosso do Sul até o porto de Santos, como acontecia anteriormente", explica Nigri. O executivo diz que a prioridade nos investimentos é o choque na capacidade de operações, eliminando restrições de velocidade, assim como a construção de novos pátios, para facilitar o cruzamento dos trens, e a ampliação de terminais de carga tanto no interior como na região portuária. Na sequência, estão previstas a reforma e a expansão da capacidade da frota existente e a compra de mil novos vagões e 90 locomotivas, já em 2006, para ampliar a capacidade de transporte. Há também a projeção de redução de acidentes, em média 30% ao ano, para os próximos três anos. ■



divulgação

## Vale do Rio Doce cuidará das operações logísticas de transporte de matéria-prima para fertilizantes produzida pela mineradora Copebrás

Sonia Crespo

SÃO DUAS DAS MAIORES EMPRESAS mundiais de mineração: a Vale do Rio Doce, quarta maior mineradora diversificada do mundo, e a Copebrás, do Grupo Anglo American, terceira maior do setor. Juntas, assinaram um contrato de parceria, em agosto último, que confere à CVRD a responsabilidade pelo sistema logístico para abastecimento das matérias-primas rocha fosfática e enxofre nas unidades produtoras da Copebrás, localizadas em Catalão (GO) e Cubatão (SP). A Vale do Rio Doce também cuidará da gestão de estoques das plantas do cliente.

A Copebrás, empresa de capital nacional, é também a segunda maior produtora de matéria-prima para fertilizantes do Brasil. Há 45 anos em atividade no País, seu foco está na produção de fosfatos para a agricultura, com ampla linha de fertilizantes fosfatados, além de matérias-primas para a indústria de alimentação animal e para a

limpeza. Só no ano de 2004, produziu mais de 1,2 milhão de toneladas de rocha fosfática e obteve faturamento de US\$ 300 milhões. O fabricante possui quatro unidades fabris: as de Cubatão e Catalão, mais uma em São Paulo (SP) e outra em Ouvidor (GO).

De acordo com o contrato, serão movimentadas anualmente, por rodovia ou ferrovia, cerca de 540 mil toneladas de rocha fosfática de Catalão para Cubatão e, no fluxo inverso, 160 mil toneladas de enxofre, que é importado através do terminal de fertilizantes no Guarujá (Tefer). De acordo com Cleber Dias, gerente geral de Agricultura da Vale do Rio Doce, a ferrovia atenderá 77% da necessidade de suprimento das unidades industriais. Neste percurso, não haverá CDs utilizados. As unidades industriais de Catalão e Cubatão são abastecidas de rocha fosfática originada de reservas minerais da região próxima a Catalão. Já o enxofre

desembarca no porto de Santos, vindo da Rússia e do Canadá, seguindo para Catalão em trecho de 1.000 km pela Ferrovia Centro-Atlântica (FCA), administrada pela Vale do Rio Doce. Estas duas fábricas da Copebrás possuem terminais ferroviários próprios.

Conforme Cleber Dias, a unidade de Catalão produz fertilizantes fosfatados granulados para abastecimento das regiões centrais do País. Na unidade de Cubatão, a rocha fosfática é processada e dá origem a produtos utilizados amplamente nas indústrias de fertilizantes, química e ração animal, localizadas nas regiões Sul e Sudeste.

Desde março deste ano, a CVRD passou a administrar todo o movimento de rocha fosfática e enxofre da Copebrás, realizando, além do transporte, otimização e controle de estoques, proporcionando segurança no abastecimento e aumento de produtividade a ambas as empresas. Neste período, a Vale transportou 275 mil toneladas de rocha fosfática e 65 mil toneladas de enxofre para a contratante.

Os investimentos da CVRD no segmento de logística serão de US\$ 760 milhões em 2005. Isso significa um crescimento de 90% em relação aos US\$ 400 milhões investidos no ano passado. Para atender à demanda de transporte de minério de ferro e cargas gerais, a empresa tem prevista a aquisição de 5.606 vagões e 123 locomotivas, no valor estimado de US\$ 559 milhões. Nos últimos quatro anos, as ferrovias administradas pela empresa – Carajás, Estrada de Ferro Vitória a Minas e FCA – transportaram mais de 100 bilhões de tkus, entre carga geral, insumos, carvão, ferro gusa, produtos agrícolas, combustíveis, materiais de construção e celulose. Nesse período, o transporte de carga geral cresceu à taxa média de 11,1%. ■



# FENATRAN

## SALÃO INTERNACIONAL DO TRANSPORTE

### 24-28 OUTUBRO 2005

Anhembi • São Paulo • Brasil

**PARA ENFRENTAR OS DESAFIOS DA GLOBALIZAÇÃO, O BRASIL INVESTE NA MODERNIZAÇÃO DE SUA INFRA-ESTRUTURA, EM TRANSPORTE MODAL E LOGÍSTICA.**

Para enfrentar os desafios da globalização, o Brasil investe na modernização de sua infra-estrutura visando reduzir custos e fazer o produto Made in Brazil mais competitivo, tanto no mercado brasileiro como no internacional.

A chave para tudo isso é o transporte modal. FENATRAN 2005 é tudo sobre tecnologia de ponta para técnicas de transporte rodoviário, ferroviário, aérea, marítimo e hidroviário e sobre tecnologias relacionadas com o transporte e logística para a movimentação de cargas de um ponto para o outro no menor tempo e custo possível. Cerca de 200 expositores de 15 países estarão exibindo, para mais de 30 mil profissionais de todo o mundo, as técnicas do transporte modal. Com o transporte de carga gerando um faturamento anual em torno de US\$28 bilhões, a FENATRAN 2005 apresenta a oportunidade que você estava esperando para fazer parte dela.

As principais marcas brasileiras e internacionais estarão presentes. Seja bem-vindo e aproveite o máximo a sua visita.

Vendas estão na ordem do dia, e o lucro também. Consolide sua presença nos mercados da Brasil, do Mercosul e da América do Sul.

**SETORES:** Transporte de Carga: Rodoviária, Ferroviária, Aérea e Marítima ▶ Montadoras de Veículos ▶ Fabricantes de Implementos ▶ Fabricantes de Autopeças, Acessórios, Motores e Pneus ▶ Distribuidoras de Petróleo e Derivadas ▶ Componentes para Lubrificação ▶ Fabricantes de Equipamentos para: Terminais de Cargas, Oficinas, Movimentação e Armazenagem ▶ Fabricantes de Equipamentos para: Informática, Segurança (Tecnologia no Controle de Frotas e Alarmes) ▶ Bancas, Entidades, Publicações e Serviços

**Evento Simultâneo:**

**FÓRUM NTC&LOGÍSTICA / FENATRAN 2005**

Fórum de Transporte de Cargas, Logística e Movimentação de Materiais  
Inscrições e Informações: (11) 6096-5311



**Organização e Promoção:**  
Tel.: (11) 6283-5011 / 3291-9111  
Fax (11) 6950-8859  
www.alcantara.com.br



PROGRAMA BEM-VINDO A SÃO PAULO  
Viagem e Hospedagem  
Tel.: (11) 3035-1000  
almax@almax.com.br

Iniciativa:



Apoio Institucional:



Local:



Apoio:



Afiliação:



**FENATRAN**

Anhembi • São Paulo • SP

**24 - 28  
OUTUBRO  
2005**

**Expor:** Envie este cupom totalmente preenchido pelo fax (11) 6950-8859/8893 para obter maiores informações sobre expor na Feira.  
 **Visitar:** Para sua maior comodidade, faça seu cadastramento antecipado pelo site [www.fenatran.com.br](http://www.fenatran.com.br), ou apresente este cupom totalmente preenchido na portaria do evento com o 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: \_\_\_\_\_ Home Page: \_\_\_\_\_

[www.fenatran.com.br](http://www.fenatran.com.br) • [info@fenatran.com.br](mailto:info@fenatran.com.br)

# Frangos viajam de trem

De olho em cargas perecíveis, a ALL desenvolve operação logística intermodal diferenciada para transportar frangos congelados da Sadia

Sonia Crespo

OS FRANGOS CONGELADOS DA SADIÁ agora também andam de trem. Nicho pouco explorado pelas ferrovias em geral – especializadas no transporte de cargas pesadas e de pouco valor agregado, como minério e componentes químicos – os alimentos estão encontrando saídas mais rápidas e eficientes utilizando também as linhas de trem. Exemplo disso é o contrato de cinco anos recém-firmado entre a Sadia e a América Latina Logística (ALL), para transportar frangos congelados desde a fábrica de alimentos em Toledo (PR) até os portos de Paranaguá (PR) e Antonina (PR), com destino ao exterior. "O objetivo é baratear toda a operação de transporte, que antes era restrita ao modal rodoviário", comenta o gerente intermodal nacional da ALL, Alan Fuchs.

De acordo com a ALL, foi desenvolvida em parceria com a Sadia uma operação de transporte de produtos congelados utilizada pela primeira vez no Brasil: o transporte intermodal frigorificado, concebido em duas fases. Na primeira fase, que começou em 2003, foram ativadas cinco locomotivas com oito vagões cada, adaptados para formar composições adequadas ao transporte de carga congelada. Os

produtos da Sadia são movimentados a uma temperatura de menos 18 graus. Em cada uma das composições, um dos vagões é o gerador a diesel; os demais vagões-plataforma foram adaptados para abrigar contêineres frigorificados, todos ligados ao vagão gerador.

**PROJETO INOVADOR** – Com o sucesso da operação, a segunda fase do acordo entre a Sadia e a ALL contou com a ampliação do número de vagões de 40 para 88, dobrando o volume de carga mensal transportado. O número de locomotivas também subiu de cinco para oito. Além do aumento de mercadorias transportadas, também foi possível reduzir o ciclo em um dia, o que contribuiu para otimizar a operação. "É um projeto totalmente inovador", diz Alan Fuchs. Ele explica que a Sadia não dispõe de desvio ferroviário e, por isso, a carga sai da fábrica em caminhões e segue, em percurso rodoviário de 50 quilômetros, até o terminal ferroviário de Cascavel (PR). Lá a carga é acomodada nos vagões, e continua viagem de mais 600 quilômetros por via férrea até os portos, onde é descarregada nos armazéns portuários da Sadia ou no próprio termi-

nal marítimo. De acordo com a ALL, de 2003 para cá, o volume transportado aumentou 100%. Por questões estratégicas, o total de carga congelada movimentada nesta operação não é divulgado pelas empresas.

E quais são as vantagens da Sadia? A primeira delas é estabelecer uma rota fixa de transporte competitivo. O projeto tem como objetivo principal reduzir custos e aumentar o valor agregado da carga transportada. Com o crescimento da ferrovia no transporte de cargas, produtos industrializados em geral passaram a ser movimentados por trem, aumentando as perspectivas de negócio das empresas e contribuindo de maneira significativa para o valor agregado dessas cargas. No segundo semestre do ano passado, a ALL começou a transportar também outros alimentos perecíveis, como leite longa vida.

