

# transporte

Todos os modais

MODERNO

OTM

Ano 44 - n° 419 - R\$ 12,00

## NOVOS PESADOS ENTRAM NO PÁREO

Volvo FH

Iveco  
Cavallino



TA: longevidade  
ancorada em inovações

Com Constellation, VW  
celebra maior venda

Mercedes: 50 anos  
de impulso ao Brasil

Mercúrio: rumo à  
receita de R\$ 1 bilhão

**FELT**  
2006  
**FÓRUM  
EMPRESARIAL  
DE LOGÍSTICA  
E TRANSPORTES**



**Maiores & Melhores**  
DO TRANSPORTE E LOGÍSTICA

22 de Novembro de 2006

21 e 22 de Novembro de 2006 - São Paulo, SP

# Manutenção 100%

exige peças originais.

Exija peças originais você também.



## Ajustadores Automáticos de Freio Haldex já vêm com desconto de fábrica.

# 12%

de desconto  
na troca.

Haldex é marca  
original de fábrica

Sua peça usada vale desconto na Haldex.

Comprando Ajustador Automático de Freio

### "A base de Troca"

Você ganha 12% de desconto.

Comprando Ajustadores Automáticos de Freio 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 de Ajustadores válidos para a troca:  
70954HB, 72059HB, 72060HB, 72061HB, 72825HB  
72826HB, 72949HB, 72950HB, 72660HB, 72661HB  
79186HB, 79815S (VW/Ford), 79442HB, 79443HB

Para maiores informações consulte  
nossa rede revendedora ou veja  
regulamento no site [www.haldex.com.br](http://www.haldex.com.br)

Não são peças remanufaturadas somente **Peças Novas.**

A Haldex reserva-se o direito de alterar esta política  
de vendas sem prévio aviso.

IMAGEM ILUSTRATIVA



# Haldex

Tel.: (11) 2135.5000 / 2135.5034

## Tecnologia & Inovação

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

## O Brasil tem jeito?

É de se esperar que entre 2007 e 2010, o período de comando do próximo presidente da República, a infra-estrutura de transportes saia da mesmice em que ficou enrascada nos quatro anos que se iniciaram em 2003 e se encerram em 2006.

Após a avalanche de privatizações de estradas, rodovias e portos, na primeira gestão do governo FHC, em meados dos anos 90, a partir daí o Brasil engatou ré na marcha da infra-estrutura.

Pode-se dizer que há desafinação quase geral, à exceção, talvez, dos aeroportos, cuja crescente arrecadação de taxas (sob o embalo do aquecimento da demanda de passageiros e cargas) propicia à gestora do sistema, a estatal Infraero, reger forte e concatenado programa nacional de investimentos.

É certo, também, que nas ferrovias e portos já são notados muitos investimentos privados em infra-estrutura como forma de crescer e debelar os atávicos nós logísticos.

De resto, o Brasil tem tudo por fazer. Há quem veja isso grande oportunidade, até porque o investimento necessário para melhorar minimamente a infra-estrutura de transporte do Brasil é grandioso.

A malha de estrada brasileira, todos sabem, é complexa e desigual, refletindo outras tantas deformidades do País. Há trechos no Sul e Sudeste, verdadeiros tapetes pretos, qualidade garantida com tarifas de pedágios abusivas. Nessas rodovias os eleitos foram os que "compraram" a concessão, tendo como contrapartida o direito de reajustarem as taxas com índices de preços que grande parte dos usuários jamais ousou praticar em seus insumos e serviços.

Outras rodovias – Dutra, por exemplo, – cobram pedágios menos salgados, mas não têm a mesma folga tarifária para praticarem obras-de-arte que dêem suporte ao crescimento do entorno.

Uma nova modalidade para dinamizar a construção e conservação das estradas surge com a PPP, parceria público-privada, com idéias originais que podem trazer um ganha-ganha interessante na medida em que beneficia estado, usuário e concessionário. Para a BR-116, trecho da Bahia, até sua conexão com a BR-324, que liga Feira de Santana ao Porto de Salvador, foi lançada uma PPP com alguns parâmetros de exigência ao lado de questões em aberto, que serão debatidas entre governo, sociedade e interessados.

Em troca da concessão, o operador será escolhido entre aquele que pagar o maior preço pela estrada e cobrar o menor preço a título de contrapartida do governo para custeio das obras. A remuneração do ganhador virá da cobrança de pedágio, localizados a 100 km de distância um do outro.

Na questão da infra-estrutura rodoviária, embora com discrição, o Exército vem trabalhando silenciosamente na direção de melhorar as condições das estradas para minorar o caos em que o País hoje está metido.

Além de conservar estradas, a engenharia do Exército, em parceria com o governo, está ajudando na formulação de um plano nacional de logística – que, como tal, envolve estradas eficientes e a instalação de mais de 200 balanças modernas para coibir o excesso de peso, um grande e generalizado mal que contribui sensivelmente para prolongar as viagens e aumentar o Custo Brasil.

Pense em um tipo  
de negócio.  
Sim, temos um  
caminhão perfeito  
para isso.

*Constellation*



**Linha Constellation, nas versões cabine leito teto alto e cabine estendida. Ainda mais sob medida para o Brasil.**

A gente tem o caminhão sob medida para o seu negócio, seja ele para o transporte de cargas pesadas ou volumosas, de longas, médias ou pequenas distâncias. Inovação, alta performance e a mais avançada tecnologia é o que a Linha Constellation traz para o mercado de caminhões. Projetada especialmente para o Brasil, é apresentada com as configurações de cabine leito teto alto, para os modelos 19-320, 24-250 e 17-250, e cabine estendida para os modelos 19-320, 24-250, 17-250, 15-180 e 13-180.



Imagens meramente ilustrativas.



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

Volkswagen.  
Caminhões sob medida.



**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  
 escribeiro@otmeditora.com.br

**Colaboradores**

Sonia Crespo  
 soniacrespo@otmeditora.com.br

Juliana Mausbach  
 mausbach@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

Auditado por



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:



**LANÇAMENTO**

Iveco entra na disputa do concorrido segmento de caminhões pesados de até 43 t com o modelo EuroCargo Cavallino equipado com o motor Cursor 8

08

Volvo mostra novo caminhão pesado FH que incorpora motor de 13 litros com potência de até 520 cv, modelo introduzido na Europa há um ano

12

**PÓS-VENTA**

Voar, o serviço de atendimento emergencial da Volvo que soluciona problemas técnicos dos clientes completa 25 anos de funcionamento

16

**VOLKSWAGEN**

A montadora fecha o maior negócio individual feito até agora com a venda de 350 cavalos-mecânicos Constellation para o Frigorífico Bertin

18

**VOLKSWAGEN**

Com a entrega de 159 veículos para a SHV Gas Brasil, distribuidora que detém 23% do mercado brasileiro de GLP, a marca amplia sua presença no transporte de gás

20

**MERCEDES-BENZ**

Como uma das mais importantes subsidiárias da DaimlerChrysler alemã, a fábrica brasileira chega aos 50 anos com um saldo muito positivo de realizações

22

**TRANSPORTADORAS**

Empresa catarinense Zappellini aumenta frota dedicada com a compra de 172 caminhões Mercedes Axor 2540 para chegar a 2009 com 500 caminhões próprios

25

Em mais de seis décadas de atuação, a Transportadora Americana ancora sua longevidade na oferta de serviço de qualidade e na abertura às inovações

28

**TRANSPORTADORAS**

Expresso Mercúrio segue seu lema de avançar sempre com os pés no chão e registra crescimento médio de 20% ao ano

30

**COMBUSTÍVEIS**

Nova presidente da BR Distribuidora anuncia investimentos para transformar a empresa na maior distribuidora de biodiesel do País

34

**AUTOPEÇAS**

ArvinMeritor concentra sua atenção nos mercados externos para compensar as oscilações na demanda do mercado brasileiro

36

**PNEUS**

Goodyear implanta nova tecnologia Impact na sua fábrica em Americana para produzir pneus radiais com maior durabilidade

37

**GESTÃO DE FROTAS**

CTF Technologies inova no sistema de controle de abastecimento e permite ao gestor monitoramento instantâneo e mais rigoroso da frota

38

**E-COMMERCE**

Transportadoras que atendem ao varejo eletrônico dinamizam operações e projetam expansão das atividades para o próximo ano

40

**EMPRESAS**

White Martins e Petrobras criam a GasLocal para operações de distribuição de gás natural liquefeito, inicialmente com 20 carretas Volvo

44

**FERROVIAS**

Informatização dos sistemas na Ferrovia Centro-Atlântica melhora controle das operações, garantindo segurança e bom desempenho

46

**IMPLEMENTOS**

Randon apresenta conjunto de mudanças feitas em sua linha de produtos 2007 e anuncia aumento de exportações

48

Boreal associa-se à Heil Trailer americana e investe em ampliação da fábrica para produzir tanques de alumínio

50

**SEMINÁRIO**

Empresas do setor de saneamento e de energia trocam experiências em encontro nacional realizado na cidade de São Paulo

52

**PESQUISA NTU**

Cerca de 14% da população de cidades brasileiras com mais de 100 mil habitantes raramente se deslocam na área urbana

54

**TRANSTEC**

Feira de transporte em Caxias do Sul que reuniu grandes indústrias ligadas ao setor atraiu compradores internacionais

56

**MARÍTIMO**

A Aliança amplia sua capacidade de atendimento para estimular a utilização dos serviços de cabotagem por grandes empresas

58

**AÉREO**

Para acompanhar sua crescente participação no mercado, a Gol faz encomenda de mais 67 Boeing 737 a serem entregues até 2012

60

**EXPORTAÇÃO**

Peixes ornamentais brasileiros fazem parte do rol das exportações brasileiras e são transportados por via aérea em embalagens especiais

66

**SEÇÕES**

Editorial 3 - Atualidades 62 - Custos Operacionais 65

# O PAMCARD é completo como o Bradesco, tem a energia da BR, a agilidade Visa e a marca Pamcary.

É mais que um cartão.  
É um sistema de gestão de  
pagamentos de frete, pedágio  
e combustível e ainda oferece  
outras vantagens que otimizam  
a operação de sua empresa.  
Na prática, isso significa redução  
de custos, maior segurança e  
eficiência em toda a cadeia logística.

## Pamcard.

A peça que faltava para  
se integrar ao sistema de  
gestão de sua empresa.



**PAMCARY**<sup>®</sup>  
TRADIÇÃO EM INOVAR.



Informe-se sobre as soluções Pamcary para sua empresa - Central de Atendimento: 0800 PAMCARY ou 0800 7262279.  
[www.pamcary.com.br](http://www.pamcary.com.br)



# Cavallino, no páreo da concorrida faixa de pesados

**Com o lançamento do novo modelo pesado, a Iveco quer chegar a uma participação de 10% do mercado total de caminhões no Brasil**

A Iveco lançou mais um caminhão pesado, o modelo EuroCargo 450E32T Cavallino, para o segmento de até 43 toneladas de pbt, disputado pela maioria das montadoras. Definido pela lei de balança como o de cavalos-mecânicos de dois eixos com semi-reboque de três eixos, esse segmento é responsável hoje por cerca de 8% do total das vendas de caminhões no Brasil, ou 25% das vendas de linha de pesados.

"Por ser muito dinâmico, o mercado acabou criando um segmento de pesados de entrada, de 40 toneladas a 45 toneladas, e de 310 cv a 350 cv", afirma Vicente Goduto, diretor comercial da Iveco no Brasil. Segundo ele, como essa faixa de mercado é sensível a preços, mas também exige performance, o Cavallino vem atender aos anseios dos transportadores porque o veículo apresenta "uma das melhores relações de custo-benefício do mercado".

O projeto do EuroCargo 450E32T, desenvolvido especificamente para os mercados brasileiro e sul-americano, foi batizado de Cavallino, ou seja, cavalo-mecânico caçula entre os pesados. A fabricante garante que o modelo "será um dos mais competitivos de seu segmento, com preços bem posicionados frente à concorrência".

Com o EuroCargo Cavallino, a montadora introduz no País o motor Iveco Cursor 8, produzido na sua fábrica de Sete Lagoas (MG), juntamente com o caminhão. Pertence à família do Cursor 13, que equipa o pesado Iveco Stralis. É o primeiro modelo da plataforma Iveco EuroCargo no mundo a receber o Cursor 8, um projeto desenvolvido no Mercosul para o mercado sul-americano, mas que, por suas características, já vem despertando interesse de outros mercados no mundo, como a Austrália e a África, afirma a Iveco.

O motor Cursor 8 já nasceu com tecnologia Euro 3 e está totalmente preparado para atender à norma Euro 4, o que significa que é um motor que poderá ser utilizado no Brasil por um longo prazo na atual configuração.

Equipado com injeção eletrônica e turbointercooler, tem 7,8 litros, com 6 cilindros em linha, 4 válvulas por cilindro e eixo-comando de válvulas no cabeçote. Segundo a Iveco, o Cursor 8 desenvolve

uma das mais altas potências do segmento: 320 cv a 2.400 rpm. Quando acoplado a um semi-reboque de três eixos, o Cavallino dispõe de 7,7 cv para cada tonelada movimentada, uma relação cv/toneladas das mais elevadas do setor, o que se traduz em boa capacidade de arranque e facilidade de manutenção de alta velocidade de cruzeiro. O torque máximo é de 123 kgfm a 1.300 rpm, sendo que 80% desse valor estão disponíveis numa faixa de utilização que vai de 1.000 rpm a 2.400 rpm.

A caixa de câmbio é a ZF 16S 1650, com 16 marchas à frente, totalmente sincronizada, com Over Drive. É normalmente utilizada em caminhões de cilindrada superior ao do novo caminhão da Iveco e, portanto, atende com folga às demandas da faixa do Cavallino.

O novo caminhão também vem equipado com o Iveco Turbo Brake, um freio-motor de descompressão como elevada potência de frenagem. Como na linha Stralis,



**O Cavallino é o primeiro EuroCargo a receber o motor Cursor 8, de 7,8 litros e 320 cv de potência, desenvolvido para o mercado sul-americano**



**No interior: climatizador elétrico e grandes ângulos de visão**



**A cabine leito, com bancos e coluna de direção ajustáveis**

o comando do freio-motor do Cavallino pode ser acionado de três formas distintas: retirando o pé do acelerador, pisando no pedal do freio de serviço ou pressionando um pedal situado no assoalho da cabine.

Outro benefício do Cursor 8 é o "cruise control", ou piloto automático, que pode ser facilmente acionado a partir de 30 km/h por meio de uma alavanca localizada ao lado do volante. O motorista ainda pode utilizar um limitador de velocidade, por meio de uma tecla instalada no painel.

A empresa chega ao segmento de até 43 toneladas com grande expectativa em torno do Cavallino. A meta é comercializar 200 unidades do veículo este ano e 500 em 2007. Além do preço competitivo, de acordo com a empresa, "é um produto desenhado para atender

às exigências de seu mercado, com a baixa tara da linha média EuroCargo, o motor Cursor 8 e a mecânica robusta de um caminhão pesado".

O EuroCargo Cavallino chega ao mercado nas versões cabine simples e leito (esta com cama e cortinas envolventes). O desenho conserva as mesmas características da linha EuroCargo, como amplo espaço interno, grandes ângulos de visão horizontal e vertical. No interior os bancos podem ser ajustados conforme a estatura e o peso do motorista. A coluna de direção é regulável na inclinação. Além disso, possui climatizador elétrico de série, que funciona mesmo quando o motor está desligado. A cabine tem basculamento hidráulico com ângulo que supera os 60°, para permitir rápido acesso ao motor e facilitar a manutenção. A cabine é fabricada na Argentina.

O novo pesado da Iveco permite uma ampla faixa de utilização, desde o transporte de cargas volumosas e de baixa densidade, características de produtos industrializados como eletrodomésticos, móveis e veículos, até cargas de médio peso específico como produtos refrigerados, líquidos a granel e alimentos. Com suas especificações, o Cavallino é apropriado para o transporte de curtas e médias distâncias.

Para Marcelo Bracco, diretor comercial para a América do Sul e Central, o lançamento do Cavallino consolida o plano da empresa de investimentos previstos para o mercado brasileiro em 2006 e demonstra a busca constante de avanço pela marca. O executivo sinaliza novos lançamentos para 2007, com a ampliação da linha de veículos leves, médios e pesados. "São passos que confirmam nosso objetivo de conquistar 10% de participação no mercado total de caminhões no Brasil", afirma.

A participação da Iveco no mercado de caminhões passou de 3,7% em 2003 para 5,2% em 2005. No segmento dos pesados, evoluiu de 3% para 7,3% no mesmo período.

A Iveco anunciou o investimento de mais R\$ 100 milhões nos próximos dois anos para desenvolvimento de novos produtos. Para o lançamento do Cavallino a empresa gastou R\$ 9,5 milhões e está renovando sua estrutura no País. Atualmente possui sete escritórios regionais e 52 pontos de venda.

Com o Cavallino a Iveco lançou 14 novos produtos em 13 meses e está fortalecendo suas operações para se tornar *full line supplier*. Há dez anos no Brasil, a Iveco conta com 3.500 funcionários e quer conquistar 15 mil clientes. ■



**Marcelo Bracco: novos lançamentos em 2007 para conquistar 10% do mercado**

# 12<sup>o</sup> CONGRESSO SOBRE TRANSPORTE DE PASSAGEIROS

## 6<sup>a</sup> FEIRA RIO TRANSPORTES



8, 9 e 10 de novembro - Marina da Glória - Rio de Janeiro



**FETRANSPOR**  
Federação das Empresas  
de Transportes de Passageiros  
do Estado do Rio de Janeiro  
E SINDICATOS FILIADOS

Apoio Institucional:

CNT - NTU - ABRATI  
ANTTUR - ANTP  
FABUS - SIMEFRE



# Para uma performance total

Volvo apresenta novo modelo da linha de caminhões pesados FH, com motor de 13 litros e 520 cavalos de potência, nova caixa eletrônica de transmissões e mais opções de freio-motor VEB

Juliana Mausbach

OFERECER UMA PERFORMANCE TOTAL para seus clientes é o objetivo da Volvo do Brasil, que está lançando no País a nova linha de caminhões pesados FH, com novos atributos: motor de 13 litros com potência de até 520 cv, caixa de transmissão eletrônica I-shift com capacidade para até 60 toneladas, freio-motor e modificações na cabine.

Este modelo foi introduzido na Europa há praticamente um ano e, segundo a Volvo, está dando um bom resultado devido à sua performance, o que impulsionou a empresa a trazê-lo ao País. "Este é nosso segundo lançamento neste ano. Isso comprova o nosso investimento e a nossa crença no mercado brasileiro", afirma Tommy Svensson, presidente da Volvo no Brasil. De acordo com ele, esse avanço na linha FH chega para oferecer aos transportadores maior produtividade, disponibilidade e menor custo. "Com este modelo nossos clientes estão preparados para a competitividade do mercado", ressalta, acrescentando que foram investidos US\$ 50 milhões no aperfeiçoamento da linha H.

A Volvo assumiu a liderança de mercado no segmento dos pesados em fevereiro deste ano. "Apesar de não ser este o nosso objetivo, alcançamos o reconhecimento do mercado e nos sentimos orgulhosos por isso", declara Bernardo Fedalto, gerente da Linha H. "O nosso objetivo é oferecer sempre mais aos nossos clientes", conclui.

No Brasil, a montadora vendeu 5.944 caminhões pesados (acima de 15 toneladas) em 2005 e já atinge um volume de vendas de 4.472 unidades de janeiro a setembro deste ano. Sérgio Gomes, gerente de Planejamento Estratégico, afirma que a previsão da Volvo é chegar a 7.600 unidades comercializadas até o final de 2006.

**MOTOR** — O novo modelo FH vem equipado com o motor D13A, de 13 litros, total-

mente novo e desenvolvido para substituir o D12D, de 12 litros. "O D13A mantém todo o potencial e benefícios de seu antecessor, mas foi aperfeiçoado em diversos aspectos", explica Ary Lima, gerente da Volvo Powertrain.

Alguns diferenciais deste motor são a manutenção de um torque elevado mesmo em rotações mais baixas e o menor consumo de combustível, tornando os veículos até 5% mais econômicos em relação a linha anterior, informa a montadora. Além disso, é 20 kg mais leve e possui o trem de engrenagens na parte de trás, o que garante uma melhor refrigeração, a redução de vibrações e ruídos, a otimização de perdas de atritos e a transferência da tomada de força na parte traseira do motor.

O D13A está sendo oferecido ao mercado nas faixas de potência de 400 cv, 440 cv, 480 cv e 520 cv. Tanta potência levantou alguns questionamentos sobre a disposição do mercado brasileiro em adquirir esse caminhão. "Por enquanto 75% do mercado devem se concentrar nos veículos de 400 cv e 440 cv, mas acreditamos que cabe ao tempo fazer com que os transportadores evoluam para potências maiores", pondera Sérgio Gomes, concordando com Bernardo Fedalto, que apontou uma grande tendência de aplicação de caminhões mais potentes devido à profissionalização de serviços de logística que estão inteiramente ligados ao tempo de transporte.

De acordo com a Volvo, o sistema de injeção de combustível é totalmente eletrônico e foi aperfeiçoado, resultando em queimas mais homogêneas e melhor aproveitamento do óleo diesel. A manutenção também ficou mais fácil, devido ao layout funcional e ao menor número de componentes no motor.

**FREIO** — A Volvo está lançando junto com a nova linha de caminhões pesados, ou-



**A Volvo é líder no segmento de pesados, com 3.802 unidades vendidas neste ano**

tras duas versões do freio-motor Volvo Engine Brake (VEB), que não agregam peso ao veículo e estão integrados com o sistema eletrônico do caminhão.

O chamado VEB410 é item de série para todos os veículos da Linha H, oferecendo um aumento de 5% de potência de frenagem, passando de 390 cv para 410 cv. "É um ganho substancial que vai se traduzir em mais segurança e produtividade para o transportador", afirma Fedalto.

A outra versão é o VEB500, com potência de frenagem 28% maior que a linha anterior. Ele é oferecido como item opcional para o transportador que precisa de freios auxiliares e mais eficientes. "Com o VB500, trechos em declives podem ser vencidos em um tempo até 20% menor, mas com a mesma segurança. Freios confiáveis são pré-condições para uma direção segura", defende Sérgio Gomes.

Poupando o freio de serviço, o freio motor VEB proporciona menor desgaste das lonas, pastilhas e tambores. Além disso, contribui para a economia de pneus e para a menor utilização do compressor de ar, garantindo, portanto, uma frenagem mais uniforme.

A Volvo está apresentando também um novo sistema de freios eletrônicos a disco —



*A Volvo aplicou uma série de mudanças no interior da cabine do novo pesado FH, como apoio de cabeça integrado no banco, iluminação de alta densidade, alertas sonoros e visuais de estacionamento e de porta aberta*



*Motor D13A, oferecido nas faixas de potência de 400 cv a 520 cv*

o Electronic Brake System (EBS), disponível como item opcional para a Linha H, que controla a tração e impede o travamento de rodas em frenagens bruscas.

