

transporte

Todos os modais MODERNO

OTM Ano 43 - n° 415 - R\$ 12,00

“ EU DIRIJO MINHA FROTA ”

JACINTO JÚNIOR
Vice-Presidente da
Ramos Transportes



www.ramos.srv.br
0800 17 2667

AUTOTRAC, MAIS CONTROLE E EFICIÊNCIA NO GERENCIAMENTO DE FROTAS.

Fundada há 67 anos, a Ramos Transportes é uma das maiores transportadoras do país, prestando serviços de alto valor agregado nas áreas de logística e distribuição. Atendendo os maiores clientes nos segmentos de eletro-eletrônicos, farmacêuticos, telefonia, confecções, calçados, cosméticos, e-commerce, automotivos, entre muitos outros, a empresa está presente em todas as regiões do Brasil através de suas 53 unidades.

Com tanta responsabilidade nas mãos, a Ramos Transportes precisa de parceiros com solidez financeira, arrojado tecnológico e confiabilidade. Por isso, utiliza os produtos e serviços da Autotrac, a maior e melhor empresa de monitoramento e rastreamento de frotas do país. Hoje, são cerca de 800 veículos rastreados, entre próprios e de terceiros, atendendo milhares de localidades. Afinal, para quem quer andar na frente, credibilidade e tecnologia fazem a diferença.

Ramos Transportes e Autotrac: andando sempre na frente.


AUTOTRAC

Andando sempre na frente

0800 70 12345

www.autotrac.com.br

**NA BR 287, ENTRE
SÃO PEDRO DO SUL
E SANTA MARIA, TEM
UMA TRANSPORTADORA
COM 32 CAMINHÕES,
11 ANOS DE
ESTRADA E O
MELHOR CAFEZINHO
DA REGIÃO.**

NINGUÉM CONHECE MAIS AS TRANSPORTADORAS DO RIO GRANDE DO SUL DO QUE A AUTOTRAC.

A Autotrac é a melhor empresa de rastreamento do estado, de acordo com o SETCERGS (Sindicato das Empresas de Transportes de Carga no Estado do Rio Grande do Sul). Um prêmio, conquistado pelo quinto ano consecutivo, que atesta a credibilidade e a forte presença da Autotrac na região. Se você quer soluções de logística e segurança para sua frota ou caminhão, procure a Autotrac. Afinal, a melhor empresa de rastreamento do Rio Grande do Sul é também a maior e melhor do Brasil.



AUTOTRAC
Andando sempre na frente

0800 70 12345
www.autotrac.com.br

transporte

Todos os modais

MODERNO

OTM

Ano 43 - nº 415 - R\$ 12,00

**FENATRAN
2005**

- Lançamentos de caminhões
- Novidades das fabricantes de componentes e empresas de serviços
- Guia de expositores



Comprador exigente esquenta competição

MONTADORAS

**Estratégias para
vender em 2006**

ENTIDADES DE TRANSPORTE

**Basta de imobilismo,
pedem dirigentes**

INDÚSTRIA

**Anfavea quer novo
ciclo de expansão**

Procure sua concessionária mais próxima ou ligue grátis: 0800 7048326.

Stralis **IVECO**
www.iveco.com.br

Iveco Stralis com motor eletrônico.
A nova geração de caminhões pesados que
gera confiança, conforto e produtividade.



CONSORCIO
NACIONAL
IVECO



IBRAM
E O BRASILEIRO

Tecnologia, Design e Espaço perfeitos.

O Brasil anda de lado

O Brasil, escravizado pela inflação durante pelo menos duas décadas e meia, ainda não se livrou das seqüelas. É certo que a emissão de papel-moeda sem o devido lastro de reservas, serve de adubo para alimentar a semente da inflação. Países que emitiram desbragadamente fizeram seu povo padecer na terra, sem piedade.

Depois de inúmeros planos frustrados, o Plano Real adotado em 1994 conteve o câncer que corroía a moeda e transformava pobres em miseráveis e ricos em biliardários.

A inflação dominada fez florescer o estado-da-arte nos sistemas produtivos. A produção enxuta passou a ser vigilantemente perseguida, a logística afinada se tornou obrigatória, investimentos em capital humano e treinamento se tornaram inadiáveis.