Durante o segundo trimestre deste ano, a ALL expandiu seu market share nos portos de Paranaguá (PR) e São Francisco (SC) de 45% para 65%. O lucro líquido da concessão no primeiro semestre de 2005 foi de R\$ 70,2 milhões, o que representou um crescimento de 105% em relação aos R\$ 34,2 milhões registrados em igual período do ano passado. ■



# Crescimento comprometido

**Encontro avalia que a expansão econômica do País depende diretamente da modernização e do desenvolvimento do sistema logístico de transportes existente**

Sonia Crespo

SEM UM SISTEMA DE TRANSPORTES ADEQUADO e sem o desenvolvimento da multimodalidade não haverá crescimento do País. Esta foi a essência dos debates do VI Congresso Nacional Intermodal dos Transportadores de Carga, promovido anualmente pela Associação Brasileira dos Transportadores de Carga (ABTC). O evento, que aconteceu em Belém (PA), reuniu mais de 350 pessoas e contou com a presença de políticos, autoridades e empre-

sários ligados ao setor. No documento oficial do encontro, intitulado "Carta de Belém", o presidente da entidade, Newton Gibson, salienta que o setor de transporte está reivindicando do governo federal melhor infra-estrutura de transporte no País, atualmente parada em termos de obras: "No primeiro trimestre, o Ministério dos Transportes só conseguiu licitar algo em torno de R\$ 500 milhões; caminhando a essa velocidade jamais con-

seguirá usar os R\$ 6,5 bilhões disponíveis no orçamento", ressalta o presidente no documento, que aponta como grande desafio fazer de 2005 o ano da arrancada nos investimentos. Em entrevista a esta revista, Gibson afirma que "não quer perder o estímulo" de lutar pelas necessidades do setor, que ano após ano continuam as mesmas, com poucos resultados animadores.

Este ano, Gibson aponta dois fatores



Exposição realizada simultaneamente ao congresso apresentou produtos e serviços para o setor rodoviário

positivos que aconteceram durante o encontro: o primeiro foi a promessa federal

de liberar os recursos do Cide para a conservação e manutenção das estradas –

ação que ficará a cargo dos estados; o segundo foi a notícia da construção da Rodovia Interoceânica, que ligará o Brasil ao Oceano Pacífico, através do Peru, uma obra orçada em US\$ 800 milhões.

Gibson aponta como os maiores problemas do setor a falta de disciplinamento do transporte rodoviário, o crescente roubo de cargas, o estado crítico das estradas e a carga tributária do setor. "O transportador autônomo é como um bandeirante: não conta com financiamentos do governo e não tem nenhum amparo legal", comenta.

Na abertura do encontro, Gibson disse que o cenário brasileiro na área de infraestrutura de transporte de carga é um dos grandes obstáculos ao crescimento econômico do Brasil: "Um único ano de crescimento de maior porte – 5% em 2004 – foi suficiente para expor as dificuldades

## A força do transporte aquaviário

O modal aquaviário de carga desponta como uma das alternativas viáveis de multimodalidade para atender à demanda de transporte doméstico de carga em um futuro próximo. De acordo com a palestra apresentada por Paulo Duarte Alecrim, do Sindicato das Empresas de Navegação Fluvial no Estado do Amazonas (Sindarma), no VI Congresso da ABCT, é paradoxal um país como o Brasil, detentor de uma rede hidroviária da ordem de 42 mil km de águas navegáveis, possuir apenas 8.500 km de hidrovias, resultado em um sistema precário, que par-

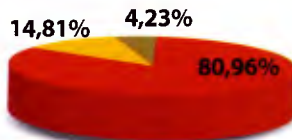
ticipa com apenas 1% na matriz do transporte nacional. Além do mais, ele destaca que o preço do frete fluvial é o mais competitivo: por cada mil km/t, o valor é de R\$ 50,00, ante os R\$ 80,00 do ferroviário e R\$ 150,00 do rodoviário. "A Hidrovia do Rio Madeira, com seus 1.056 km navegáveis, tem posição estratégica para o desenvolvimento regional. Ela tem tráfego intenso, porque abastece o extremo norte do País e a região ocidental (Rondonia e Acre), assim como o corredor hidroviário de exportação de grãos do Centro-Oeste, que em 2004 mo-

vimentou mais de 2 milhões de toneladas de grãos.

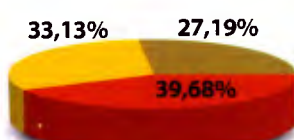
Previsões do presidente da Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq), Carlos Alberto Wanderley Nóbrega, durante sua apresentação no congresso, indicam um aumento na movimentação doméstica de cargas até 2015, chegando aos 545 milhões de toneladas – mais que o dobro dos 207 milhões de toneladas registrados em 1996. Só a produção de soja poderá chegar aos 56,7 milhões de toneladas e, desse total, 20,6 milhões terão escoamento previsto pela rede hidroviária da Amazônia. Nóbrega apresentou uma projeção da matriz de transporte para 2015, em que a rodovia (33,13%), a ferrovia (39,68%) e a hidrovia (27,19%) terão participações equilibradas no transporte da soja. Ele também destacou as facilidades e os benefícios do transporte de cabotagem (pela costa marítima): o setor tem potencial de mercado para novos navios, já que a frota atual atende a cerca de 50% da demanda aparente.

### MATRIZ DE TRANSPORTE - SOJA

REALIZADO - 2000



OTIMIZADO - 2015



■ Rodovia ■ Ferrovia ■ Hidrovia

Fonte: Feipot

nacionais referentes a fatores de produção, sobretudo no setor de transportes". O presidente da entidade falou ainda que os modernos sistemas de transporte em todo o mundo têm como linha mestra de planejamento a coordenação e a integração das modalidades disponíveis, com o objetivo de permitir o escoamento eficiente de bens. Mas, no Brasil, a realidade é outra: "o sistema logístico brasileiro baseia-se, hoje, em uma matriz de transporte que apresenta distorções graves no que se refere à utilização dos modais que a integram, visto que a participação da hidrovia é residual, o modal rodoviário está saturado e a malha ferroviária literalmente inexistente", segundo Gibson.

**PREJUÍZO FEDERAL** – Esse quadro acarreta elevadas perdas de competitividade e a conseqüente elevação do Custo Brasil – já que grande parte da rentabilidade das empresas é consumida nas deficiências do transporte. "Para se ter uma idéia da dimensão das perdas", comenta Gibson, "basta analisar os custos logísticos no País, que atingem cerca de 17% do PIB, o dobro do índice americano. A Confederação Nacional da Agricultura sinali-



Custos logísticos no País atingem cerca de 17% do PIB, o dobro do índice americano

za com um prejuízo, pelo derrame de grãos no transporte rodoviário em estradas precárias, de cerca de R\$ 2,7 bilhões a cada safra".

O setor ferroviário, de acordo com Gibson, mesmo tendo registrado nos últimos oito anos um crescimento de 46% na produção ferroviária nacional, ainda precisa de ajustes em seus contratos de concessões e mais alternativas de financiamento para a remodelação e expansão da malha. O setor mais esquecido é, sem dúvida, o aquaviário: "Sua infra-estrutura é deficiente e onerosa, e necessita de serviços de dragagem permanentes e uma política portuária nacional que promova a reestruturação das administradoras de portos", comenta. Coube ao setor rodoviário, acrescenta o presidente da ABTC,

suprir as lacunas de outros modais da matriz de transporte: "Hoje o transporte rodoviário movimenta cerca de 61% da carga brasileira, o que indica a forte dependência econômica sobre as nossas rodovias". Gibson conclui que não haverá crescimento sem o correspondente investimento e racionalidade tributária.

Reunidos no evento, os empresários do setor discutiram e aprovaram temas importantes, como "formar parcerias entre os modais de transporte", "gargalos reais da infra-estrutura de transporte no Brasil", "readequação da matriz de transportes no Brasil: análise e perspectivas" e "combate ao crime organizado: roubo de carga".

De acordo com a Carta de Belém, o escoamento da produção nacional deve dispor de tecnologia avançada, tendo suporte no transporte multimodal, contemplando todos os segmentos de forma que possam se constituir em setores de transporte. Simultaneamente ao evento, foi realizada a Feira Automotiva, com exposição de produtos e serviços para o setor, onde se destacou o caminhão em miniatura, com controle remoto, da empresa de rastreamento Autotrac.

■

**transporte**

**Assine transporte**

Todos os modelos MODERNO

e saiba tudo que acontece no mundo dos transportes

**11-5096.8104**

**INVERSORES DE TENSÃO DE 12 V OU 24 V PARA 110 V e Conversores de 24 V para 12 V**

Também a maior linha de relés auxiliares e de pisca com alta potência. Amplificadores e sirenes. Temporizadores e relés de injeção eletrônica com exclusiva garantia de 3 anos.

**ARPE**  
GERANDO TECNOLOGIA

ISO 9001  
GERMANSCHE LOU  
CIC  
INMETRO

Garantia de 1 ano

Peso: 1,2 kg

Medidas: 20 x 13 x 6 cm

Solicite catalogo: 11 6942-8087 / vendas@arpe.com.br ou visite www.arpe.com.br

# Produção acelerada

**A fabricante A. Guerra adota sistema de montagem contínua na sua nova unidade industrial em Caxias do Sul (RS), retoma a fabricação em São Paulo e anuncia o início de produção na fábrica da Argentina**

Aline Feltrin

COMO RESULTADO DE TRÊS ANOS DE ESTUDOS minuciosos para desenvolver uma fábrica que sirva de referência ao mercado de implementos, a A. Guerra – a segunda maior fabricante de implementos rodoviários da América Latina – inaugurou uma nova unidade fabril em Caxias do Sul (RS). A Unidade II, cujo investimento foi cerca de R\$ 23 milhões, coloca em prática uma linha de montagem contínua, seguindo o modelo das montadoras de caminhões e automóveis. O processo inicia-se com a montagem do chassi e termina com o produto acabado para ser entregue ao cliente.

Com a montagem contínua, a nova fábrica terá capacidade para produzir 1.200 unidades de implementos por mês. A capacidade anterior era de 850 unidades por mês.

A linha de montagem tem 600 metros de comprimento e em seu contexto está o processo de pintura a pó que confere ao produto menos falhas de pintura e agride menos o meio ambiente. Este sistema de pintura a pó para reboques e semi-reboques exigiu três anos de pesquisas e desenvolvimento por parte da engenharia industrial da empresa.

“Desconhecemos alguma empresa do segmento no mundo que utiliza este sistema”, diz Marcos Guerra, diretor comercial e de marketing.

O desenvolvimento da fábrica foi feito pela equipe de engenharia da empresa com o objetivo permitir à Unidade II também receber subconjuntos das outras fábricas da empresa para acelerar a produção e a otimização oferecida pela montadora. Para este projeto, foi necessária a aquisição de novos equipamentos e mudanças na linha de produção.

Com a nova fábrica, a diversificação do mix de produtos passa a ter uma ênfase maior, para ampliar os negócios no Brasil e no exterior. A fabricação de produtos customizados – que atendem às necessidades específicas de clientes, de acordo com sua frota ou preferência – também será ampliada para satisfazer as novas demandas de mercado.

“O conjunto do processo na nova fábrica proporciona mais qualidade aos produtos e segue uma tendência mundial de maior flexibilidade, qualidade e agilidade na produção. Estamos ampliando para nossos clientes a confiança na marca Guerra”, afirma o diretor industrial Valmor Zanandrea.

A fábrica também está estruturada para montar implementos destinados à exportação.

