

Em Novembro

transporte

Todos os modais

MODERNO



Ano 44 - nº 422 - R\$ 12,00



Martins renova frota com caminhões Iveco

Locomotivas da Vale já usam 20% de biodiesel

Inovação e arrojo não têm limites na Julio Simões

Scania faz 50 anos num país em que deu certo

Anfavea sai em defesa da competitividade

Trip Linhas Aéreas cresce nas mãos da Caprioli e Águia Branca

Caminhões perdem R\$ 7,7 bilhões com acidentes

Mercedes lança Axor 8x4 para mineração e construção



SEMINÁRIO NACIONAL DE GESTÃO DE FROTAS

12 E 13 | SETEMBRO | AMCHAM
CASA AMERICANA DE COMÉRCIO



EM AGOSTO

LOGÍSTICA NO BRASIL 2007/8

transporte



COMUNICADO



XUZHOU CONSTRUCTION MACHINERY GROUP IMP. & EXP. CO. LTD. empresa organizada e existente sob as leis da China, com escritório principal no Edifício sede da XCMG, Zona de Desenvolvimento Econômico de Xuzhou, província de Jiangsu, República Popular da China, 221004, **única empresa legalmente autorizada e organizada pela XCMG – XUZHOU CONSTRUCTION MACHINERY GROUP** a realizar negócios de importação e exportação, torna público o seguinte:

A **GTM – Máquinas e Equipamentos Ltda.**, com sede à Rodovia Anhanguera Km. 27, no município de São Paulo é, de longa data, a **única empresa que nos representa no Brasil**, atuando na qualidade de **Distribuidora Exclusiva** de nossos guindastes em todo o território brasileiro, estando apenas esta capacitada e autorizada contratualmente pela **XCMG**, com exclusividade, a distribuir, comercializar, dar garantias, efetuar treinamento operacional e dar assistência técnica de nossos guindastes.

Com o objetivo de resguardar nosso nome e da própria fabricante, e em especial, proteger os direitos e interesses dos clientes e usuários de nossos guindastes no Brasil, autorizamos – formal e expressamente – que este Comunicado seja vertido para a língua portuguesa e publicado em jornais e revistas de grande circulação no Brasil.

**Conheça toda a linha de Guindastes XCMG na GTM:
Rodoviário, Todo Terreno e Trelçado sobre Esteiras**



Distribuidor Exclusivo no Brasil



GTM

MÁQUINAS & EQUIPAMENTOS

Fone: 11 3912.5555

www.gtm.ind.br

Caminhão, um aliado do meio ambiente

O caminhão, definitivamente, precisa ganhar melhor imagem. E essa intensa e saudável pressão em prol da melhoria do meio ambiente pode ser uma boa oportunidade para todos os que vivem e dependem do caminhão – embarcadores, transportadores e montadoras – falarem a mesma língua em defesa de seus interesses e da comunidade.

É fato que o caminhão é visto como inoportuno, principalmente nos centros urbanos. Antes, a má imagem vinha de seu tamanho desajeitado e pelas barbeiragens dos motoristas. Agora, além disso, o caminhão tem a desabonar a poluição que acarreta ao meio ambiente.

Temos visto que o carro flex é um sucesso de vendas e no combate à poluição. Enquanto o biodiesel engatinha, o combustível verde que vem da cana tirou do automóvel a pecha de poluidor.

A questão da poluição veicular está longe de ser revolvida pelo lado dos caminhões. É sabido por todos que vivem do transporte que quanto mais velho é o caminhão, menor é sua autonomia e maior a sua tendência de operar nos centros urbanos.

Basta dar uma olhada nas grandes cidades para perceber que a idade média da frota, notadamente dos autônomos, é de chocar. E quanto mais velho o veículo, maior sua probabilidade de poluir.

Para um país como o Brasil, dono de uma das seis maiores indústrias de caminhões do mundo, não fica bem ter um produto que polua, que contamine o meio ambiente. Dirão alguns: as montadoras estão cumprindo rigorosamente as leis das emissões na medida em que lançam produtos de acordo com as determinações previstas pelo órgão ambiental do governo federal.

As montadoras fazem seu papel, mas não basta apenas isso. É preciso muito mais. Os embarcadores, principalmente, precisam ter a consciência de que são co-responsáveis na medida em que utilizam o caminhão velho e poluidor para movimentar suas cargas.