**TRANSMISSÃO ELETRÔNICA** – Mais moderna que as transmissões similares existentes atualmente no mercado brasileiro, segundo a Volvo, a nova caixa eletrônica I-Shift feita com carcaça de alumínio, tem capacidade de carga de até 60 toneladas, substituindo a última geração de caixas que tinham capacidade para até 45 toneladas. A I-Shift também é 70 quilos mais leve que as transmissões manuais e apresenta o filtro de óleo reposicionado verticalmente, o que facilita a manutenção.

A nova caixa I-Shift tem embreagem, mas não tem o pedal de acionamento, o que permite que o motorista não faça esforço e nem se preocupe com a troca de marchas. “No modo automático, é só acelerar e frear. Tudo é feito de forma eletrô-

nica, precisa e suave”, esclarece Álvaro Menoncin, gerente de Engenharia de Vendas, lembrando que toda a parte eletrônica da caixa foi desenvolvida completamente interligada com o motor D13A.

Além disso, um software com cinco vezes mais capacidade de processamento e três vezes mais memória compõe a caixa de transmissão. Devido ao grande número de marchas disponíveis, o painel do caminhão tem um display no qual o motorista pode monitorar em que marcha está em determinado momento e quais as outras disponíveis.

De acordo com os técnicos da Volvo, essa versão automática da caixa I-Shift tem por objetivo oferecer melhores condições de trabalho para os motoristas, além de facilitar o processo de treinamento de profissionais.

**CABINE** – A Volvo também aplicou uma série de mudanças internas na cabine da nova Linha H de caminhões pesados. Os

bancos e a cama dos veículos ganharam novos tecidos, mais fáceis de limpar e mais macios, e a densidade das espumas foram alteradas. O apoio de cabeça foi integrado ao encosto, assim como o cinto de segurança, e a altura do assento foi reduzida.

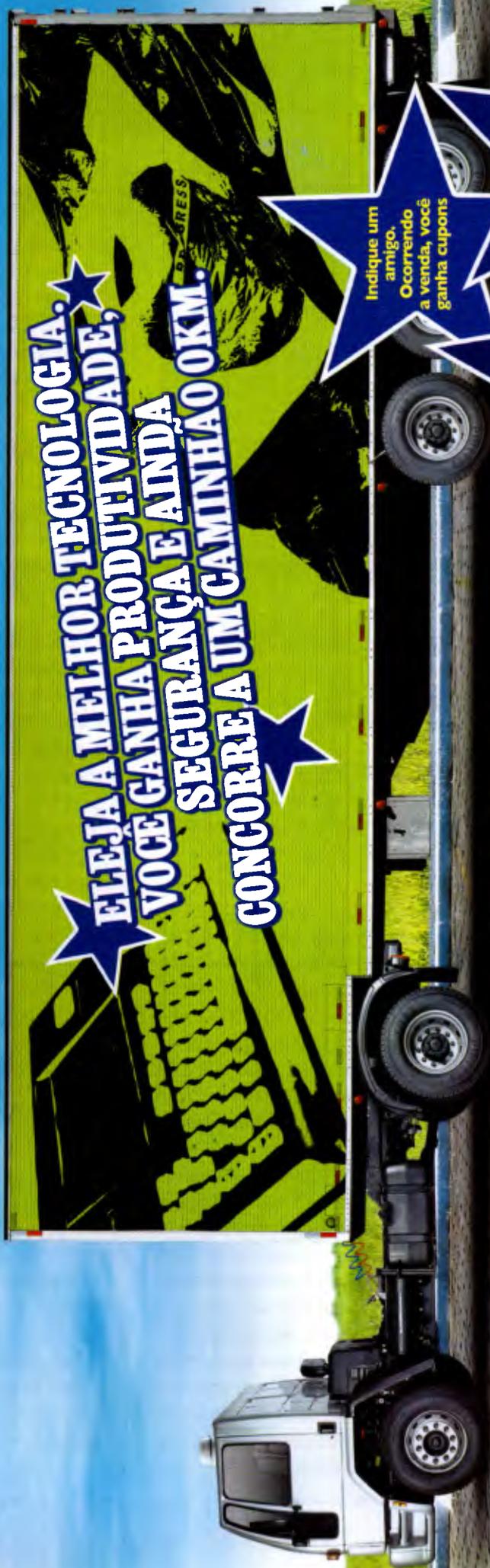
As atualizações da cabine também melhoraram a iluminação interna com luzes de leitura de alta densidade, aumentaram o número de porta-objetos e otimizaram a função dos para-sóis, que agora exibem um novo conceito de abertura, eliminando a passagem de sol entre o pársol do motorista e o do passageiro. Além disso, agora os motoristas têm à disposição alertas sonoros e visuais de freio de estacionamento e de porta aberta.

**VALOR** – Todas essas inovações certamente exigem um belo investimento do transportador – de R\$ 280 mil a R\$ 480 mil, dependendo do modelo. Investimento este que a Volvo pretende devolver em rentabilidade e economia posterior para o motorista. “Prevemos um investimento inicial um pouco superior do que se vê hoje no mercado, porém isso será devolvido no dia-a-dia da operação”, justifica Bernardo Fedalto. De acordo com ele, o preço da nova Linha H é de 6% superior aos modelos anteriores, valor que deve ser revertido para o proprietário entre 12 a 18 meses. ■

Acompanhe os sorteios no



Todos os domingos às 8h30



**ELEJA A MELHOR TECNOLOGIA.**  
**VOCE GANHA PRODUTIVIDADE,**  
**SEGURANCA E AINDA**  
**CONCORRE A UM CAMINHAO OKM.**

**PROMOÇÃO NA ESTRADA COM AUTOTRAC CAMINHONEIRO**

**SORTEIO DE CAMINHÃO 0km**  
**APARELHOS DE DVD TV's 29"**  
**COMPUTADORES MICRO SYSTEMS**

**FASE ELEIÇÕES**

**JAQUETAS AUTOTRAC**



Autotrac Caminhoneiro é o sistema de comunicação móvel de dados e rastreamento via satélite que aumenta a produtividade e a segurança do seu caminhão. Com ele, você tem mais opções de frete, menos gastos com seguro e nenhum custo de comunicação. Ligue 0800 70 12345 e adquira já o seu equipamento à vista, parcelado em até 18 vezes sem juros ou financiado em até 42 vezes.

Aproveite também para participar da Promoção Na Estrada com Autotrac Caminhoneiro, que vai sortear jaquetas, TVs, DVDs, Micro Systems, Computadores e 1 Caminhão OKM. Consulte o regulamento no site [www.autotrac.com.br](http://www.autotrac.com.br), ou se preferir, ligue para nossa Central de Atendimento. A promoção é exclusiva para clientes, novos ou antigos.

Indique um amigo. Ocorrendo a venda, você ganha cupons

Atualize seu cadastro pelo 0800 e concorra

Adquira o Autotrac Caminhoneiro e participe

**0800 70 12345**

**AUTOTRAC**  
... caminhoneiro ...  
A sua melhor companhia na estrada

ESTRADA E APROVAÇÃO DE CRÉDITO E ALTERAÇÕES SEM PREVO A VISO.



## Serviço Voar, modelo de atendimento

**O serviço de atendimento emergencial Voar (Volvo Atendimento Rápido), da Volvo do Brasil, criado em 1981, serviu de padrão para a indústria de veículos comerciais**

IMPLANTADO POUCO DEPOIS DE INICIADA a produção de caminhões na fábrica da Volvo em Curitiba (PR), quando a rede de concessionárias da empresa ainda estava em formação, o serviço Voar de atendimento emergencial aos clientes da marca chega aos 25 anos.

Na época, em 1981, a Volvo no Brasil tinha poucos concessionários para poder dar suporte às primeiras centenas de caminhões da marca que começavam a rodar pelas estradas brasileiras. Devido à extensão do território nacional era preciso adotar novas ações para ampliar o atendimento. Naquele período, segundo a montadora, havia apenas nove equipes em seis cidades — São Paulo, Rio de Janeiro, Curitiba, Belo Horizonte, Maringá e Itajaí — para atender aos clientes em todo o Brasil

"Quando lançamos o Voar, muitas pessoas duvidavam que o serviço funcionaria", lembra Luis Carlos Pimenta, geren-

te de Pós-Venda da Volvo na América Latina. Inovador, o Voar começou a funcionar em uma época em que não havia toda a tecnologia hoje presente nas empresas. "Não havia computadores, internet, telefone celular... sequer havia fax", diz o executivo. "Tudo era feito somente com o telefone e a máquina de escrever".

"As pessoas não acreditavam que poderíamos fazer esses atendimentos de emergência. Mas cumrimos tudo o que anunciamos rigorosamente", recorda Pimenta. "E o que era apenas um serviço emergencial transformou-se anos depois em um novo padrão de atendimento ao cliente, que acabou servindo de exemplo para toda a indústria de veículos comerciais do Brasil".

Depois do Voar, a Volvo lançou o Velox, outro serviço que garantia a entrega de peças em qualquer ponto do País em 24 horas, para completar as necessidades de um atendimento dessa natureza.

***Cada uma das 73 concessionárias Volvo possui pelo menos um veículo exclusivo para o atendimento emergencial***

Segundo a montadora, em 1981, o foco e os objetivos do Voar eram cobrir todo o território nacional, resolver as questões técnicas surgidas via telefone e satisfazer o cliente — tudo centrado no caminhão. Hoje, o Voar é focado totalmente no cliente, para garantir uma maior disponibilidade do veículo, satisfação do cliente, fidelização e a resolução de questões técnicas. "Todo o trabalho é feito em parceria com a rede de concessionários, em sinergia com a fábrica, para aumentar a disponibilidade dos veículos", explica Paulo Turci, gerente da Volvo Parts na América do Sul.

As 73 concessionárias da Volvo estrategicamente distribuídas por todo o território brasileiro têm, cada uma, pelo menos um veículo exclusivo para o atendimento emergencial. Na base de operações do Voar, localizada dentro das instalações da sede da Volvo, em Curitiba, ficam 15 mecânicos que fazem o atendimento por telefone 24 horas por dia, 365 dias por ano.

Cerca de 70% das chamadas para a base de operações do Voar são solucionados via telefone, segundo a empresa. Com os veículos equipados cada vez mais com eletrônica embarcada, é crescente o número de casos que podem ser solucionados via telefone, informa a Volvo. Outro índice monitorado de perto pela montadora é o chamado DownTime, período de indisponibilidade do veículo. Nos dias atuais, estes casos são totalmente resolvidos numa média de 12 horas.

O Brasil tem hoje uma frota de 45 mil caminhões e 10 mil ônibus Volvo. Muitos dos antigos veículos fabricados pela empresa no Brasil, como os modelos N10 e NL, ainda estão rodando pelas estradas brasileiras e utilizando o Voar, segundo a Volvo. O Voar já foi estendido à Argentina, Uruguai, Chile e Peru, onde circula uma frota de caminhões Volvo cada vez mais numerosa. O objetivo da montadora é, gradativamente, ampliar a cobertura para outros países da América do Sul. ■



## Momentos de Prazer

## Enquanto cuidamos do seu Negócio.

| Indústria  | Serviço e Comércio   | Transportes   | Alguns Clientes Benner:  |
|--|--|---|--|
| <b>ERP</b><br>Solução Corporativa<br><b>RH</b><br>Recursos Humanos<br><b>BI</b><br>Business Intelligence<br><b>Consultoria</b> | <b>ERP</b><br>Solução Corporativa<br><b>RH</b><br>Recursos Humanos<br><b>BI</b><br>Business Intelligence<br><b>Consultoria</b> | <b>TMS</b><br>Gestão de Transportes<br><b>WMS</b><br>Sist. de Armazen.<br><b>Back Office</b><br>Gestão Corporativa<br><b>RH</b><br>Recursos Humanos<br><b>BI</b><br>Business Intelligence<br><b>Consultoria</b> | Dalçóquio<br>Expresso Nepomuceno<br>Gardênia Express<br>Itanorte Transportes<br>Patrus Transportes |
| <b>Gestão Jurídica</b><br><b>Gestão de Contratos</b>   |  |   |  |

Proporcionamos soluções de TI relevantes e inovadoras para gestão dos processos de negócios de nossos parceiros e clientes, agregando valor à sua rede de relacionamentos, cultivando uma equipe de alto valor.

Falamos de facilidades administrativas, segurança e benefícios da Tecnologia de Negócios, que ajudam sua empresa a se diferenciar no mercado atingindo seus maiores objetivos, acreditando que isto, deve ser realizado com satisfação.

Prazer em gerir e desenvolver Negócios



*Modelos Constellation vão substituir frota da Bertin com dois anos de uso*

# Frigorífico Bertin faz maior compra VW

**Com 350 cavalos-mecânicos Constellation projetados para operar no transporte de bois, o negócio lidera o ranking dos mais expressivos da montadora que comemora 25 anos de produção de caminhões**

O FRIGORÍFICO BERTIN, COM SEDE EM LINS, cidade do interior paulista, fechou o maior negócio de uma só vez nos 25 anos em que a marca Volkswagen está em operação. Comprou 350 veículos Constellation modelo 17.250 que serão utilizados na configuração cavaleiro-mecânico, desenhada especialmente para a aplicação atrelada a carreta boiadeira de um eixo.

O negócio da Bertin com a Volkswagen, que atinge cerca de R\$ 40 milhões, foi fechado pela concessionária Marka Veículos, com sede no interior paulista, a terceira maior rede de vendas VW, com 1,2 mil caminhões comercializados por ano. A Marka tem lojas em Bauru, Jaú, Araraquara e Bebedouro.

A configuração cavaleiro mais carreta

de um eixo permite o transporte de 24 bois do campo aos locais de abate. O Frigorífico Bertin está colocando os Constellation para substituir a frota composta por caminhões VW 17.220 com dois anos de uso, informou o comprador.

Tanto Volkswagen como Bertin são expoentes em suas áreas de atuação. Nascida no Brasil para o negócio de caminhões



**Com o Delivery, a Volkswagen vendeu este ano 1.142 veículos na faixa dos semileves**

em 1981 ao comprar a Chrysler, em duas décadas e meia a marca alemã virou o jogo. Em 2004 e 2005, nas vendas ao atacado de caminhões nacionais, a Volkswagen superou a líder e tradicional Mercedes-Benz, comercializando nestes anos 25.053 e 23.532 caminhões, respectivamente, ante 23.925 e 22.847 unidades, da Mercedes, informa a Anfavea, associação que congrega os fabricantes de veículos.

A Volkswagen tem dado passos firmes para crescer no mercado de caminhões. Depois de instalar unidades produtivas no México e na África do Sul – as linhas, em formato menor, foram inspiradas no revolucionário consórcio modular de Resende (RJ) – a marca acaba de comprar 15% do controle acionário da MAN, alemã, terceira maior fabricante de caminhões da Europa. A Volkswagen, que já tinha 34% das ações da Scania, abre mais espaços para entrar no time das grandes

montadoras de veículos comerciais.

Já o Frigorífico Bertin, com 30 anos de existência, de capital 100% brasileiro, entre as maiores empresas do setor, tem 28 unidades de produção e emprega 20 mil pessoas. O Grupo Bertin, que atende ao mercado interno e mais 80 países nos cinco continentes, além da agroindústria, atua no segmento de infra-estrutura com negócios em construção civil, saneamento básico, energia e transporte.

**DE 6 A 60 TONELADAS** – Como a Mercedes-Benz, a Volkswagen se encaminha para se tornar uma montadora "full line". Depois da linha Delivery, caminhões semileves lançados no ano passado, a Volks se prepara para colocar no mercado brasileiro a versão bitrem da família Constellation. Terá motor MWM-International de 373 cv.

Com o Delivery numa ponta e o Cons-

tellation bitrem na outra, a Volkswagen passará a cobrir uma gama de 6 a 60 toneladas brutas.

A ampliação da linha traz apreciáveis frutos. No ano passado, no período de janeiro a setembro, a Volkswagen tinha zero de vendas na categoria dos semileves em que se enquadra o Delivery. Este ano, no mesmo período, com o lançamento do veículo nessa faixa, vendeu 1.142 unidades, ficando com cerca de 18% do segmento, que teve 6.226 veículos comercializados no atacado, segundo a Anfavea.

Na faixa dos caminhões pesados, com vendas de todas as marcas de janeiro a setembro de 14.682 unidades, a Volkswagen, sem versão bitrem, comercializou 2.009 veículos – e ficou com 13,7% do mercado. Sabe-se que o bitrem tem expressiva participação nos pesados. É de se esperar que, com o Constellation, a Volks expanda sua atuação. ■



*A SHV Gas Brasil possui frota de 620 veículos, dos quais 440 são da marca Volkswagen*

# Novos mercados

**Aberta a atender à diversidade de clientes, Volkswagen é hoje a marca preferida pela SHV Gas Brasil, distribuidora de GLP que atende a 10 milhões de famílias no Brasil**

**Juliana Mausbach**

SEMPRE ATENTA À DIVERSIDADE E ÀS exigências de mercado, a Volkswagen Caminhões e Ônibus fechou seu maior negócio com uma distribuidora de gás este ano. Em maio, a montadora completou a entrega de 159 caminhões para a SHV Gas Brasil, empresa que trabalha com as marcas Supergasbras e Minas-gás, que cobrem as regiões Norte (exceto a Região Amazônica), Nordeste, Sul, Sudeste e Centro-Oeste do País.

A SHV é uma distribuidora originária da Holanda e responde por aproximada-

mente 23,5% do mercado brasileiro de GLP, atendendo a 10 milhões de famílias e mais de 20 mil clientes industriais e comerciais, por meio de uma frota de 620 veículos, dos quais 440 são da marca Volkswagen. O volume anual comercializado pela empresa é de cerca de 1,5 milhão de toneladas de gás.

De acordo com Ricardo Saidel, gerente de Imagem e Novos Produtos da SHV, o GLP requer veículos robustos, capazes de garantir segurança no transporte, e, por isso, a

marca foi escolhida. Os caminhões Volkswagen são preparados para esse tipo de serviço, além de serem econômicos no consumo de combustível e de fácil manutenção", afirma Saidel, justificando a escolha.

O pós-venda da montadora foi outro ponto decisivo. Segundo o executivo, o bom serviço que a empresa oferece depois da compra estimula a permanência da SHV como consumidora da marca desde 1996. Apesar de os veículos novos não possuírem condições diferenciadas no pós-ven-

da, a Volkswagen afirma que a SHV goza de prioridade no atendimento, com o envolvimento direto da fábrica frente aos concessionários. Além disso, a distribuidora terá à disposição o serviço de atendimento 24 horas do ChameVolks.

Com mais esse negócio, a Volkswagen deve encerrar o ano de 2006 com aproximadamente 26 mil caminhões vendidos no mercado doméstico, atingindo uma participação de mercado entre 31% e 32% no segmento compreendido entre os veículos de 5 a 57 toneladas. "Nossa participação no mercado está bastante estável e nossas perspectivas para os próximos anos são de acompanhar o percentual de crescimento do mercado, que deverá ser em torno de 5% a 7% ao ano", afirma Cid Mario Manechini, gerente de Operações

Comerciais e Vendas especiais de caminhões. "Para 2007, passadas as incertezas políticas, espera-se um crescimento mais vigoroso da indústria, recuperando a queda registrada principalmente no primeiro semestre deste ano, devendo crescer 5% sobre o volume do ano de 2006", conclui Manechini.

**POTÊNCIA DE 140 CV A 250 CV** – Os veículos adquiridos pela SHV Gas Brasil são os modelos VW 5.140 Delivery e VW 8.150 Delivery, e Worker VW 13.180, VW 15.180 e VW 24.250, que possuem capacidade de carga de 3 a 17 toneladas e potência variando de 140 a 250 cavalos. To-



dos os caminhões possuem garantia de um ano, sem limite de quilometragem.

A linha Delivery se caracteriza por apresentar veículos de fácil manutenção, voltados para transportadores de carga que dão prioridade ao volume em vez de peso, que trabalham com entregas de alta capilaridade e buscam baixo custo operacional, conforme a montadora. A principal inovação da linha é o motor MWM Sprint 4.08 TCE, turbo diesel de alta rotação, que oferece agilidade e respostas rápidas. Já a linha Worker apresenta opções de motores eletrônicos e mecânicos, em modelos de 8 a 31 toneladas de peso bruto total, com cabine avançada. ■



## 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) 5521-4871  
E-mail: flashnet@flashnet.com.br

www.flashnet.com.br

**neoband**



Na fábrica de São Bernardo do Campo, São Paulo, inaugurada em 28 de setembro de 1956, a Mercedes-Benz produz a mais completa linha de veículos comerciais

# Mais flores que espinhos

**No rol das mais importantes subsidiárias do grupo alemão DaimlerChrysler, fábrica brasileira completa cinco décadas com saldo acumulado bastante positivo de avanços**

SÃO SIGNIFICATIVOS – PARA DIZER O mínimo – os números exibidos pela Mercedes-Benz nestes 50 anos de Brasil, comemorados oficialmente em 2006, desde que a fábrica foi inaugurada solenemente em 28 de setembro de 1956 pelo então presidente da República, Juscelino Kubitschek, patrono da indústria automobilística brasileira. As comemorações na fábrica estão marcadas para o final de novembro.

A marca da estrela, entre 1957 e 2005, produziu 1.072.720 caminhões, 37,8% do total contabilizado pela indústria nacional no período, de 2.841.892 unidades. A segunda colocada,

a Ford, montou 652.760 caminhões.

No mesmo espaço de tempo, nos ônibus, o placar da Mercedes é ainda mais expressivo. Fabricou 460.461 unidades, 75,9% de

todos os ônibus produzidos pelas marcas que ainda estão no mercado. A segunda no ranking, a Volkswagen, fez 44.388 chassis.

A fundação da Mercedes-Benz do Brasil, sob a direção do empresário Alfred Jurzykowski, ocorreu em 7 de outubro de 1953, iniciando-se as obras em uma área então conhecida por suas chácaras e seus charcos, na atual Vila Paulicéia, em São Bernardo do Campo (SP). A montadora está no mesmo local há 50 anos. É claro que a fábrica, seu entorno e o País evoluíram muitíssimo desde 1956 quando saiu de linha o primeiro caminhão diesel brasileiro, o Mercedes L-312, conhecido como Torpedo. Foi se-



Fachada das primeiras instalações da montadora em São Paulo

guido pelo primeiro ônibus (monobloco), o O-321, em 1958.

Em 1960, quatro anos depois de inaugurada a fábrica da Mercedes, o Brasil tinha população de 70 milhões de habitantes, PIB de US\$ 17 bilhões, saldo negativo de US\$ 24 milhões na balança comercial e produzia 83 mil barris diários de petróleo, totalmente dependente da importação do "ouro negro". Os números atualizados em 2005 mostravam a evolução. A população passou para 185 milhões, o PIB alcançou US\$ 700 bilhões, o saldo comercial, positivo, chegou a US\$ 41 bilhões e a produção de petróleo, de 1,6 milhão de barris diários, tirou o País da dependência externa.

**CAMPEÕES DE VENDAS** – Ao longo desses 50 anos a Mercedes se tornou uma das principais subsidiárias do grupo, fato expressivo para quem, como a marca da estrela, é um dos maiores fabricantes de caminhões e ônibus do mundo.

Do solitário e pioneiro Torpedo L-312, a linha de caminhões evoluiu até chegar hoje a 30 modelos básicos com integrantes de três linhas: leves Accelo, médios e semipesados Atego, e extrapesados Axor.