**SÃO PAULO E ARGENTINA** – Outras novidades anunciadas pela diretoria da fabricante de implementos rodoviários, cuja participação atual no mercado chega a 20%, foi a retomada da base operacional em São Paulo, onde investiu mais de R\$ 2 milhões, e a confirmação do início da produção na planta de Rosário, província de Santa Fé, na Argentina, que recebeu investimento total de US\$ 1 milhão.

A unidade de São Paulo está localizada em Guarulhos, a 150 metros da Rodovia Dutra. Com uma área de 21 mil m<sup>2</sup>, a Unidade IV que conta com 80 funcionários e dedica-se à montagem de semi-reboques, baús lonados de furgões e de produtos canavieiros, além de funcionar como linha de montagem de terceiros-eixos, com capacidade para produzir 2.000 unidades por ano.

“São Paulo servirá de braço para apoio na parte de comercialização e de complementação da Unidade II”, comenta





Marcos Guerra. Durante 19 anos, até 1999, a empresa manteve filial em São Paulo.

A Unidade I (assim como a II está localizada em Caxias do Sul) hoje concentra toda a montagem dos implementos. Centralizará a produção de componentes e se encarregará de abastecer as demais unidades do grupo, dentro e fora do País. Os investimentos estão sendo financiados em 40% com capital próprio e o restante tem origem em financiamentos do Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

A planta da Argentina terá capacidade para produzir de 100 a 120 unidades de implementos por mês e foi concebida no formato de linha de montagem. A previsão é iniciar em outubro a produção de peças e a montagem dos produtos. Com 30 funcionários, a planta de Rosário contará com cerca de 80% de componentes argentinos, com a finalidade de buscar a identidade local para atender às necessidades e diferenciais da Argentina. A A. Guerra pretende implementar de forma acelerada a fabricação integral de seus produtos naquele país.

“Percebe-se que eles querem renovar a frota, hoje com idade média entre 20 e 25 anos”, diz Marcos Guerra, que prevê demanda crescente para semi-reboques, reboques e furgões.

A fabricante quer implementar de forma acelerada a fabricação integral de seus produtos no país.

## Novas parcerias em mercados estratégicos

A A. Guerra, que acaba de completar 35 anos de atividades, também sentiu os efeitos da estiagem no primeiro semestre deste ano, por isso reduziu em 25% os números da produção. Mas apesar deste fato, elevará a receita em cerca de 10%. Em 2004 a empresa obteve um faturamento bruto de R\$ 366 milhões e este ano seu faturamento chega a R\$ 400 milhões. Este resultado será obtido, principalmente, pelo aumento da venda de produtos de maior valor agregado e forte avanço nas exportações. De acordo com Marcos Guerra, a empresa deve exportar o equivalente a US\$ 8 milhões este ano, sendo que em 2004 exportou US\$ 2,5 milhões.

A empresa tem um projeto para elevar sua participação em exportações, que atualmente chega a 5% do seu faturamento, para 20% a médio e longo prazos. “Para atingir esse objetivo, a A. Guerra está buscando novas parcerias comerciais em vários mercados estratégicos”, conta Marcos Guerra.

No Oriente Médio, por exemplo, estabeleceu, no início deste ano, uma joint venture com a empresa Excel, dos Emirados Árabes, que irá responder pela montagem de toda a linha de produtos Guerra e pela venda em toda a região. Atualmente, os produtos da empresa estão em 16 países da América do Sul, América Central, Oriente Médio e África.

A empresa foi fundada em Caxias do Sul em 1948 por Ângelo Francisco Guerra e foi uma das primeiras fábricas de implementos rodoviários do Brasil. No início denominada A. Guerra



& Irmãos, dedicava-se à fabricação de carroções de tração animal, que era o meio de transporte regional na época.

Produziu o primeiro reboque para transporte de madeira em 1950, na época a região de Caxias do Sul encontrava-se num período de grande extração de madeira.

Em 1952 instalou o sistema de terceiro-eixo (truck), conhecido como terceiro-eixo morto.

Com a instalação das primeiras montadoras de caminhões pesados no Brasil, em 1960, a empresa seu primeiro projeto de semi-reboque. Em 1972, inaugurou nova unidade em São Paulo.

**PRODUTOS** – O Tecno 5, bitrem graneleiro foi o último lançamento da fabricante de implementos (outubro do ano passado). O bitrem integra a geração 2005 da fabricante, com inovações no sistema de suspensão e nos acessórios. O Tecno 5 utiliza placa de polipropileno na confecção das laterais, em substituição à madeira. O polímero de alta resistência mecânica aumenta a vida útil da lateral, reduz em 450 kg a tara do produto, é atóxico e 100% reciclável.

Além deste modelo, a marca Guerra conta com uma linha diversificada de produtos, incluindo bitrens, rodotrens, furgões, tanques, baús lonados e basculantes, entre outros, tendo como carro-chefe de vendas o bitrem graneleiro.

# A década dos contêineres

Nos últimos cinco anos, movimentação de contêineres nos portos brasileiros registrou ganho de 249% na produtividade

Sonia Crespo

NOS ÚLTIMOS OITO ANOS, O CRESCIMENTO do processo de globalização e o aumento do comércio internacional fez as exportações e importações brasileiras saltarem de um patamar de cerca de US\$ 80 bilhões para US\$ 120 bilhões, o que representa crescimento de 50% no período. Apenas entre 1999 e 2003, as exportações cresceram 52%, passando de US\$ 48 bilhões para US\$ 73,1 bilhões, diz o professor do Centro de Estudos Logísticos do Coppead, Paulo Fernando Fleury, em artigo produzido para a entidade, que aponta o modal marítimo como o que mais cresceu na

matriz de transportes internacionais, impulsionado pela grande movimentação de contêineres, que nesse período mostrou uma melhoria de 249% na produtividade.

Esse crescimento explosivo, de acordo com o levantamento realizado por Paulo Fleury, teve diversos impactos positivos, como o aumento da participação do Brasil nas exportações mundiais, que saltou de 0,86% para 1,03%, assim como o crescimento da participação das exportações no PIB nacional, que pulou de 7% para 13%, aumentando as reservas cambiais brasileiras. Mas, por outro lado, revelou



divulgação

uma série de fragilidades logísticas no País, como as condições precárias das rodovias brasileiras, baixa eficiência no sistema ferroviário e a burocracia excessiva nos portos – que acarretou aumento das filas de caminhões nos acessos e longas esperas de navios para a atracação e o conseqüente não cumprimento dos prazos de entrega no exterior.

De acordo com a pesquisa realizada pelo Coppead, para conhecer melhor o perfil das exportações, com levantamento de dados primários entre os 250 maiores exportadores brasileiros, os produtos mais exportados, em valores, são material de transporte (US\$ 8,1 bilhões), máquinas e instrumentos mecânicos (US\$ 5,6 bilhões), soja (US\$ 4,3 bilhões), minério de ferro (US\$ 3,5 bilhões) e máquinas elétricas (US\$ 3,2 bilhões).

"Nossas exportações estão bastante diversificadas, pois englobam a América do Norte, América do Sul, Europa e Ásia. Tal diversificação aumenta a complexidade logística e cria um grande desafio em termos de disponibilidade e freqüência de meios de transporte, assim como em termos de burocracia, normas e cultura de

## MODAIS DE EXPORTAÇÃO

Modal	tonelagem/ano (em milhões)	percentual de participação
MARÍTIMO	286,2	95%
FLUVIAL	6,2	2%
RODOVIÁRIO	3,1	1%
AÉREO	0,5	0,65%
FERROVIÁRIO	0,3	0,35%
OUTROS	1,6	1%

Fonte: Ministério do Desenvolvimento Industrial e Comércio Exterior - 2001. O Desafio das Exportações

## PORTOS BRASILEIROS COM MAIOR MOVIMENTAÇÃO DE CARGAS

Portos	toneladas
VITÓRIA/TUBARÃO (ES)	74.519.677
SANTOS (SP)	58.904.772
SÃO LUIS/ITAQUI (MA)	58.858.421
ITAGUAÍ/SAPETIBA (RJ)	41.755.663
PARANAGUÁ (PR)	25.596.004
SERRA/PRAIA MOLE (ES)	17.987.268
ANCHIETA/PONTA UBU (ES)	15.008.507
RIO GRANDE (RS)	12.009.280
SÃO SEBASTIÃO (SP)	10.261.908
RIO DE JANEIRO (RJ)	7.879.984
SÃO FRANCISCO DO SUL (SC)	7.836.630

Fonte: Análog - 2002



*Volume de contêineres movimentado em Santos é 15,6 vezes menor do que do porto de Hong Kong*

cada país ou região. A complexidade torna-se ainda maior se considerarmos a forte dinâmica de nossas exportações, tanto em termos de volume quanto em termos de destinos", explica Paulo Fernando Fleury em seu trabalho. Ele cita como exemplos os mercados da Argentina e da China: no caso da Argentina, o valor exportado que era de cerca de US\$ 6 bilhões em 1999 se reduziu para US\$ 4,6 bilhões em 2003. No caso da China ocorreu o inverso: de um volume exportado de menos de US\$ 1 bilhão de 1999, saltou para US\$ 4,5 bilhões em 2003.

O transporte internacional opera com praticamente todos os modais de transporte. Porém, nos últimos anos, o modal marítimo saiu na frente dos demais e hoje é responsável pelo transporte de 260 milhões de toneladas, o que representa 95% das exportações (ver quadro).

De acordo com a análise de Fleury, uma avaliação retrospectiva mostra que o modal marítimo é, não só o mais utilizado, mas também o que mais cresceu nos últimos anos, indicando uma tendência de aumento de sua participação na matriz de

transportes de exportação. "Isso reforça a importância, para a economia brasileira, de possuir portos eficientes, bem localizados e com capacidade suficiente para atender às nossas necessidades", relata Fleury.

O Brasil, segundo o artigo, possui atualmente 35 portos que movimentam carga de comércio exterior – a chamada de carga de longo curso. Cerca da metade desses portos (18) está localizada na região Sul e Sudeste e é responsável por cerca de 75% da movimentação de cargas.

Os onze maiores portos brasileiros (ver quadro) podem ser divididos entre especializados, voltados apenas para a movimentação de grãos e diversificados – que movimentam tanto grãos, contêineres como cargas em geral. "De uma maneira geral, pode-se afirmar que os portos especializados têm tido um bom desempenho, tanto em termos de capacidade quanto de produtividade, enquanto os portos diversificados vêm apresentando uma série de problemas", avalia Fleury. Os índices mostram ganhos substanciais de produtividade na movimentação de contêineres (uma melhoria de 249%) e na

utilização de navios (uma redução de 83% no tempo para a atracação). "No entanto", comenta Fleury, "os avanços observados nos terminais de contêineres foram obscurecidos pelos problemas de falta de contêineres vazios e de navios disponíveis, consequência do enorme crescimento do comércio internacional, principalmente no Extremo Oriente, e mais especificamente na China".