O pessimista perguntará: de que adianta melhorar o caminhão se o frete não subirá rigorosamente um só centavo?

Com o advento da logística, o caminhão ganhou destaque. É sempre bom lembrar que a notoriedade é implacável em cobrar responsabilidades. Com caminhões menos poluentes a imagem da logística terá um reforço positivo para benefício de todos.

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

MARKETING

Andressa Giglio
andressa.giglio@otmeditora.com.br

SEMINÁRIOS E CURSOS

Sabrina Baiardi
sabrina@otmeditora.com.br

REDAÇÃO

Editor
Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com.br

Colaboradores

Sonia Crespo
soniacrespo@otmeditora.com.br

Raimundo Oliveira
raimundo.oliveira@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

Silvia Novaes
silvia.novaes@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

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

Tiragem

10.000 exemplares

Auditado por

PRICEWATERHOUSECOOPERS PwC

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. 707
Campo Belo - CEP 04604-006 - São Paulo, SP
Tel./Fax: (11) 5096-8104 (sequencial)

Atendimento ao assinante:
0800 702 8104

otmeditora@otmeditora.com.br

Filial a:

**RODOVIÁRIO DE CARGA**

Grupo Julio Simões dá uma arrancada nos negócios com a compra da Lubiani Transportes e a construção de um terminal rodoviário

06

IVECO

Montadora inicia entrega das primeiras unidades do lote de 183 caminhões para a atacadista Martins, a maior venda da empresa em um único contrato

12

MERCEDES-BENZ

Fabricante amplia linha caminhões Axor com o modelo 4144, 8x4, o primeiro extrapesado fora-de-estrada da marca, indicado principalmente para mineração e construção civil

16

VOLKSWAGEN

Forças Armadas Brasileiras utilizam pela primeira vez caminhões militarizados fornecidos pela montadora, veículos entregues à Academia Militar de agulhas Negras

22

FERROVIAS

Vale do Rio Doce firma acordo com a BR Distribuidora para fornecimento do biodiesel B20, que abastecerá as locomotivas da empresa

26

GESTÃO

Parceria entre Pamcardy e CTF Technologies lança o cartão Pamcard, um moderno sistema de pagamento eletrônico do frete, em substituição à carta-frete

30

MARÍTIMO

Nono fornecedor e décimo quarto comprador do mercado brasileiro, a França quer intensificar as relações comerciais com nosso país

34

DISTRIBUIÇÃO

Com dez anos de existência, a AGV Logística ganha destaque entre os operadores logísticos e anuncia vigoroso crescimento de sua receita

46

IMPLEMENTOS

Fabricante paranaense lança rodotrem basculante graneleiro, mais leve e versátil, que permite transportar cargas diferentes numa mesma viagem

52

Ricardo Alípio da Costa

A Convenção de Basileia aprova a movimentação de pneus usados entre países para fins de recuperação, reciclagem e regeneração

36

João Carlos Paludo

O papel do caminhoneiro na economia brasileira pode ser também o de conscientização de pessoas em relação a temas sociais e ambientais

37

INDÚSTRIA AUTOMOTIVA

Jackson Schneider, novo presidente da Anfavea, defende ações de longo prazo para conceber uma indústria automotiva mais competitiva.

10

FORD

O Mod Center instalado na fábrica da empresa em parceria com a Randon facilita "customizar" caminhões novos de acordo com as necessidades do cliente

14

SCANIA - 50 ANOS

Com meio século no País, fabricante sueca espera fechar este ano com a produção de 23 mil caminhões e ônibus, recorde de sua trajetória brasileira

18

MERCADO

As montadoras têm expectativas de manter, por longo prazo, o crescimento nas vendas de caminhões, aquecidas em parte pela safra agrícola recorde

24

LOGÍSTICA

Em julho, a Gefco abre seu escritório no Chile e intensifica as conexões rodoviárias semanais já existentes entre Brasil e Argentina, para crescer 50% ao ano no Mercosul

28

SEMINÁRIO TRC

Segurança e desastres envolvendo caminhões nas rodovias foram assuntos discutidos durante o Seminário Brasileiro do Transporte Rodoviário de Carga