*Mercedes L-312, conhecido como Torpedo, o primeiro caminhão a diesel brasileiro*

Ao longo do tempo a Mercedes colecionou campeões de vendas entre os caminhões. O modelo L-1113, lançado em 1970, com 200 mil unidades emplacadas, foi o caminhão brasileiro mais comercializado de todos os tempos. Há outros, ainda em produção, com carreira expressiva: o modelo 710 ultrapassou 40 mil unidades e o L-1620 está em 60 mil.

A linha de ônibus da marca Mercedes-Benz inclui 15 modelos básicos: de chassis de mini e microônibus urbanos a chassis para ônibus rodoviários de longas distâncias. O portfólio inclui chassis para aplicações urbanas, rodoviárias e de fretamento e soluções para o sistema de transporte coletivo das grandes cidades.

Dos campeões de vendas no mercado brasileiro são destacados os modelos LPO-1113 de 1970, com cerca de 51 mil unidades comercializadas e o OF-1318 de 1988, com outras 27 mil.

#### **PRODUÇÃO DE VEÍCULOS COMERCIAIS**

– Segundo a empresa, de cada dez veículos comerciais que circulam hoje no Brasil, cinco levam a marca Mercedes-Benz. Outro grande destaque da Mercedes é a exportação. Com 300 mil veículos vendidos em 50 anos, é a maior exportadora de veículos comerciais do Brasil. Vende para mais 100 países. Lembre-se que só a partir de 1961 ocorreu a primeira venda externa, com o embarque de 550 ônibus para a Argentina.

**DIESEL E PIONEIRISMO** – Na história da Mercedes-Benz no Brasil também se



*A primeira linha de montagem em São Bernardo do Campo (SP), em 1956*

registra a fabricação do primeiro motor a diesel totalmente nacional, em 1956. Desde o final dos anos 70 os caminhões vendidos passaram a ter praticamente 100% de motor diesel. Antes disso, o motor a gasolina predominava.

A marca contabiliza também a primazia, em 1988, de lançar os "primeiros motores diesel com gerenciamento eletrônico produzidos no Brasil e disponíveis hoje para toda a linha de veículos comerciais". Esses motores, menos poluentes, garantem a vantagem adicional de exibir menor consumo em relação ao motor mecânico diesel.

Um dos marcos importantes da Mercedes brasileira foi ser alçada à condição de centro mundial de competência do grupo DaimlerChrysler para desenvolvimento e produção de chassis de ônibus. Além disso, foi responsável mundialmente pelo desenvolvimento do projeto dos caminhões leves da linha Accelo.

**LINHAS DE AGREGADOS** – Engana-se quem pensa que a Mercedes de São Bernardo do Campo é só uma linha de montagem. A unidade é destacada produtora de motores, câmbios e eixos. Além de equipar os veículos, estes componentes são exportados. A Freightliner, marca de cami-



**A Mercedes produziu ônibus monoblocos até os anos 90**

nhões pesados dos EUA pertencente ao grupo DaimlerChrysler (que também controla a Mercedes-Benz) é suprida com motores brasileiros. Motores são exportados ainda para atender outras fábricas de veículos comerciais da DaimlerChrysler na Argentina, México, Alemanha e Espanha.

**SERVIÇOS E PESSOAS** – Ao longo de 50 anos a Mercedes montou a maior rede de concessionários especializados em veículos comerciais do País. São 200 pontos de atendimento em todo o território nacional. A rede é suprida pela Central de Distribuição de Peças, que ocupa área de 66 mil m<sup>2</sup> em Campinas (SP). A central tem 10 milhões de peças disponíveis e atende clientes do mercado interno e externo.

Quando a indústria automobilística se instalou aqui, o País era praticamente rural. "Em 1957, apenas um ano após a inauguração da fábrica de São Bernardo do Campo, a Mercedes-

Benz, em parceria com o Senai, criou a primeira escola de aprendizagem industrial voltada a veículos a diesel no Brasil. Até hoje, já foram formados mais de 5 mil profissionais por meio desta parceria", destaca a empresa.

É natural que o Brasil nestes 50 anos atravessou tempos de bonança e de crises. A passagem de um estágio para outro deixa marcas indelévels. No início dos anos 80 o Brasil dependia 83% do petróleo importado num momento em que o preço do produto disparou. As vendas de cami-

nhões caíram 50% e a Mercedes, na ocasião, despediu metade do seu efetivo. De algum tempo para cá a fábrica de São Bernardo do Campo tem um quadro estável em torno de 11 mil empregados.

Outra decisão difícil na trajetória da marca no Brasil foi o fechamento da operação de montagem de ônibus em Campinas, nos anos 90. Concebida para montar ônibus completos (monoblocos), a unidade não se mostrou competitiva para enfrentar os encarroçadores nacionais. E a marca, com a operação transferida para São Bernardo do Campo, focou seu *core business* em chassis e plataformas para ônibus.

Negócios implicam oportunidades e riscos, naturalmente. O negócio de produzir automóveis no País – cogitado em 1956 – foi materializado em 1999, quando a Mercedes-Benz inaugurou a fábrica mineira de Juiz de Fora para produzir o Classe A, tirado de mercado por não satisfazer as expectativas de vendas. "Atualmente, a unidade produz o modelo Classe C para exportação ao mercado americano e vem sendo preparada para a montagem da Classe C Sports Coupé, em 2007. A fábrica será a única do grupo a produzir este modelo de automóvel, a ser destinado principalmente ao mercado europeu", explica a empresa. ■



**O L-1113 foi o caminhão brasileiro mais vendido, com 200 mil unidades**



# Zappellini encomenda 172 cavalos Axor

**Modalidade de transporte sob contrato, amarrado a obrigações e direitos, estimula empresa catarinense a ampliar e a manter frota dedicada com baixa idade média**

UMA EXPRESSIVA AQUISIÇÃO DE CAVALOTRATOR, no total de 172 unidades, avaliada em R\$ 50 milhões, foi feita pela Transporte Rodoviário de Cargas Zappellini, empresa criada por Arnaldo Zappellini, em 1977. Os veículos são Axor modelo 2540 da nova linha de pesados Mercedes-Benz. Uma parcela de 30% da aquisição tem configuração bitrem. O restante é para tracionar carretas de três eixos espaçados ("vanderléia"). Os bitrens são para operar no transporte de bobinas de papel na rota Otacílio Costa (SC) até os portos de Paranaguá e Santos. As "vanderléias" serão alocadas no transporte de embalagens

produzidas nas fábricas da Votorantim Celulose e Papel (VCP) localizadas no interior paulista. Além da VCP, tem entre outros clientes também a Klabin, Kimberly Clark, Celulose Ipam e Braskem.

Com essa aquisição, a empresa está iniciando a ampliação da frota de caminhões extrapesados, formada atualmente por cerca de 360 unidades, todas da marca Mercedes-Benz. O objetivo da empresa é chegar a 2009 com 500 caminhões próprios com idade média de cinco anos. E para crescer de maneira sustentada a Zappellini opera na modalidade de transporte sob contrato, amarrado

a obrigações e direitos, entre eles a remuneração de fretes que garanta frota adequada e dedicada com baixa idade.

Além do negócio de transporte, o grupo Zappellini tem revenda Mercedes-Benz (Corema), de Lages, concessionária Toyota, reflorestamento e fábrica de móveis.

Em Lages, cidade com destacadas operadoras de transporte, entre elas a Zappellini e a Transportadora Binotto, há o Instituto Serrano de Educação de Transporte e Trânsito que forma, treina e recicla motoristas de caminhão. O curso, com duração de 30 dias, envolve teoria e prática em estradas. ■



**VOCÊ ESTÁ DEIX**



**BEM-VINDO AO CHUI**

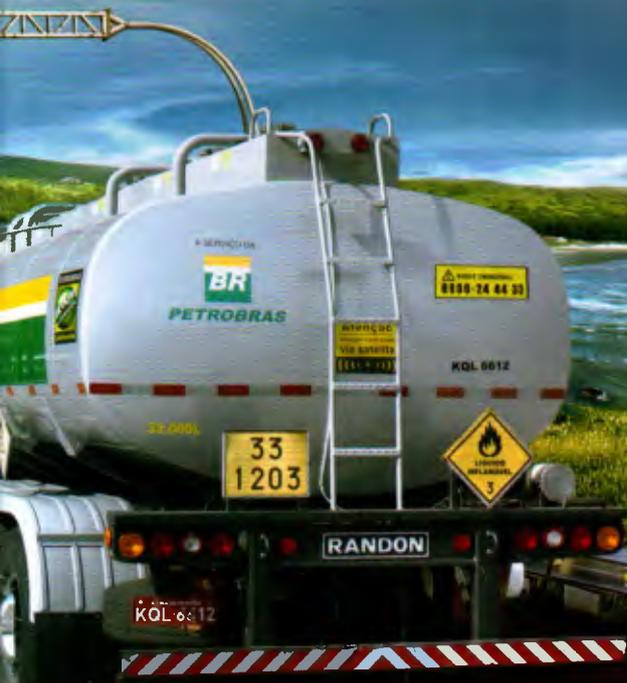


**Para a Petrobras Distribuidora  
nenhum lugar é muito distante.  
É por isso que você encontra Biodiesel  
Petrobras em qualquer lugar do País.**

O Biodiesel Petrobras tem a melhor distribuição do País. Você está no Oiapoque? Sem problema: a Petrobras Distribuidora pensou em você. Está no Chui? Fique tranquilo: distribuir este combustível é mais um desafio superado por nós. Porque tão importante quanto desenvolver um combustível que utiliza fontes renováveis de energia é levá-lo para o Brasil inteiro. Além disso, o Biodiesel Petrobras pode ser usado em qualquer veículo a diesel

que

# ANDO O OIAPOQUE



A ENERGIA QUE SE PLANTA



O DESAFIO É A NOSSA ENERGIA

SAC 0800 78 9001 | [www.br.com.br](http://www.br.com.br)

(sem necessidade de adaptação), conforme especificação da ANP. E ainda tem a qualidade garantida pelo Programa De Olho no Combustível. Não é à toa que a ANFAVEA vem apoiando a utilização do B2 (mistura de 2% de Biodiesel com óleo diesel). Biodiesel Petrobras. Distribuído em 100% do País.

# Determinação remove desafios

**Transportadora reconhecida como sinônimo de referência no País, a TA, como é conhecida, chega aos 65 anos com pique, aberta a inovações, tecnologicamente atualizada, e, mesmo com cautela, disposta a crescer**

OS 65 ANOS QUE SELAM EM 2006 A TRAJETÓRIA da Transportadora Americana, ou simplesmente TA, estão contados em livro e gibi. Foi uma das formas que a operadora encontrou para divulgar sua história empresarial vivida, contabilizada entre os ativos de maior relevância.

Num país de permanente conturbação política, social e econômica, vencer seis décadas e meia de desafios é tarefa para poucas empresas. A TA, entre as transportadoras de mais anos de rodagem no País, ancora sua longevidade no contexto de uma filosofia que tem sido essencial para manter o rumo, como diz seu dirigente Celso Luchiani, que, por isso mesmo, olha o futuro com esperança. "A TA quer ser a mesma empresa de anos atrás no que se refere à qualidade dos serviços e às inovações trazidas ao setor. A Universidade do Transporte (UT) é prova disso", afirma.

E o que é a Universidade do Transporte? Criada em 1996 e baseada em Americana (SP), cidade-sede da empresa, a UT se propõe a capacitar profissionais do setor empresarial de transporte e logística por meio de cursos, seminários, programas e pesquisas. O objetivo, meritório, é divulgar e

compartilhar conhecimento técnico. Desde seu nascimento, treinou 12 mil profissionais. Inspirada em modelos adotados por grandes corporações, a UT hoje é importante braço da holding TA, que, entre outros números, tem faturamento previsto de R\$ 155 milhões em 2006, emprega 2,5 mil funcionários, mantém 31 filiais, opera 437 veículos e movimentou 2.351.002 despachos ao longo de 2005.

A Transportadora Americana nasceu em 1941 num cenário de Brasil pré-rodoviário, quatro anos antes da criação em 1937 do DNER (hoje DNIT) e três anos depois, 1944, de aprovado o primeiro plano rodoviário nacional. O transporte rodoviário, naturalmente, tinha pouca expressividade. Em 1950 o caminhão detinha 38% de participação na matriz de transporte, superado pelo navio (cabotagem), com 32%, e trem, com 30%.

Mas, com a criação, em 1957, da indústria automobilística, o Brasil deu um salto rodoviário, e a Transportadora Americana acompanhou o movimento com a ampliação de sua estrutura física. Em 1962 foi aberta a filial de Campinas (SP), em 1964 foi a vez da unidade do Rio de Janeiro. Neste

mesmo ano, a empresa pela primeira vez teve pintada sua marca num caminhão.

Quando a TA abriu filial no maior mercado do País, na capital paulista, em 1969, o Brasil, dois anos antes, havia duplicado a Via Dutra, ligação rodoviária entre São Paulo e Rio. Era um marco na expansão de estradas pavimentadas. Entre 1967 e 1974 o País praticamente quintuplicou a extensão de rodovias asfaltadas, saindo de 15 mil quilômetros para uma rede de 70 mil quilômetros.

Com reforço de estradas, cresceu a importância do transporte rodoviário. E, com isso, a necessidade de bem administrar os negócios. Em 1978 a TA teve seu primeiro computador, uma máquina analíti-



**Operações da Transportadora Americana atendem 4.200 localidades no País**



**Anúncio da Transportadora Americana de julho de 1951**

ca Burroughs L2000.

Num texto que fala sobre a trajetória de quase sete décadas da empresa, sonho é um sentimento que entra na história: "Se sonho sem esforço é apenas sonho, trabalho sem paixão é quase um fardo. Sonho e trabalho movem determinação, que traz confiança diante das adversidades, que revigora o físico e a fé quando o cotidiano se mostra intransigente".

Com a determinação atuando como personagem fundamental na história, a TA amplia nos anos 80 a cobertura do interior paulistas, segundo maior mercado nacional. São abertas filiais em Ribeirão Preto, Bauru, São José do Rio Preto, Presidente Prudente e Araraquara, além de Praia Grande, no litoral do estado paulista.

O Brasil isolado, pouco afeito à competição, é compelido à abertura na década de 90 com a chamada globalização da economia. Quando se abre, se expõe, e, nesse contexto, riscos e oportunidades são inerentes ao tamanho dos desafios. Para atender ao cliente globalizado, exigente e ávido por soluções integradas, a holding da TA se reforçou de novos braços. A área logística ganhou a TAllog, a entrega rápida foi atendida pela TA Express, estruturada para atender 4,2 mil localidades no País.

A globalização traz necessidades de alianças. E a TA, em 1998, passou a compartilhar conhecimento com uma das mais fortes empresas do mundo numa parceria firmada com a FedEx. "Nessa mesma época, a holding da TA associou-se à Wind Express – um dos principais agentes de cargas atuantes no eixo Manaus, em cargas aéreas e rodoviárias", diz a empresa.

## TA NA LINHA DO TEMPO

- 1941** - Começa a empresa, em Americana (SP).
- 1962** - Aberta a filial de Campinas (SP).
- 1964** - Nasce a filial do Rio e pela vez primeira, a marca da empresa pintada num caminhão.
- 1969** - Inaugurada a filial de São Paulo.
- 1972** - Criada a segunda marca da empresa.
- 1978** - Instalado o primeiro computador, uma máquina analítica Burroughs L2000.
- 1982** - Começa a série de filiais no interior paulista com a abertura da unidade de Ribeirão Preto; criada a terceira marca da empresa.
- 1983** - Nascem as filiais de Bauru, S. José do Rio Preto, Presidente Prudente e Araraquara, todas no interior paulista.
- 1992** - Começa operação do terminal de cargas de Campinas, no interior paulista.
- 1993** - Instalado primeiro roteirizador.
- 1994** - Nasce a filial mineira de Uberlândia.
- 1994** - Aberta a filial Campos dos Goytacazes (RJ). Primeira empresa de transportes da América Latina a ser certificada pela NBR da norma ISO 9000.
- 1995** - Criada a TAllog - Operador logístico.
- 1995** - Implantação de rastreadores nos veículos.
- 1996** - Criadas filiais em Belo Horizonte (MG), São José dos Campos (SP); nova filial em São Paulo.
- 1996** - Nova sede em Americana (SP).
- 1998** - Filiais de Contagem (MG) e Vitória (ES).
- 1998** - Universidade do Transporte, criada para desenvolvimento dos colaboradores
- 1999** - Filiais de Curitiba (PR), Blumenau (SC), Porto Alegre (RS).
- 1999** - Inclusão, na holding TA, da Wind Express, especializada em carga aérea
- 2000** - Filial de Juiz de Fora (MG).
- 2000** - Criação da TA Express, de carga aérea.
- 2000** - Aliança operacional com a FedEx.
- 2001** - Criada a quarta marca da empresa.
- 2002** - Aquisição de unidades da Águia Branca Cargas.
- 2004** - Inauguração das novas instalações da filial de São Paulo.
- 2006** - Comemoração de 65 anos de trajetória.



"Não queremos dar nenhum passo em falso. Mas, essa questão de ampliar nossa atuação para regiões fora do Sul e Sudeste vem sendo analisada e acreditamos que em breve teremos mais novidades", diz Celso Luchiari, que destaca, ainda, a parceria com a Expresso Mira, no Centro-Oeste, como exemplo de "aliança que tem dado resultado muito bom".

Sem planos imediatos para abertura do capital social e avessa a dar passo em

falso, a TA tem avançado bastante e, com determinação, aspira – embora sem especificar prazo – um faturamento anual na casa de R\$ 1 bilhão. "Quando isso acontecer, tanto a logística será fundamental assim como as demais empresas do grupo", diz Luchiari, para especificar o papel da logística. "O segredo é fazer logística de verdade, ter a empresa com uma extensão da TA, mas com seu próprio know-how e focada em seu próprio negócio". ■

# "Avancem sempre com os pés no chão"

**O lema do patriarca foi seguido pelas gerações que o sucederam e o resultado é uma das maiores e melhores empresas do País, preparada para faturar R\$ 1 bilhão**

EM 1996, QUANDO FEZ 50 ANOS DE VIDA, a Expresso Mercúrio faturou menos de R\$ 100 milhões. Em 2006, com 60 anos, chegará por volta de R\$ 570 milhões. Nesse período, a expansão média foi de 18% ao ano. É dentro desse ritmo que a empresa projeta chegar à casa de R\$ 1 bilhão em 2010.

A trajetória no Brasil dos fundadores, a família Fração, começa no final do século 19, desembarcada em Porto Alegre após longa viagem de navio, procedente de Padova, na Itália. Em caravana sobre carroças, os Fração chegaram, primeiro ao sudoeste gaúcho, no distrito de Jaguari, para cultivar a terra.

O segundo destino foi Santa Maria, onde, além de continuar no cultivo de arroz e fumo, o clã iniciou atividade paralela, a produção de tijolos. Ainda eram tempos de um Brasil movido à tração animal.

Em 1942 começou a se esboçar a vocação para o transporte com o primeiro caminhão, um Ford 37, com motor a gasolina, comprado pela família para dar mais velocidade às tarefas de transporte.

Com a aquisição de vizinhos e amigos, um veículo só não bastou para a amplia-



**Ademir Fração, presidente da Mercúrio**

ção das tarefas. E outros caminhões foram comprados, dirigidos por alguns dos 11 filhos de Frederico Fração, o patriarca.

Os irmãos Fração passaram a prestar serviços para a Expresso Mercúrio Ltda, fundada em setembro de 1946 por dois sócios, Wilde Schenkel e Geraldo Bortoluzzi.

No Brasil de 60 anos atrás, infra-estrutura rodoviária não existia. Um episódio ilustra bem a situação: no final dos anos 40, já rompendo as barreiras do estado gaúcho, os irmãos Fração saíram em caravana de caminhão do Rio Grande do Sul até Recife, a capital pernambucana, levando charque, viagem que durou um mês. "Só para chegar até São Paulo, que não

tinha um palmo de asfalto, demorava nove dias", lembrava na edição de março de 1996 de Transporte Moderno, um dos motoristas da caravana, Hermenegildo Fração, que durante 30 anos presidiu a empresa.

A experiência nos precários caminhos de um Brasil pré-rodoviário foi fundamental para o novo passo nos negócios. No dia 13 de setembro de 1949, Hermenegildo mais os irmãos Orlando, Maximiliano e Hermindo compraram a Expresso Mercúrio. Pagaram pela empresa onze mil e quinhentos cruzeiros.

De lá para cá o mundo se transformou muito e a empresa evoluiu a ponto de figurar entre as três maiores e melhores transportadoras do País. Muito trabalho e união em torno de objetivos comuns são listados entre os atributos dessa evolução. Um lema do patriarca norteia e tem norteado os passos da família. "Avancem sempre com os pés no chão", repetia Frederico Fração.

Entenda-se por pés no chão, entre outras cautelas, a adoção de uma política rígida de controle de custos e que incluía até bem pouco tempo atrás compras fei-

## MERCÚRIO NA LINHA DO TEMPO

- 1942** - Frederico Fração, nascido já em águas brasileiras, na viagem da família Fração de Padova para o Brasil, compra o primeiro caminhão, um Ford 37, em sociedade com o amigo Antonio Bunhotto.
- 1946** - Frederico Fração falece em junho
- 1946** - Fundada em 12 de setembro a Expresso Mercúrio Ltda., em Santa Maria (RS).
- 1949** - Os irmãos Fração compram a Expresso Mercúrio.
- 1952** - Primeira sede da empresa em Santa Maria.
- 1954** - Aberta a filial de Porto Alegre.
- 1955** - Aberta a filial de São Paulo.
- 1967** - Primeira grande compra de caminhões, 30 de uma vez.
- 1969** - Muda razão social para Expresso Mercúrio S.A.
- 1970** - Recebe autorização para transportar internacionalmente para a Argentina. É a terceira operadora brasileira a ganhar esse direito.
- 1970** - Cria o Trans-urgente, sistema de furgões ligando matriz e principais filiais.
- 1973** - Assina contrato com a Universidade de Santa Maria, que passa a processar em seus computadores a receita da empresa.
- 1977** - Inicia emissão de manifestos e conhecimentos por computador.
- 1980** - Série de investimentos em infra-estrutura, incluindo construção de oficina de manutenção em Santa Maria, abertura de terminal de 6 mil m<sup>2</sup> em Uruguaiana e compra de terreno de 47 mil m<sup>2</sup> na capital paulista.
- 1982** - Começa a transportar para o Chile.
- 1982** - Frota recebe sistema de radiocomunicação e inicia paletização das cargas em Porto Alegre.
- 1986** - Inaugura instalações da avenida Marginal Tietê, em São Paulo, com 7 mil m<sup>2</sup> construídos.
- 1990** - Inaugura nova filial do Rio, em Duque de Caxias.
- 1993** - Cisão da empresa com saída dos sócios Maximiliano Fração e seus filhos por meio de troca de ações.
- 1994** - Começa a corrida para o interior paulista, um dos maiores mercados nacionais, com a implantação de 10 filiais.
- 1995** - Retoma as operações internacional para a Argentina.
- 1996** - Inaugura filial de Campinas (SP).
- 2001** - Inaugura terminal em Curitiba. Inicia plano com 77 itens para eliminar desperdícios, reduzir ociosidade da frota, racionalizar processos operacionais com o objetivo de aumentar produtividade e manter rentabilidade.
- 2002** - Intensificação de treinamento de pessoal para 90 mil horas, 19 mil horas a mais que em 2001.
- 2004** - Começa a implantação de filiais no Nordeste, ciclo de R\$ 10 milhões de investimentos que será completado em 2006 com a cobertura total da região.
- 2006** - Lançadas as bases para a governança corporativa da empresa, com três braços: Conselho Família, Conselho de Administração e Conselho Executivo.
- 2007** - Prevista inauguração da filial Rio de Janeiro com 10 mil m<sup>2</sup> construídos em terreno de 65 mil m<sup>2</sup>.

tas preferencialmente com recursos próprios. O custo do dinheiro altíssimo que se praticou no Brasil durante décadas tornou o ato de tomar empréstimo uma tarefa de alto risco. "Mas, com os juros baixando, passamos a partir de 2004 a fazer algumas operações de crédito para ampliar e renovar a frota", diz o presidente do Expresso Mercúrio, Ademir Fração.