Fleury destaca na pesquisa que os armadores internacionais têm de distribuir navios ao redor do mundo e dão preferência a rotas de maiores volumes, o que prejudica o Brasil, que ainda movimenta uma quantidade pequena de contêineres. O porto de Santos, de longe o maior em movimentação de contêineres no Brasil, ocupa a posição 58 no ranking mundial. Em 2004, o volume de contêineres ali movimentado foi 15,6 vezes menor do que o do porto de Hong Kong e 13,7 vezes menor do que o porto de Cingapura, os dois maiores do mundo em movimentação de contêineres. O Brasil ainda é um grande exportador de produtos básicos e um pequeno exportador de produtos industriais. ■



# Distribuição sob medida

**A grife espanhola Zara, presente em 56 países, dá receita própria para um modelo logístico eficiente e rápido na operação de sua rede de 755 lojas no mundo**

Aline Feltrin

POR TRÁS DAS VITRINES DAS LOJAS, EXISTE uma operação logística que é peça-chave para o sucesso das grifes em ter uma boa interatividade com toda a cadeia de suprimentos. A tarefa não é fácil, em se tratando de distribuição no varejo.

Com o objetivo de atender às necessi-

dades dos consumidores, a grife espanhola Zara, do grupo Inditex, mantém desde quando chegou ao Brasil em 1993 um modelo logístico ágil que é utilizado em todos os 56 países onde a marca está presente, embora seja considerado um tanto caro para muitas empresas do setor, mas que no final proporciona um retorno positivo. “Nosso processo é mais caro, mas o retorno é garantido, agiliza a movimentação entre as lojas e o que a Zara perde na estratégia, ganha na operação de toda a cadeia de lojas”, conta Pedro Janot, diretor geral da Indite.

Assim como a C&A, por exemplo, (pioneira em utilizar caminhões com baús cabideiros no Brasil), a Zara usa o sistema de cabides com as roupas já etiquetadas, prontas para serem expostas nas vitrines e também o sistema porta-a-porta para dis-

tribuir a mercadoria em 755 lojas espalhadas pelo mundo, sendo 13 no Brasil (ver quadro). “A Zara é uma loja, mas também é uma indústria e para fugir da pressão dos varejistas busca uma distribuição própria e utiliza o modelo just-in-time”, explica Janot.

Mas há uma grande diferença entre o modelo logístico da Zara e o de outras grifes: as entregas são feitas em prazo reduzido, em datas fixas e com controle rígido do horário de chegada ao destino.

As lojas da rede Zara recebem as mercadorias em apenas 24 horas nos países da Europa, após os pedidos, e em 48 horas nos Estados Unidos, México, Brasil e outras unidades na América Latina, não importa se o transporte é feito por via terrestre ou aérea. Essa operação é realizada duas vezes por semana para que as lojas tenham sempre muitas novidades



Paulo Igarashi

(em quantidades limitadas) para os clientes. E eles sabem em quais dias a loja terá modelos novos. O controle das entregas virou uma propaganda para atrair os clientes, sem a grife precisar dos holofotes da mídia.

Como é possível distribuir 2,5 milhões de peças de roupas por ano às suas lojas dentro dos prazos estipulados? A resposta é processar os pedidos com controle rigoroso dos horários. Os caminhões têm de ser abastecidos até a meia-noite e as entregas feitas pontualmente às seis horas da manhã seguinte.

Esse modelo logístico é uma das razões que fazem da Zara uma das maiores redes de varejo do mundo e também uma das empresas do setor que mais usam o transporte aéreo de carga.

**UM PEQUENO GRANDE ALIADO** – O grupo, que recentemente investiu cerca de 250 milhões de euros (R\$ 683 milhões) só em centros de distribuição, tem um detalhe curioso na distribuição das roupas no Brasil. Para essa operação, a lógica seria contratar uma transportadora de grande porte, para cumprir o prazo restrito das entregas para as 13 lojas espalhadas pelo País. Mas isso não ocorre. Quem faz o transporte para a grife espa-

nhola é uma empresa que tem apenas 25 caminhões (15 veículos próprios e 10 agregados). A Transvary é uma transportadora localizada na cidade de São Paulo que está no mercado desde 1993 e tem apenas 18 funcionários para atender à grife espanhola. “Quando a Zara chegou ao Brasil em 1993, começou pequena, com apenas uma loja. As transportadoras grandes não tinham interesse em nos atender”, conta Pedro Janot. De acordo com o diretor, a Transvary já tinha experiência no transporte de roupas e trabalhou com a Vila Romana. “Durante os seis anos que a transportadora trabalha para nós, nunca tivemos ocorrências de roubo ou acidentes nas estradas”, comenta.

Com uma estrutura pequena, mas muito organizada, a Transvary sabe que precisa cumprir o horário rígido imposto pelo cliente. Para não deixar de atender a esse requisito básico, todos os caminhões são rastreados com o sistema da Seecomm. “Se acontecer algum imprevisto com o motorista durante o trajeto, ele tem de entrar em contato com a central de rastreamento”, conta Márcio Antônio Martins, diretor e sócio da Transvary. “Daqui até o Rio de Janeiro, por exemplo, nós sabemos exatamente quantas horas vai levar”, explica. Devido a esse controle a

Transvary não registra muitos números de roubo, mesmo transportando uma carga que chama a atenção dos criminosos.

Para que as roupas da Zara cheguem às seis horas da manhã em todas as lojas, o dia de trabalho termina mais tarde e começa mais cedo no dia seguinte para os motoristas da Transvary e até para os donos da transportadora, que também colocam a mão na massa e dirigem os caminhões, caso necessário.

As mercadorias vindas da Espanha chegam no centro de distribuição da Zara, localizado no bairro da Vila Leopoldina de São Paulo e vão direto para os caminhões da Transvary que contam com baú cabideiro e caixas que ficam embaixo das roupas com o objetivo de evitar que sujem. Para não misturar as remessas que vão para lojas diferentes, a Transvary se encarrega de criar divisões no baú. Faz o recolhimento da carga no CD até as sete horas da tarde e segue viagem para o destino a ser cumprido na manhã do dia seguinte. “Todas as lojas têm um único horário para receber as mercadorias”, conta.

A Transvary teve um faturamento de R\$ 1 milhão só com a grife no último ano, transporta em média 45 mil peças Zara por mês para cidades, como Brasília (DF), Belo Horizonte (MG), Rio de Janeiro (RJ), Porto Alegre (RS) e Curitiba (PR). ■

## Inditex no mundo da moda

Inditex, um dos maiores grupos de distribuição de moda no mundo, com mais de 2.300 estabelecimentos em 56 países da Europa, América, Ásia e África, conta com 47 mil empregados, 200 desenhistas de moda e 20 mil novos modelos por coleção. O grupo prevê ter 5 mil lojas em quatro anos.

A Inditex teve um importante crescimen-

to no últimos anos, registrando em 2004 vendas de 5,67 bilhões de euros (R\$ 15,5 bilhões) e uma receita líquida de 628 milhões de euros (R\$ 1,7 bilhão).

Algumas de suas marcas são: Bershka, Pullano Bear, Kiddys, Massimo Dutti, Oysho, Zara Home e Zara.

A primeira loja Zara abriu as portas ao público em 1975 na Coruña (noroeste da Espanha), local onde a Inditex iniciou suas atividades e onde se situa sua sede.

Para desenvolver as coleções e obter êxito nas vendas, os desenhistas da Inditex monitoram as constantes mudanças nas tendências da moda, desenhando a cada momento novos modelos que respondam aos desejos dos clientes. O grupo aproveita a flexibilidade do seu modelo de negócio para se adaptar às mudanças que podem ocorrer durante as campanhas de moda. A maior parte da produção das roupas é feita nas fábricas pertencentes ao grupo.

**INDITEX**  
**ZARA**



## Gefco ingressa no setor aeronáutico e inicia nova modalidade de serviço, a logística interna

A GEFCO, EMPRESA DE LOGÍSTICA PERTENCENTE ao grupo francês PSA Peugeot Citroën, acaba de ingressar no setor aeronáutico, ao fechar contrato com a Turbomeca, fabricante de turbinas para helicópteros de pequenas e médias potências. "A capacidade técnica foi um fator determinante para a contratação da Gefco para uma operação de logística sofisticada", afirma Jean-Noel Gerard, presidente da Gefco do Brasil.

É que, com a parceria com a Turbomeca, a Gefco do Brasil inicia uma nova modalidade de serviço no País, a operação de logística interna. Com dez profissionais contratados, o trabalho da empresa vai desde o recebimento, armazenamento, controle de qualidade, picking e expedição de componentes de turbinas montadas, até o controle de exportação de turbinas e componentes aeronáuticos para a França e os Estados Unidos. "Decidimos contratar uma empresa especializada em logística para nos dedicarmos ao nosso *core business*, que é fazer reparo de turbinas", diz Rosana Terres, diretora de Suprimentos da Turbomeca do Brasil.

A Turbomeca movimentou internamente

um fluxo de cerca de quatro mil itens de materiais aeronáuticos, industriais, off-shore e inflamáveis. "Com a transferência do serviço para a Gefco tivemos um ganho de 35% em eficiência de produtividade e a meta é melhorar em 50% a velocidade de atendimento", observa Rosana Terres.

Com 66 anos de experiência no mercado mundial, a Turbomeca tem mais de dois mil clientes em 140 países. No Brasil a empresa iniciou suas atividades em 1977, com o serviço de atendimento de vendas e, em 2002, inaugurou seu centro de reparos de turbinas.

Em Duque de Caxias (RJ), onde está instalada sua sede industrial, a Turbomeca emprega 220 funcionários em dois turnos de trabalho e domina mais de 50% do mercado de motores para helicópteros dos setores civil e público, além de atender também clientes do segmento off-shore. A em-

presa também exporta serviços de manutenção de turbinas de helicópteros para seus clientes na América do Sul e para a matriz na França.

**PRESEÇA MUNDIAL** — Criada nos anos 50 em Sochaux, na França, a Gefco atua em 15 países. Na França a empresa é a segunda maior operadora de logística e na

Europa está entre os dez principais grupos que operam no segmento. No Brasil a Gefco chegou em abril de 1999 com a missão de controlar exclusivamente todo o processo de distribuição de veículos



Setor aeronáutico, nova área de atuação da Gefco

produzidos pelas montadoras Peugeot e Citroën na fábrica conjunta de Porto Real (RJ). Com a conquista de outros negócios no País, a Gefco atende hoje mais de 300 clientes e o mais recente contrato foi fechado na área de cosméticos com O Boticário. Da lista total de clientes, o grupo PSA contribui com 50% aos resultados financeiros da empresa. "Estamos entrando na terceira fase da empresa. Desde a instalação até 2001, vivemos um período

de implantação das estruturas. De 2001 a 2003, passamos pela fase de consolidação e diversificação de clientes e, agora, a prioridade é conquistar o mercado e buscar novos clientes", afirmou Gerard.

O presidente da Gefco estima que o mercado de logística vai crescer entre 15% e 20% em 2005. Além de aumentar o número de clientes, a operadora logística também pretende ampliar a oferta de serviços na área marítima e expandir sua rede de serviços em São Paulo, Minas Gerais e Espírito Santo.

Para atender sua clientela, a Gefco dispõe de seis centros de distribuição – em Porto Real e Duque de Caxias (RJ), em Cam-



Gerard: após consolidação, prioridade é buscar novos clientes

pinas (SP), na capital paulista, em Curitiba e em Contagem (MG) – e um armazém de 10 mil m<sup>2</sup> em Porto Real. Mas já tem planos de abrir até o final deste ano mais uma filial no Espírito Santo, o que elevará o número de unidades no País para 13.