32

AÉREO

Empresa área pertencente aos grupos Caprioli e Águia Branca, a Trip Linhas Aéreas anuncia a compra de 12 novos aviões

44

MATÉRIA-PRIMA

O uso do alumínio em implementos rodoviários poderá aumentar com uma fiscalização mais rígida de peso no transporte rodoviário de carga

49

AVIAÇÃO

O vôo São Paulo-Pequim da Air China, com escala em Madrid, na Espanha, já registra ocupação média de 85% nos cinco primeiros meses de operação

58

OPINIÃO**Domingos José Minicucci**

As privatizações das malhas ferroviárias deram um impulso muito grande nessa área, mas são essenciais mais ações

38

Renato Pavan

No Brasil os gargalos logísticos podem ser desatados com a caneta presidencial; bastam uma decisão e uma coordenação política

40

SEÇÕES

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

Quem transporta para os quatro cantos do país prefere Iveco.
Depois de uma avaliação rigorosa, o Grupo Martins escolheu os veículos da Iveco para ampliar a sua frota. A escolha deveu-se à performance, robustez e economia que os caminhões da Iveco representam, e proporcionou ao Grupo Martins aumentar a sua frota Iveco de 56 para 239 veículos, entre leves, médios e pesados.
Iveco. A marca que está investindo pesado para atender às expectativas do novo transporte do Brasil.

IVECO

www.iveco.com.br



Iveco. Com você, transportando o novo Brasil.

IVECO. PRODUZIDO NO BRASIL
COM MUITO ORGULHO



PROCURE SUA CONCESSIONÁRIA MAIS PRÓXIMA OU LIGUE GRÁTIS: 0800 702 3443

A saga da inovação

Sempre à frente de seu tempo, o grupo Julio Simões estréia na distribuição de carga urbana em Porto Alegre (RS) e anuncia a construção de um terminal rodoferroviário em Itaquaquecetuba (SP)

Sonia Crespo

UM DOS CONGLOMERADOS MAIS ARROJADOS do setor de transportes do País, o Grupo Julio Simões tem planos ousados para os próximos cinco anos: dobrar o faturamento alcançado em 2006, de R\$ 1 bilhão de reais. Fernando Simões, diretor-presidente do conglomerado e filho do fundador da empresa, Julio Simões, diz que já tem dois projetos em processo de implantação e que serão, em parte, responsáveis por esse crescimento. O primeiro deles é inovador: tradicionalmente conhecida no mercado de transporte rodoviário de cargas, a companhia estréia nas operações de distribuição urbana da Coca-Cola na Região Metropolitana de Porto Alegre, em parceria com a empresa Vonpar. O segundo projeto é visionário: a construção de um amplo terminal multimodal de cargas rodoferroviário, em área de 500 mil m², com múltiplas funções logísticas, na cidade de Itaquaquecetuba, localizado próximo ao anel rodoviário de São Paulo, na região da cidade de Mogi das Cruzes, onde está sediado o Grupo.

Fernando Simões diz que o grupo permanece atento a novas possibilidades de negócios. No início de junho o conglomerado anunciou a compra da Lubiani Transportes, de Piracicaba (SP), empresa com frota de 1.100 veículos, fundada há 46 anos. A Lubiani, que faz logística da F1 na etapa brasileira, vai acrescentar em 2007 R\$ 160 milhões ao faturamento do grupo Julio Simões. "A diversificação faz parte da nossa estratégia de negócios há mais de vinte anos. Se ficassemos apenas em um segmento não teríamos



Fernando Simões, Julio Simões e Fernando Simões Filho, três gerações no comando

conseguido chegar aonde chegamos", analisa o executivo. A nova experiência com distribuição urbana de bebidas surgiu a partir de um convite realizado pela Vonpar, empresa franqueada da Coca-Cola no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina. "É uma novidade positiva para nós", diz Simões. "Não entramos em nenhuma concorrência. A Vonpar nos procurou e nos fez a proposta. É um grande desafio para o qual estamos preparados", comenta Irecê Andrade, diretora comercial e há oito anos no grupo. Para fa-