Mas, o Brasil, que fez a lição de casa ao vencer a inflação, anda manquitolando, pois não conseguiu domar os juros. A situação, favorável para uma pequena elite, liderada pelas instituições bancárias, é uma aberrante deformação e, como tal, cobra enorme sacrifício da sociedade. Além dos juros altos, o Brasil padece de outra lição de casa mal feita: o inchado tamanho do Estado brasileiro, por isso mesmo insaciável na sua gula por impostos e tributos. Assim, esse Brasil que foi brilhante em melhorar sua produtividade na indústria, no comércio, no transporte, persiste manquitolando, arrastando-se. As conseqüências são visíveis na escassez de recursos para a infra-estrutura, por exemplo. Pequenas distâncias se tornam viagens intermináveis na medida em que as rodovias vivem de migalhas e remendos, que não satisfazem as mínimas necessidades de segurança e eficiência.

A indústria automotiva brasileira, há pouco mais de 10 anos chamada de fábrica de carroças, sacudida pela competição, se transformou. Os caminhões estão mais modernos, econômicos, mas continuam rodando – salvo exceções – em estradas que mais parecem picadas, tal o desmazelo a que estão relegadas.

O País está numa camisa-de-força. Pois, se exhibe taxas de inflação civilizada, de outro lado cobra juros de arrepiar até as tranças do rei careca. E se apresenta uma indústria competitiva, não oferece uma infra-estrutura decente.

O Brasil decididamente anda mordendo o próprio rabo. As taxas de juros, de números estratosféricos, se atraem investidores de curto prazo, prejudicam as exportações na medida em que acabam provocando a valorização do real.

Luiz Inácio Lula da Silva, o ex-metalúrgico que virou presidente da República, tem dito que é preciso governar pensando nos próximos 20 anos, 30 anos, não para hoje. Lula também não esconde que gostaria de ser reeleito. Em 2006 há eleição presidencial e, nessas ocasiões, é preciso mostrar serviço. Há uma máxima em política segundo a qual que os dois primeiros anos de mandato são dedicados à arrumação da casa, enquanto os dois últimos são feitos para se colocar a mão na massa. Se for assim, restaria apenas um ano para as realizações, mesmo porque, em 2005, o Partido dos Trabalhadores, que se confunde com a imagem de Lula, foi exposto a um vendaval de denúncias de corrupção e o governo pouco se mexeu.

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:

**ENTREVISTAS**

Rogélio Golfarb, presidente da Anfavea	6
Clésio Andrade, presidente da CNT	8
Geraldo Vianna, presidente da NTC&Logística	10
Flávio Benatti, presidente da Fetcesp	14
Urubatan Helou, presidente da Setcesp	15

MONTADORAS

Mercedes-Benz	17
Volkswagen	18
Ford	20
Scania	22
Volvo	23
Iveco	24
Renault	26
Fiat	27
Agrale	28

CAMINHÕES

Apesar das incertezas do mercado, a produção bate recordes	30
--	----

FENATRAN 2005

As novidades dos fabricantes e empresas de serviços na feira do transporte	35
Ford apresenta nove novos caminhões semipesados e pesados com motor eletrônico	38
Mercedes-Benz amplia linha Axor, cria série especial e lança Atego com tração 4x4	40
Cummins mostra seu motor ISC de 320 cv, em três versões, para veículos pesados	44
Guia de Expositores	
Relação com dados das empresas, incluindo lançamentos e linhas de produtos	46

SEÇÕES

Editorial	3	-	Atualidades	64	-	Custos Operacionais	65
-----------	---	---	-------------	----	---	---------------------	----



A INCRÍVEL PROMOÇÃO VOLVO



A VOLVO ESTÁ COM UMA PROMOÇÃO INCRÍVEL PARA VOCÊ. SE FIZER NEGÓCIO COM CAMINHÃO, PEÇAS, SERVIÇOS E PROGRAMAS DE MANUTENÇÃO OURO OU PRATA, VOCÊ PODE CONCORRER A 5 CAMINHÕES VOLVO E MAIS 24 VIAGENS PARA CONHECER A MATRIZ DA VOLVO NA SUÉCIA. ACHOU INCRÍVEL? ENTÃO APROVEITE E PASSE NA CONCESSIONÁRIA VOLVO MAIS PRÓXIMA. ALÉM DE CONCORRER A PRÊMIOS, VOCÊ VAI GANHAR EM ECONOMIA, RENTABILIDADE E SEGURANÇA PARA SEU NEGÓCIO.