"O aumento de filiais é também para dar maior apoio às atividades rodoviárias, que representam 80% das operações logísticas no Mercosul", comentou Gerard. Os 20% restantes são de transporte marítimo e aéreo. O presidente da Gefco disse que, ao contrário da Europa, onde a ferrovia tem grande participação nas suas operações logísticas, que contam com 4 mil vagões próprios, "no Brasil ainda não

tivemos oportunidade de utilizar a ferrovia para atender nossos clientes".

Depois do setor de cosméticos e aeronáutico, a Gefco prepara a sua entrada na área farmacêutica. No Brasil, a empresa possui estrutura para atuar desde o início ao fim da cadeia de logística, que se divide em operações de importação e exportação, despachante aduaneiro, fluxo de informações, armazenagem, distribuição e transporte de cargas secas e de veículos pelas vias marítimas, aérea e terrestre. Concentrar todas essas funções em uma única empresa diminui os custos e dá segurança ao cliente, segundo a Gefco. "Caso ocorram problemas em alguma etapa da operação, só a Gefco será responsabilizada e, por isso, terá meios de encontrar a solução com mais agilidade", explicou Gerard. ■



**Maior fabricante da China • 12º fabricante mundial**

**Informações:**

**Gustavo Lima**

Miami - Fl - USA

Fone: 1-786- 573-0748

guslima@orientetriangle.com

**Emerson Roveda Astolfi**

Fone (51) 3019 4212

emerson@orientetriangle.com

Porto Alegre - RS - Brasil

www.orientetriangle.com



**ORIENTE**



INMETRO #051

ISO 9001

ISO 14001

QS 9000

E4

D.O.T

**TRIANGLE**®

**Representante Exclusivo Grupo Oriente**

**IMPORTADORES:** Casa dos Pneus - Santa Maria, RS - (55) 3223.0033 - casadospneus@csasm.com.br | Sigma Pneus - Sapiranga, RS - (51) 599.8002 - alexandre@sigma-comercial.com.br | ML Pneus - Marau, RS - (54) 342.3907 | Burica Pneus - Boa Vista, RS - (55) 3538.1172 - a.flach@luanett.com.br | Euro América Pneus - Porto Alegre, RS - euroamericapneus@terra.com.br | Ferromar - Canoas, RS - (51) 8144.7586 - ferromar.import@terra.com.br | Eurobraz Pneus - Joinville, SC (47) 433.6090 - vendas@eurobraz.com.br | Stradeiro Com. - Apucarana, PR - (43) 3422.9742 - eldomingos@uol.com.br | A K Pneus - São Paulo, SP - (11) 9631.2720 | Universo Pneus - Divinópolis, PR - (37) 3351.3072 - lucas@universopneus.com.br | Oriente Pneus - Campo Grande, MS - (67) 342.1789 - orientepneus@terra.com.br | Interbrás - Recife, PE - (81) 3338.4030 - seas@elogica.com.br | Amazon Transportes e Super Terminais Manaus - AM - (11) 6095.2200 - helena@transamazon.com.br



# Nosso arroz chega ao Japão

**Para atender consumidores brasileiros que moram no Japão, o arroz Tio João, produzido pela gaúcha Josapar, já está sendo exportado para o país**

Sonia Crespo

NEM O ARROZ PRODUZIDO NO PRÓPRIO Japão nem o que é importado de países como a Tailândia, Estados Unidos e China agradam aos brasileiros que residem naquele país. A questão culinária é cultural e bastante simples de entender: o arroz nipônico é menor, conhecido como "grão curto", tem menos sabor e ao ser cozido cria uma consistência indesejada aos paladares acostumados ao arroz "soltinho" produzido no Brasil. Sabendo da carência dos mais de 300 mil brasileiros que vivem por lá, a operadora logística Columbia saiu na frente, prospectou o mercado doméstico atrás do arroz mais conhecido e de melhor qualidade e chegou à marca Tio João, fabricada pela empresa gaúcha Josapar. É a primeira vez que um arroz brasileiro é exportado ao mercado japonês. "A expectativa da Josapar é abrir novos mercados e quebrar barreiras al-

fandegárias externas, já que o Brasil não tem tradição em exportação do produto", comenta Luciano Targa Ferreira, gerente de Venda e Distribuição da Josapar.

Levar o arroz Tio João até a mesa do consumidor brasileiro naquele país asiático exigiu uma operação logística curiosa, realizada em parceria com profissionais japoneses do setor. "Primeiro procuramos o arroz que fosse facilmente reconhecido de norte a sul no Brasil. Isso facilitaria a identificação do produto por lá também, na hora da compra", explica a gerente de Negócios Logísticos da Columbia, Ana Morita. Para a entrada do produto no país, foram realizados diversos testes de qualidade pelo órgão de inspeção OMIC, que aprovou e certificou o produto brasileiro de acordo com as exigências da legislação japonesa. A fabricação do arroz Tio João passa por um

moderno equipamento de seleção eletrônica de grãos e por um tratamento adequado de polimento especial – maior diferencial da marca. São beneficiadas, mensalmente, 40 mil toneladas do grão.

"Apresentamos a marca como a melhor opção para os importadores, que prontamente compraram a idéia e iniciaram a comercialização do arroz por lá", complementa. Apenas como teste, para amostragem de mercado, saíram da fábrica de Itaqui, no Rio Grande do Sul, em novembro do ano passado, 15 toneladas do produto. O resultado, segundo Ana Morita, foi um sucesso. A Columbia é responsável pela armazenagem, etiquetagem, consolidação e estufagem do produto.

O negócio deu tão certo que outra remessa de 40 toneladas do arroz Tio João seguiu para aquele país em abril deste ano. A executiva diz que uma série de contratos com distribuidores japoneses já está sendo firmada. A Columbia já tem praticamente concretizado um contrato para exportar, de três em três meses, 40 toneladas do produto ao Japão.

A logística de exportação envolve o transporte do arroz acomodado em paletes, dentro de contêineres, que seguem em caminhão desde a fábrica de Itaqui até o porto de Rio Grande (RS). Lá o embarque é feito no navio que levará cerca de 35 dias para chegar aos destinos. O principal deles é o porto de Yokohama. Após o desembarque, a operação de distribuição é feita por empresas japonesas, que levam o produto a todas as regiões do país.

A Columbia atende uma carteira de 2 mil clientes ativos, em diversos setores da economia. Conta com 1.200 funcionários e uma estrutura física com 1,2 milhão de m<sup>2</sup> de área, incluindo doze portos secos e oito CDs, frota total de 447 veículos, incluindo 91 próprios e 356 agregados. ■





## Cavo inova na coleta de lixo

**Empresa fez modificações nos seus caminhões que melhoram a eficiência na coleta de lixo e a proteção dos trabalhadores durante o serviço**

A CAVO SERVIÇOS E MEIO AMBIENTE, empresa de gestão ambiental de resíduos, águas e efluentes do grupo Camargo Corrêa, modernizou o serviço de limpeza urbana em Curitiba ao colocar nas ruas da capital paranaense 52 novos caminhões – 20 da marca Volkswagen e 32 da Ford – dotados de equipamentos que buscam mais segurança aos trabalhadores e eficiência na coleta do lixo.

Agora, os veículos destinados à coleta domiciliar têm cabines duplas e vêm com protetores para as pernas dos trabalhadores na parte traseira do veículo, além de calha nas laterais para evitar possíveis vazamentos de resíduos. Também houve modificações na soleira do depósito de lixo, que ficou 100 milímetros mais alta, e ampliou-se o suporte reservado para a acomodação de equipamentos auxiliares, como pás e vassouras.

“Os novos caminhões trouxeram benefícios tanto para a parte operacional quanto para os 380 profissionais que atuam diariamente na coleta de resíduos domiciliares”, afirma Romero Coelho Tavares, gerente de Operações da Cavo Curitiba.

Segundo ele, os veículos de cabine du-

pla, que saem com três ou quatro coletores, além do motorista, permitem que os profissionais permaneçam sentados durante todo o trajeto até o local de coleta, proporcionando, além de maior segurança, mais conforto e comodidade aos trabalhadores. “Com esses veículos, há um menor desgaste físico do coletor e, conseqüentemente, uma melhoria na operacionalização da coleta”, ressalta.

A frota total da Cavo no Brasil – além de Curitiba, a companhia atua em diversas cidades e outras importantes capitais, como São Paulo, Rio de Janeiro e Porto Alegre – é de aproximadamente 200 caminhões. A maior parte dessa frota está localizada em Curitiba, onde estão, além dos 52 novos caminhões, 24 baús grandes, um baú pequeno, cinco poliguindastes, três carrocerias, duas varredoras, nove basculantes. De acordo com Tavares, em Curitiba, somente a frota de coleta domiciliar com cabine estendida foi adaptada – os demais veículos possuem a configuração original.

Na capital paranaense, a empresa é responsável, desde de 1995, por todo o serviço de limpeza pública – além do trans-

porte de lixo domiciliar, a companhia trabalha na coleta de material reciclável e hospitalar, de resíduos tóxicos e na varrição manual e mecanizada. São cerca de 1,8 mil funcionários apenas em Curitiba, que mensalmente recolhem 35 mil toneladas de resíduos domiciliares e varrem 18 mil quilômetros de ruas e calçadas da cidade.

As inovações na frota da capital paranaense ocorreram depois das sugestões feitas pelo engenheiro de manutenção da Cavo, Ferdinando de Souza Quadros, que pesquisou e analisou dados relativos ao perfil físico dos coletores, como peso e altura. “Com essas informações, foi constatado que pequenas alterações nos veículos poderiam trazer benefícios imediatos aos funcionários e ao serviço como um todo”, diz Tavares.

O sucesso dos novos caminhões de lixo de Curitiba pode resultar na ampliação desse tipo de frota, inclusive em outras cidades onde a companhia atua. “Se a empresa comprar uma nova frota, com certeza contará com todos as novidades”, afirma Tavares, sem mencionar, porém, qual seria a próxima cidade a ter esse tipo de veículo. Para o gerente de Operações da Cavo, as mudanças inéditas feitas pela empresa no sistema de transporte de lixo urbano podem até mesmo serem incorporadas, em todo o País, por outras prestadoras de serviço. ■

# Vidro laminado aumenta conforto e segurança

**Fabricante negocia com montadoras uso de vidro laminado no segmento de caminhões**

A SAINT-GOBAIN SEKURIT, UM DOS MAIORES fabricantes brasileiros de vidros para a indústria automotiva, lançou seu mais novo produto: o vidro lateral laminado, que foi apresentado ao mercado durante o evento de exibição da minivan Fiat Idea, realizado em setembro, na Ilha de Comandatuba, na Bahia. O vidro produzido pela Saint-Gobain em sua unidade em Mauá, no ABC paulista, foi apontado como uma das principais novidades presentes no novo carro. O gerente de Marketing da Saint-Gobain, Patrick Koller, não tem dúvidas de que, em breve, as demais montadoras adotem o novo produto, que, por ser mais resistente que o vidro temperado, reduz a probabilidade de furtos de objetos localizados no interior do carro.