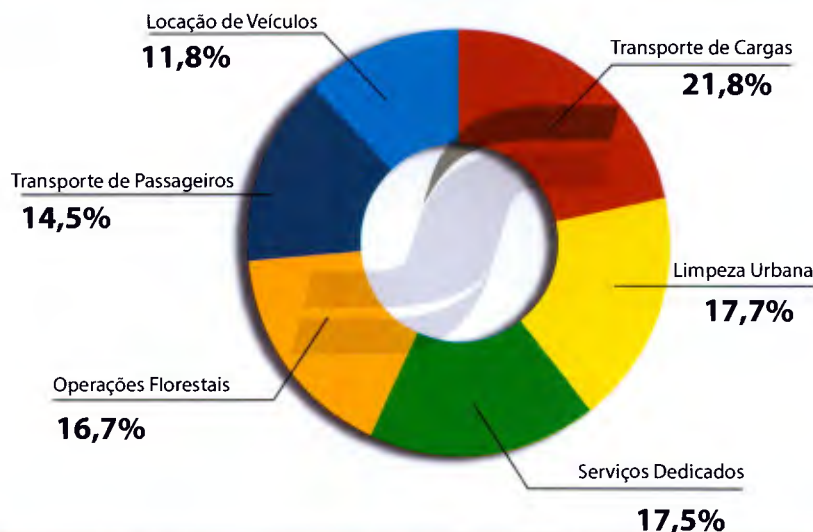
zer as entregas a seis mil clientes do fabricante — percentual que corresponde a 40% do total de compradores, a transportadora usará vans em vez de caminhões de grande porte. "Para nós é mais um negócio que surge e nos projeta em um novo setor", avalia a executiva, salientando que o contrato abrirá, futuramente, novas oportunidades de atuação no setor de distribuição de carga urbana. As operações de distribuição utilizarão 13 vans Mercedes-Benz Sprinter, com capacidade de 2,3 toneladas, para abaste-

cer, a princípio, a necessidade de oito municípios – a previsão é atender 18 localidades – da Região Metropolitana de Porto Alegre.

DIVERSIFICAÇÃO E CRESCIMENTO – Há 51 anos, quando o português Julio Simões começou a transportar hortifrutigranjeiros da região de Mogi das Cruzes (SP), para o Rio de Janeiro (RJ), jamais imaginaria que o grupo pudesse incorporar a variedade de serviços oferecidos hoje. A diversificação começou no final dos anos 80, quando Fernando Simões recebeu a proposta da Companhia Suzano para realizar o transporte por fretamento dos funcionários da empresa. Sem pestanejar, o executivo aceitou o desafio, comprou um pequeno lote de ônibus rodoviários e iniciou as operações. No rastro da história de inovações, o arrojo da família Simões se perpetua na empresa com a presença – já participante nas decisões – de Fernando Simões Filho, que dá os primeiros passos na administração dos negócios do grupo. "Há muito que aprender e muito a fazer", diz o jovem empresário de apenas 20 anos, neto de Julio Simões.

O transporte de cargas ainda é o carro-chefe da receita obtida e mantém seu foco em serviços dedicados para montadoras de automóveis, indústrias de autopeças, de papel e celulose, siderúrgicas e mineradoras, com serviços de logística e armazenagem e locação de empilhadeiras e equipamentos pesados para movimentação de madeira. A frota, de 1.200 caminhões, realiza mais de 9 mil embarques por mês. Só em operações dedicadas transporta 1,5 milhão de toneladas por mês. Outro grande negócio do conglomerado é a empresa Stralu, de limpeza urbana, que mantém frota de 500 caminhões para coleta de lixo em Mogi das Cruzes e em alguns bairros da cidade do Rio de Janeiro. O transporte de passageiros – serviço que originou a multiplicação das atividades do grupo – conta hoje com 750 ônibus que servem linhas municipais de Mogi das Cruzes e intermunicipais em regiões próximas, além

GRUPO JULIO SIMÕES
PARTICIPAÇÃO DE CADA SEGMENTO NO FATURAMENTO DE 2006
FONTE: Grupo Julio Simões



de 180 ônibus exclusivos para o serviço de fretamento contínuo. A companhia também administra a maior rede de concessionárias de veículos da Volkswagen – a Original Veículos –, o serviço de locação de veículos e terceirização de frotas, disponibilizando 8.800 automóveis, e a JS Air Táxi, empresa de táxi aéreo que transporta peças, com exclusividade, para a Volkswagen.