Se os pioneiros pegaram no volante, os integrantes da segunda geração, como Ademir, tiveram na empresa outro rumo. "Em vez de começar dirigindo caminhão, ficamos nos serviços mais burocráticos e fizemos faculdade", acentua. Ele, por exemplo, cursou economia, fez pós-graduação na França. Os primos, também no comando do negócio, cursaram MBA nos Estados Unidos. "Estudamos para acompanhar o crescimento da empresa", diz.

Uma questão geralmente difícil de ser resolvida em empresas familiares é a sucessão. De há muitos anos assessorados por consultorias especializadas no assunto, os controladores têm adotado acordos societários.

Os núcleos da família controladora desde o final da última década promovem um rodízio na presidência. O primeiro a ocupar o cargo, depois do acordo, foi Adir Fração. O comandante atual, Ademir, fica no cargo até 2008, quando assumirá Luiz Orlando, com mandato até 2013. Na estrutura atual, Adir preside o Conselho de Administração e dirige a área de expansão, enquanto Luiz Orlando acumula a vice-presidência e a direção comercial.

A tranquilidade na questão de comando ajuda a respaldar os rumos da expansão, que tem sido contínua e consistente. Um dos exemplos é a ampliação da área de atendimento no País. Em 1996, a empresa, com 35 filiais, cobria parcialmente seis estados das regiões Sul e Sudeste, num total de 1,8 mil cidades. Hoje, com 102 filiais, atende por terra 15 estados e 4 mil cidades que formam 90% do Produ- ▶



**Expresso Mercúrio: uma trajetória de seis décadas que culminou em uma expansão de 20% ao ano**



to Interno Bruto (PIB). "Estamos concluindo em 2006 a cobertura do Nordeste", diz Ademir Fração, que complementa. "Num espaço de 15 meses implantamos uma área física equivalente àquela que levamos 59 anos para montar".

Ainda em relação ao ano de 1996, quando a empresa fez 50 anos, a frota própria passou para 1,2 mil veículos, três vezes mais. O número de empregados diretos, 6 mil, também foi multiplicado por três. Ainda no mesmo período, a empresa dobrou para 800 veículos a fro-

ta de agregados fixos.

A estrutura que conta ainda com 1 mil agências franqueadas (eram 36 agências há dez anos) e 1 mil carreteiros terceirizados, segundo Ademir Fração, garantiu uma forte expansão da Mercúrio. "Nos últimos cinco anos ampliamos o faturamento num ritmo anual de 20%", assinala.

A expansão da cobertura territorial vem acompanhada de investimentos em refinada tecnologia de informação.

A base tecnológica é o LMS (Logistics Management System). Trata-se de um

software de gestão que a partir de dezembro começa a ser instalado na empresa. A primeira filial a receber o sistema será a de Santa Maria. O LMS, que de maneira escalonada será expandido para outras filiais, permitirá vigiar cada passo da empresa. Desenvolvido pela própria empresa, o software demandou investimentos de R\$ 20 milhões – incluso o assessoramento externo.

Além da tecnologia da informação – preocupação de há muito da empresa, que já em 1973 contratava para processamento de seus dados a gaúcha Universidade de Santa Maria – a Mercúrio tem dedicação focada em treinamento de seus recursos humanos.

Um de seus programas de destaque leva o nome Dirigir, destinado à formação de motoristas, seu grande efetivo. Com quatro unidades de ensino, instaladas nas filiais de Porto Alegre, Curitiba, São Paulo e Belo Horizonte, a Mercúrio já formou 250 motoristas. "Há dificuldades de recrutar profissionais que se enquadrem dentro de requisitos que demandamos e que atendam ao avanço tecnológico dos veículos", afirma Ademir Fração. Os alunos do Dirigir passam seis meses em tempo integral nas escolas da Mercúrio. Outros programas mantidos pela empresa são os cursos de Trainee e de Formação de Gerentes.

A empresa tem uma estrutura organizacional ancorada em quatro unidades de negócios: transporte rodoviário nacional, transporte rodoviário internacional, transporte aéreo e logística.

O presidente evita esmiuçar as participações de cada unidade no bolo do faturamento, mas dá pistas. "O rodoviário nacional representa cerca de 80%". Das demais unidades, não fala. "A logística é para atender o nosso cliente", diz. No rodoviário internacional, a Mercúrio atende Argentina, Chile e Uruguai. Já o braço aéreo serve para atender Manaus, basicamente. ■

A MELHOR EMPRESA  
AÉREA DE CARGAS



A MELHOR EMPRESA DE TRANSPORTE  
RODOVIÁRIO DE CARGA



## AS MAIORES & MELHORES DO TRANSPORTE & LOGÍSTICA



A MELHOR EMPRESA METROPOLITANA  
DE PASSAGEIROS



A MELHOR EMPRESA DE  
TRANSPORTE FERROVIÁRIO



A MELHOR EMPRESA DE TRANSPORTE  
RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS



### Vem aí o prêmio mais cobiçado do setor de transportes.

A edição de As Maiores e Melhores há 19 anos vem premiando o desempenho das empresas de transporte e logística em um concorrido evento. Os setores de **Rodoviário de Carga, Marítimo e Fluvial, Rodoviário de Passageiros, Fretamento e Turismo, Aéreo, Metropolitano de Passageiros, Ferroviário, Serviços e Indústria** são representados pelas principais empresas do país. Anunciar na edição de Maiores e Melhores é certeza de expor seus produtos e serviços para um público altamente qualificado e com grande poder de decisão.

**Autorização:** 06 de novembro de 2006

**Entrega de material:** 12 de novembro de 2006

**Circulação:** 22 de novembro de 2006

**MAIORES & MELHORES  
DO TRANSPORTE & LOGÍSTICA**

Fone/Fax: 11-5096-8104 - [otmeditora@otmeditora.com.br](mailto:otmeditora@otmeditora.com.br)  
[www.revistatransportemoderno.com.br](http://www.revistatransportemoderno.com.br) - [www.revistatechibus.com.br](http://www.revistatechibus.com.br)





# O biodiesel ganha terreno

**A nova presidente da BR Distribuidora anuncia investimentos para transformar a empresa na maior distribuidora de biodiesel do País**

Sonia Crespo

A BR DISTRIBUIDORA ESTÁ MAIS CONFIANTE do que nunca no crescimento contínuo da produção e consumo de biodiesel no Brasil. Desde que foi criado, em 2002, no começo do governo Lula, o projeto para implementar o uso do novo combustível tem dado largos passos e hoje já é uma realidade: a empresa está comercializando a mistura de 2% de biodiesel puro no diesel mineral em 2.993 postos em todos os

estados brasileiros. Em dezembro, serão 3.520 postos vendendo o produto e, até o segundo semestre de 2007, a oferta do combustível chegará a 80% dos clientes da BR Distribuidora.

O B2 – como é conhecido o combustível – é um composto à base de 98% de diesel e 2% de biodiesel. “Estamos começando a ouvir falar muito do biocombustível”, observa o presidente do Sindicato das

Empresas de Transporte de Cargas do Estado de São Paulo (Setcesp), Urubatan Helou, durante a palestra sobre o produto apresentada pela presidente da BR Distribuidora, Maria das Graças Foster, para mais de 400 transportadores, em São Paulo. Helou salientou, na ocasião, que ele pessoalmente sente grande confiança no programa do novo combustível.

Com 36 anos de atuação no setor de distribuição de combustíveis, a BR larga na dianteira na venda de biodiesel graças à sua atual estrutura de logística: “Hoje somos uma empresa que oferece, antes de mais nada, soluções integradas para as empresas. Com a nossa rede de 7.200 postos, que atendem a todos os estados do Brasil, temos um grande trunfo em relação à concorrência”, afirma a presidente da BR Distribuidora. A executiva diz que, durante sua gestão, quer ampliar ainda mais essa rede de vendas para consolidar a distribuição nacional do biodiesel. E a empresa vem se preparando para isso: nos últimos dois anos a BR investiu R\$ 20 milhões para tornar suas instalações aptas a receber adequadamente o novo combustível.

As vendas do composto de biodiesel, que começaram em maio deste ano, já atingiram os 700 milhões de litros. A previsão para 2007 é baseada na meta de substituir todo o diesel mineral pela mistura de B2, que estará disponível em todo o território nacional. “Nessas condições”, comenta Foster, “o volume de vendas mensal deverá atingir 21,3 milhões de litros de B100 (biodiesel puro) ou 1,065 bilhão de mistura B2”.

De acordo com a executiva, a fatia da BR Distribuidora no mercado nacional de óleo diesel está em torno dos 32%: no mês de agosto, a empresa vendeu 1,15 bilhão de litros do combustível, que representaram para a distribuidora 43,4% do faturamento total. No caso da mistura de biodiesel a participação da empresa tem sido muito maior, provavelmente superior a 95%.

## DA PLANTA AO POSTO –

Atualmente o biodiesel é produzido em dez fazendas no interior do País e na região Nordeste, a partir de plantas oleaginosas como dendê, mamona, soja e girassol. A qualidade do produto elaborado é testada pela Petrobras, em cada centro produtor e, uma vez aprovado, é leiloado e transportado para as refinarias, onde é realizada a mistura determinada por lei, na proporção de 2% de biodiesel e



A BR Distribuidora possui hoje 1.100 grandes consumidores que utilizam o biodiesel em todo o País

98% de diesel fóssil. Para preparar a mistura de diesel e biodiesel, a BR Distribuidora possui hoje 28 bases e terminais destinados a essa finalidade e até o final de 2006 serão 46. Do total de biodiesel produzido até o momento, a BR adquiriu, através dos dois primeiros leilões, um volume de 204 milhões de litros de B100, ou seja, 85% do total ofertado pela Petrobrás. A mistura do B100 com o diesel mineral, para a preparação do B2, é realizada nas bases e terminais da BR, que vêm sendo preparadas para permitir esse tipo de operação. No mês de setembro, já estavam operando com biodiesel 36 bases/terminais da distribuidora, número que será ampliado para 46 até dezembro de 2006.

Depois de 27 anos trabalhando na Petrobras, e de três anos como diretora da BR Distribuidora, Maria das Graças quer, à frente da empresa, fortalecer a matriz energética do País com a consolidação do biodiesel. Ela lembra que desde a criação da primeira patente do combustível alternativo, em 1980, até os dias de hoje, a empresa estatal desenvolveu numerosos estudos sobre o produto. A BR Distribuidora tem planos de investir, nos próximos anos, US\$ 25 bilhões para o aprimoramento das técnicas de produção e distribuição de combustíveis em geral. Só de biodiesel, a previsão é produzir, até 2011, 855 milhões de m<sup>3</sup> por ano de biodiesel. “Hoje

temos um milhão de m<sup>3</sup> contratados”, analisa Maria das Graças.

Muito embora seja uma das líderes do mercado brasileiro de combustíveis, a BR Distribuidora é integrante de uma lista de 235 distribuidoras de combustíveis autorizadas pelo governo a realizar a tarefa no País. A BR possui hoje 10 mil caminhões-tanque de combustíveis e anuncia que os veículos destinados ao transporte da mistura diesel+biodiesel terão identificação externa, assim como as bombas do combustível nos postos da bandeira.

## OFERTA ANTES DA OBRIGATORIEDADE

– A presidente da BR salienta que o biodiesel tem atualmente um nível de não conformidade com as especificações impostas pela ANP bastante razoável. “A questão da adulteração foi um dos pontos mais discutidos desde a implementação do projeto”, diz. A experiência com o Proálcool foi bastante positiva, lembra a executiva: “A nossa escola é a escola do álcool. No exterior somos permanentemente admirados por esse projeto. Ao mesmo tempo, ele nos ensinou a lidar com as diversificações de novos combustíveis que possam integrar a matriz energética brasileira”.

As especificações para a comercialização do biodiesel, na proporção B2, foram estabelecidas por portaria emitida pela Agência Nacional de Petróleo (ANP) em

27 de dezembro de 2001. Através da Medida Provisória No. 227, de 06 de dezembro de 2004, o presidente Lula autorizou o uso do biodiesel no País, que passou a integrar a matriz energética de combustíveis, até então composta apenas por gasolina, diesel, gás natural e álcool. O biodiesel chegou aos postos brasileiros em fevereiro de 2005. De acordo a regulamentação federal, desde 2005 até o final de 2007 o uso da mistura de 2%

de biodiesel e 98% de diesel comum está autorizado, mas não é compulsório. A obrigatoriedade de abastecer o tanque com a mistura virá a partir de 2008 até 2012.

“Para começarmos com o B2 a dificuldade foi enorme. O B2 passou a ser um aditivo que não causaria grandes mudanças na combustão do diesel”, lembra a presidente da BR Distribuidora. Já a partir de 2013 o governo estuda a possibilidade de iniciar a comercialização do B5 – que seria a mistura de 5% de biodiesel e 95% de diesel fóssil. Outras misturas mais avançadas – como o B25 e o B35 – ainda estão em fase de estudos. Atualmente o óleo diesel fóssil representa 54,5% da matriz brasileira de combustíveis. Com esse volume, o uso comercial do B2 cria um mercado potencial para a comercialização de mais de 800 milhões de litros de biodiesel/ano. Foster salienta que não haverá aumento do custo do novo combustível, muito embora o subsídio federal dado às oleaginosas seja muito diferenciado em relação a outros grãos – o que encarece esse tipo de produção. Ela acredita que a consolidação do biodiesel barateie, com o tempo, o produto. “Hoje a mistura B2 tem o mesmo preço do diesel. Com o tempo, acredito que o B100 será mais barato que o diesel fóssil”, estima. A BR Distribuidora possui hoje 1.100 grandes consumidores usando o biodiesel em todo o País, diz a executiva. ■

# ArvinMeritor elege como alvo o mercado externo

**Ao completar 50 anos de atuação no Brasil, a fabricante intensifica seus esforços para avançar nos mercados internacionais**



RESULTADO DE UMA SÉRIE DE FUSÕES E aquisições e mudança de nomes, a ArvinMeritor, fabricante de eixos para caminhões e ônibus sediada em Osasco (SP), concentra agora sua atenção nos mercados externos, já que o mercado brasileiro passa periodicamente por altos e baixos na demanda. A empresa exporta cerca de um terço da produção para os Estados Unidos, Europa e Ásia e desenvolve projetos de engenharia para sua matriz americana.

"As exportações deram um salto a partir dos anos 90, tornando a unidade brasileira uma peça importante no parque global de produção da ArvinMeritor", afirma Antonio Rossi, diretor de Operações, acrescentando que a empresa está prestes a fabricar o eixo número 5 milhões no Brasil, para veículos comerciais, e parte significativa desta produção foi destina-

da às vendas externas.

A Divisão de Veículos Comerciais da ArvinMeritor completa este ano meio século de atividades no Brasil. Atende às montadoras Ford, Scania, Volvo, Iveco, International, Agrale e Encava, esta da Venezuela. Também participa diretamente do consórcio modular da Volkswagen em Resende (RJ), onde fornece eixos dianteiros e traseiros e monta sistemas de suspensão para todos os caminhões e ônibus da marca.

Além das parcerias com as montadoras, a ArvinMeritor mantém joint ventures nas áreas de freios e suspensão com o Grupo Randon, através das empresas Freios Master e Suspensys, em Caixas do Sul (RS), que produzem vendas anuais de US\$ 307 milhões e respondem por 15% das exportações.

"A ArvinMeritor cresceu de forma expressiva no Brasil. Assim ganhamos fôle-

go e competência para avançar nos mercados externos. Temos estimulado os fornecedores a buscar novas oportunidades conosco", comenta Rossi.

Segundo Sílvio Barros, diretor de Vendas e Marketing da empresa, o ano passado foi de recorde para veículos comerciais. Mas para este ano, as projeções indicam apenas a manutenção dos volumes comercializados. "O resultado é bom, se lembrarmos que houve uma mudança para os motores eletrônicos", afirma Barros. "Temos compensado as flutuações na demanda do mercado interno com uma intensa prospecção no mercado internacional".

A operação de eixos da empresa no Brasil tem faturamento anual de US\$ 241 milhões, funciona em área de 41 mil m<sup>2</sup> e possui 1.075 funcionários. O grupo, sediado em Troy, Michigan, Estados Unidos, fornece produtos automotivos para fabricantes de equipamentos originais e mercados de reposição. Com 120 fábricas, oito centros técnicos e 31 mil empregados distribuídos em 25 países, a empresa registra vendas globais de US\$ 8 bilhões ao ano.

Na unidade de Osasco, onde trabalham 1.200 funcionários e as linhas de produção apresentam uma organização exemplar e limpeza impecável, a empresa adota um modelo de gestão inovador, que estimula os funcionários na tomada de decisões e na formação de lideranças. É uma cultura de melhoramento contínuo e determinação de colocar a teoria em prática que faz toda diferença para os funcionários, segundo a empresa. ■



## Tecnologia para aumentar a vida útil

**Ao completar 50 anos de atuação no Brasil, a Goodyear intensifica seus esforços para avançar nos mercados internacionais**

O primeiro pneu direcional radial modelo 315/80 R22.5 RHS saiu da fábrica da Goodyear em Americana (SP) em agosto passado. Foi produzido com a nova tecnologia Impact (sigla em inglês de Processo Integrado de Tecnologia de Montagem Celular Precisa), que permite aperfeiçoar o manuseio e a montagem na fabricação dos pneus. De acordo com a Goodyear essa tecnologia proporciona aumento de até 13% na vida útil da banda de rodagem dos pneus.

O novo sistema de manufatura resulta do investimento de US\$ 65 milhões aplicada na fábrica de Americana, inaugurada em 1973 e hoje considerada uma das mais modernas instalações da empresa no mundo. Grande parte dos pneus produzidas nessa unidade é enviada para quase cem países do mundo.

De acordo com os técnicos da Goodyear, com a nova tecnologia, os pneus fabricados proporcionarão aos frotistas de caminhões, além da maior vida útil da banda de rodagem, um melhor desempenho, resultando

em custos operacionais mais baixos.

Os pneus de caminhão fabricados com a tecnologia Impact – que possibilita a construção do pneu com uma única emenda –, são mais uniformes, oferecendo melhor dirigibilidade e um rodar mais regular e confortável, segundo a Goodyear. Em testes internos, esses pneus superaram os pneus do mesmo tipo de dois concorrentes em termos de perfil de pressão da aderência, acrescenta a empresa. Isso significa melhor desempenho, especialmente em condições de rodagem adversas.

O pneu radial 315/80 R 22.5 RHS foi projetado especialmente para caminhões e ônibus que rodam em estradas de condições severas, como as da América Latina. Com sulco de 15,7 mm e capacidade de carga de 20 lonas, o modelo é recomendado para uso direcional e para transporte de cargas pesadas. Outras características do pneu incluem design de banda de rodagem de quatro raiais, duplo índice de velocidade, protetores contra a penetração de pedras e construção com quatro cintas de aço. ■

## Melhore seus índices de desempenho

*A Conseil atua como operador logístico com foco na customização, buscando melhoria do desempenho logístico através da otimização dos processos e aumento de produtividade de seus clientes. Uma empresa com 20 anos de mercado, sede nas principais capitais brasileiras e com uma equipe técnica especializada e treinada para atingir altos índices de satisfação.*

*Agregue agilidade, segurança e experiência a sua cadeia logística.*

*Conte com a Conseil.*



conseil

Melhores a cada ano

*Logística - Distribuição - Armazenagem  
Consultoria - Transporte de pessoas  
Turismo - Representação Comercial*

**71 3234-8800**  
**www.conseil.com.br**





# Poder de controle

## CTF Technologies inova no sistema de controle de abastecimento e possibilita ao gestor monitoramento mais rigoroso da frota

Juliana Mausbach

CONTROLAR O ABASTECIMENTO DA FROTA, e não apenas utilizar um sistema automatizado, é a mais nova proposta da CTF Technologies do Brasil com o sistema CTF On-Line, desenvolvido em parceria entre as duas maiores distribuidoras de combustíveis nacionais — a BR Distribuidora e a Ipiranga — e os bancos Bradesco e Unibanco.

Baseado no sistema CTF já existente há oito anos no Brasil, a nova tecnologia permite, por meio de equipamentos instalados no veículo e no bico da bomba de combustível, que o gestor tenha informações em tempo

real do abastecimento de cada veículo, como a identificação do caminhão, média quilométrica, quantidade de litros usada, preço do combustível pago, entre outras informações necessárias para o controle da frota. Mas, notadamente, o grande diferencial da versão on-line é que o gestor pode estabelecer cotas de combustível por unidade veicular, número de operações diárias, intervalo de tempo entre abastecimentos e bloqueios através da rede de internet. "Quando a cota determinada é atingida, a bomba interrompe o abastecimento do veículo automatica-

mente", explica Martha Sena, gerente nacional de Vendas da CTF.

Por exemplo, se o gestor determina que a frota só pode ser abastecida no período matutino, o sistema não permite que eles sejam abastecidos à noite; se um carro só está autorizado a abastecer 40 litros por dia, quando este volume for atingido, a bomba de combustível é bloqueada. Acompanhando o abastecimento de sua frota em tempo real, o gestor pode ainda fazer alterações nos volumes de abastecimento, para mais ou para menos, e bloqueá-lo em casos de roubo.

Outro ponto positivo do sistema online da CTF é a operação completamente eletrônica. "Nenhuma informação no sistema é digitada. Todos os dados são colhidos sem intervenção humana, diretamente da bomba", ressalta Martha. Arie Halpen, presidente da CTF Technologies do Brasil, faz questão de ressaltar que os responsáveis pela gestão de frotas devem saber distinguir entre a simples automação de um processo e o poder de controlá-lo. "Controle é poder interferir na operação", resume, citando a diferença do sistema CTF com os cartões de abastecimento, amplamente utilizados hoje.

Sobre os benefícios do sistema, Halpen é enfático e ressalta que, além da garantia de que os dados fornecidos são verdadeiros por serem gerados automaticamente, o sistema CTF on-line garante que o valor pago é exclusivamente combustível que foi atribuído a determinado veículo previamente autorizado pelo gestor, minimando as possibilidades de fraudes que existem quando o motorista e o frentista têm o poder de alterar os dados.