"As outras empresas já demonstraram interesse pelo vidro laminado e acredito que em breve fecharemos a venda do equipamento para outros veículos", prevê Koller, que prefere não revelar os nomes dos potenciais clientes da tecnologia. "O que eu posso dizer é que estamos em fase de negociação com as outras montadoras, inclusive as conversas envolvem também o segmento de caminhões", ressalta, completando que provavelmente alguns modelos 2007 já devem contemplar os vidros laminados.

Segundo o gerente de Marketing, é preciso primeiro adaptar o novo produto aos

carros produzidos pelas montadoras, o que envolve investimentos extras e também consome um certo período de tempo. "No caso da minivan Idea, o processo de adaptação para que não ocorresse modificações na estrutura do veículo foi uma das principais exigências da Fiat", diz Koller, acrescentando que outros fabricantes que já confirmaram interesse pelo vidro fizeram o mesmo tipo de solicitação.

O vidro lateral laminado tem produção semelhante à do pára-brisa, com duas lâminas de vidro e uma camada intermediária de plástico. De acordo com Koller, uma série de testes realizados por engenheiros e técnicos da empresa comprovaram as vantagens do novo vidro. "Ao receber o impacto de uma pedra, por exemplo, o vidro laminado pode sofrer trincas, mas não se desintegra, o que diminui a chance de furtos de rádios, bolsa, entre outros objetos presentes no carro", explica Koller. Segundo informações repassadas pelos técnicos da Saint-Gobain Sekurit, testes feitos com martelo demonstraram que, em média, o rompimento parcial do vidro laminado ocorre em cerca de 30 segundos, enquanto os modelos temperados desintegram completamente em um só golpe da ferramenta.

Além dos benefícios à segurança, o novo vidro, afirma Koller, traz maior conforto aos usuários, pois, por causa de sua camada

mais grossa — ele tem cinco milímetros de espessura, quase o dobro de um vidro temperado convencional —, é capaz de diminuir o ruído interno e bloquear quase totalmente os raios ultravioletas. "O componente também funciona como uma espécie de tela de proteção, pois impede que os ocupantes sejam arremessados para fora do veículo em caso de capotamento", afirma. De acordo com o gerente, foi preciso cerca de dois anos para a Saint-Gobain Sekurit adequar a linha de produção do vidro lateral laminado à fábrica instalada na região do Grande ABC. Além do laminado lateral e do pára-brisa, a empresa produz outros tipos de vidros, como os extrudados, escurecidos, anti-reflexos e vigia traseira com antena integrada.

A tecnologia do vidro lateral laminado já é bastante difundida em países da Europa, asiáticos e nos Estados Unidos. No entanto, de acordo com Koller, a estratégia da subsidiária brasileira de colocação do novo equipamento no Brasil difere da adotada pela multinacional em outros países. "Na Europa, por exemplo, a preocupação em relação a furtos praticados na parte interna de veículos não é mínima e, por isso, o vidro lateral laminado está presente somente em carros top de linha", compara, ressaltando que no Brasil o alvo atingido serão os veículos adquiridos pelo público de classe média.

Ainda de acordo com Koller, a demora em trazer o vidro lateral laminado — presente em países da Europa há mais de dez anos — ao mercado brasileiro é explicada pelo fato de as montadoras instaladas no País terem optado, nos últimos anos, pelo desenvolvimento de veículos mais simples e de baixos custos. No entanto, segundo o gerente, esse conceito está mudando.

Na avaliação do gerente de marketing, a tecnologia do vidro lateral laminado tem potencial para atingir 20% do mercado nacional de veículos automotivos dentro de um prazo de cinco anos. Koller não

descarta a entrada de outros concorrentes nesse nicho de mercado.

Para manter posição de destaque no mercado de vidros, a Saint-Gobain Sekurit desenvolve um programa de investimentos na média de US\$ 10 milhões por ano. Os investimentos nos dois últimos anos envolveram a ampliação das linhas de produção da fábrica de Mauá e a instalação de uma linha exclusiva de produção de pára-brisas para veículos comerciais (picapes e caminhões). De acordo com Koller, essa linha foi o programa mais importante da Saint-Gobain Sekurit em 2004 e sua instalação envolve a adequação para os veículos comerciais que serão lançados nos próximos anos. Como consequência desse programa de investimentos, a empresa tem apresentado expansão em torno de 13% nos últimos



Testes demonstram que rompimento parcial do vidro laminado só ocorre após vários golpes com o martelo

anos, média que espera atingir nos próximos anos. Com os investimentos, possui capacidade produtiva para atender à expansão prevista pelo setor automobilístico. O pára-brisa térmico, que elimina o embaçamento em dias de frio e de chuva, é uma

das tecnologias que a empresa tem condições de introduzir no mercado brasileiro. O processo é idêntico ao vigia traseiro com desembaçador. Mas o pára-brisa térmico dispõe de uma resistência elétrica, com filamentos praticamente imperceptíveis. ■



## Flash e NeoBand

# Transforme veículos de transporte em veículos de comunicação

A **Flash** é uma empresa especializada na produção de kits para montagem de baús de caminhões, com lonas laterais, teto retrátil e lonas térmicas.

A **NeoBand** imprime lonas e adesivos que reproduzem imagens com altíssima resolução e consistência de cores.

Transforme sua frota em outdoors ambulantes. É a mídia que todo mundo vê, com custos baixos, de rápida produção, de fácil instalação e de resultados impressionantes.



**FLASH**  
TEL: (11) 5641-0501  
E-mail: flashnet@flashnet.com.br  
www.flashnet.com.br

**neoband**  
Tel: 11 2199 1200  
www.neoband.com.br

# Brasil 1 rumo ao grande desafio

**Pela primeira vez, o Brasil terá um barco na mais importante regata de volta ao mundo, a Volvo Ocean Race, que vai começar em novembro e se estenderá por oito meses, com escala no Rio de Janeiro**

A menos de um mês do início da Volvo Ocean Race, a mais importante regata de volta ao mundo, realizada a cada quatro anos, o veleiro Brasil 1 está treinando nas águas da costa de Portugal sob o comando do bicampeão olímpico Torben Grael.



Torben Grael, comandante do Brasil 1

O Brasil 1 é o único representante nacional na Volvo Ocean Race. É também a primeira vez que o Brasil terá uma embarcação na competição, que neste ano começa em 12 de novembro e se estende por oito meses durante os quais os velejadores navegarão por 31.250 milhas náuticas (mais de 57 mil quilômetros), partindo de Vigo, região oeste da Espanha, após uma prova local em Sanxenxo, no mesmo país.

A regata de volta ao mundo tem nove trechos e passa pela Cidade do Cabo (África do Sul), Melbourne (Austrália), Wellington (Nova Zelândia), Rio de Janeiro e, em seguida, Baltimore, Annapolis e Nova York (Estados Unidos), Portsmouth (Inglaterra), Roterdã (Holanda), terminando em

Gotemburgo (Suécia). A chegada ao Rio de Janeiro está prevista para 13 de março de 2006, após um dos trechos mais longos e difíceis, contornando o temível cabo Horn, extremo sul do continente americano.

A Volvo Ocean Race é um dos maiores desafios do homem e da tecnologia. Tripulações e embarcações aliam grande velocidade e resistência para enfrentar todo



tipo de imprevistos no alto mar: ondas gigantes, tempestades, icebergues e até possíveis colisões com baleias. Os veleiros participantes da regata são capazes de percorrer 926 quilômetros diários e atingir picos de velocidade de 70 km por hora. São do tipo VO 70, com quilha basculante e mastro de 31,5 m.

Além do comandante e campeão olímpico Torben Grael – o brasileiro mais premiado no esporte da vela, com cinco medalhas olímpicas, duas delas de ouro, a última conquistada recentemente nas Olimpíadas de Atenas – o Brasil 1 terá na tripulação seu companheiro de medalha Marcelo Ferreira, Kiko Pelicano, João Signorini, André Fonseca e o reserva Eduardo Penido. Contará ainda com a australiana Adrienne Cahalan, o espanhol Roberto Bermudez e os neozelandês Stuart Wilson e Andy Meiklejohn. Também fazem parte da tripulação o norueguês Knut Frostad, o neozelandês Martin Carter e o irlandês Damian Foxall, que competirão em alguns trechos da regata.

Construído em estaleiro localizado em Indaiatuba, interior de São Paulo, o Brasil 1, um veleiro de 21,5 metros e quatro to-



Única embarcação brasileira na regata, a participação do Brasil 1 exigiu investimento de US\$ 15,8 milhões

neladas, seguiu no dorso de um caminhão Volvo FH12 Globetrotter, em percurso de 540 quilômetros, até o Rio de Janeiro, onde realizou os primeiros testes. Feitos os necessários ajustes, a embarcação atravessou o Atlântico até sua base de treinos em Cascais, cidade vizinha a Lisboa, Portugal. Durante a travessia, ocorreu justamente o acidente improvável: a colisão com uma baleia, que fez uma vítima. O velejador João Signorini teve três costelas quebradas e ficou três semanas em repouso, retornando em seguida aos treinos.

Com os testes realizados em águas portuguesas, o comandante Grael aprovou o desempenho da tripulação e tem a certeza

de contar com um barco suficientemente competitivo para disputar o título da regata de volta ao mundo.

A participação do Brasil na Volvo Ocean Race tem custos estimados em US\$ 15,8 milhões, com patrocínio da Vivo, Motorola, Qualcomm e Apexa (Agência de Promoção de Exportações do Brasil). Estão confirmados na competição sete barcos: o Brasil 1, dois da Holanda (ambos ABN Amro), um da Espanha (Movistar), um da Austrália (Premier Challenge), um da Suécia (Ericsson) e um dos Estados Unidos (Piratas do Caribe), este comandado por Paul Cayard, que venceu a regata em edição anterior.

O velejador Robert Scheidt, bicampeão olímpico e octocampeão mundial da classe laser, será novamente o porta-voz da Volvo Ocean Race no Brasil, como foi na edição de 2001-2002. "Para mim é uma honra muito grande ser novamente o porta-voz dessa regata. A meu ver, existem apenas três grandes competições de vela, que são as Olimpíadas, a America's Cup e a Volvo Ocean Race", afirma Scheidt.

Ele terá a responsabilidade de explicar em linguagem comum aos espectadores e à imprensa as particularidades de uma regata de volta ao mundo. Desta vez, sua atuação será ainda mais importante pela grande atenção que o barco de bandeira brasileira atrairá. ■



Robert Scheidt, porta-voz da Volvo Ocean Race no Brasil; à esq., o transporte da embarcação foi feito por caminhão Volvo numa viagem de 540 quilômetros de Indaiatuba (SP) ao Rio de Janeiro

## Grupo Ultra inaugura terminal de líquidos no porto de Santos

O Grupo Ultra instalou o seu quinto terminal de líquidos no País (foto), ao inaugurar mais uma unidade no porto de Santos. Em uma área de 79 mil m<sup>2</sup>, com opção para ser ampliado em mais 22 mil m<sup>2</sup>, o novo terminal terá, na sua primeira fase, capacidade instalada de 111,5 mil m<sup>3</sup> e operação de 27 tanques para químicos, seis para álcool e oito para óleo vegetal.

Também terá um desvio ferroviário com capacidade para 38 vagões simultaneamente.

Neste Terminal Intermodal de Santos (TIS) foram investidos R\$ 120 milhões, construção que contou com a parceria da Cargill, Crystalsev, Cosan, Nova América, Plínio Nastari e Coinbra. O Grupo Ultra foi responsável por 60% dos investimentos, que abrangeram infraestrutura e tanques de químicos.