CONDOMÍNIO DE LOGÍSTICA – A distribuição equilibrada do faturamento global entre as seis divisões do Grupo Julio Simões é um dos segredos do bom desempenho da companhia. "Em cada um dos seis segmentos da empresa o faturamento não excede muito os 20%", especifica Fernando Simões. Em 2006, ano em que o conglomerado faturou perto de R\$ 1 bilhão, 21,8% do resultado couberam ao segmento de transporte de cargas, 17,7% ao de limpeza urbana, 17,5% aos serviços dedicados, 16,7% às operações florestais, 14,5% ao transporte de passageiros e 11,8% à locação de veículos. Para este ano, a empresa quer expandir seus negócios em 30%, alcançando faturamento de R\$ 1,3 bilhão. "Nosso crescimento está sempre ligado ao dos nossos clientes", observa.

Hoje são mais de 60, diretos, e é a partir deles que novas atividades vão sendo implementadas no grupo. "Oitenta por cento de nosso crescimento têm saído de nossos clientes há mais de dez anos", explica o diretor-presidente.

A experiência adquirida com a diversificação desenvolveu em Fernando Simões um aguçado tino visionário. Seu novo alvo ocupa, por enquanto, uma enorme maquete no saguão central da sede da empresa. "Aqui está nosso investimento para o futuro: um condomínio de logística, com acesso a importantes rodovias, que conduzem ao Porto de Santos e ao Rio de Janeiro, um terminal ferroviário da MRS Logística e um CD de consolidação e distribuição de cargas que atenderá a diversos clientes e transportadores", explica, animado. O local, na divisa entre Itaquaquecetuba e Mogi das Cruzes, é estratégico e está ao lado do futuro rododanel. A obra será realizada em terreno de 500 mil m² e absorverá perto de R\$ 40 milhões em investimentos. A área construída terá, a princípio, 20 mil m². "Todos os segmentos de carga serão beneficiados com o novo terminal, especialmente os setores siderúrgico e automobilístico", prevê o executivo. ■

DISTRIBUIDORES FORD. CRESCENDO PARA AJUDAR SEU NEGÓCIO A CRESCER.

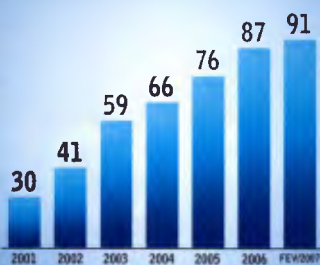
Nos últimos sete anos, inauguramos em média um novo distribuidor por mês. Já são 120 em todo o país, 91 exclusivos de caminhões. Todos com estoque completo de peças e equipe especializada para executar qualquer serviço em seu caminhão. É a Ford crescendo junto com seu negócio.

**QUANDO VOCÊ COMPRA UM CAMINHÃO FORD,
LEVA UMA REDE DE DISTRIBUIDORES JUNTO.**





EVOLUÇÃO DA REDE DE CAMINHÕES FORD.



Setor será mais competitivo

No comando da Anfavea, Jackson Schneider defende uma indústria automobilística mais competitiva no mercado internacional e devidamente preparada para enfrentar obstáculos logísticos domésticos

Sonia Crespo

EM 2006 A ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) completou 50 anos de atividades no País. Ao longo desse período, entre numerosos altos e baixos da economia nacional, foram produzidos 50 milhões de veículos. Um volume considerável para um país que, durante essas cinco décadas, esteve sempre em busca de um lugar ao sol entre

os países emergentes. Agora a proposta do novo presidente da Anfavea, Jackson Schneider, é produzir esse mesmo volume em bem menos tempo, "uns quinze anos, talvez". O executivo mostra-se animado e diz que o quadro econômico é bastante favorável para isso. Schneider, que é vice-presidente de RH, Jurídico e Relações Institucionais da DaimlerChrysler do Brasil, parece

muito confiante em sua missão para os próximos três anos, afirmando que a entidade adotará uma "visão de longo prazo". Com isso, ele quer dizer que a Anfavea enfrentará o grande desafio de incentivar o processo de criação de uma nova indústria automobilística brasileira, mais competitiva internacionalmente e mais preparada para enfrentar dificuldades estruturais – incluídos aqui os prováveis gargalos logísticos oriundos da falta dos investimentos necessários nos meios de acesso aos portos. Schneider quer a indústria automobilística competindo, cara a cara, com a China, a Índia e o Leste Europeu, nossos irmãos emergentes. E o caminho para isso, diz, é a criação de um grupo técnico, dentro da Anfavea, que analise as projeções de crescimento possíveis da nossa indústria para os próximos anos. "De preferência com a participação intensiva do governo federal, para que as decisões do grupo se tornem mais efetivas", destaca. O dirigente falou a Transporte Moderno sobre os rumos do mercado automobilístico no setor de veículos pesados.

