

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](http://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  
 escribeiro@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

Sílvia 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](http://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 m<sup>2</sup>, 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 ficássemos 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-

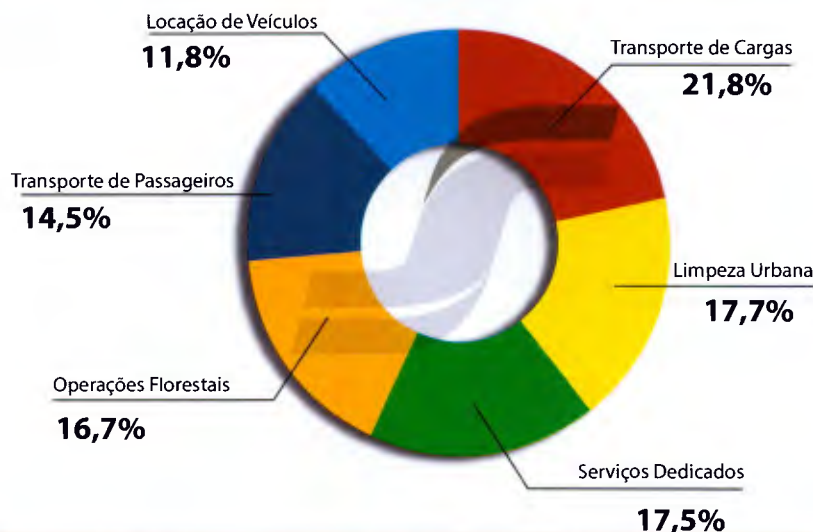
zer as entregas a seis mil clientes do fabricante — percentual que corresponde a 40% do total de compradores, a transportadora usará vans em vez de caminhões de grande porte. "Para nós é mais um negócio que surge e nos projeta em um novo setor", avalia a executiva, salientando que o contrato abrirá, 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 m<sup>2</sup> e absorverá perto de R\$ 40 milhões em investimentos. A área construída terá, a princípio, 20 mil m<sup>2</sup>. "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.**

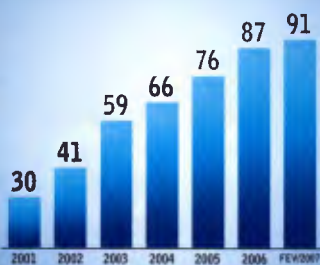


[www.fordcaminhoes.com.br](http://www.fordcaminhoes.com.br)  
0800-703 FORD  
3673





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 é 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 cidade 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 caminhão 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. ■



*Centro de modificações de caminhões Ford oferece um cardápio de 20 itens, como a alteração da distância de entre-eixo*

## Mod Center facilita a melhor aplicação

**Ford e Randon estabelecem parceria para que, sob o mesmo teto, os caminhões sejam montados conforme as especificações do cliente**

É FATO, É VISÍVEL NO CAMPO, NAS CIDADES, nas estradas, que caminhões do mesmo modelo e mesma marca, evidentemente, são parecidos, mas cada vez menos iguais. São mudanças, por vezes imperceptíveis, mas que fazem diferença na aplicação e na produtividade.

Foi de olho na ampliação dessa peculiaridade — isto é, os produtos devem ser feitos em linha, mas com um toque de diferenciação para se adaptarem ao uso — que a terceira no ranking de caminhões no País, a Ford Caminhões, e a Randon, líder no negócio de implementos rodoviá-

rios, celebraram uma parceria.

Ambas estão convivendo sob um mesmo teto, em São Bernardo do Campo (SP). Numa área de 6.240 metros quadrados, dentro da fábrica da Ford, a Randon passou a operar o Mod Center, dedicado a aprontar o veículo "customizado", de acordo com as especificações do cliente.

Ou seja, o caminhão é produzido na linha normal e, depois, sem atropelos, as modificações são executadas em espaço separado da linha de montagem, para não atrasar o fluxo dos veículos que não precisam de adaptações. A parceria Ford-

Randon no Mod Center adiciona valor ao produto sem afetar a rotina da fábrica.