Já as empresas parceiras destinaram recursos ao parque de tanques para álcool e óleos vegetais, segundo informou o diretor-superintendente do Grupo Ultra, Eduardo de Toledo. Ele acrescentou ainda que o grupo realizará a operação do terminal por 40 anos.

"O TIS foi concebido com o objetivo principal de dotar o porto de Santos de infraestrutura adequada para a exportação de grandes volumes de

granéis líquidos, aumentando a capacidade de armazenagem e reduzindo o atual tempo de embarque pela metade", disse Toledo. Para 2006, estão previstos novos tanques, que armazenarão outros 40 mil m<sup>3</sup> de álcool. Além do TIS de Santos, o Grupo Ultra administra outros quatro terminais líquidos, em Paulínia (SP), Camaçari (BA), Montes Claros (MG), no Porto Suape, no Recife, e em Aratu (BA).

O TIS de Santos iniciou suas operações em julho deste ano e já movimentou 34 mil m<sup>3</sup> de carga, sendo 20 mil m<sup>3</sup> destinadas à exportação e 14 mil m<sup>3</sup> importadas. "Estamos criando uma estrutura para exportação de produtos líquidos em Santos", disse Toledo.

O movimento diário nesse período para óleos vegetais foi em média de 250 toneladas por hora com picos registados de 400 toneladas por hora.

"O terminal pode chegar a 700 toneladas por hora. Já para álcool, a vazão média foi de 369 toneladas por hora com picos de 700 toneladas por hora", ressaltou. "Esse terminal corresponde a acréscimo de 20% em nossa capacidade total de armazenagem, de 220 mil m<sup>3</sup>. Em plena operação passaremos para 250 mil m<sup>3</sup>", disse Toledo.



## Frota de cargueiros aéreos dobrará em 20 anos

O mercado de carga aérea, aquecido após uma série de novas encomendas de cargueiros, deverá registrar um crescimento expressivo nos próximos 20 anos. Neste período, a Boeing prevê que o tamanho da frota mundial de carga do-

brará de 1.760 para 3.500 aeronaves. Esta é uma das principais avaliações do mais recente estudo anual da Boeing Commercial Airplane, o Current Market Outlook, já disponível no site de internet da companhia.

De acordo com o estudo,

2.870 cargueiros entrarão na frota mundial até 2024 e 1.100 aviões serão removidos, resultando um ganho líquido de 1.770 aviões. Cargueiros de todos os tamanhos responderão por mais da metade da capacidade total de carga no mundo, em um li-

geiro aumento em comparação aos dados atuais. No entanto, a representação dos cargueiros em termos de porcentagem na frota total mundial de aviões diminuirá de 10,5% para 10% devido ao aumento do tamanho médio dos cargueiros.



## O novo canto da Maria Fumaça

O bucólico trecho de 13 quilômetros de malha ferroviária – único no Brasil com bitola estreita de 76 cm – que liga as cidades mineiras de Tiradentes e São João Del Rey é por onde a Maria Fumaça ainda passa, imponente, cantando para moças, velhos, janelas e quintais. Quando assumiu a malha Centro-Leste Brasileira, em 1996, a Ferrovia Centro-Atlântica (FCA), administrada atualmente pela Companhia Vale do Rio Doce (CVRD), fez um acordo com a Rede Ferroviária Federal S/A (RFFSA) para manter em operação este trecho, que completou em agosto 124 anos e é conservado com recursos provenientes das pas-

sagens de turistas. A Maria Fumaça puxa 11 vagões de madeira para passageiros, que totalizam 365 lugares, por um trajeto histórico que inclui o Rio das Mortes, local da guerra dos Emboabas, e a Serra de Tiradentes, entre outros. Atualmente cerca de 140 mil turistas fazem o percurso a cada ano, que tem duas saídas diárias de sexta a domingo e nos feriados. Na estação coberta de São João Del Rey há um Museu Ferroviário, com rico acervo de documentos sobre a história das ferrovias do País e diversas locomotivas antigas – uma delas possui uma réplica do vagão no qual viajava o Imperador Dom Pedro II.

## Confenar renova parceria com Ford

A Confederação Nacional das Revendas AmBev e das Empresas de Logística da Distribuição (Confenar) renovou sua parceria com a Ford Caminhões para oferecer veículos em condições vantajosas aos revendedores AmBev. O acordo permite aos

associados da Confenar renovar suas frotas de caminhões, com condições comerciais diferenciadas. Os compradores também terão acesso a descontos em peças de reposição e mão-de-obra nas manutenções preventivas e corretivas.

## Abraec: limite para exportação será ampliado

Durante a 3a. Feira Transnacional, que aconteceu no Centro de Convenções Transamérica de São Paulo (SP), em setembro, o diretor-executivo da Associação Brasileira de Empresas de Transporte Internacional Expresso de Cargas (Abraec), Ricardo Brandi, disse que o setor pleiteia já há algum tempo, junto à Receita Federal, a expansão do limite de valor para exportação pelo sistema de remessa expressa, que hoje é de R\$ 10 mil para produtos em geral e de R\$ 5 mil para amostras. “Nosso interesse é aumentar o limite de produtos para R\$ 20 mil, pois assim teremos um aumento considerável de novos clientes, que antes não utilizavam a re-

messagem expressa pela limitação financeira, ou eram obrigados a dividir o envio em dois volumes, o que onerava o custo final”, comenta o executivo. Ele esclarece que a medida está em vias de ser aprovada pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio e pela Receita Federal.

A associação congrega grandes companhias multinacionais responsáveis por entregas de encomendas, entre elas a DHL, UPS, Fedex e TNT. O setor, que responde por 95% das remessas expressas internacionais feitas no Brasil, transporta, em média, 4 milhões de objetos para o exterior anualmente, volumes que movimentam cerca de US\$ 120 milhões.

## Nova apólice para mercado de transportadoras

A Chubb Seguros do Brasil e o Grupo ApiSul criaram o CargaFlex, um novo seguro de transportes desenvolvido especialmente para o transportador rodoviário. O produto é uma resposta à crescente procura por seguros diferenciados de transportes no Brasil. “Criamos um cálculo simplificado para o prêmio, sem a necessidade de averbação e com um custo fixo, previamente definido”, explica Paulo Robson Alves, gerente de transportes da Chubb.

O CargaFlex destina-se ao transportador rodoviário que

tem cultura de prevenção de risco e logística diferenciada e se adapta de acordo com as necessidades de cada empresa. “A contratação das coberturas é flexível, assim como as opções de pagamentos”, afirma Alves.

O lançamento do CargaFlex faz parte da estratégia de aumentar a participação das duas empresas no mercado do seguro de transportes, e, principalmente, aumentar a participação nacional. A Chubb já oferece o Seguro Transporte para os embarcadores, em viagens nacionais e internacionais.

## Patrus ganha prêmio Exame de melhores empresas para se trabalhar



A Transportadora Patrus, de Contagem (MG), foi a única empresa de transporte de carga fracionada do Brasil a fazer parte do guia "As 150 Melhores Empresas para Você Trabalhar", lançado nas bancas em setembro pelas revistas Exame e Você S/A. "É uma honra

estar ao lado das maiores empresas do Brasil", comenta o diretor-presidente Marcelo Patrus. Inspirado no livro "O Monge e o executivo", de James C. Hunter, Patrus diz que "para liderar é preciso estar disposto a servir", e que o que faz uma empresa caminhar e

evoluir são seus funcionários. O empresário salienta que o bom ambiente de trabalho da transportadora tem apresentado benefícios produtivos, como menos faltas, menos avarias, menos extravios, menos acidentes rodoviários e menos roubos de carga. A seleção das 150 melhores empresas foi resultado de um questionário com 61 perguntas, enviado pelas revistas Exame e Você S/A, para 300 funcionários de cada uma das participantes. A Patrus tem hoje 500 colaboradores. O prêmio foi entregue pelo presidente da Editora Abril, Roberto Civita, durante jantar realizado na capital paulista, no início de setembro. Atuando no mercado há 32 anos, a empresa mineira é administra-

da atualmente pelos irmãos Marcelo, Marina e Marco Antonio Patrus, filhos do fundador, Marum Patrus. A sede principal, em Contagem (MG), tem 40 mil m<sup>2</sup>, sendo 9 mil m<sup>2</sup> de armazéns, com 60 docas e pé direito de 12 m. A frota atual da empresa é de 220 veículos. A Transportadora Patrus também tem sinergia com seus clientes: nos seis últimos anos, ganhou 13 prêmios de qualidade em serviços, concedidos por grandes fabricantes, como, por exemplo, a Alpargatas. Na foto (da esq. para dir.) estão Lucianna Feres Peixoto, gerente de RH, Marco Antonio Patrus, diretor Administrativo e Financeiro, Marina Patrus, diretora de TI e RH, e Marcelo Patrus.

## Aliança investe na rota São Paulo-Manaus

Durante a terceira versão da Feira Transnacional, realizada em São Paulo (SP), em setembro último, a empresa Aliança Navegação e Logística – pertencente ao grupo alemão Oetker, também dono da Hamburg-Sud – apresentou uma nova solução de transporte de carga consolidada, utilizando a rota São Paulo-Manaus – um dos maiores mercados brasileiros. A alternativa é para empresas que transportam mais de 500 quilos mas, geralmente, não conseguem lotar

um contêiner. Além de ser uma operação segura, a redução de custos pode chegar a 15% em relação ao transporte rodoviário, diz o gerente comercial da empresa, Jaime Batista. O pacote logístico inclui desde a coleta e consolidação de mercadorias em contêiner, transporte rodoviário até o porto, transporte marítimo de cabotagem (Santos/Manaus), até a entrega nos diversos recebedores. O serviço é semanal e as viagens duram, em média, 11 dias.

## Pesagem de cargas mais rápida

A Toledo do Brasil acaba de lançar a Balança Eletrônica Transpaletreira, especialmente para acelerar as operações de pesagem de cargas paletizadas nas indústrias. Fabricada em parceria com a BYG Transsequip (fabricante de transpaletreiras), a nova balança da Toledo tem opções de tamanho para os dois tipos de paletes mais utilizados no País e com versões em aço-carbono e inóx. A balança pode ser transportada facilmente até a carga. Desta forma, a pesagem



dos paletes pode ser feita nas áreas de recebimento, armazenagem ou expedição de produtos. "Por isso, a balança vai reduzir tempo e custos com as operações de pesagem, além de diminuir riscos de acidentes", explica Carlos Alberto Polônio, analista de produtos da Toledo.