TM – Durante os cinquenta anos de atividades da Anfavea foram produzidos cerca de 50 milhões de veículos. O senhor disse que "iremos produzir mais 50 milhões de veículos em bem menos tempo, a partir de agora". Qual seria a participação de veículos pesados – mais especificamente caminhões e ônibus – nessa projeção?



Jackson Schneider,
presidente da Anfavea

Jackson Schneider – Certamente a participação dos veículos leves em unidades na produção e também no mercado é majoritária, visto que caminhões e ônibus são bens de capital. Se tomarmos, por exemplo, a produção do primeiro quadrimestre deste 2007, de um total de 881,4 mil unidades, 831,4 mil são veículos leves (94,3%) e 49,9 mil são caminhões e ônibus (5,7%). De tal sorte que a projeção para os próximos 50 milhões de veículos leva em conta essa realidade do mercado. Estimativamente, com o

desenvolvimento do País, a participação de caminhões e ônibus deverá subir nas vendas totais. É o que esperamos.

TM – O senhor também disse que um grupo técnico está sendo montado pela entidade para analisar as possibilidades de projeção da indústria automobilística. Este mesmo grupo também estudará uma política de longo prazo para a indústria automotiva. Como essas projeções eram feitas anteriormente, como eram estruturadas as políticas de produção para a indústria do setor? Estes estudos realizados pelo grupo técnico avaliarão, em separado, as possibilidades de mercado para veículos de passeio e veículos pesados?

Schneider – A indústria automobilística brasileira já foi objeto de várias políticas industriais. Na sua própria implantação, em

meados dos anos 1950, havia a determinação de aprovação dos projetos com sua nacionalização gradual, o que era comandado pelo Grupo Executivo da Indústria Automobilística, o Geia, criado no governo do presidente JK. Mais recentemente, tivemos nos anos 1980 uma política de controle de preços e, nos 1990, as Câmaras Setoriais Automotivas. Outro exemplo que pode ser lembrado, caso de sucesso, é o programa do carro popular (motor de 1 litro), criado no governo do presidente Itamar Franco. Também merecem ser citados os programas do Pró-Álcool, (1975-1979) com a preparação de motores para rodar com mistura gasolina-álcool e exclusivamente a álcool, o que levou à criação do veículo flex fuel, outro sucesso de mercado, lançado em 2003. De modo que a indústria automobilística brasileira sempre agiu em parceria com o governo federal, visando à sua ampliação, modernização e competitividade. Nesse sentido, por exemplo, ainda houve o regime

automotivo nos anos 90, que propiciou a modernização e ampliação da indústria e a chegada de novos "players", enriquecendo o parque automotivo brasileiro.

O que a Anfavea está discutindo neste momento com o governo federal é análise e diagnóstico da situação da indústria automobilística brasileira em nível mundial, de modo a que venham a ser tomadas ações concretas para a melhora contínua da sua competitividade. Certamente as contribuições para essa análise alcançam todos os produtos, sejam veículos leves, sejam veículos pesados, tanto no plano do mercado interno como no das exportações.

TM – Já há alguma informação sobre essas projeções, no que diz respeito a veículos pesados, que possa ser divulgada?

Schneider – Tendo em conta que a contribuição da Anfavea, um estudo completo em

nível mundial, ainda está em fase de elaboração, seria prematuro adiantar qualquer informação. No momento oportuno, será feita ampla divulgação do trabalho.

TM - O "total apoio ao biocombustível" que a Anfavea está anunciando também se estende aos veículos pesados?