FAÇA NEGÓCIO COM A VOLVO E CONCORRA A 5 CAMINHÕES E 24 VIAGENS PARA A SUÉCIA.



VOLVO CAMINHÕES. TRANSPORTANDO PROGRESSO

VOLVO

VOLVO TRUCKS. DRIVING PROGRESS

Ganha quem for melhor

Ainda é prematuro falar sobre perspectivas para 2006, principalmente na indústria de caminhões, um bem de capital influenciado pelo andamento da macroeconomia. Em 2005, as vendas de veículos de cargas crescem, se bem que a taxas mais modestas em relação a 2004, um dos melhores anos de uma indústria que vende para empresários cada vez mais profissionalizados. Para continuar oferecendo produtos

TM – *A Anfavea projeta encerrar o ano 2005 com uma produção de 2,45 milhões de veículos e um mercado interno de 1,66 milhão de unidades, aumentos de 11% e 5%, respectivamente, sobre os níveis do ano passado. A que fatores o senhor atribui ao bom desempenho registrado?*

GOLFARB – O crescimento de 11% da produção estimado para 2005, em relação a 2004, está vinculado ao bom desempenho das exportações que, neste 2005, devem crescer, em valores, cerca de 29% em relação a 2004 (respectivamente, US\$ 10,8 bilhões e US\$ 8,4 bilhões). Já a expansão projetada do mercado interno, da ordem de 5% (respectivamente, 1,66 milhão de unidades em 2005 e 1,58 milhão de veículos em 2004) é vegetativa, e reflete as dificuldades do consumidor para ter acesso ao automóvel novo. E aqui falamos do trínômio renda, crédito/juros e tributos.

TM – *Com relação às exportações de veículos, a projeção é terminar o ano com receita de US\$ 10,8 bilhões, ou 29% acima dos US\$ 8,4 bilhões de 2004. O que favoreceu essa expansão no mercado externo?*

GOLFARB – A indústria automobilística brasileira, embora exporte desde os anos 1970, passou a ser relevante no comércio exterior a partir de 1999. A expansão no

atualizados, porém, o desafio da indústria automobilística é manter sua competitividade e estar preparada para um novo ciclo de desenvolvimento. “Há necessidade de investimentos disputadíssimos no acirrado mercado internacional em que o Brasil disputa com mercados consolidados e países emergentes”, diz o presidente da Anfavea, em entrevista exclusiva a Transporte Moderno. A seguir, a íntegra:



Rogélio Golfarb, presidente da Anfavea

mercado externo prende-se à competitividade da indústria brasileira, apesar das dificuldades macroeconômicas e de custos, aliada à boa evolução de nossos principais clientes no exterior (Argentina, Chile, México, Venezuela).

TM – *Qual o cenário que a indústria automobilística antevê para os próximos anos em relação aos mercados interno e externo, investimentos do setor no Brasil e de que modo as montadoras tentarão resolver o problema de capacidade excedente e o contínuo aumento dos custos das matérias-primas?*

GOLFARB – O grande desafio da indústria automobilística é manter sua competitividade e estar preparada para um necessário novo ciclo de desenvolvimento. Para tal,

há necessidade de investimentos, disputadíssimos no acirrado mercado competitivo internacional, em que o Brasil concorre não só com mercados consolidados (Europa Ocidental, Estados Unidos, Japão), mas, também, com países e regiões em desenvolvimento, tais como China, Índia, México, Europa Oriental. Do lado interno, há a pressão de custos e o baixo desenvolvimento do mercado. A chave é desenvolver madura e sustentadamente o mercado doméstico. Isso nos trará competitividade externa e investimentos. E o mercado interno passa por uma solução estrutural, que considere as questões de juros, crédito e tributos, ou seja, acesso do consumidor ao mercado. Esse é o cenário em que vimos trabalhando, dar sustentabilidade à indústria brasileira, que a merece, por suas enormes virtudes de contribuição econômica e social.