**QUANTO CUSTA** — Por ser um programa de fidelização das bandeiras BR e Ipiranga, além de garantir a qualidade do combustível abastecido, o sistema CTF é disponi-

bilizado aos clientes através de um contrato, sem custo dos equipamentos. "Para instalar o sistema CTF não é necessária nenhuma adaptação no veículo. A instalação dos equipamentos demora cerca de 45 minutos e o custo é coberto pela bandeira patrocinadora", justifica Martha.

De acordo com ela, o CTF on-line já foi totalmente implantado nos veículos do governo da Bahia com resultados surpreendentes de redução de gastos com combustíveis, o segundo maior gasto público. Para todas as outras partes do Brasil, o sistema está disponível, basta o cliente solicitá-lo, já que na prática a operação é semelhante aos outros serviços já oferecidos pelo CTF, presente em 1.900 postos das duas bandeiras em todo território nacional.

**COMO FUNCIONA** – Cada veículo possui

um equipamento instalado chamado Unidade de Veículo (UVE) – uma caixa blindada que registra todos os dados do veículo como a placa, centro de custo, hodômetro, rede de abastecimento e tipo de combustível. Deste equipamento sai uma fiação ligada a uma antena instalada no bocal do tanque de combustível.

Cada posto de combustível credenciado possui um equipamento chamado Unidade Computadorizada do Posto (RFC), ligado diretamente no motor de uma bomba, com uma antena que passa dentro da mangueira de combustível e é ligada a uma outra no bico da mangueira.

Quando um veículo vai abastecer, cabe ao frentista apenas colocar o bico da mangueira dentro do tanque, momento em que as duas antenas começam a se comunicar. As informações são imediatamente trans-

mitidas à Central de Processamento do CTF, que libera ou não o abastecimento, de acordo com as limitações estabelecidas pelo gestor da frota. O processo leva no máximo 15 segundos. Então, os dados coletados durante a operação são instantaneamente disponibilizados no site da CTF, onde o gestor tem acesso em tempo real à operação realizada.

Outra opção é utilizar um TAG, instalado no pára-brisa do veículo, que possui um código identificador relacionado ao motorista ou ao veículo. O frentista faz a leitura do TAG e transmite as informações para a antena que está no bico da mangueira. Então, o RFC transmite as informações para a Central de Processamento, que autorizará o início do abastecimento até o limite da cota ou até o limite da capacidade do tanque, caso a cota seja maior do que este. ■

# IMPORTAÇÃO DIRETA PARA A SUA EMPRESA

## ÓTIMA RELAÇÃO CUSTO-BENEFÍCIO



Conheça a  
Roda a Disco 22.5

**RODO**  
LINEA

**K**  
KRONORTE

Fornecedores para equipamentos originais



ORIENTE



# TRIANGLE®

MAIOR FÁBRICA DE PNEUS DA CHINA E A 12ª DO MUNDO.

## PNEUS

INMETRO #051 | ISO 9001 | ISO 14001 | QS 9000 | E4 | D.O.T.

GUSTAVO LIMA Fone: 1-786-573-0748 - guslima@orientetriangle.com - Miami - FL - USA

EMERSON ROVEDA ASTOLFI Fone (51) 3019 4212 - emerson@orientetriangle.com - Porto Alegre - RS - Brasil

[www.orientetriangle.com](http://www.orientetriangle.com)

Trabalhamos com rodas agrícolas, OTR e possuímos todas as medidas de rodas de carga. Representante exclusivo para América Latina.



## Empresas de transporte que atendem o varejo eletrônico dinamizam as operações e projetam expansão das atividades para o próximo ano

Sonia Crespo

O CONSUMIDOR BRASILEIRO PERDEU O medo e a desconfiança que tinha há alguns anos de comprar produtos pela internet. Dúvidas sobre o prazo de entrega, originalidade do produto adquirido e garantia de troca no caso de defeitos ficaram para trás, já que o serviço mostrou-se eficiente e de qualidade – superando até o atendimento em lojas. As operações das empresas de transporte que distribuem as encomendas eletrônicas cresceram entre 38% e 45% de janeiro a agosto deste ano, comparado com o mesmo período de 2005. Para 2007, elas pretendem repetir ou ampliar ainda mais esses resultados.

Os Correios, por exemplo, que possuem 55% do market share desse segmento, movimentaram cerca de 5 milhões de encomendas no ano passado. "Os maiores diferenciais do serviço são a como-

didade e a forma de pagamento", avalia Ailton Ricardo de Araújo Fogos, assessor do Departamento de Encomendas dos Correios. Só no segmento de e-sedex – serviço de encomendas modelado para o segmento de comércio eletrônico – foram movimentados 45% dos 9 milhões de pedidos em 2005. "O e-commerce deverá crescer fortemente neste ano. No primeiro semestre o faturamento foi de R\$ 1,75 bilhão, o que significa 79% de expansão", diz Fogos. O faturamento do e-sedex cresceu 76% em relação ao primeiro semestre de 2005. Já o volume de entregas registrado no período em análise se elevou em 45%. O executivo ressalta que, além da confiabilidade do canal eletrônico de compras, o crescimento da atividade é consequência do expressivo aumento da classe C nos sites de vendas. Ele estima que o e-sedex feche o ano de 2006 com cerca

de 7,2 milhões de encomendas do varejo eletrônico – previsão correspondente à demanda dos 150 principais e-markets. No total, os Correios fazem entregas domiciliares em mais de 5 mil municípios.

Atualmente a empresa dispõe de um CD próprio, que é destinado exclusivamente aos 300 produtos vendidos pela agência de Correios on Line, como selos, cartões de Natal e demais produtos filatéticos. "Hoje não trabalhamos com CDs dedicados aos clientes do e-commerce, mas operamos em CDs de clientes dos segmentos de telefonia celular, bancos, eletrônicos e outros. Desde 2002, atuamos no segmento de Logística Integrada, em que, além de desenvolver a entrega na última milha, passamos também a ofertar o serviço de gerenciamento de armazéns, entregas especiais e transferências de cargas", comenta Fogos. Por dia, estima ele,

a empresa atende cerca de 30 mil pedidos de encomendas expressas.

**PÓLO DE COMPRAS** – A cidade de São Paulo é o maior centro de compras eletrônicas, representando 80% dos despachos gerados – 43% desse total são destinados aos clientes da Grande São Paulo –, avalia Fogos. "As vendas pela Internet reproduzem a distribuição do PIB brasileiro", diz, lembrando que o Rio de Janeiro (RJ) e Campinas (SP) são outros potenciais centros urbanos compradores. Por outro lado, Brasília (DF) aparece como um mercado emergente nessa categoria. Trata-se de um e-market que possui o perfil do cliente eletrônico brasileiro: pertencente às classes A e B, com formação superior e acesso à internet. "Onde existem clientes sempre se cria uma logística para



**São Paulo representa 80% dos despachos gerados por compras eletrônicas**

disponibilizar o produto", acrescenta Fogos. Outro mercado em expansão no segmento é a cidade de Palmas (TO).

Os Correios estão focados no transporte de mercadorias com menos de 30 qui-

los, em que se destacam itens como livros, CDs, DVDs, e foto/imagem. No entanto, os grandes players do segmento são geladeiras, tevês de 29 polegadas e bicicletas ergométricas, explica Fogos. As

## Existem várias formas de expor sua marca para um público qualificado.

www.revistatransportemoderno.com.br  
www.revistatechimbus.com.br

**transporte**

Peça de mídia fixa no topo da página  
460 X 60 pixels - Até 12 kb

Peça de mídia fixa na página principal  
132 X 132 pixels - Até 03 kb

Peça de mídia fixa na home, entre o conteúdo  
Dimensões a definir - Até 03 kb

Formato que utiliza o elemento surpresa, surgindo sobre o conteúdo da página, permanecendo assim por um determinado tempo  
Até 20 kb

Aparece em cima do conteúdo da home em uma janela menor  
250 X 250 pixels - Até 15 kb

Full Banner

Seção Grande

Pop-up

Fluotar

Curso de formação para  
Sindicato de Motoristas de Transporte

Novos parâmetros

OTM

Barra horizontal

transporte

**www.revistatransportemoderno.com.br.**  
**Todas as formas que dão resultado - ligue 11 5096-8104 para mais informações.**

mercadorias de valor médio mais entregues são livros e revistas, seguidos pelos CDs e DVDs. Entre os itens de maior valor agregado, vale destacar que os eletrônicos e cosméticos passam a dividir as atenções da cesta do e-commerce brasileiro.

As entregas são feitas entre 24 horas – nas capitais e principais cidades do interior e do País – e oito dias. Para atendimento geral, os Correios têm 23 aeronaves fretadas, frota de 13.600 motocicletas, 5 mil veículos leves e 500 caminhões. Só para o segmento de e-commerce, são destinados 540 motos e 120 vans. Na movimentação das mercadorias vendidas pela internet trabalham 600 pessoas.

O número de devoluções de mercadorias com defeito é da ordem de 2,5%, "o índice um pouco abaixo da taxa em âmbito mundial, que é de 4%", comenta o assessor do Departamento de Encomendas dos Correios. A presteza desse serviço passou a ser um diferencial no atendimento: Fogos enfatiza que os Correios trabalham com o sistema avançado de Logística Reversa simultânea, que é a coleta domiciliar da encomenda com defeito e, simultaneamente, a entrega do produto substituto.

**POTENCIAL DO CENTRO-OESTE** – Para os executivos da Direct Express, outra grande empresa dedicada ao setor de entregas do e-commerce, as regiões Centro-Oeste e Norte foram as que mais cresceram nas compras pela internet. "Do ano passado para cá, os pedidos da região Centro-Oeste cresceram 97% e da Região Norte, 85%", comenta Tiago Faus, gerente comercial da transportadora. Ele mos-



Direct Express utiliza frota de 220 furgões para efetuar as entregas

tra que entre 2004 e 2005 houve, no setor, um crescimento de 43% nas entregas. "Desde 2001, o crescimento geral das atividades do segmento de comércio eletrônico foi de 355%", diz. Para 2007, Faus quer acompanhar a tendência desse mercado e ampliar em 40% as operações.

Nos 14 CDs próprios dedicados às entregas, espalhados pelas capitais das regiões Sudeste, Sul, Centro-Oeste e Nordeste, são despachados cerca de 420 mil pedidos por mês – cerca de 20 mil encomendas por dia e a expectativa para o mês do Natal é chegar aos 35 mil pedidos/dia. CDs e DVDs são a maioria das encomendas e respondem, na empresa, por cerca de 21% dos pedidos, de acordo com dados gerais do mercado eletrônico. Faus diz que a Direct Express faz as entregas em um dia útil nas capitais, dois dias úteis nas cidades do interior de maior

representatividade econômica e três dias úteis para os municípios mais distantes. São utilizados 220 veículos leves (furgões Fiorino e Doblò), todos com sistema de rastreamento. "Para manter a qualidade nas entregas não operamos com motocicletas", acrescenta Faus. No caso de trocas, a empresa também recolhe o produto com defeito e, no ato, já entrega um novo.

#### BOOM DA LINHA BRANCA

– "É importante destacar que o peso médio dos itens adquiridos também cresceu", diz Sérgio Brito, gerente comercial da Total Express, outra gigante nas entregas de encomendas eletrônicas, referindo-se ao novo comportamento do consumidor de adquirir cada vez mais itens

como linha branca, linha marrom e eletroeletrônicos. Em relação a 2004, a empresa cresceu 38% no volume de entregas durante o ano passado. Para 2006, a projeção é manter esse mesmo índice de crescimento. A Total trabalha atualmente com quatro CDs, localizados em Barueri (SP), Campinas (SP), Rio de Janeiro (RJ) e Belo Horizonte (MG). "Nossa área de manuseio e armazenagem cresceu 200% nos dois últimos anos", calcula Brito. Diariamente são feitas pela empresa cerca de 15 mil entregas. Em dezembro, mês do Natal, a expectativa é chegar às 22 mil entregas por dia. A Total se especializou na movimentação de mercadorias de até 35 quilos, que seguem por via aérea, mas também atende uma ampla carteira de clientes transportando mercadorias com peso superior a essa marca. Fiorinos e vans compõem a frota da empresa, de 350 veículos. ■



# FÓRUM EMPRESARIAL DE LOGÍSTICA E TRANSPORTES

**Data:**  
21 e 22 | NOVENBRO | 2006

**Local:**  
**AMCHAM** | Câmara Americana  
Brasil | de Comércio

## Experiências que inspirarão suas próximas decisões.

O **Fórum Empresarial de Logística e Transportes 2006**, numa iniciativa conjunta da Associação Brasileira de Logística e da Federação das Empresas de Transporte de Cargas do Estado de São Paulo, e com o apoio da Confederação Nacional do Transporte, será realizado nos dias **21 e 22 de Novembro de**

**2006** em São Paulo. Sucesso em sua última edição, o evento será dividido em painéis onde os principais empresários e executivos de empresas de destaque no cenário nacional e internacional em logística e transportes debaterão, sobre vários aspectos, o setor que mais tem contribuído para o crescimento do país.

### Temas que serão abordados durante o evento:

- **Logística & Economia**  
*Bradesco, Sr. Octávio de Barros, Economista-Chefe*
- **Logística & Serviços**  
*China in Box, Sr. Robinson Shiba, Presidente*  
*Nokia, Sra. Róbina de Souza, Diretora*
- **Logística & Infraestrutura**  
*Autoban, Sr. Maurício Vasconcellos, Presidente*  
*Nova Dutra, Sr. Maurício Soares Negrão, Presidente\**
- **Logística & Ferrovias**  
*América Latina Logística, Sr. Bernardo Hess, Presidente\**  
*MRS Logística, Sr. Julio Fontana Neto, Presidente\**
- **Logística & Estratégia**  
*Deloitte, Sr. Reinaldo Grasson de Oliveira, Diretor*
- **Logística & Internacionalização**  
*Marcopolo, Sr. José Martins,*  
*Vice-Presidente do Conselho de Administração\**

\*a confirmar

As inscrições garantem a participação no jantar "Destaque Empresarial" no dia **21 de novembro** e no almoço das "Maiores & Melhores do Transporte e Logística" no dia **22 de novembro**.

**INSCREVA-SE  
JÁ!**

**Não fique de fora do encontro onde serão discutidas idéias para vencer nos cenários mais competitivos, além de ter a oportunidade de se relacionar com os principais executivos dos setores.**

Mais informações  
através do telefone: (11)5096-8104  
ou e-mail: felt@aslog.org.br

REALIZAÇÃO:



APOIO:



SIEMENS



ORGANIZAÇÃO:



TRANSPORTAÇÃO OFICIAL:



E1846SAO  
Fórum Empresarial

# Com gás total

## Criada em uma parceria entre White Martins e Petrobras, a GasLocal inicia as operações de transporte de gás natural liquefeito

Sonia Crespo

A NECESSIDADE DE LEVAR GÁS NATURAL para regiões do País que não têm gasoduto, mas precisam do produto, originou um consórcio, denominado Gemini, entre a White Martins e a Petrobras para criar a empresa GasLocal, especializada em transporte de gás natural liquefeito (GNL). O gás natural no estado líquido pode ser transportado de caminhão em grandes volumes, o que gera alta produtividade. No consórcio, 60% da participação são da White Martins e 40% da Gaspetro, empresa subsidiária da Petrobras. Após analisarem cuidadosamente os prós e os contras da terceirização das operações desse tipo de transporte – diferenciado, que requer uma série de cuidados – as duas empresas decidiram enveredar-se em um projeto próprio e pioneiro no País. Para isso investiram, em conjunto, US\$ 50 milhões. A primeira entrega do GNL foi realizada em agosto deste ano. "Gasodutos só existem em lugares de grande demanda, mesmo porque esses sistemas não podem ter ociosidade", explica Sérgio Soriano, diretor comercial da transportadora GasLocal.

"O GNL é um produto inédito no Brasil e está sendo visto por especialistas como

alternativa para diminuir a dependência do fornecimento de outros países. A White Martins acredita nessa nova fonte energética", comenta o presidente da White Martins, Domingos Bulus. O transporte de gás natural pode ser feito das seguintes maneiras: por gasodutos em sua forma gasosa, em cilindros quando o gás natural é comprimido a altas pressões e por carretas criogênicas quando é liquefeito – como o transportado pela GasLocal. O conceito da nova transportadora reproduz um modal de transporte amplamente utilizado na movimentação de gás natural em países como o Japão, Espanha, Portugal e Estados Unidos.

O GNL é produzido na primeira fábrica de liquefação do Brasil, localizada em Paulínia (SP), que foi concluída em julho de 2006 e está sendo operada pela White Martins. A planta tem capacidade atual de fabricar 380 mil m<sup>3</sup> de gás natural liquefeito por dia. De acordo com Soriano, já está em andamento o projeto de duplicação da capacidade de produção da fábrica. O processo de liquefação inicia-se com o recebimento do gás natural, vindo através do gasoduto da Petrobras, em seu estado gasoso. Uma vez dentro da plan-



ta, o gás natural é comprimido e resfriado a temperatura de 162 graus Celsius negativos, alcançando, então, o estado líquido, o que permite a redução de seu volume em 600 vezes.

Nesse estágio o GNL é acomodado em tanques de estocagem. Para consolidar o transporte do produto o gás liquefeito é bombeado para carretas-tanque. O processo leva, em média, 50 minutos por caminhão. Quando chega ao destino, o gás líquido é despejado em tanques que regaseificam o produto e, assim, pode ser



*O gás natural liquefeito é transportado em tanques criogênicos com capacidade de 28 mil m<sup>3</sup>*

entregue às distribuidoras locais de gás natural e a outros consumidores. Soriano destaca que a GasLocal já desenvolveu diversos projetos de logística na distribuição, para otimizar as operações de entrega.

A frota da GasLocal conta atualmente com 20 carretas Volvo, com tanques criogênicos produzidos exclusivamente pela White Martins. Cada veículo tem capacidade de transporte de até 28 mil m<sup>3</sup> de gás liquefeito. Os principais destinos do GNL transportado pelos caminhões estão localizados no interior de São Pau-

lo, Sul de Minas, Goiás e Distrito Federal. Os caminhões percorrem distâncias desde 50 km até 1.000 km.

A empresa tem planos de crescimento nas operações para 2006: a previsão é atingir 50% de capacidade atual da planta de Paulínia. Para 2007, a White Martins estima atingir 80% da capacidade total da fábrica, devido ao crescimento na demanda de um combustível que, segundo Soriano, representa produtividade e economia para as empresas, além de menor impacto

para o meio ambiente.

O preço final do GNL acaba sendo um pouco mais caro que o gás comum em virtude do processo de liquefação e pela utilização de caminhões para o transporte – cerca de 30%, diz Soriano. A transportadora já tem seis clientes ativos, entre eles Gasmig, Cebgás, Goiasgás, concessionárias estaduais de gás natural e indústrias do ramo de alimentos e metal-mecânico. Para o próximo ano, Sérgio Soriano projeta para a GasLocal um faturamento de R\$ 100 milhões. ■

*Quatrocentos computadores de bordo serão instalados em 80% da frota de 500 locomotivas da FCA para um melhor controle das atividades na linha*



# Mais tecnologia na linha

**A Ferrovia Centro-Atlântica (FCA) implanta sistema informatizado para controlar a movimentação de cargas e dar mais versatilidade às operações**

Sonia Crespo

DEPOIS DE REVITALIZAR AS LINHAS, expandir a frota, expandir as operações de transporte e ampliar a carteira de clientes, agora as ferrovias brasileiras estão investindo na informatização dos sistemas, para melhorar o controle das operações

nas linhas e garantir a segurança e o bom desempenho na produção. A Ferrovia Centro-Atlântica (FCA), por exemplo, fechou, em agosto último, um contrato de R\$ 16,7 milhões com a Alstom para comprar 400 computadores de bordo, que serão instala-

dos em 80% da frota de locomotivas, composta atualmente de 500 unidades.

Os equipamentos são necessários para obter maior e melhor controle das atividades na linha, principalmente na interface com outras ferrovias, e têm programas que

atendem tanto o maquinista quanto a central de controle da empresa. O computador disponibiliza online diversas informações sobre a viagem, como dados sobre o perfil da linha, posicionamento de outros trens de passagem, localização de cruzamentos rodoviários (passagens de nível), pontes, túneis e viadutos, além de travessias de faixas de domínio e trechos que apresentem algum problema. Assim, o maquinista terá mais agilidade na hora de tomar uma decisão. Por outro lado, a tecnologia embarcada permitirá à central de operações um controle mais apurado sobre as manobras do maquinista realizadas durante a viagem. Esse acompanhamento possibilitará otimizar a operação de transporte e aumentar a economia de combustível, entre outras vantagens, de acordo com os dados divulgados pela FCA.

### UMA GRANDE FERROVIA

Privatizada há dez anos, a FCA é a maior ferrovia brasileira de carga e está sob o controle da Companhia Vale do Rio Doce (CVRD) desde 1999. São 7.840 quilômetros de linhas que abrangem sete estados: Minas Gerais, Espírito Santo, Rio de Janeiro, Sergipe, Goiás, Bahia, São Paulo e Distrito Federal. Ao todo atende a mais de 277 municípios. A ferrovia é também o principal eixo de conexão entre as regiões Nordeste, Sudeste e Centro-Oeste. Todas as 500 locomotivas e 12 mil vagões que integram a frota da companhia são monitorados por satélite. Trabalham atualmente na empresa mais de 3.600 funcionários.

Durante esses dez anos como concessionária, o volume de cargas transportado anualmente cresceu 88% e o número de ocorrências ferroviárias é, hoje, praticamente quatro vezes menor. Os investimen-

tos no período foram altos: mais de R\$ 1,6 bilhão. "Desde 1996 estamos mostrando que a ferrovia é um negócio viável e imprescindível para o Brasil", afirma o diretor de Operação da FCA, Alan Svaiter.

Com o controle operacional assumido pela Vale do Rio Doce, as transformações se acentuaram ainda mais. O objetivo da empresa para os próximos anos é gerenciar melhor os custos para atingir a sustentabilidade financeira. Isso será feito, segundo Svaiter, com a otimização do transporte em todos os fluxos operados pela FCA. "O de-

de vagões, que possibilita o transporte dos mais diversos tipos de produtos com a máxima segurança. Os principais são álcool e derivados de petróleo, produtos siderúrgicos, soja, cimento, bauxita, ferro-gusa, clínquer, fosfato, cal e produtos petroquímicos. Um dos serviços mais utilizados na malha é o Trem Expresso, um serviço rododiferenciado que transporta cargas em contêineres porta-a-porta, diariamente, em três rotas distintas, com horários pré-definidos. Duas rotas atendem a Grande São Paulo: Campinas-Brasília e Campinas-Salvador, ambas conectadas a serviços de navegação por meio do Porto de Santos. A terceira rota liga Vitória, no Espírito Santo, ao Triângulo Mineiro (Uberlândia), passando por Belo Horizonte.

Em 2005, a FCA colocou em prática um plano de investimentos para recuperar a linha férrea, que englobou a aquisição/recuperação de locomotivas e vagões, melhorias tecnológicas e de segurança, meio ambiente, qualificação profissional e conscientização das comunidades que vivem em municípios nas áreas de abrangência da ferrovia. O investimento total foi cerca de R\$ 572 milhões.