Schneider – Sim. Desde o primeiro momento a indústria automobilística brasileira apóia o programa do biodiesel, pelos seus inegáveis méritos econômicos, sociais e ambientais. Nossos caminhões já estão preparados para a mistura B2 e misturas com maior teor de óleos vegetais estão em análise também na nossa indústria.

TM – Atualmente o mercado externo é altamente promissor para o segmento de pesados. O senhor acredita que isso possa mudar nos próximos anos? Como e por quê?

Schneider – Os caminhões pesados são fundamentais no mercado interno (transporte de longa distância, agronegócio) e também nas exportações. Isso porque o caminhão brasileiro tem nível internacionalmente reconhecido, nossos produtos possuem a mesma qualidade do que melhor no mundo se faz. Aqui estão com fábricas no País as principais indústrias de veículos pesados do mundo.

TM – A indústria automobilística brasileira que produz ônibus e caminhões está qualificada para disputar mercados internacionais com a China e com outros países emergentes?

Schneider – Sim. À medida em que formos vencendo os entraves à competitividade, nos campos fiscal, creditício e de apoio à engenharia e tecnologia locais, por exemplo, a indústria automobilística brasileira estará sempre gradualmente mais qualificada para a acirrada concorrência internacional. ■

INDUSTRIE COMETTO

INDUSTRIE COMETTO SpA
Via Cuneo, 20,- 12011 - BORGO S. DALMAZZO - CUNEO - ITALY
TEL + 39 0171 263300 - FAX + 39 0171 266335
www.comettoind.com - e-mail : cometto@comettoind.com



COMETTO : Indústria Italiana de carretas hidráulicas modulares para o transporte especial fornece :

- Carretas modulares SÉRIE 1 MS
- Carretas extensíveis SÉRIE 4 com 5 e 6 eixos direcionais.
- Plataformas autopropelidas SÉRIE SYT para estaleiros e SÉRIE MSPE com largura de 2400 mm equipadas com controle remoto por rádio, giro dos eixos a 90 graus.



Representante Comercial Autorizado
AGR Passini Comércio e Representações Ltda
tel : (16) 3610-6855
fax : (16) 3610-9356
Cel : (16) 8111-1514
E-mail : agrpassini@terra.com.br
Web Site : www.agrpassini.com.br



Grupo Martins diversifica frota

Atacadista líder no segmento de distribuição de mercadorias, compra 183 caminhões Iveco, ação que faz parte de sua busca constante de melhoria de eficiência

EM UM DOS NEGÓCIOS MAIS EXPRESSIVOS fechados no setor de transporte neste ano, o Grupo Martins adquiriu 183 caminhões médios e pesados da Iveco, uma das medidas que têm por objetivo o crescimento de 100% em quatro anos. O acordo abrange o fornecimento de 85 caminhões pesados (65 Iveco Stralis 450S38T 4x2 e 20 Stralis 570S38T 6x2) e 98 modelos médios (88 Iveco EuroCargo 170E22 e 10 EuroCargo 230E24), além de um contrato de manutenção dos veículos.

O primeiro lote de 67 caminhões foi entregue no começo de maio na sede da atacadista em Uberlândia (MG) e vai integrar um dos mais avançados e abrangentes sistemas logísticos do Brasil, que atinge todos os 5.536 municípios brasileiros. Os outros caminhões

serão entregues até o final de junho.

Esta é a segunda grande venda da Iveco ao Grupo Martins, que comprara em 2002 um lote de 170 caminhões semileves Daily 49.12 chassi-cabine. Com a nova aquisição, a frota da Martins totalizará 1.219 veículos, dos quais 353 da marca Iveco, ou seja, 29% da frota utilizada pela atacadista.

Como parte do acordo, a Iveco e a Martins plantarão, em conjunto, cerca de 9 mil árvores em projetos de recuperação ambiental em Minas Gerais este ano, para compensar as emissões de poluentes, dentro do conceito do carbono neutro.

Com 53 anos de atividades, o Grupo Martins transformou-se em uma referência no mercado de distribuição no País. Além de atingir a totalidade das cidades

brasileiras, seus caminhões rodam mais de 42 milhões de quilômetros por ano. Com 4.500 funcionários e 4.200 representantes comerciais, a empresa atende a mais de 300 mil clientes, distribui 14 mil produtos diferentes, alcançando 2 milhões de pedidos anuais. O faturamento da empresa em 2006 somou R\$ 2,9 bilhões. Sua estrutura operacional inclui três centrais de armazenamento – em Uberlândia (MG), João Pessoa (PB) e Manaus (AM) – e 39 centros de distribuição avançada. A inauguração de uma nova central de armazenamento está prevista para este ano. O sistema de logística da Martins processa 98% dos pedidos recebidos em até 20 minutos depois de realizados.