TM – *Poderá haver possíveis consolidações de produção, ou mesmo fusões, em segmentos específicos da indústria para diminuir a ociosidade e reduzir os custos?*

GOLFARB – Não vemos no horizonte sinais de consolidação, fusões ou aquisições na indústria automobilística. Há uma série enorme de parcerias, conjunturais ou estruturais, e é natural que continuem a desenvolver-se.

TM – *Para o segmento de caminhões acima de 3,5 toneladas, quais são as projeções de produção, vendas no mercado e exportações para o ano de 2005 e se representam avanço ou recuo com relação ao ano anterior?*

GOLFARB – Conhecido o resultado de licenciamento de janeiro a setembro, tem-se que a venda de caminhões em geral demonstra ligeiro acréscimo de 3,1% sobre o mesmo período do ano anterior. Os caminhões semileves e semipesados são os que apresentam melhor evolução no período, de cerca de 10%. Acreditamos que tal taxa de crescimento se mantenha para todo o exercício. É um crescimento a uma taxa menor que a de 2004 (25%), mas é um cres-

cimento. E 2004 foi um dos melhores anos de vendas internas da indústria de caminhões.

TM – Diante das dificuldades de venda de caminhões que se aprofundaram no segundo semestre, qual a estratégia dos fabricantes de caminhões para enfrentar a nebulosa perspectiva de negócios esperada para 2006?

GOLFARB – Ainda é prematuro falar sobre 2006. Há hoje, como vimos, um crescimento a taxas mais modestas. Há problemas conjunturais, como redução da atividade agrícola, que pode refletir no ritmo dos transportes e das exportações. Caminhões são bens de capital e refletirão no andamento da macroeconomia.

TM – E como vão conciliar os aumentos de preços dos caminhões por conta de avanços tecnológicos ou reajustes de insumos com a dificuldade do mercado transportador de

repassar seus custos aos fretes, ou seja, sua relutância em investir na renovação das frotas devido à limitação de receita?

GOLFARB – Os empresários de transporte estão cada vez mais profissionalizados e são os primeiros a demonstrar interesse pelas melhores soluções de custo-benefício e tecnologia. Veja nesta Fenatran 2005, todas as indústrias de caminhões indicam lançamentos e inovação tecnológica.

TM – A Anfavea, como representante do setor automotivo, vem negociando com o governo medidas de apoio à indústria, como redução tributária, incentivos fiscais, linhas de crédito especiais. O que a entidade está fazendo no mesmo sentido em relação ao segmento de veículos comerciais pesados?

GOLFARB – Sobre caminhões, temos uma recente reorganização do BNDES Caminhões, que está dando ainda os primeiros passos. A Anfavea mantém diálogo permanente com

o BNDES para aperfeiçoar os mecanismos de crédito para bens de capital (caminhões, ônibus, máquinas agrícolas).

TM – Em que sentido uma exposição como a Fenatran pode promover o fortalecimento da indústria de caminhões?

GOLFARB – A Fenatran é o grande encontro da indústria de veículos de carga com os transportadores, nossos clientes, e toda a gama de serviços ligada ao transporte. Além de congraçamento, é a oportunidade de o transportador situar-se quanto ao status dos equipamentos e implementos de transporte. A Fenatran fortalece as relações entre fabricantes, prestadores de serviços e os transportadores, que dialogam nesse espaço com franqueza sobre suas atividades. É certamente a mais importante mostra, o mais importante encontro do complexo de transporte rodoviário de carga da América Latina. ■

Tecnologia Celular ou Satelital? Você decide quando usar!

O Sistema Control Loc Total é a solução mais esperada para o controle total da frota, pois reúne as tecnologias Celular (GSM/GPRS) e Satelital (Inmarsat D+), com o grande diferencial: você escolhe quando e em qual veículo quer aplicar a tecnologia satelital.

Investimento na medida certa. Você escolhe a quantidade de antenas satelitais que a sua empresa vai precisar e determina quais veículos da frota vão usar, pois o TOTAL reconhece automaticamente esse acessório.