De acordo com o relatório anual de 2006 divulgado pela Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), durante o ano de 2005 a FCA trabalhou com 436 clientes. Ao todo foram movimentados 27,6 milhões de toneladas úteis pela ferrovia, o que corresponde a cerca de 10% a mais do volume transportado em 2004, que foi de 25,4 milhões de toneladas. O total de acidentes com as composições em 2005 foi de 26,2 ocorrências, aproximadamente 40% a menos que os 43 acidentes computados em 2004.

## Os dez anos de privatização da Ferrovia Centro-Atlântica — FCA



|                                  |   |
|----------------------------------|---|
| Extensão da malha:               | <b>7.840 km</b>                         |
| Regiões atendidas:               | <b>Sudeste, Nordeste e Centro-Oeste</b> |
| Frota:                           | <b>500 locomotivas e 12 mil vagões</b>  |
| Clientes:                        | <b>436</b>                              |
| Administração:                   | <b>CVRD</b>                             |
| Investimentos no período:        | <b>R\$ 1,6 bilhão</b>                   |
| Crescimento no volume de cargas: | <b>88%</b>                              |
| Redução no índice de acidentes:  | <b>400%</b>                             |
| Funcionários:                    | <b>3.600</b>                            |

safio é sempre buscar demandas e maneiras mais produtivas e rentáveis de transportar cargas através do Brasil", comenta.

Os clientes da FCA beneficiam-se da integração de sua malha com a estrutura de logística da CVRD, que conta com mais duas ferrovias — a Estrada de Ferro Vitória a Minas (EFVM) e Estrada de Ferro Carajás (EFC) — portos, serviços de navegação costeira e armazéns, o que possibilita a composição de inúmeras soluções intermodais para os clientes.

**VAGÕES DIVERSIFICADOS** — A FCA dispõe de uma grande variedade de modelos

# Detalhes que fazem a diferença

## Randon Implementos apresenta as mudanças aplicadas em sua linha 2007 e anuncia aumento de exportações

**Juliana Mausbach**

MANTENDO VIVA A POSTURA INOVADORA que traz ao longo dos seus 57 anos, a Divisão de Implementos da Randon apresentou este mês o conjunto de mudanças que está sendo aplicado na sua linha de produtos 2007.

As mudanças partem dos processos de fabricação, alcançando todas as alternativas de equipamentos para o transporte de carga: basculantes, frigoríficos, tanques, siders, furgões, graneleiros, canavieiros, florestais e carrocerias (sider, frigorífica, furgão e para bebidas).

Entre as alterações apresentadas estão o Bitrem Basculante em aço de alta

resistência, que chega com tara reduzida em 13%, aumento de 4,6% da carga líquida, e acionamento por controle remoto sem fio para o sistema de direcionamento de óleo para a operação de basculamento que foi incorporado ao semi-reboque, dispensando adaptações no cavalo-mecânico.

A linha de semi-reboques e carrocerias Furgão Carga Geral também agregou mais tecnologia, como a porta traseira com revestimento externo em chapa de aço lisa e revestimento interno em aço galvanizado com varões de travamento; a mesa de acoplamento inteira na região frontal do

chassi que permite o acoplamento do cavalo-mecânico num raio de 180°; e o degrau traseiro, nas duas linhas, construído em chapa xadrez dobrado, soldado à coluna do pára-choque traseiro, que dispensa sistemas de travamento e destravamento.

Esta última alteração também está presente no modelo Sider, ícone da operação logística do Brasil. Além desse detalhe, os siders da Randon 2007 chegam com menor tara, que propicia mais capacidade de carga e ganho de volume e, lacre para pneus, medida que auxilia na prevenção de roubos e dispensa a necessidade de numeração para fins de identificação de pneus.

## O Estradeiro

Uma das novidades da linha 2007 de produtos da Randon Implementos é o Randon Estradeiro, uma versão básica da linha Brasilis, visando atender a todos os portes de transportadores. O Estradeiro foi criado para suprir às necessidades do transporte de carga do setor agrícola, cuja produção nacional cresceu 50% nos últimos cinco anos, período em que a balança do agronegócio passou de 83 milhões para 120 milhões de toneladas.

No modelo de graneleiro bitrem ou semi-reboque, apropriado para o transporte de farelo de soja e outras aplicações do mesmo gênero, a intenção da



**A edição promocional de 500 unidades do Estradeiro possibilita customizar o implemento a preço acessível**

Randon com a edição promocional de 500 unidades do Estradeiro é oferecer ao transportador a possibilidade de customizar seu graneleiro a um preço acessível. "A idéia foi adequar o Randon Brasilis, que vem completo, para oferecer um produto mais

acessível e passível de customização", afirma Isidoro Ciconet Filho, gerente de Marketing da Randon Implementos.

Segundo ele, o Estradeiro é vendido no modelo básico, equipado com pneus Pirelli FH55 e painéis Ecoplate, e cabe ao cliente decidir qual acessório ele deseja colocar em seu veículo, escolha da qual depende diretamente o preço.

Desde 2005 quando foi lançada, a Linha Brasilis vende cerca de 500 unidades por ano, com exceção dos quatro primeiros meses, quando a procura foi bem maior, de acordo com a fabricante.

Essas e todas as outras inovações em veículos de aplicação específica como os florestais, frigoríficos e canaveiros, tiveram um investimento de R\$ 103 milhões e o objetivo de aumentar a capacidade produtiva e tornar os produtos mais competitivos no mercado. Competitividade esta a custo zero para o motorista, já que a nova linha não vai apresentar aumento de preço. "O produto 2007, exatamente na mesma configuração do 2006, vai custar o mesmo valor devido ao grande investimento que a Randon fez em redução de custos de produção", afirma Noberto Fabris, diretor executivo da Randon Implementos.

**MERCADO** – "Considerando o ano difícil (motivado por fatores externos) que



*Semi reboque sider*

estamos passando, a Randon está se saindo muito bem em virtude de sua preparação para o mercado, baseada fundamentalmente na determinação agressiva de redução de custos, na diversificação da linha de produtos, na maior atenção a produtos com maior valor agregado", resume Erino Tornon, diretor corporativo e de operações da Randon, explicando como a empresa conseguiu driblar um primeiro semestre conturbado para os negócios e caminha para o crescimento até o final de 2006.

A exportação foi um fator de grande relevância nessa superação. Elas representam 20% dos R\$ 950 milhões de faturamento líquido que a empresa obteve este ano, índice que a Randon espera aumentar para



*Bitrem basculante*

25% dentro de quatro a cinco anos. Em 2005 a Randon Implementos exportou 3.500 unidades, volume que deve subir para 4.100 carrocerias e US\$ 82 milhões até o final deste ano. "São as exportações que estão impulsionando nosso negócio em 2006", afirma Fabris, comparando com o mercado interno que deve se manter estável para a empresa, em um volume de 11 mil unidades vendidas. Assim, a Randon mantém este ano seu market share de 40% do mercado doméstico.

Esses resultados positivos são consequência de um plano de investimentos de cinco anos que teve início em 2005. Até 2010, a Randon Implementos pretende investir uma média de R\$ 50 milhões por ano, buscando um crescimento anual de 10%. ■

**CARACTERÍSTICAS** – As laterais do Estradeiro possuem tecnologia Ecoplate, desenvolvida pela Randon, que representa uma melhoria tecnológica e ecológica. Sua composição é formada por uma placa de madeira reflorestada, revestida na face interna por uma placa de PVC e na face externa por uma chapa de aço galvanizada e pré-pintada unidas por um adesivo de alta performance, isento de solventes tóxicos.

Aplicada nas laterais dos produtos graneleiros, a tecnologia oferece mais leveza, resistência e durabilidade projetada, já que o composite de materiais renováveis vem atendendo positivamente às aplicações do segmento.

Além da tecnologia Ecoplate, os com-

ponentes metálicos da caixa de carga do Estradeiro receberam a inovadora pintura e-coat – eletroforética, que oferece mais resistência à corrosão e vida útil, além de ser livre de metais pesados.

Já para garantir a redução na perda de grãos em relação aos graneleiros convencionais, as laterais do Estradeiro possuem um protetor de lona em aço que otimizam o sistema de vedação da caixa de carga.

Na versão original, que contempla um modelo básico, sem acessórios, é possível chegar a uma significativa redução de tara com ganho de carga líquida. Suas vantagens resumem-se em uma redução de 250 kg no conjunto bitrem, maior resistência mecânica e à abrasão e maior vida

útil, se comparada ao compensado naval antigamente utilizado.

A empresa negociou com vários bancos e está oferecendo alternativas de financiamento, seguro total por 12 meses do equipamento contra roubos, incêndios e outros. Uma opção para comprar o Estradeiro é através do Programa de Financiamento a Caminhoneiros (Procaminhoneiro), recentemente lançado pelo governo federal. Segundo a Randon, praticamente 200 unidades já foram vendidas até agora, e "devido ao sucesso e à ampliação do prazo do Procaminhoneiro em mais um ano, a possibilidade de mais uma edição da promoção está sendo estudada", afirma Ciconet.

# Mais seguros e resistentes



## A fabricante de implementos paranaense Boreal se associa à americana Heil Trailer para produzir tanques de alumínio no Brasil

A BOREAL INDÚSTRIA E COMÉRCIO, fabricante de semi-reboques e carrocerias para o mercado de frigoríficos, está ingressando no segmento de tanques de combustível, ao fechar parceria com a americana Heil Trailer International, maior fabricante mundial de tanques de alumínio. "Iniciamos as atividades conjuntas há três meses, após concluir em abril deste ano investimentos de R\$ 1,2 milhão – 50% de cada empresa – para ampliar a nossa fábrica, instalar novos maquinários e iniciar a produção de tanques de alumínio no País", disse Rafael Wolf Campos, sócio diretor da Boreal.

A Heil Trailer decidiu fornecer sua tecnologia à Boreal para produzir tanques de alumínio no mercado brasileiro para atender a um pedido do seu cliente, a Esso, que utiliza somente os tanques da companhia americana para transportar combustível no País. "De 100 tanques de alumínio da Heil que circulam atualmente no Brasil, 80 são da Esso – o restante é utilizado pela Shell e Petrobras –, por isso, o interesse de nacionalizar a pro-

dução", informou Campos.

Ao contrário dos Estados Unidos, onde quase toda a produção de tanques de combustível é de alumínio, no Brasil esse produto tem participação pouco expressiva. Em média são produzidas por ano 2.500 unidades de tanques de combustível, todos de aço-carbono, segundo Campos. "É um mercado que tem potencial de crescimento e a estimativa da Boreal é que seus tanques de alumínio tenham 30% de participação nesse segmento nos próximos cinco anos", calcula o executivo da empresa.

Nos Estados Unidos, só a Heil fabrica 1,8 mil unidades de tanques de alumínio. A empresa possui referência na fabricação de tanques de estrutura rígida e super-rígida para transportes de líquidos naquele país, sendo uma das primeiras companhias americanas a receber a certificação de qualidade ISO 9001-2000.

Segundo Campos, o bitrem de alumínio exige um investimento superior, mas a perspectiva de retorno ao usuário é de três anos. "Dependendo da configuração e da exigência de segurança o tanque de alu-

mínio pode custar até 100% mais que o de aço-carbono", informa Campos. "Mas a vantagem é a sua capacidade de carga, que é 15% superior ao modelo de aço. Além da segurança, ainda tem vida útil maior, por ser mais resistente à corrosão".

**MEIO SÉCULO DE PRODUÇÃO** – Instalada na cidade de Quatro Barras, região metropolitana de Curitiba, a Boreal tem hoje 12% de participação no mercado de semi-reboques frigoríficos. Com 100 funcionários, que cumprem jornada em um turno de trabalho, a empresa pretende expandir seus negócios no Brasil com a produção de tanques de alumínio.

A empresa paranaense iniciou suas atividades no Brasil em 1955, com o nome de Bonano, proveniente da empresa Argentina, que detinha 66% de capital na empresa. Aqui a empresa fazia seus produtos e exportava com a marca Boreal. "Eu e meu sócio José Carlos Crisafulli decidimos comprar o capital da Bonano e definir como razão social o nome Boreal, que é hoje 100% nacional", explica Campos. ■

CURSOS OTM, UMA AULA DE BONS NEGÓCIOS.

# ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS

14 e 15 de Dezembro de 2006

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.

**IN**Company

O curso "Administração de Frotas de Veículos" faz parte do projeto InCompany. Para saber mais, ligue 11-5096-8104.

## 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

## 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

## 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.

## 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

## ORGANIZAÇÃO:



Marcelo Fontana  
promoções e eventos

## REALIZAÇÃO:



**transporte**  
Todos os modelos de transporte moderno

## TRANSPORTADORA OFICIAL:



## INFORMAÇÕES:

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

Código deste curso: E1836SAO



# Experiência compartilhada

**Empresas do setor de saneamento e de energia elétrica trocaram experiências através de palestras técnicas apresentadas durante o Seminário Nacional de Transporte das Utilities, Senatrans**

**Juliana Mausbach**

TROCA DE EXPERTISES ENTRE OS SETORES de energia e de saneamento. Essa foi a grande conquista do Seminário Nacional de Transportes das Utilities 2006 (Senatrans) que reuniu a Associação Brasileira de Engenharia Sanitária e Ambiental (Abes) e a Fundação Comitê de Gestão Empresarial (Coge) na discussão de temas ligados ao transporte nos serviços públicos.

A aproximação entre os dois setores começou nos últimos anos, quando cada área ainda costumava realizar seu próprio seminário. "Hoje a realização está sendo feita em conjunto porque a troca de experiências é fundamental para o desenvolvimento do setor de utilities no País. A

centralização dos problemas que são comuns só pode ser positiva", justifica Waldir Leal de Andrade, presidente da Fundação Coge. Segundo ele, o evento vem agregar mais conhecimento de como utilizar os transportes na prestação de serviços públicos, o que pode resultar na otimização destes, culminando em mais rapidez e menor custo.

José Aurélio Boranga, presidente da Abes, concorda com Andrade e ressalta que o objetivo é trocar conhecimentos e possibilitar o aprimoramento das pessoas envolvidas. De acordo com ele, assim que o setor de serviços públicos se conscientizar da importância e da necessidade de

eventos como este, o seminário pode se tornar o maior da área no Brasil. "Esperamos que no próximo ano setores como o de gás, resíduos sólidos, polícias, prefeituras e outras áreas se unam a nós", acrescenta. Além dessa maior abrangência, nas próximas edições o Senatrans também pretende crescer em tamanho, se tornar itinerante e se fazer presente nas maiores cidades do país.

**PALESTRAS** — Neste ano, durante o evento que ocorreu entre o final de agosto e começo de setembro no Centro de Exposição Imigrantes, na cidade de São Paulo, diversos temas relacionados ao transpor-

te foram abordados em palestras ministradas por profissionais especializados que mostraram exemplos de sucesso para o setor. A escolha certa de veículos, terceirização de frotas, economia e controle de abastecimento, prevenção de acidentes, gestão de pneus, eletrônica embarcada, veículos elétricos, poluição e segurança foram assuntos apresentados nas palestras técnicas, todas com grande participação do público presente. Cerca de 300 pessoas circularam pelo centro de exposições e pelo auditório a cada dia.

Uma das palestras mais concorridas foi sobre o Controle de Telefrotas (CTF), desenvolvido pela CTF Technologies Brasil em conjunto com a BR Distribuidora e a Cia. de Petróleo Ipiranga. Durante a apresentação no Senatrans, Arie Halpern, um dos profissionais envolvidos no desenvolvimento do serviço, explicou o funcionamento do CTF On Line: no momento do abastecimento nos postos credenciados, antenas instaladas na boca do tanque de combustível do veículo e no bico da bomba de abastecimento transferem os dados armazenados em um dispositivo instalado no veículo para uma Unidade Computadorizada do Posto (RFC). Esse dispositivo permite obter, eletronicamente, sem intervenção humana, a identificação do veículo, registro de quilometragem do hodômetro, quantidade, tipo e valor do combustível colocado, local do abastecimento, data, hora e média de consumo. Halpern faz questão de ressaltar que os responsáveis pela gestão de frotas devem saber distinguir entre a simples automação de um processo e o poder de controlá-lo. "Controle é poder interferir na operação", resume, citando que o sistema permite ao gestor controlar o quanto o motorista pode abastecer, uma vez que este bloqueia a bomba de combustível do posto credenciado quando chega no valor programado.

Outra palestra que também teve bastante adesão foi ministrada por Michel Costa



*Paralelamente às palestras, expositores mostraram novidades para o setor de utilities*

da Silva, diretor comercial da MZM Techno, empresa fabricante de eletrônica embarcada para frotas de veículos, que, juntamente com a GetNet Tecnologia, entrou no mercado de sistemas de telemetria. O novo produto das empresas possibilita, além do controle de abastecimento, que o gestor saiba a localização do veículo via GPS, seu itinerário, quilometragem, velocidade média e o perfil do condutor. "Essa verificação é necessária, pois nos serviços de transportes públicos os motoristas são especialistas em suas áreas de trabalho, e não na condução de veículos", lembra Silva, justificando a importância do acompanhamento de desempenho para futuros treinamentos.

Para embasar sua palestra, Silva trouxe os números da Companhia de Geração Térmica de Energia Elétrica (Cgtee), um case de sucesso resultante da utilização do sistema de telemetria da GetNet. De acordo com ele, comparando os dados de um ano com os números dos últimos sete meses desde que a tecnologia foi implantada, houve uma redução de 18% nos custos operacionais da Cgtee: os gastos com combustível caíram de R\$ 479 mil para R\$ 253 mil, com manutenção caíram de R\$ 252 mil para R\$ 113 mil, e o número de acidentes passou de sete para dois. "É através da gestão dos dados gerados que se obtém o retorno do investimento na

tecnologia embarcada", conclui Silva.

A GoodCard Embratec também esteve bem representada pela Companhia de Saneamento Básico do Estado de São Paulo (Sabesp). José Carlos Karabolad, superintendente de Gestão Patrimonial da companhia, apresentou em números a economia que a empresa obteve ao optar pela gestão de abastecimento de combustíveis com o cartão Fuel Control da GoodCard. "Nos sete primeiros meses de uso, obtivemos uma economia de 12% no gasto com combustível. Ao final de um ano, esperamos atingir uma média de 15%, chegando ao valor de R\$ 2,4 milhões a menos", afirma. O cartão Fuel Control registra os parâmetros de desempenho, litragem, preço por litro, localização e valores totais são programados para cada veículo. Se ultrapassados, o gestor da frota recebe um e-mail informando a irregularidade automaticamente.

Além das palestras técnicas, vale ressaltar a exposição de veículos utilizados no transporte público que foi realizada em uma feira paralela ao Senatrans. Nela, 12 expositores mostraram seus equipamentos e as novidades para o setor. Entre os participantes, a Ricci Eletrônica, Madal Palfinger, Aeroeletrônica, Agrale, CTF, Getnet, Gafor, Goodcard, Prominas, Iveco, Embark e MZM marcaram presença. ■

# Sentados à beira do caminho

**Em média 14% da população de cidades brasileiras com mais de 100 mil habitantes raramente ou nunca se deslocam dentro da área urbana**

Sonia Crespo

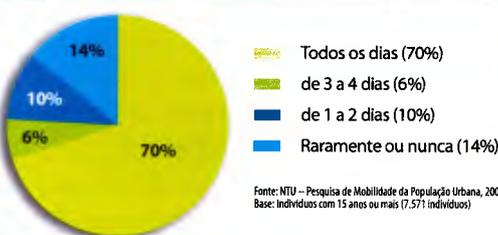
Controvertida e preocupante, a questão da evasão de passageiros de ônibus urbanos nas grandes cidades brasileiras foi um dos assuntos mais abordados durante o Seminário Nacional "Mobilidade da População Urbana: Uma Visão de Mercado", realizado pela Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU) no mês de agosto passado. Em 2005, a entidade elaborou uma ampla pesquisa para avaliar os hábitos de deslocamento dos indivíduos nos centros urbanos com mais de 100 mil habitantes e constatou que, embora 70% dos entrevistados se locomovam diariamente, 14% dos moradores dessas cidades raramente ou nunca se locomovem dentro da área urbana, 10% apenas se deslocam um ou dois dias da semana e 6% se locomovem apenas entre três e quatro dias. Certamente haverá uma parcela desse contingente populacional que opte por trabalhar e estudar próximo à residência, mas a pesquisa revela nas entrelinhas que a enorme maioria não possui recursos financeiros para custear as passagens de transporte. De acordo com o levantamento, a quantidade de indivíduos que se desloca todos os dias diminui à medida que se passa das classes de maior poder aquisitivo para as menos favorecidas.

Divulgados durante o seminário, os dados da pesquisa são o resultado de um levantamento feito com uma amostra de 27 cidades, tendo por base os 255 municípios brasileiros com mais de 100 mil habitantes que, segundo dados do IBGE para 2005, compreendem 53,4% do total da população brasileira.

**TARIFA CARA** – A pesquisa revelou ainda que 14% dos entrevistados deixaram de usar totalmente ou diminuiram o uso do ônibus. O transporte é apontado como

o quarto maior problema da cidade por 20% dos entrevistados, atrás da violência (62%), da saúde (41%) e do desemprego (38%). Avaliando a relação qualidade/preço do transporte urbano, com notas de 1 a 5, o transporte de ônibus só teve melhor resultado que a van e o moto-táxi, ficando atrás do automóvel, táxi, metrô ou trem, bicicleta e moto. O ônibus é muito caro para 65% dos entrevistados. E sobre os principais problemas no modo ônibus apontados pelos frequentadores estão assaltos e roubos, o preço da passagem e o fato de estar sempre lotado.

## FREQÜÊNCIA DOS DESLOCAMENTOS SEMANAIS (DIAS ÚTEIS)



## MOTIVO DOS DESLOCAMENTOS SEMANAIS (DIAS ÚTEIS)



**IDOSOS NA ATIVA** – Trabalho e emprego são os principais motivos de viagens urbanas realizadas nos dias úteis: dos entrevistados, todos com mais de 15 anos, 52% se locomovem para trabalhar, 14% para fazer compras, 13% para estudar e 10% para fazer tratamento de saúde. No universo pesquisado, o tempo médio das viagens é de 38 minutos. Esse tempo varia para mais quando a classe social é menor e para menos quando a classe social é alta. O ônibus é, para 96% dos entrevistados, o modo de transporte público que mais está disponível para a população urbana; na seqüência vêm táxi, lotações, metrô e trem e moto-táxi.



## A Fetransrio nem começou e já é notícia.

Em novembro, uma edição especial da revista Technibus vai circular durante a realização da 6ª Fetransrio e do 12º Etransport. Com tiragem adicional de 3.000 exemplares que será distribuída exclusivamente no evento, a publicação contempla os principais lançamentos e

novidades da feira, além de reportagens e matérias sobre as palestras e o seminário que acontecerão no congresso. Conta ainda com o **guia oficial** do evento – uma relação completa dos expositores, sua localização na feira e a descrição dos principais produtos expostos.