<b>VEÍCULO</b>	<b>VOLKSWAGEN</b>
<b>MODELO/CARROCERIA</b>	GOL Geração III T. Flex CITY 1.0
<b>QUILOMETROS RODADOS</b>	5.000

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIACÃO OPERACIONAL	140,06	0,0280	4,1
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	233,51	0,0467	6,8
SALÁRIO DO MOTORISTA	1260,24	0,2520	36,7
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	101,82	0,0204	3,0
SEGURO FACULTATIVO	152,83	0,0306	4,4
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	163,72	0,0327	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>2052,18</b>	<b>0,4104</b>	<b>59,7</b>

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	959,60	0,1919	27,9
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	109,38	0,0219	3,2
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	199,12	0,0398	5,8
LUBRIFICANTE DO MOTOR	26,25	0,0053	0,8
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	4,13	0,0008	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	87,50	0,0175	2,5
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>1385,97</b>	<b>0,2772</b>	<b>40,3</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>3438,15</b>	<b>0,6876</b>	<b>100,0</b>

<b>VEÍCULO</b>	<b>FORD</b>
<b>MODELO/CARROCERIA</b>	F-4000 BAÚ
<b>QUILOMETROS RODADOS</b>	10.000

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIACÃO OPERACIONAL	390,35	0,0390	4,6
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	682,50	0,0683	8,0
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1730	20,2
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	117,21	0,0117	1,4
SEGURO FACULTATIVO	423,15	0,0423	5,0
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	406,92	0,0407	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>3750,29</b>	<b>0,3750</b>	<b>43,9</b>

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	3196,55	0,3197	37,4
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	436,41	0,0436	5,1
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	819,00	0,0819	9,6
LUBRIFICANTE DO MOTOR	157,50	0,0158	1,8
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	10,59	0,0011	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	175,00	0,0175	2,0
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>4795,05</b>	<b>0,4795</b>	<b>56,1</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>8545,33</b>	<b>0,8545</b>	<b>100,0</b>

<b>VEÍCULO</b>	<b>MERCEDES-BENZ</b>
<b>MODELO/CARROCERIA</b>	MBB 1725 4x2 CS
<b>QUILOMETROS RODADOS</b>	10.000

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIACÃO OPERACIONAL	618,33	0,0618	4,7
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1326,41	0,1326	10,1
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1730	13,1
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	217,96	0,0218	1,7
SEGURO FACULTATIVO	785,42	0,0785	6,0
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	628,28	0,0628	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>5306,55</b>	<b>0,5307</b>	<b>40,2</b>

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	5150,00	0,5150	39,0
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	635,00	0,0635	4,8
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1430,00	0,1430	10,8
LUBRIFICANTE DO MOTOR	244,50	0,0245	1,9
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	35,75	0,0036	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	392,00	0,0392	3,0
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>7887,25</b>	<b>0,7887</b>	<b>59,8</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>13193,80</b>	<b>1,3194</b>	<b>100,0</b>

<b>VEÍCULO</b>	<b>SCANIA</b>
<b>MODELO/CARROCERIA</b>	T-360 4x2 CT
<b>QUILOMETROS RODADOS</b>	15.000

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIACÃO OPERACIONAL	1616,91	0,1078	6,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2485,13	0,1657	9,5
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1153	6,6
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	416,96	0,0278	1,6
SEGURO FACULTATIVO	911,48	0,0608	3,5
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1246,17	0,0831	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>8406,81</b>	<b>0,5605</b>	<b>32,1</b>

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	12091,30	0,8061	46,2
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	1179,88	0,0787	4,5
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2895,30	0,1930	11,1
LUBRIFICANTE DO MOTOR	787,50	0,0525	3,0
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	58,78	0,0039	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	750,00	0,0500	2,9
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>17762,77</b>	<b>1,1842</b>	<b>67,9</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>26169,58</b>	<b>1,7446</b>	<b>100,0</b>

<b>VEÍCULO</b>	<b>MERCEDES-BENZ SPRINTER 313 - 2.2.</b>
<b>MODELO/CARROCERIA</b>	TETO ALTO - FURGÃO
<b>QUILOMETROS RODADOS</b>	10.000

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIACÃO OPERACIONAL	471,77	0,0472	6,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	678,58	0,0679	8,6
SALÁRIO DO MOTORISTA	1459,60	0,1460	18,5
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	148,48	0,0148	1,9
SEGURO FACULTATIVO	335,00	0,0335	4,3
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	375,02	0,0375	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>3468,45</b>	<b>0,3468</b>	<b>44,0</b>

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	2852,31	0,2852	36,2
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	457,50	0,0458	5,8
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	723,60	0,0724	9,2
LUBRIFICANTE DO MOTOR	127,50	0,0128	1,6
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	6,05	0,0006	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	240,00	0,0240	3,0
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>4406,96</b>	<b>0,4407</b>	<b>56,0</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>7875,40</b>	<b>0,7875</b>	<b>100,0</b>

<b>VEÍCULO</b>	<b>VOLKSWAGEN</b>
<b>MODELO/CARROCERIA</b>	15.190 4x2 BAÚ
<b>QUILOMETROS RODADOS</b>	10.000

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIACÃO OPERACIONAL	530,36	0,0530	4,8
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1067,35	0,1067	9,7
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1730	15,7
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	180,96	0,0181	1,6
SEGURO FACULTATIVO	642,35	0,0642	5,8
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	526,03	0,0526	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>4677,22</b>	<b>0,4677</b>	<b>42,3</b>

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	3862,50	0,3863	35,0
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	666,75	0,0667	6,0
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1222,68	0,1223	11,1
LUBRIFICANTE DO MOTOR	246,00	0,0246	2,2
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	27,50	0,0028	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	344,00	0,0344	4,0
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>6369,43</b>	<b>0,6369</b>	<b>57,7</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>11046,65</b>	<b>1,1047</b>	<b>100,0</b>

<b>VEÍCULO</b>	<b>IVECO</b>
<b>MODELO/CARROCERIA</b>	EURO CARGO 170 E 22 BAÚ
<b>QUILOMETROS RODADOS</b>	10.000

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIACÃO OPERACIONAL	419,71	0,0420	3,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1238,13	0,1238	9,5
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1730	13,3
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	197,58	0,0198	1,5
SEGURO FACULTATIVO	584,80	0,0585	4,5
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	619,60	0,0620	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>4789,98</b>	<b>0,4790</b>	<b>36,8</b>

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	5452,94	0,5453	41,9
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	741,68	0,0742	5,7
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1315,80	0,1316	10,1
LUBRIFICANTE DO MOTOR	174,00	0,0174	1,3
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	37,13	0,0037	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	500,00	0,0500	3,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>8221,55</b>	<b>0,8222</b>	<b>63,2</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>13011,53</b>	<b>1,3012</b>	<b>100,0</b>

<b>VEÍCULO</b>	<b>VOLVO</b>
<b>MODELO/CARROCERIA</b>	FH 12 380 4x2
<b>QUILOMETROS RODADOS</b>	15.000

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIACÃO OPERACIONAL	1483,11	0,0989	6,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2184,33	0,1456	8,8
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1153	7,0
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	372,33	0,0248	1,9
SEGURO FACULTATIVO	810,33	0,0540	3,3
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1183,40	0,0789	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>7763,67</b>	<b>0,5176</b>	<b>31,2</b>

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	11587,50	0,7725	46,6
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	1179,88	0,0787	4,7
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2702,70	0,1802	10,9
LUBRIFICANTE DO MOTOR	810,00	0,0540	3,3
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	57,75	0,0039	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	750,00	0,0500	3,0
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>17087,83</b>	<b>1,1392</b>	<b>68,8</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>24851,50</b>	<b>1,6568</b>	<b>100,0</b>

# Mercado recua

**Depois de um 2004 excelente e um primeiro semestre de 2005 firme, as vendas no terceiro trimestre declinaram e tendem a cair nos últimos três meses do ano**

UM FATO QUE NÃO SE PODE DESMENTIR é que, mesmo blindada por um Brasil de administração mais rígida, ainda assim a economia brasileira foi afetada por escândalos políticos, frustração da safra agrícola, juros campeões mundiais e real fortemente valorizado diante de outras moedas. O terceiro ano do mandato do presidente Luiz Inácio Lula da Silva está exibindo um dinamismo menos acentuado que em 2004. Um indicador dessa debilidade está no recuo das vendas de caminhões, um bem de produção que reflete o pulso dos negócios.

As vendas fecharam setembro pela primeira vez no ano mostrando um acumulado menor que em 2004. De janeiro a setembro, as vendas no atacado somaram 62.586 caminhões, dos semileves aos pesados. Esse número representa queda de 1,1% sobre os nove meses do ano passado, com vendas de 63.283 caminhões.

À exceção dos caminhões semipesados, houve queda em todas as demais faixas. A baixa mais pronunciada, de 11,8%, ocorreu nos caminhões pesados em grande parte porque não se

confirmaram as previsões de se repetir a boa colheita de 2004.

No ano passado, de janeiro a setembro, foram vendidas 18.602 unidades,

tornando o segmento de pesados o maior de todos. Neste ano, nos nove meses, com 16.419 unidades, a faixa cedeu a vez para os semipesados (com 18.857 unidades, mais 11,8% de vendas, foi a única categoria a apresentar expansão).

Depois dos pesados, os caminhões leves (menos 3,1%) tiveram a segunda maior baixa de vendas. A comercialização dessa categoria foi de 15.018 unidades em 2005. Os semileves, com 5.661 unidades, registraram declínio de 0,2%, enquanto os caminhões médios, com 6.631 unidades, tiveram queda de 0,2% sobre janeiro a setembro de 2004.

Por causa da sazonalidade que melhora os volumes de cargas, os últimos meses do ano costumam ser melhores para as vendas de caminhões. Isso deverá se confirmar também em 2005, mas num volume em torno de 6% menor quando comparado ao último trimestre de 2004.

Assim, no atacado, as vendas em 2005 deverão fechar janeiro a dezembro em torno de 82,5 mil unidades – 4% inferiores ao volume do ano passado, de 85.789 unidades.

## MERCADO POR FAIXAS

(janeiro a setembro – em unidades)

	2005	2004	%
Semileves	5.861	5.674	-0,2
Leves	15.018	15.498	-3,1
Médios	6.631	6.641	-0,2
Semipesados	18.857	18.868	11,8
Pesados	16.419	18.602	-11,7
Total	62.586	63.283	-1,1

Fonte: Anfavea

## MERCADO POR MARCAS

(janeiro a setembro – em unidades)

	2005	2004	%
Mercedes-Benz	19.810	19.365	2,3
Volkswagen	18.484	18.252	1,3
Ford	12.053	12.714	-5,2
Volvo	4.759	4.748	0,2
Scania	3.951	4.410	-10,4
Iveco	2.900	2.807	3,3
Outros	629	997	36,9
Total	62.586	63.283	-1,1

Fonte: Anfavea



# Nova opção com tradição.



41 2105.7000

www.rodolinea.com



RODO LINEA - uma empresa do Grupo Hübner

**Parceria Shell e Ticket Car<sup>MD</sup>.**  
Feita para empresas com muita estrada pela frente.



Shell e Ticket<sup>®</sup> agora são parceiras, oferecendo uma série de vantagens tanto para as empresas de frota urbana como para os frotistas rodoviários. O cartão Ticket Car<sup>MD</sup> agora também é aceito numa ampla rede postos Shell nas estradas, prontos para atender você. Além das vantagens de abastecer na rede Shell, somamos a qualidade do atendimento e do pós-venda da equipe Ticket Car<sup>MD</sup>. E com esta parceria, sua frota ainda ganha diversas opções de serviço para otimizar seus recursos.

Procure um Consultor Ticket<sup>®</sup> e faça um ótimo negócio.

**Central de Atendimento Ticket Car:**

4004.2244 (Capitais e Regiões Metropolitanas)

0300 789.6555 (demais localidades)

falecom@ticket.com.br