Isso representa para a sua empresa:

COBERTURA

TECNOLOGIA

TOTAL

ECONOMIA

SEGURANÇA

Tecnologia - Plug and Play. Você usa a Inmarsat D+ quando precisar. • **Cobertura** - Em todo o território nacional. **Economia** - Você não precisa adquirir para toda a frota. • **Segurança** - Dados totalmente seguros e armazenados no Data Center.

TOTAL

(11) 4197-5877
0800 - 770 7577

**CONTROL
LOC**

www.controlloc.com.br

Setor precisa de mais recursos

Sonia Crespo

Investimentos na infra-estrutura, melhorias em nossa matriz de transportes, incentivo à intermodalidade e racionalização de recursos são imprescindíveis para um país que deseja crescer de forma sustentada. O presidente da CNT diz, nesta entrevista exclusiva à revista Transporte Moderno, que nos últimos anos os investimentos realizados pelo governo federal tanto nos modais rodoviário, ferroviário e hidroviário foram mínimos, sendo insuficientes para qualquer melhoria no desempenho logístico.

TM – Com o crescimento da economia brasileira, o setor de transportes vem respondendo adequadamente à demanda de serviços?

Clésio Andrade – A logística de distribuição da produção brasileira já apresenta visíveis sinais de que não tem conseguido responder adequadamente ao crescimento da economia do País. Os gargalos estão presentes na infra-estrutura dos diversos modais de transportes e no sistema logístico como um todo, aumentando as perdas, elevando o preço de nossos produtos e comprometendo a competitividade do País.

São longos trechos rodoviários em estado crítico, malha ferroviária com poucas ramificações, portos com baixa produtividade, baixíssima disponibilidade de terminais multimodais, pequena utilização de hidrovias, baixa oferta de navios de cabotagem e baixa capacidade de estocagem, para citar alguns dos problemas existentes no País. Ao lado desse cenário, verificamos uma produção de grãos crescente e que bate recordes sucessivos. Essa situação é preocupante. Sabe-se que

O que se verifica, diz, é que o modal rodoviário, por ter historicamente maior disponibilidade no País, acaba atendendo nichos de mercado que tecnicamente estão associados a outros modais de maior capacidade de carga, como o ferroviário e o hidroviário. E transportar produtos de baixo valor agregado ao longo de grandes distâncias por meio de rodovias acaba gerando ineficiências para todo o sistema logístico de transporte nacional. Veja os comentários completa a seguir.



Clésio Andrade, presidente da CNT

a solução do problema exigirá um fluxo constante e significativo de recursos, que historicamente não têm sido aportados. Entretanto, caso não haja uma maior atenção ao setor, vivenciaremos, cada vez mais, esse desequilíbrio demanda e oferta de serviço de transporte.

TM – Por quê a multimodalidade custa a deslanchar no nosso País?

Clésio Andrade – Um dos fatores que levam o setor a uma baixa eficiência e que dificultam a multimodalidade em nosso país é o desbalanceamento da matriz de transportes brasileira. Devido às políticas de desenvolvimento apoiadas no rodoviário, hoje esse modal, menos eficiente para grandes deslocamentos, representa cerca de 61,1% do transporte de cargas, confrontando-se com apenas 20,7% do ferroviário e cerca de 13,6% do aquaviário.

TM – O segmento rodoviário ainda é o que tem maior poder de atuação. Esse quadro pode se modificar, devido à expansão do modal ferroviário?

Clésio Andrade – É importante que pensemos de forma sistêmica. Cada modal de transporte tem suas especificidades, pontos fortes e fracos e, por isso, devem ter funções específicas dentro de um sistema logístico que vise à otimização do transporte. O transporte aquaviário, por exemplo, caracteriza-se por possuir uma grande capacidade de carga, deslocamento lento e um custo de frete mais baixo para grandes volumes de carga. Portanto, é mais adequado para o transporte de produtos de baixo valor agregado. O transporte ferroviário, por sua vez, possui características semelhantes às encontradas no transporte aquaviário, mas com uma capacidade de carga inferior e uma maior velocidade de deslocamento, sendo mais utilizado, normalmente, para o transporte de "commodities" como o minério de ferro. O transporte aéreo, por sua grande velocidade e custo mais alto, é usado predominantemente para deslocar cargas de grande valor agregado ou muito perecíveis por longas distâncias. O transporte rodoviário, apesar de apresentar uma capacidade inferior ao transporte ferroviário e aquaviário, apresenta vantagens em termos de sua maior flexibilidade e frequência.