O Mod Center começa oferecendo um cardápio de 20 itens: desde a troca do material de revestimento da cabine e dos bancos até a mudança da distância do entre-eixos e instalação de tomadas de força nos veículos.

Se um dos "pratos" mais servidos pelo Mod Center, claro, é a instalação do terceiro-eixo, há outros pedidos à la carte que surgem na medida em que se criam novas demandas. É o caso recente, proveniente do setor sucroalcooleiro, que, como

todos sabem, vem crescendo geometricamente em razão da escalada do consumo do álcool como combustível. Para oferecer mais conforto à tripulação e, com isso, dar condições à aceleração da produtividade do transporte nos canaviais, o Mod Center, num lote superior a uma centena de caminhões Cargo 2628e e 5032e, introduziu modificações para atender às peculiaridades do transporte de

cana-de-açúcar. Com isso, os veículos receberam, por exemplo, banco com suspensão a ar, protetor do radiador e climatizador de cabine.

Após longos anos de desamparo das montadoras em relação a mudanças que precisavam ser feitas para que os caminhões tivessem mais produtividade, hoje é mais do que consenso que sem "customização" é difícil atrair o cliente. E as montadoras, antes renitentes, aderiram ao movimento em prol da melhor relação custo-benefício da aplicação do veículo sem que características originais fossem afetadas.

"Mod Center faz parte da nossa estratégia de fortalecer cada vez mais a estrutura de caminhões na América do Sul, seguindo a filosofia de oferecer o melhor negócio em transportes", afirmou Dom DiMarco, presidente da Ford América do Sul por ocasião da inauguração da nova unidade no complexo industrial de São Bernardo do Campo.

O Mod Center elimina a necessidade de enviar os veículos para modificações fora das instalações da empresa, o que diminuiu os custos logísticos. Segundo a Ford, a realização dessas mudanças na própria fábrica proporciona um ganho considerável no processo, tanto nos aspectos de logística e produção como controle de qualidade e



*Instalação de terceiro-eixo é uma das modificações mais comuns*

garantia, beneficiando o cliente final.

As pesquisas, informa a montadora, indicam que 63% dos compradores de caminhões novos fazem algum tipo de modificação no veículo. As alterações mais comuns são: instalação de terceiro-eixo (33%), alongamento de chassi (13%), resfriador da cabine (22%), bancos especiais (20%), instalação de som (30% e rodoar (25%). O Mod Center permite atender a muitas dessas necessidades e fornecer ao cliente o caminhão já pronto, reduzindo o prazo de entrega. A produção de um veículo especial que antes demorava até três meses agora é concluída em



*Colocação de resfriador da cabine, serviço disponível no Mod Center*

uma semana, acrescenta a empresa. Além disso, pode-se fazer um único financiamento para o caminhão junto com as modificações.

O Mod Center da Ford é o único centro de modificações de caminhões no Brasil a funcionar dentro da fábrica, em uma área exclusiva para essa finalidade, o que traz vantagens de competitividade e rapidez na operação.

Além da instalação de terceiro-eixo em modelos convencionais da linha Cargo, operação feita regularmente no ritmo de 30 a 40 unidades/dia, o centro de modificações Ford/Randon pode realizar cerca de 300 modificações/mês, número que será ampliado no futuro, em sintonia com as necessidades do mercado. Conta com equipamentos e pessoal treinado para executar as modificações nos veículos em áreas preparadas para cada tipo de serviço. A supervisão e coordenação dos trabalhos é feita diretamente pela fábrica, seguindo os mesmos padrões, informa a montadora.

A parceira Randon, tradicional fornecedora da Ford, possui parceiros estratégicos de classe mundial. Situa-se entre as maiores empresas brasileiras e exporta para mais de 100 países.