**Aproveite a oportunidade e faça seu produto virar manchete também.**

**Autorização e entrega de material:  
26 de outubro de 2006**



Mais informações: 11 5096-8104 - [otmeditora@otmeditora.com.br](mailto:otmeditora@otmeditora.com.br)

# Bons negócios

**A edição 2006 da Transtec reuniu de empresas de transporte, fabricantes de equipamentos e empresários brasileiros e estrangeiros, que compraram cerca de US\$ 1 milhão em peças e equipamentos**

Juliana Mausbach



POSSIBILIDADE DE FECHAR NOVOS negócios, lançar novos produtos e aperfeiçoar os conhecimentos do setor foram os grandes atrativos da Feira de Transportes, Veículos, Implementos, Encarroçadoras e Autopeças 2006 (Transtec), realizada em Caxias do Sul (RS) em agosto deste ano. O evento promovido pelo Sindicato de Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Metal Elétrico de Caxias do Sul (Simecs), em parceria com o Sebrae/RS, contou com a participação de 93 expositores e cerca de 10 mil visitantes, alcançando também as metas de atrair compradores internacionais e expositores de

outros estados. Investidores do Chile, Peru, Bolívia, Venezuela, Equador, Colômbia e Uruguai compraram em torno de US\$ 1 milhão em peças e equipamentos, e 20% das empresas participantes eram de fora do Rio Grande do Sul, principalmente da região Sudeste.

Apesar da crise enfrentada pelo setor agrícola e de transporte de carga no estado, o Simecs investiu 50% a mais nesta edição, em comparação com a feira em 2004, quando foram aplicados R\$ 430 mil. Aproveitando esta oportunidade, muitos participantes lançaram novidades durante a feira. De acordo com

Jones Mariani, presidente do Simecs, 25% dos expositores apresentaram novos produtos para conquistar mais mercados. "Na última edição da Transtec esse percentual ficou em 5%. Já a média nacional de lançamentos em grandes feiras brasileiras é de 10%", afirma, apontando para o sucesso do evento.

**DIVERSIDADE** – Os cerca de 10 mil visitantes puderam contar com uma programação diferenciada nesta edição da Transtec. Além de visitar os estandes, eles puderam participar de fóruns estratégicos com o vice-presidente do Con-



*A edição 2006 da Transtec, que contou com 93 expositores e cerca de 10 mil visitantes, teve também palestras ministradas por expoentes da indústria e visitas técnicas às instalações fabris de dois importantes fabricantes da área de transportes*



selho de Administração da Marcopolo, José Antônio Fernandes Martins, e o diretor corporativo do Grupo Randon, Astor Milton Schimitt. Estes ministraram as palestras "Internacionalização: Estratégias para o Crescimento" e "Alianças Estratégicas: Risco e Retorno", respectivamente, citando como exemplo as próprias empresas.

Segundo o coordenador da programação, Adalberto Panzan, presidente da Associação Brasileira de Logística (Aslog), além do interesse pelos temas, o que atraiu a atenção dos participantes foi a admiração pelos palestrantes.

"Os ministrantes passaram para o público que é possível uma pequena empresa crescer, desde que não se perca o foco no negócio e nos resultados, que se tenha cuidado com a gestão e, principalmente, que se aproveitem todas as oportunidades", explica. Oportunidades que também foram aproveitadas nas rodadas de negócios do Projeto Comprador, que colocou frente a frente empresas internacionais e expositores, promovida pelo Sebrae/RS.

Os participantes puderam ainda fazer visitas técnicas às fábricas da Marcopolo e da Randon, duas das maiores empresas

da região de Caxias do Sul, um dos principais pólos industriais do Brasil, onde o setor automotivo está representado por 540 empresas que geram um faturamento anual da ordem dos US\$ 2,4 bilhões.

Escolhido propositalmente para sediar a feira há seis anos, o estado do Rio Grande do Sul conta com cerca de 13 montadoras, 20 sistemistas, 7.292 revendas de veículos e autopeças, 25 fabricantes de implementos rodoviários, 600 empresas participantes da cadeia automotiva e 300 indústrias de autopeças, com mais de 3,35 milhões de veículos em circulação. ■



*Maior disponibilidade e freqüência dos navios, baixa incidência de avarias e redução do custo de transporte estimulam o uso da cabotagem*

# Ganhando força

**A Aliança Navegação e Logística investe na cabotagem e oferece redução de custos e regularidade para grandes empresas como a Nestlé**

**Juliana Mausbach**

Líder do segmento de cabotagem no Brasil, a Aliança Navegação e Logística está investindo em infra-estrutura a fim de expandir o volume de suas operações pela costa brasileira. Neste segundo semestre de 2006, a empresa deslocou dois navios que faziam transporte de longo curso para o mercado doméstico, somando agora dez navios que atuam na cabotagem.

Com este aumento, a Aliança espera ampliar em mais de 20% a sua capacidade de atendimento até o final do ano, atingindo o volume de 250 mil TEUs. "Para

isso, estamos oferecendo espaço, novas alternativas de serviço, melhorando a regularidade e confiabilidade, e esperando assim ter um retorno significativo do mercado aos nossos investimentos", afirma o diretor da Aliança, José Antônio Balau. Em 2005, a empresa movimentou cerca de 200 mil TEUs.

Agora, com maior freqüência e regularidade nos portos, a Aliança está estimulando a utilização dos serviços por grandes companhias. Uma delas é a Nestlé, uma das principais empresas alimentícias do mundo, que, há mais de um ano

vem utilizando a cabotagem da Aliança e agora está substituindo parte do transporte rodoviário pelo transporte marítimo porta-a-porta, batizado recentemente de BR-Marítima, para distribuir seus produtos nas regiões Norte e Nordeste.

Segundo o chefe de Operações de Transportes da Nestlé, Marco Antônio Dominguez, a maior disponibilidade e freqüência dos navios nos portos, a baixa incidência de avarias e o custo do transporte levaram a empresa optar pela cabotagem. "A Aliança também oferece mais segu-

rança e preços competitivos em relação ao transporte rodoviário. A redução geral dos custos com transporte foi significativa não só no frete, mas também nas demais condições que envolvem o transporte", explica Dominguez, lembrando que a Nestlé está focada em todas as condições associadas ao transporte, não só no custo. "Atualmente, o tempo total de transporte porta-a-porta é de sete dias para Recife e de nove dias para Fortaleza. Esse transit-time foi possível graças ao trabalho elaborado em parceria pela Aliança e pela Nestlé", ressalta Dominguez.

De acordo com ele, todos os produtos são factíveis de serem transportados pela cabotagem, exceto aqueles que necessitam de temperaturas especiais e pos-

suem um tempo de vida baixo, precisando assim de uma análise mais criteriosa.

**PORTA-A-PORTA** – O serviço porta-a-porta da Aliança, utilizado pela Nestlé, é um sistema que associa o transporte terrestre (rodoviário e/ou ferroviário) ao transporte marítimo, para coleta e entrega de carga em local definido pelo cliente. As entregas são coordenadas, com agendamento de dia e hora, de acordo com a necessidade do recebedor.

Recentemente, a BR-Marítima fechou parceria com 30 empresas de transporte terrestre com o objetivo de otimizar o serviço. Em uma ponta, as transportadoras retiram a mercadoria das fábricas dos clientes e levam para o porto mais próxi-

mo operado pela companhia de navegação, e, na outra, transportam cargas do terminal portuário até o cliente final.

Segundo a Nestlé, a entrega programada no destino e a possibilidade do cliente possuir um único interlocutor para os serviços de entrega, delegando para a Aliança a responsabilidade do processo logístico, é um diferencial da empresa, que permite uma melhor gestão do recebimento.

A Aliança Navegação e Logística teve um faturamento de US\$ 900 milhões em 2005, contando com as suas operações internacionais. No Brasil ela opera regularmente em 12 portos nacionais, oferecendo também cabotagem de carga fracionada, cargas pesadas e projetos logísticos customizados. ■

## Assine TM e receba em sua empresa os melhores anuários do setor de transporte.



A revista Transporte Moderno apresenta um panorama atualizado do setor de transporte de carga e logística, incluindo o de passageiros. Análises, com enfoque econômico, que abordam o desempenho de cada segmento de transporte – rodoviário, ferroviário, aéreo, marítimo e fluvial – mostram tendências e expectativas do setor, informações fundamentais que ajudam na tomada de decisões.

### E MAIS!

Assinando TM você e sua empresa ainda recebem os mais completos anuários, que mostram guias setoriais inéditos, diferenciados, caracterizados por denso conteúdo de informações com reportagens e análises sobre as trajetórias do transporte de carga, de passageiros, serviços e logística.

LIGUE 11- 5096.8104  
E FAÇA JÁ SUA ASSINATURA.

**transporte**  
Todos os modais



## A Gol compra mais aeronaves para atender novas linhas no mercado doméstico e internacional e inaugura centro de manutenção próprio

**Sonia Crespo**

Há seis anos e meio, a Gol Linhas Aéreas Inteligentes iniciava suas atividades com apenas seis aeronaves. Hoje ela opera frota de 50 aviões Boeing 737, que realizam cerca de 500 vôos diários para 52 destinos – sete deles no exterior, e já transportou mais de 44 milhões de passageiros. Só no mês de agosto deste ano, a empresa registrou crescimento de 72% no número de passageiros transportados, em relação ao mesmo período de 2005. E a empresa já tem planos definidos para os próximos seis anos: tem encomendas firmes de 67 aeronaves Boeing 737 para serem entregues até 2012. Até o final deste ano serão mais doze aviões na frota atual. O reforço, informam assessores da empresa, virá para atender tanto às linhas de maior movimento – como a ponte aérea Rio-São Paulo-Curitiba – como para suprir a necessidade sazonal, nos segmentos doméstico e internacional.

Em setembro a empresa inaugurou um moderno centro de manutenção de aeronaves na cidade de Confins (MG), no qual foram investidos R\$ 30,5 milhões. O centro tem 17.300 m<sup>2</sup> de área, onde foram edificadas dois hangares: um com 4.800

m<sup>2</sup>, que comporta três aeronaves, e outro com 2 mil m<sup>2</sup>, com capacidade para abrigar um aparelho. A empresa selecionou o aeroporto da capital mineira por ser um dos mais bem estruturados do País. Com a aquisição, os custos anuais com manutenção terão redução de US\$ 2 milhões, gastos com serviços terceirizados, segundo David Barioni, vice-presidente técnico da Gol. O executivo prevê uma fonte futura de receita, a partir do momento em que o centro inicie atendimento a outras companhias aéreas, sem data definida até o momento.

**NOVOS MERCADOS** – A Gol também está expandindo sua área de atuação no exterior, de quatro para seis países. Além dos vôos para Uruguai, Paraguai, Argentina e Bolívia, passou a atender, em setembro, o Peru, com 14 vôos regulares por semana para a cidade de Lima. O país tem um mercado promissor de passageiros: só em 2005 viajaram para lá 83 mil brasileiros. No final de outubro, a companhia iniciará as operações para Santiago, capital do Chile, com três vôos diários. "Com uma economia em expansão e forte apelo tu-

rístico, o Chile é um destino cada vez mais importante na América do Sul", comenta Tarcísio Gargioni, vice-presidente de Marketing e Serviços da empresa.

Atualmente, o market share da empresa já se expandiu para 35% no mercado doméstico e saltou para 6% nas viagens para o exterior. O lucro líquido da companhia alcançou os R\$ 106,7 milhões no segundo trimestre de 2006 – crescimento de 45,4% em relação aos R\$ 73,4 milhões registrados no mesmo período de 2004. Além disso, em decorrência das promoções constantes e dos baixos preços das tarifas, é a empresa que obtém as mais altas taxas de ocupação do mercado, de 75,9% de abril a junho deste ano. A empresa divulgou ainda que a taxa de utilização das aeronaves ficou em 14 horas por dia.

Desde o início de agosto a empresa está operando o novo modelo de aeronave fabricado especialmente pela Boeing para ser utilizada no aeroporto Santos Dumont (RJ), que tem uma das pistas mais curtas do mundo (1.323 metros de extensão) e é um dos mais movimentados do País: o 737-800 Next Generation, que vem equipada com *winglets* – tecnologia que permite vôos 12% mais rápidos, redução de ruído na decolagem e economia de combustível de até 3% ao ano. Os aperfeiçoamentos permitirão também aumentar em 30% o número de assentos na ponte aérea Rio-São Paulo. ■

# CURSOS TÉCNICOS, FERRAMENTAS PARA GESTÃO DE NEGÓCIOS.

A Editora OTM oferece três grandes oportunidades para todos profissionais da área de transporte. Os cursos, **Cálculo de Custos Operacionais de Veículos**, **Logística na Manutenção de Frotas** e **Planejamento na Formatação de Frotas** são ferramentas indispensáveis para empresários, gerentes e outros profissionais envolvidos na gestão, operação e manutenção de frotas que buscam aumentar sua competitividade e lucros de suas empresas.

**06 de Nov. de 2006**

## CÁLCULO DE CUSTOS OPERACIONAIS DE VEÍCULOS

Este curso irá preparar e capacitar os participantes para que possam calcular e administrar de forma eficaz os custos operacionais, buscando aumentar a competitividade e os lucros da empresa.

### Programa

1. Custos Operacionais de Veículos
  - 1.1 - Classificação dos custos
  - 1.2 - Método de cálculo para custos fixos
  - 1.3 - Método de cálculo para custos variáveis
  - 1.4 - Administração dos custos operacionais
  - 1.5 - Fatores que influenciam na variação dos custos
  - 1.6 - Planilhas de cálculo de custos operacionais de veículos
  - 1.7 - Sistemas de controle, relatórios gerenciais
2. - Apresentação de software para cálculo de custos operacionais.

Nota: Os participantes deverão trazer calculadora para execução de exercícios.

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 300,00

|         |              |               |
|---------|--------------|---------------|
| Agenda: | Início       | 8h30          |
|         | Coffee Break | 10h00 - 11h15 |
|         | Almoço       | 12h00 - 13h00 |
|         | Coffee break | 15h00 - 15h15 |
|         | Término      | 17h30         |

**07 de Nov. de 2006**

## LOGÍSTICA NA MANUTENÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

### Programa:

1. - **Manutenção de frota de veículos**
  - 1.1 - Definição de manutenção e objetivos de um plano de manutenção
  - 1.2 - Sistema de manutenção
    - 1.2.1 - Manutenção de operação
    - 1.2.2 - Manutenção preventiva, corretiva, reforma geral
  - 1.3 - Diretrizes de um plano de manutenção
2. - **Oficinas de manutenção**
  - 2.1 - Manutenção terceirizada
  - 2.2 - Manutenção própria - aspectos relevantes
  - 2.3 - Análise comparativa entre alternativas
3. - **Balanceamento econômico do sistema de manutenção**
4. - **Custos de oficinas de manutenção**
5. - **Dimensionamento de pessoal operacional de oficina.**

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 300,00

|         |              |               |
|---------|--------------|---------------|
| Agenda: | Início       | 8h30          |
|         | Coffee Break | 10h00 - 11h15 |
|         | Almoço       | 12h00 - 13h00 |
|         | Coffee break | 15h00 - 15h15 |
|         | Término      | 17h30         |

**08 de Nov. de 2006**

## PLANEJAMENTO NA FORMAÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

### Programa:

1. - **Planejamento de frota**
  - 1.1 - Política de renovação de frota
    - 1.1.1 - Aspectos teóricos/conceituais de modelo
    - 1.1.2 - Aspectos metodológicos
    - 1.1.3 - Aspectos operacionais
    - 1.1.4 - Aplicação prática de modelo
2. - **Dimensionamento de frota**
3. - **Adequação de frota**
4. - **Frota própria x frota contratada**

Valor da inscrição: R\$ 300,00

|         |              |               |
|---------|--------------|---------------|
| Agenda: | Início       | 8h30          |
|         | Coffee Break | 10h00 - 11h15 |
|         | Almoço       | 12h00 - 13h00 |
|         | Coffee break | 15h00 - 15h15 |
|         | Término      | 17h30         |

(estão inclusos nos valores das inscrições, o material didático, certificação, almoços, coffee breaks e estacionamento)

### O Instrutor:



**Eng. 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 5 anos) 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.

### Público:

Empresários, gerentes, supervisores, encarregados e demais profissionais envolvidos com a gestão, operação e manutenção de frotas de veículos.

### Local:

Travel Inn Ibirapuera - Av. Borges Lagoa, 1209 - São Paulo - SP - Tel:11-5080.8600

### Cronograma de Cursos Técnicos OTM EDITORA:

Nov. 23 e 24

Gerenciamento de Pneus

Dez. 14 e 15

Administração de Frota

#### ORGANIZAÇÃO:



Marcelo Fontana  
promoções e eventos

#### REALIZAÇÃO:



#### TRANSPORTADORA OFICIAL:



#### INFORMAÇÕES:

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

Código deste curso: E1856SAO

## MRS Logística investirá R\$ 2 bilhões em quatro anos

A MRS Logística, uma das concessionárias ferroviárias que atuam no Porto de Santos, deve investir R\$ 2 bilhões na melhoria de seus serviços e instalações até 2010. O objetivo é ampliar sua capacidade operacional e garantir o crescimento da empresa, que pretende ser a primeira ferrovia a movimentar 200 milhões de toneladas de carga por ano.

A aplicação dos recursos será utilizada para a compra de 150 locomotivas novas e de cinco mil vagões, para a duplicação de 100 quilômetros de linha férrea, modernização e construção de pátios, além de melhorias nos sistemas de sinalização e programas de

tecnologia. Segundo Júlio Fontana Neto, presidente da MRS, até o final deste ano, a concessionária terá investido R\$ 657 milhões nas suas instalações e equipamentos, alcançando um volume de 114 milhões de toneladas movimentadas.

Recentemente, o diretor-executivo da Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários (ANTF), Rodrigo Vilaça, afirmou que as empresas do setor vão investir R\$ 2 bilhões ao ano, até 2010. Se os números da MRS forem confirmados, os investimentos da empresa representarão 25% do montante privado estimado para o setor ferroviário no País.

## Volkswagen e CSI Cargo Logística renovam contrato

A CSI Cargo Logística ganhou a concorrência e a Volkswagen assinou a renovação de contrato de serviços logísticos com a empresa, controlada pelo Grupo Cargo, uma das maiores holdings desse setor na Argentina. A CSI já prestava serviços para a Volkswagen há quatro anos, período de duração do primeiro contrato. Agora, com duração de três anos e valor de R\$ 120 milhões, o novo contrato inclui serviços que vão desde o recebimento administrativo-fiscal dos materiais, até o abastecimento à linha de montagem.

Segundo Andrés Ceballos,

diretor-presidente da CSI Cargo, o ponto favorável para a renovação foi justamente a boa performance demonstrada pela empresa durante o primeiro contrato. Redução de custos logísticos de produção por carro de até dez vezes, alcance da capacidade máxima de produção na ordem de 810 carros por dia, redução de caminhões trafegando pela planta Volkswagen/Audi, ganho de espaço na linha de produção e otimização logística são alguns benefícios obtidos dentro da fábrica em São José dos Pinhais, no Paraná.

## Castrol Ultramax Viscus: mesmo nome, novo produto

A Castrol aperfeiçoou a fórmula do lubrificante para motores a diesel e o Castrol Ultramax Viscus, que agora oferece mais viscosidade



em altas temperaturas. Desenvolvido para veículos pesados com mais de cinco anos de uso, o novo produto passa para classificação SAE 25W-60, que proporciona um aumento de 15% de viscosidade quando comparado a um óleo 25W-50, pois possui em sua fórmula uma tecnologia de aditivação exclusiva, que confere maior liga, aderên-

cia e coloração ao produto.

Segundo a Castrol, os motoristas avaliam a qualidade do lubrificante principalmente através da sua viscosidade. Essa constatação foi descoberta

com uma pesquisa aplicada a mais de três mil caminhoneiros em todo o Brasil e justificou o aperfeiçoamento da linha Ultramax Viscus. Melhor vedação de motores com alta quilometragem, otimização de potência e aumento de sua vida útil, além da redução do consumo de lubrificante, economia e menor emissão de poluentes são características do 25W-60.

## ALL leva frigoríficos da Seara até Paranaguá

Depois da Sadia, agora é a vez da Seara trocar a rodovia pela ferrovia para chegar ao porto de Paranaguá (PR): o fabricante fechou acordo com a América Latina Logística (ALL) para transportar contêineres de frangos e suínos congelados das suas unidades em Nuporanga (SP), Jacarezinho (PR), Sidrolândia (MS) e Dourados (MS), até o porto paranaense, para serem exportados. "O segmento de cargas frigoríficas é estratégico

para a unidade de industrializados da ALL. Em 2006 fechamos cinco novas operações, triplicando o volume realizado no ano passado", comenta Alexandre Campos, diretor de Industrializados da ALL. A ferrovia desenvolveu tecnologia específica para esse tipo de transporte, no qual cada um dos vagões-contêiner recebe reforço de frio em terminais específicos ao longo da malha e conta com geradores em pontos de tráfego intenso.

## Busca de inspiração



21 e 22|novembro|2006 - São Paulo - SP

Possibilitar a busca de inspiração em experiências bem sucedidas na área de logística é um dos objetivos do Fórum Empresarial de Logística e Transportes de 2006, que será realizado nos dias 21 e 22 de novembro na Câmara Americana de Comércio, na cidade de São Paulo. Assim como na edição anterior, o encontro será dividido em vários painéis em que os empresários e principais executivos de companhias de destaque nas áreas de logística e transporte vão debater temas pertinentes do setor que tem contribuído vigorosamente para o

crescimento do Brasil.

Entre os tópicos a serem abordados durante o evento estão: Logística e Economia, pelo palestrante Octávio de Barros, economista-chefe do Bradesco; Logística e Serviços, por Robinson Shiba, presidente da China in Box; Logística e Infraestrutura, por Maurício Vasconcellos, presidente da Autoban, e Maurício Soares Negrão, presidente da Nova Dutra; Logística e Estratégia, por Reinaldo Grasson de Oliveira, diretor da Deloitte; além de Logística e Ferrovias; e Logística e Internacionalização.

O evento, promovido pela Aslog e Fetcesp, conta com a organização da empresa Marcelo Fontana Promoções e Eventos.

## Embraer exhibe modelo de avião executivo



A Embraer apresentou o *mock-up* (modelo) do jato executivo Phenom 100 durante o mês de setembro em São Paulo. O *mock-up* mostrado em escala real permite aos visitantes apreciarem as características do jato: a cabine de passageiros e de pilotagem da aeronave, as poltronas e o acabamento. O Phenom 100 tem capacidade para até oito pessoas e amplo compartimento de bagagem.

A turnê do modelo já passou por Belo Horizonte (MG), Goiânia (GO), Brasília (DF) e Angra dos Reis (RJ). São Paulo é a última etapa da excursão brasileira. Após a passagem pelo

Brasil, o *mock-up* do Phenom 100 retorna aos Estados Unidos para ser exibido junto com o Phenom 300, para até nove ocupantes, na convenção anual da National Business Aviation Association (NBAA), em Orlando, Flórida, em outubro.

Já a turnê mundial inclui os dois modelos e já percorreu a América do Norte no início deste ano, passando pelos Estados Unidos, México e Canadá. Na Europa, esteve na Alemanha, Suíça, Holanda e França.

Os jatos Phenom 100 e Phenom 300 devem entrar em operação em meados de 2008 e 2009, respectivamente.