"Sabemos que uma empresa deste por-



te, com esse alcance e com a missão de levar mercadorias a todos os brasileiros, precisa da melhor tecnologia disponível e profissionais muito treinados. Para a Martins, qualidade do atendimento e custos baixos são fatores essenciais de longevidade e perenidade do negócio", declarou Marco Mazzu, presidente da Iveco durante a solenidade de entrega do primeiro lote de veículos. "Por isso, estamos convictos de que a Martins fez uma boa escolha ao adquirir os caminhões Iveco. Trata-se de um reconhecimento à qualidade de nossos produtos".

Alaor Martins, presidente do grupo atacadista, ressaltou que as decisões da empresa são tomadas sempre com base em objetivos de longo prazo. No caso dessa



Na sede da Martins, em Uberlândia, são processados 300 mil pedidos por mês e as mercadorias chegam a todos os 5.536 municípios do Brasil

escolha, a empresa levou em conta os benefícios com a economia no consumo de combustível (estimado de 6% a 7% em comparação aos outros veículos da frota), os esperados ganhos com o contrato de manutenção e as vantagens operacionais proporcionadas pela tecnologia dos caminhões Iveco. De acordo com Alaor Martins, a empresa compra desempenho porque seu negócio é calcado no uso intensivo de capilaridade da operação, e tem margem de lucro reduzida e alto risco. Por isso, a necessidade de busca incessante de melhoria de eficiência para atender ao cliente e "nossa obsessão por redução de custos".

Os cavalos-mecânicos Iveco Stralis vão trabalhar acoplados a carretas do tipo furgão, com 14,6 metros de comprimento, próprias para três eixos. Na Martins, estas composições são normalmente utilizadas na ligação entre as centrais de armazenamento e os 39 centros de distribuição avançada, localizados em todas as capitais e em algumas cidades do interior do País.

Os modelos EuroCargo serão utilizados principalmente nos roteiros finais de entrega de mais de 300 mil pedidos por mês recebidos pela empresa, saindo dos CDs rumo aos endereços de mais de 210 mil clientes mensalmente.

No caso dos EuroCargo 170E22, a Iveco desenvolveu especialmente para o Grupo Martins uma versão com entre-eixo de 5.670 milímetros (comparados com os 4.818 milímetros de fábrica), que pode acomodar um baú de 8 metros no lugar do de 7 metros, para transportar 8.500 qui-

los de carga líquida, quase mil quilos a mais do que o modelo original. Os modelos 230E24 foram equipados com baú de 8,5 metros.

O contrato de manutenção incluído no acordo é customizado para a Martins, válido para toda a vida útil dos 183 veículos, e a empresa paga por quilômetro rodado. O valor é calculado conforme o perfil de utilização dos caminhões e estão incluídas todas as revisões preventivas, trocas normais de filtros e lubrificantes, além de eventuais manutenções corretivas. Os serviços ficam a cargo da Curinga Caminhões, concessionária Iveco de Uberlândia. O acordo também engloba o treinamento para a condução econômica dos 900 motoristas da atacadista. Após o curso, os instrutores da montadora indicarão os melhores motoristas para acompanhar o desempenho dos colegas e treiná-los sempre que houver necessidade.

A Iveco, como afirmou seu presidente, está em aceleração. Sua fábrica de Sete Lagoas (MG) produzia seis caminhões por dia em janeiro e agora monta 21 unidades a cada dia, triplicando a produção. Além do trabalho contínuo de ampliação de sua rede de concessionárias, que hoje conta com 63 pontos no território nacional, a montadora criou um centro de desenvolvimento de produtos no Brasil – para acelerar a introdução de novos produtos, pelo menos dois por ano – e prevê investimentos de R\$ 150 milhões para 2007 e 2008, dentro de sua estratégia de, no mínimo, dobrar o share no mercado até 2010. ■