A Ford Caminhões teve um bom desempenho em 2006, ano em que renovou a linha Cargo com o lançamento de nove modelos com motores eletrônicos. A marca já contabiliza cerca de 18.500 veículos comerciais com motorização eletrônica rodando no Brasil e no exterior.

As vendas da Ford na América do Sul cresceram 20% nos últimos três anos. De 2004 para 2005, o aumento foi de 15,6% (de 25.659 para 29.928 unidades). Em 2006, as vendas tiveram mais um avanço de 2,5%, somando 30.690 unidades. ■

# Chega o Axor 4144 fora-de-estrada

**Com a versão 8x4, basculante, para aplicações severas, montadora amplia linha Axor de caminhões extrapesados, agora com 16 modelos**

Raimundo de Oliveira



*Linha Axor tem cinco alternativas de entre-eixos e quatro versões de tração*

A MERCEDES-BENZ LANÇOU NO MERCADO seu primeiro modelo de caminhão extrapesado para operações fora-de-estrada na versão 8x4, basculante, o Axor 4144, com quatro eixos, sendo dois direcionais na parte dianteira do veículo. O Axor 4144 tem 50 toneladas de peso bruto total (PBT), sendo 35 de carga líquida, e possui capacidade máxima de tração (CMT) de 123 toneladas. Apontadas como segmentos que tiveram grande participação no aumento das vendas de caminhões nos primeiros meses do ano, a construção civil e a mineração são os alvos da montadora para o novo extrapesado. Entre janeiro e maio deste ano, a indústria produziu 34,9 mil caminhões, 9,7 mil dos quais foram modelos pesados, o que representa um crescimento de 28,2% neste segmento

em relação ao mesmo período de 2006.

Para a montadora, o novo extrapesado fora-de-estrada tem como diferencial dos outros caminhões nesta categoria a tração 8x4 e os dois eixos na parte dianteira do veículo, o que garante maior capacidade de carga líquida e maiores produtividade e rentabilidade para os operadores. Outro atrativo é a cabine estendida com ar condicionado. O Axor 4144, 8x4, foi criado para ser operado em terrenos acidentados, de difícil acesso e com solo de baixa aderência, por isto é indicado pela montadora para o transporte de minérios e cargas como areia, terra e brita, usados na construção civil.

O novo modelo extrapesado foi desenvolvido em conjunto pela DaimlerChrysler e a Multieixos, empresa que atua no setor de

implementos e é uma tradicional parceira da montadora na criação de adaptações a partir de veículos de linha Mercedes. O 4144 sai da linha de produção como um modelo original 6x4 e passa por modificações para transformá-lo em um 8x4. Além dos dois eixos direcionais na parte dianteira, o modelo também passa por modificações no freio e na suspensão para se transformar no modelo extrapesado fora-de-estrada. De acordo com a montadora, o modelo 8x4 pode ser revertido à versão original, um 6x4.

O Axor 4144 é equipado com motor eletrônico OM 457 LA com potência de 428 cv a 1.900 rpm e torque de 214 mkgf a 1.100 rpm, o que possibilita atender a demanda de setores que precisam de velocidades mais elevadas e melhor desempenho em subidas.

O trem de força do Axor 4144 é totalmente fabricado pela Mercedes. Os eixos traseiros de tração HD-7 e HL-7 formam um conjunto propulsor robusto, têm capacidade técnica para 32 toneladas e oferecem três relações de redução para atender a diferentes necessidades de desempenho. O conjunto de eixos tem redução nos cubos, bloqueio transversal e longitudinal do diferencial, suspensão tandem em molas, amortecedores e barra estabilizadora. Por conta dos bloqueios, o veículo conta sempre com tração uniforme em todas as rodas traseiras independentes das condições do solo e evita que uma roda patine independentemente da roda do outro lado.

"Com reduzido consumo de combustível,



agregados de longa durabilidade e fácil manutenção, o Axor 4144, 8x4, oferece o melhor custo operacional do mercado, garantindo melhor relação entre custo e benefício", afirma o diretor de Vendas de Veículos Comerciais da DaimlerChrysler, Gilson Mansur.