## CIT reúne transportadores das Américas

A Câmara Interamericana de Transportes (CIT) reuniu transportadores de carga de 11 países das Américas nos dias 14 e 15 de setembro, na 6ª Assembléia Ordinária da CIT, na cidade de Medellín, na Colômbia. Juntamente com a assembléia, foram realizados o II Encontro Latino-americano de Transportadores de Carga e a Expo-trans-carga, ambos promovidos pela Associação dos Transportadores de Carga da

Colômbia (ATC).

Durante o evento foram debatidos importantes temas para o setor como rotas internacionais de transporte, competitividade, seguro de responsabilidade civil, custos, união do setor transportador e políticas públicas. Na mesma ocasião, os novos representantes dos países-membros para o biênio 2006-2008 tomaram posse diante da presença do Ministro de Transportes da Colômbia,

Andrés Uriel Gallegos, cuja presença sinalizou boas relações entre o governo e o setor privado do país.

A CIT foi criada em maio de 2002 por iniciativa da Confederação Nacional de Transporte do Brasil (CNT), com a aprovação de entidades de transporte de 16 países, sendo eles a Bolívia, Brasil, Colômbia, Costa Rica, Cuba, El Salvador, Equador, Guatemala, Honduras, México, Nicarágua, Panamá,

Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela. Mais recentemente, Argentina, Aruba e Chile se filiaram à câmara.

Atualmente, a CIT tem 50 entidades associadas voltadas para os mesmos objetivos: a integração dos mercados americanos por meio de um transporte eficiente e desenvolvido, a definição de tendências do transporte no continente, a promoção de políticas comuns de transporte e o intercâmbio de experiências.

## Águia Branca quer alçar vôo

O Grupo Águia Branca, que recentemente completou 60 anos de atividades e tem uma longa história no transporte rodoviário de passageiros, quer entrar no segmento de transporte aéreo. "Não é para já. Por enquanto, estamos fazendo uma série de análises sobre as possibilidades de operar no mercado regional", comenta Nilton Chieppe (foto), presidente da holding, que engloba quatro unidades: Passageiros (Viação Águia Branca e Viação Salutaris), Logística (Vix e Autoport), Negócios e Comércio (Kurumã Veículos, Linhares Diesel, Osaka Veículos, Savana Veículos, Vitória Diesel e Vitória Motors) e Infra-Estrutura (Citágua). Chieppe diz que alguns executivos da empresa já viajaram ao exterior para conhecer de perto fabricantes de alguns modelos de aeronaves.



O executivo, com sua característica fala serena, descarta na decisão qualquer semelhança com as diretrizes tomadas pelo grupo de Nenê Constantino, que começou no segmento de transporte rodoviário de passageiros e hoje também é dono da Gol Linhas Inteligentes. "Não temos pretensão de entrar na aviação comercial regular, que tem a demanda atendida pelas empresas TAM e Gol. Apenas localizamos alguns nichos pontuais que carecem de transporte aéreo e comercialmente são promissores", explica.

## Balancedor dinâmico

A Aluvan Brasil traz para o setor automotivo novo conceito em balanceamento de rodas: o Balancedor Dinâmico Wizard, que se destaca pela ausência do tradicional contrapeso encaixado ou autocolante no aro. O novo produto atua dentro do pneu com ou sem câmara e age por inércia e eletrostática, fazendo com que o pneu fique permanentemente balanceado, sem necessidade de se fazer o balanceamento das rodas a cada 10 mil km, como recomen-

dam os especialistas.

Para o frotista que quiser testar o produto, a Aluvan Brasil oferece a instalação gratuita do Wizard em até dois veículos. Disponível para picapes, jipes, microônibus e veículos pesados de aro 15 até 24,5 polegadas, o balancedor oferece ao transportador vantagens como diminuição de custos e de tempo de manutenção, gasto uniforme da banda de rodagem, e aumento da vida útil dos pneus e de outros componentes.



## Sprinter especial no Salão do Automóvel

A Mercedes-Benz vai expor uma versão executiva da van Sprinter no Salão Internacional do Automóvel 2006, em São Paulo, equipada com diversos itens de conforto e segurança especialmente para o evento. Bancos individuais em couro, apoia-braços, encosto de cabeça, CD-Player com MP3 e DVD no teto com fones de ouvidos sem fio são alguns acessórios que estarão presentes na Sprinter. O veículo recebeu também um sistema de GPS que funciona via satélite e um sistema de segurança ABS/ASR que evita o travamento de rodas nas frenagens de emergência.

Além disso, o modelo dispõe de ar-condicionado com distribuição central, retrovisores elétricos com sistema

antiembaçante e vidros elétricos, tapete no assoalho, faróis antineblina, travamento de portas centralizado com controle remoto, desembaçador do vidro traseiro e direção hidráulica. O design também é novidade: a van recebeu uma pintura preta, até nos pára-choques, maçanetas e espelhos retrovisores. Apenas a grade frontal é prata fosca.

O modelo, com entre-eixos de 3.550 mm, tem capacidade de transportar até dez pessoas e é equipado com o motor OM-611 LA de 2.150 cilindradas da Mercedes-Benz. O motor vem com o sistema de manutenção Assyst que monitora constantemente suas funções, avisando o motorista por meio de uma tela no painel de instrumentos.

### Retificação

Diferentemente do que foi publicado na edição do Anuário do Transporte de Carga 2006, Guia de Transportadoras, Empresa de Mudanças Duquerne (e não Duquerme) é o nome correto da empresa.

| VEÍCULO                       | VOLKSWAGEN                      |               |             |
|-------------------------------|---------------------------------|---------------|-------------|
| MODELO/CARROCERIA             | GOL Geração III T Flex PLUS 1.0 |               |             |
| QUILOMETROS RODADOS           | 5.000                           |               |             |
| CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS      | VALOR                           |               | PART.       |
|                               | R\$                             | R\$/KM        | %           |
| DEPRECIÇÃO OPERACIONAL        | 157,89                          | 0,0316        | 4,3         |
| REMUNERAÇÃO DO CAPITAL        | 259,80                          | 0,0520        | 7,1         |
| SALÁRIO DO MOTORISTA          | 1299,40                         | 0,2599        | 35,5        |
| LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG. | 113,85                          | 0,0228        | 3,1         |
| SEGURO FACULTATIVO            | 170,04                          | 0,0340        | 4,6         |
| DESPESAS ADMINISTRATIVAS      | 174,25                          | 0,0348        | 4,8         |
| <b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>  | <b>2175,22</b>                  | <b>0,4350</b> | <b>59,4</b> |

| CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS              | VALOR          |               | PART.        |
|---|----------------|---------------|--------------|
|   | R\$            | R\$/KM        | %            |
| COMBUSTÍVEL                               | 1035,20        | 0,2070        | 28,3         |
| PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS               | 109,38         | 0,0219        | 3,0          |
| MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)          | 221,54         | 0,0443        | 6,1          |
| LUBRIFICANTE DO MOTOR                     | 26,25          | 0,0053        | 0,7          |
| LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO               | 4,13           | 0,0008        | 0,1          |
| LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO                    | 87,50          | 0,0175        | 2,4          |
| <b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>          | <b>1483,99</b> | <b>0,2968</b> | <b>40,6</b>  |
| <b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b> | <b>3659,21</b> | <b>0,7318</b> | <b>100,0</b> |

| VEÍCULO                       | FORD           |               |             |
|-------------------------------|----------------|---------------|-------------|
| MODELO/CARROCERIA             | F-4000 BAÚ     |               |             |
| QUILOMETROS RODADOS           | 10.000         |               |             |
| CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS      | VALOR          |               | PART.       |
|                               | R\$            | R\$/KM        | %           |
| DEPRECIÇÃO OPERACIONAL        | 455,35         | 0,0455        | 5,2         |
| REMUNERAÇÃO DO CAPITAL        | 780,00         | 0,0780        | 8,8         |
| SALÁRIO DO MOTORISTA          | 1730,16        | 0,1730        | 19,6        |
| LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG. | 134,16         | 0,0134        | 1,5         |
| SEGURO FACULTATIVO            | 483,60         | 0,0484        | 5,5         |
| DESPESAS ADMINISTRATIVAS      | 420,69         | 0,0421        | 4,8         |
| <b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>  | <b>4003,95</b> | <b>0,4004</b> | <b>45,3</b> |

| CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS              | VALOR          |               | PART.        |
|---|----------------|---------------|--------------|
|   | R\$            | R\$/KM        | %            |
| COMBUSTÍVEL                               | 3115,00        | 0,3115        | 35,3         |
| PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS               | 436,41         | 0,0436        | 4,9          |
| MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)          | 936,00         | 0,0936        | 10,6         |
| 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>4830,49</b> | <b>0,4830</b> | <b>54,7</b>  |
| <b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b> | <b>8834,45</b> | <b>0,8834</b> | <b>100,0</b> |

| VEÍCULO                       | MERCEDES-BENZ  |               |             |
|-------------------------------|----------------|---------------|-------------|
| MODELO/CARROCERIA             | 1725 4x2 CS    |               |             |
| QUILOMETROS RODADOS           | 10.000         |               |             |
| CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS      | VALOR          |               | PART.       |
|                               | R\$            | R\$/KM        | %           |
| DEPRECIÇÃO OPERACIONAL        | 618,77         | 0,0619        | 4,8         |
| REMUNERAÇÃO DO CAPITAL        | 1327,22        | 0,1327        | 10,2        |
| SALÁRIO DO MOTORISTA          | 1730,16        | 0,1730        | 13,4        |
| LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG. | 220,41         | 0,0220        | 1,7         |
| SEGURO FACULTATIVO            | 785,90         | 0,0786        | 6,1         |
| DESPESAS ADMINISTRATIVAS      | 616,95         | 0,0617        | 4,8         |
| <b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>  | <b>5299,41</b> | <b>0,5299</b> | <b>40,9</b> |

| CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS              | VALOR           |               | PART.        |
|---|-----------------|---------------|--------------|
|   | R\$             | R\$/KM        | %            |
| COMBUSTÍVEL                               | 4918,42         | 0,4918        | 38,0         |
| PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS               | 635,00          | 0,0635        | 4,9          |
| MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)          | 1430,88         | 0,1431        | 11,0         |
| 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>7656,55</b>  | <b>0,7657</b> | <b>59,1</b>  |
| <b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b> | <b>12955,96</b> | <b>1,2956</b> | <b>100,0</b> |

| VEÍCULO                       | SCANIA                |               |             |
|-------------------------------|-----------------------|---------------|-------------|
| MODELO/CARROCERIA             | SV R-420 4x2 CR 19 GA |               |             |
| QUILOMETROS RODADOS           | 15.000                |               |             |
| CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS      | VALOR                 |               | PART.       |
|                               | R\$                   | R\$/KM        | %           |
| DEPRECIÇÃO OPERACIONAL        | 1469,57               | 0,0980        | 6,1         |
| REMUNERAÇÃO DO CAPITAL        | 2275,01               | 0,1517        | 9,5         |
| SALÁRIO DO MOTORISTA          | 1730,16               | 0,1153        | 7,2         |
| LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG. | 385,28                | 0,0257        | 1,6         |
| SEGURO FACULTATIVO            | 834,42                | 0,0556        | 3,5         |
| DESPESAS ADMINISTRATIVAS      | 1145,19               | 0,0763        | 4,8         |
| <b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>  | <b>7839,64</b>        | <b>0,5226</b> | <b>32,6</b> |

| CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS              | VALOR           |               | PART.        |
|---|-----------------|---------------|--------------|
|   | R\$             | R\$/KM        | %            |
| COMBUSTÍVEL                               | 10782,69        | 0,7188        | 44,8         |
| PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS               | 1179,88         | 0,0787        | 4,9          |
| MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)          | 2650,50         | 0,1767        | 11,0         |
| LUBRIFICANTE DO MOTOR                     | 787,50          | 0,0525        | 3,3          |
| LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO               | 58,78           | 0,0039        | 0,2          |
| LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO                    | 750,00          | 0,0500        | 3,1          |
| <b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>          | <b>16209,35</b> | <b>1,0806</b> | <b>67,4</b>  |
| <b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b> | <b>24048,99</b> | <b>1,6033</b> | <b>100,0</b> |

| VEÍCULO                       | MERCEDES-BENZ SPRINTER 313 - 2.2 |               |             |
|-------------------------------|----------------------------------|---------------|-------------|
| MODELO/CARROCERIA             | TETO ALTO - FURGÃO               |               |             |
| QUILOMETROS RODADOS           | 10.000                           |               |             |
| CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS      | VALOR                            |               | PART.       |
|                               | R\$                              | R\$/KM        | %           |
| DEPRECIÇÃO OPERACIONAL        | 498,42                           | 0,0498        | 6,2         |
| REMUNERAÇÃO DO CAPITAL        | 713,18                           | 0,0713        | 8,9         |
| SALÁRIO DO MOTORISTA          | 1459,60                          | 0,1460        | 18,2        |
| LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG. | 157,99                           | 0,0158        | 2,0         |
| SEGURO FACULTATIVO            | 352,08                           | 0,0352        | 4,4         |
| DESPESAS ADMINISTRATIVAS      | 382,41                           | 0,0382        | 4,8         |
| <b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>  | <b>3563,68</b>                   | <b>0,3564</b> | <b>44,4</b> |

| CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS              | VALOR          |               | PART.        |
|---|----------------|---------------|--------------|
|   | R\$            | R\$/KM        | %            |
| COMBUSTÍVEL                               | 2875,38        | 0,2875        | 35,8         |
| PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS               | 457,50         | 0,0458        | 5,7          |
| MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)          | 760,50         | 0,0761        | 9,5          |
| 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>4466,93</b> | <b>0,4467</b> | <b>55,6</b>  |
| <b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b> | <b>8030,62</b> | <b>0,8031</b> | <b>100,0</b> |

| VEÍCULO                       | VOLKSWAGEN     |               |             |
|-------------------------------|----------------|---------------|-------------|
| MODELO/CARROCERIA             | 15.190 4x2 BAU |               |             |
| QUILOMETROS RODADOS           | 10.000         |               |             |
| CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS      | VALOR          |               | PART.       |
|                               | R\$            | R\$/KM        | %           |
| DEPRECIÇÃO OPERACIONAL        | 573,02         | 0,0573        | 5,0         |
| REMUNERAÇÃO DO CAPITAL        | 1140,44        | 0,1140        | 9,9         |
| SALÁRIO DO MOTORISTA          | 1730,16        | 0,1730        | 15,0        |
| LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG. | 194,66         | 0,0195        | 1,7         |
| SEGURO FACULTATIVO            | 686,33         | 0,0686        | 6,0         |
| DESPESAS ADMINISTRATIVAS      | 548,92         | 0,0549        | 4,8         |
| <b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>  | <b>4873,53</b> | <b>0,4874</b> | <b>42,3</b> |

| CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS              | VALOR           |               | PART.        |
|---|-----------------|---------------|--------------|
|   | R\$             | R\$/KM        | %            |
| COMBUSTÍVEL                               | 4063,04         | 0,4063        | 35,2         |
| PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS               | 666,75          | 0,0667        | 5,8          |
| MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)          | 1306,40         | 0,1306        | 11,3         |
| LUBRIFICANTE DO MOTOR                     | 246,00          | 0,0246        | 2,1          |
| LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO               | 27,50           | 0,0028        | 0,3          |
| LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO                    | 344,00          | 0,0344        | 3,9          |
| <b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>          | <b>6653,69</b>  | <b>0,6654</b> | <b>57,7</b>  |
| <b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b> | <b>11527,22</b> | <b>1,1527</b> | <b>100,0</b> |

| VEÍCULO                       | IVECO                   |               |             |
|-------------------------------|-------------------------|---------------|-------------|
| MODELO/CARROCERIA             | EURO CARGO 170 E 22 BAÚ |               |             |
| QUILOMETROS RODADOS           | 10.000                  |               |             |
| CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS      | VALOR                   |               | PART.       |
|                               | R\$                     | R\$/KM        | %           |
| DEPRECIÇÃO OPERACIONAL        | 464,55                  | 0,0465        | 3,5         |
| REMUNERAÇÃO DO CAPITAL        | 1342,30                 | 0,1342        | 10,1        |
| SALÁRIO DO MOTORISTA          | 1730,16                 | 0,1730        | 13,1        |
| LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG. | 215,28                  | 0,0215        | 1,6         |
| SEGURO FACULTATIVO            | 634,00                  | 0,0634        | 4,8         |
| DESPESAS ADMINISTRATIVAS      | 630,28                  | 0,0630        | 4,8         |
| <b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>  | <b>5016,57</b>          | <b>0,5017</b> | <b>37,9</b> |

| CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS              | VALOR           |               | PART.        |
|---|-----------------|---------------|--------------|
|   | R\$             | R\$/KM        | %            |
| COMBUSTÍVEL                               | 5340,00         | 0,5340        | 40,3         |
| PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS               | 741,68          | 0,0742        | 5,6          |
| MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)          | 1426,50         | 0,1427        | 10,8         |
| 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>8219,31</b>  | <b>0,8219</b> | <b>62,1</b>  |
| <b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b> | <b>13235,88</b> | <b>1,3236</b> | <b>100,0</b> |

| VEÍCULO                       | VOLVO                    |               |             |
|-------------------------------|--------------------------|---------------|-------------|
| MODELO/CARROCERIA             | NH 12 420 4x2 Globtroter |               |             |
| QUILOMETROS RODADOS           | 15.000                   |               |             |
| CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS      | VALOR                    |               | PART.       |
|                               | R\$                      | R\$/KM        | %           |
| DEPRECIÇÃO OPERACIONAL        | 1485,03                  | 0,0990        | 6,2         |
| REMUNERAÇÃO DO CAPITAL        | 2186,92                  | 0,1458        | 9,1         |
| SALÁRIO DO MOTORISTA          | 1730,16                  | 0,1153        | 7,2         |
| LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG. | 374,62                   | 0,0250        | 1,9         |
| SEGURO FACULTATIVO            | 811,30                   | 0,0541        | 3,4         |
| DESPESAS ADMINISTRATIVAS      | 1143,71                  | 0,0762        | 4,8         |
| <b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>  | <b>7731,74</b>           | <b>0,5154</b> | <b>32,2</b> |

| CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS              | VALOR           |               | PART.        |
|---|-----------------|---------------|--------------|
|   | R\$             | R\$/KM        | %            |
| COMBUSTÍVEL                               | 10782,69        | 0,7188        | 44,9         |
| PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS               | 1179,88         | 0,0787        | 4,9          |
| MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)          | 2705,91         | 0,1804        | 11,3         |
| LUBRIFICANTE DO MOTOR                     | 810,00          | 0,0540        | 3,4          |
| LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO               | 57,75           | 0,0039        | 0,2          |
| LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO                    | 750,00          | 0,0500        | 3,1          |
| <b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>          | <b>16286,24</b> | <b>1,0857</b> | <b>67,8</b>  |
| <b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b> | <b>24017,98</b> | <b>1,6012</b> | <b>100,0</b> |

# De Barcelos para o mundo

**Vermelhos, azuis e brilhantes: o Brasil chega a exportar 20 milhões de peixinhos ornamentais por ano**

Juliana Mausbach

CONSIDERADOS OS MAIS COLORIDOS DO mundo, os peixes ornamentais brasileiros são bastante procurados e exportados para diversos países, principalmente nos meses de setembro a abril, quando sua captura é autorizada pelo Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (Ibama) e o volume de exportação chega a dobrar.

De acordo com a ABSA Cargo Airline, empresa aérea cargueira regular que reúne forte expertise no transporte de animais vivos e é uma das companhias que executa a parte aérea do transporte dos peixinhos brasileiros, os estudos atuais revelam que são exportados do Brasil entre 14 e 20 milhões de unidades anualmente. Só a ABSA exporta, normalmente, dois mil quilos por semana, volume que deve atingir



quatro mil quilos nesses meses de alta temporada.

"Durante todo o ano, já transportamos 20 toneladas de peixes ornamentais. Porém, isso é apenas uma parcela do mer-

cado, já que não atendemos alguns destinos requeridos, principalmente na Europa", afirma Alexandre Silva, gerente da filial de Manaus da ABSA. Nos meses em que a captura é proibida, são comercializados apenas aqueles peixes que os aquários possuem em estoque.

Os países que mais importam os peixes são Taiwan, Japão, Estados Unidos e Alemanha, que procuram, principalmente, os Cardinais, aqueles peixinhos brilhantes mais conhecidos como néon, que representam 80% do total exportado. Os Acará e os Bandeiras também são espécies procuradas.

**A VIAGEM** – Os peixes nascem nos rios e igarapés da Amazônia, principalmente da região de Barcelos, e nos rios do Pará. Eles são coletados por ribeirinhos contratados por donos de aquários que se localizam em Manaus (AM), para onde são levados de barco ou avião. Lá eles são separados por tamanho e espécie e recebem tratamento para futura venda. "Para atravessarem o mundo, os peixes começam a ser preparados 48 horas antes do embarque, recebendo alimentação e medicamentos especiais. O acondicionamento acontece cerca de dez horas antes do embarque", explica Silva.

Os peixes são embalados em sacos plásticos especiais e em caixas de isopor e papelão e viajam a uma temperatura de 18°C a 25°C. Água, oxigênio e medicamentos são disponibilizados de acordo com o tempo de viagem, para evitar o estresse dos animais. Os Cardinais, que são bem pequenos, podem ser embalados entre 80 e 100 peixes por saco. O tempo de viagem, lembra Silva, muitas vezes determina o índice de perda de peixes. De acordo com ele, os exportadores alegam que a margem é de 3% a 8%, dependendo da espécie. "Mas se considerado o processo de captura até a chegada no destino, a perda pode chegar a 50%", afirma.



Os peixes recebem alimentação especial e remédios 48 horas antes do embarque



Depois, são embalados em sacos plásticos especiais e em caixas de isopor e papelão

# BITREM BASCULANTE RANDON. O AÇO É MUITO MAIS LEVE, PARA SUA CARGA SER MUITO MAIS PESADA.



O Bitrem Basculante Randon, feito com aço de alta resistência, tem a mesma qualidade, força e durabilidade dos produtos Randon, mas pesa muito menos. E você ainda conta com maior capacidade de carga, acionamento por controle remoto (dispensa adaptação no cavalo mecânico), melhor vedação, versatilidade e segurança.

**Bitrem Basculante Randon. Mais leve, porque de pesado já chega a sua carga.**



#### Tampa Traseira

Maior versatilidade, pois permite descarga em tombador.



#### Semi-reboque Rebaixado

Além dos eixos de bitola larga, oferece maior segurança.



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

W. 011 2777-7277





CONSORCIO  
NACIONAL  
IVECO

IvecoFinance

# IVECO

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

## IVECO Cavallino. Um verdadeiro puro sangue.

A IVECO está lançando o seu mais novo caminhão pesado. O EuroCargo Cavallino chegou com força, agilidade e o motor CURSOR 8 de 320 cavalos, econômico e robusto. Tudo isso no melhor custo/benefício que você já viu.

*cavallino*

BORGHESE®



Na Iveco  
você conta  
com o programa  
Pracatinheiro  
do BNDES

**PROCURE SUA CONCESSIONÁRIA MAIS PRÓXIMA OU LIGUE GRÁTIS: 0800 7048326**

Disponíveis opções de financiamento, FINAME, CDC (Crédito Direto ao Consumidor), Leasing e Consórcio.