O que se verifica, no entanto, é que o modal rodoviário, por ter historicamente maior disponibilidade no país, acaba por

atender um nicho de mercado, que tecnicamente deveria estar associado a outros modais de maior capacidade de carga, como o ferroviário e o hidroviário. Transportar produtos de baixo valor agregado ao longo de grandes distâncias por meio de rodovias gera ineficiências para o sistema logístico como um todo.

TM – Nos últimos cinco anos, qual dos modais alcançou maior (ou melhor) desempenho, levando em consideração a nossa deficiente infra-estrutura logística?

Clésio Andrade – A questão do desempenho dos modais de transporte está intimamente relacionada com a quantidade de investimentos aportados no setor. Nos últimos anos, os investimentos realizados pelo governo federal tanto nos modais rodoviário, ferroviário e hidroviário foram mínimos, sendo insuficientes para qualquer melhoria no desempenho

logístico do País.

Entretanto, há que se ressaltar a participação da iniciativa privada nesse cenário, responsável por importantes aportes de recursos em infra-estrutura de transportes. No setor ferroviário, por exemplo, desde o início das concessões em 1996, foram investidos R\$ 6,3 bilhões na qualidade operacional do sistema ferroviário brasileiro, na capacitação de pessoal e em novas tecnologias e equipamentos, aumentando sua produtividade. Segundo dados oficiais, houve um crescimento de produtividade em 40% e uma redução do índice de acidentes no setor em 52,4%.

No setor rodoviário, foram investidos por concessionários aproximadamente R\$6,9 bilhões desde 2000. Entretanto, tais recursos são insuficientes para alterar de forma significativa as condições precárias da malha rodoviária no país.

TM – O segmento aquaviário brasileiro desponta como futura opção, ou solução, multimodal?

Clésio Andrade – Com uma costa de 7.367 quilômetros, onde estão concentrados 80% do PIB nacional, e com uma malha hidroviária com cerca de 47.000 km de rios navegáveis, o Brasil deveria, a princípio, ser um país voltado para o transporte aquaviário. Para que o modal se despoje como uma solução para o escoamento da produção brasileira, em especial, dos produtos de baixo valor agregado, muito esforço ainda deverá ser realizado. Há que se viabilizar a aquisição de navios competitivos para cabotagem; garantir investimentos públicos em hidrovias que viabilizem corredores estratégicos de desenvolvimento e eliminar gargalos que reduzam a produtividade da navegação interior com intervenções em rios, pontes e eclusagem nos barramentos. ■



Maior fabricante da China • 12º fabricante mundial

Informações:

Gustavo Lima

Miami - FI - 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 | Búrica 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 | 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

Sem fôlego

Com expectativa de crescimento desfeita pela quebra da colheita, setor convive com frota cada vez mais envelhecida e estradas deterioradas

Sonia Crespo

O SETOR DE TRANSPORTE RODOVIÁRIO de carga passa novamente por um período de vacas magras. "Como se sabe, o transporte depende do desempenho da economia. Imaginávamos que os resultados de 2004, ano glorioso para o setor, fossem durar mais. Mas tudo não passou de um 'vão de galinha': largamos bem, mas perdemos a força no meio do caminho. Temos hoje uma expectativa de crescimento sofrível, com perspectivas futuras nada animadoras", diz Geraldo Vianna, presidente da NTC & Logística.

Vianna aponta como agente da derrocada setorial a instabilidade do agronegócio, o principal cliente do segmento rodoviário, que hoje está em grande dificuldades. "Se juntarmos a quebra de preço do produto com a quebra de safra temos a receber a metade do valor teoricamente previsto. Estão sobrando caminhões para colheita. Além disso, com os vencimentos reduzidos há cada vez menos possibilidades de pagar o leasing dos veículos", acrescenta. "O setor precisa urgente de fôlego", resume.

Sobre o recente encontro que teve com o ministro dos Transportes, Alfredo Nascimento, no início de outubro passado, Vianna destaca que o governo está disposto a ajudar o setor. "Estamos notando o trabalho realizado em conjunto, por órgãos de todos os ministérios. Em nenhum outro governo anterior eu vi isso", diz. Mas ainda assim espera que as autoridades façam muito mais: "Precisamos fazer com que o setor tenha mais peso dentro do governo".



Geraldo Vianna, presidente da NTC

O transporte rodoviário de cargas tem também que enfrentar novos desafios mercadológicos, como os recentemente impostos pela concorrência do setor ferroviário, que vem absorvendo cargas clássicas do caminhão — alimentos congelados, por exemplo. Vianna diz que há espaço para todos os modais. "O País precisa de todos os meios de transporte. O segmento rodoviário vai ter de fazer um esforço e concentrar-se em cargas de maior valor agregado, com trajetos mais curtos. As cargas de maior volume e para longas distâncias só se tornam economicamente viáveis se transportadas pela ferrovia. A logística nacional exige mobilidade e dinâmica", observa. Vianna acredita que soluções como a desenvolvida pela América latina Logística (ALL), que possui tanto ativos na ferrovia como em caminhões, podem representar uma tendência futura bastante eficiente para o Brasil.

Atualmente há quatro grandes variáveis para o desenvolvimento do transporte rodoviário de cargas, conforme o presidente da NTC: a primeira — e principal — é

a infra-estrutura. "Se melhoramos nos últimos anos, melhoramos muito devagar. Temos um trabalho nas rodovias de pelo menos quatro anos pela frente para alcançar o ideal", ressalta. A segunda variável é a frota circulante, que está aos pedaços e precisa ser renovada. "Temos hoje perto de 1,5 milhão de caminhões com idade média de 18 anos. Essa frota envelhecida implica em que se queime muito mais combustível. Estamos conversando com o governo para colocar em prática um programa de renovação, com bônus, pois não basta colocar novos caminhões em circulação (só este ano serão cerca de 100 mil novas unidades). É necessário recolher os velhos", diz. Outra variável é a mão-de-obra qualificada. Vianna ressalta que só agora o Sest/Senat, que já

tem 11 anos, está com a infra-estrutura praticamente pronta para iniciar o processo de profissionalização. Por último, ele aponta o esforço legal como a variável determinante da evolução do setor. "Precisamos estabelecer novos marcos regulatórios do segmento para estimular a atividade. É preciso fazer um esforço permanente nesse sentido, caso contrário o nosso setor ficará à sanha do mercado", completa.

Surpreendentemente o maior problema enfrentado pelo transporte de cargas, hoje, de acordo com Vianna, não são as estradas esburacadas (que aparecem no segundo lugar) nem a ausência de fiscalização rigorosa por parte das autoridades (o terceiro colocado): é o tempo que um caminhão leva para descarregar sua mercadoria. Quanto maior ele for, maior será também o grau de improdutividade, que inflaciona gradativamente o custo de serviço. Isso acontece, segundo o presidente da NTC, porque o caminhão no Brasil ainda é discriminado e tratado como se não fosse um bem de produção. ■

Em inglês:

The best.

Em alemão:

Das beste.



Em português:

ISC CUMMINS

O motor eletrônico da série C.

Seja qual for a língua ou nacionalidade do usuário, a impressão causada pela superioridade do novo motor eletrônico da série C, da **Cummins**, é sempre a mesma. Por seu extraordinário desempenho e total adequação às necessidades do mercado brasileiro, foi escolhido para equipar os novos modelos com motor eletrônico da **Volkswagen** e da **Ford**.

Em breve, todo o mercado vai poder afirmar: **ISC Eletrônico da Cummins**, confirmando a fama da série C. Sem dúvida, o melhor.

www.cummins.com.br

Cummins Brasil
Rua Jati, 266
Cumbica, Guarulhos/SP
0800 12 33 00
falecom@cummins.com

EM TODAS
AS SITUAÇÕES.