O câmbio G240 de 16 marchas é equipado com tomada de força para acionamento do basculante. O novo modelo também pode ser equipado com retarder, sistema hidrodinâmico acoplado à caixa de mudanças. A cabine do Axor 4441 é estendida em 180 mm e tem coluna de direção regulável em ângulo e altura, além de poder ser equipada com ar condicionado. No painel de instrumentos, as principais funções foram concentradas em um só local e o motorista conta com computador de bordo, que registra todos os dados de funcionamento do veículo e faz, por exem-

plo, a adequação dos intervalos de trocas de lubrificantes e das paradas para manutenção.

Com o novo 4144, a linha Axor da Mercedes atinge 16 modelos, o que, segundo a montadora, a coloca como a mais completa no mercado brasileiro e reforça a presença da marca no segmento de caminhões extrapesados e também no de veículos fora-de-estrada. A linha Axor permite cinco alternativas de entreeixos e variedade de tração nas versões 4x2, 6x2, 6x4 e agora também 8x4.

**NOVO CÂMBIO DO ATEGO** – Todos os veículos da linha Atego de semipesados da Mercedes-Benz passam a sair de fábrica com o câmbio G 85, que já era disponível nos modelos 1725 e 2425. Desde março, os modelos Atego 1518 e 1718 possuem o novo câmbio e o modelo médio 1418 também pode

receber o equipamento como opcional. O objetivo da montadora é melhorar as condições de desempenho dos veículos em áreas urbanas e nas estradas.

O câmbio G 85 possui seis marchas e é montado em conjunto com o eixo traseiro HL 5 de dupla velocidade. Os dois equipamentos são fabricados pela Mercedes-Benz e também são utilizados no modelo semipesado L 1620 6x2, que foi o caminhão mais vendido no mercado brasileiro no ano passado. Segundo a montadora, esta configuração do câmbio proporciona maiores velocidades máxima e média e melhor capacidade de arranque, o que gera menor consumo de combustíveis e melhores resultados de operação. As velocidades máximas podem chegar a 113 km/hora ou 130 km/hora, conforme as configurações do câmbio G 85, informa a empresa. ■

## As melhores soluções em transportes estão aqui !

### Sider:

- > Peças Originais
- > Lona Anti-Vandalismo
- > Teto Retrátil
- > Portas "Roll-up"
- > Easy Slider (entrega urbana)



### Comunicação Visual:

- > Adesivação
- > Pintura de Lona
- > Flash Graphics (lona sobre o baú)



### Frigoríficos:

- > Sider Frigorífico
- > Divisórias Térmicas (separação de carga)
- > Revestimento isotérmico de Vans e Baús



# Por que o Brasil deu certo para a Scania



**Além de estar sempre no topo das principais fábricas do grupo sueco, a subsidiária tem outros méritos, um deles o de propagar o conceito do caminhão pesado num país com matriz predominantemente rodoviária**

EM MAIO ÚLTIMO A INDÚSTRIA BRASILEIRA de caminhões completou 3 milhões de unidades produzidas no Brasil a contar de 1957, quando começa a contabilidade oficial da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea). Com menos de 200 mil caminhões brasileiros, a Scania participou com 6% do total – fatia magra na

proporção, mas relevante quando se analisa a linha de veículos de alto valor agregado que faz e, sobretudo, o papel do País no contexto mundial da marca sueca.

Inaugurada oficialmente em 8 de dezembro de 1962, em São Bernardo do Campo, a fábrica da Scania é a primeira unidade industrial da marca fora da Suécia para a pro-

dução de caminhões, ônibus e motores. E coleciona outros títulos relevantes – um deles, o de, seguidamente, estar entre as maiores operações mundiais da companhia.

Em 2007 a Scania Latin America, instalada no Brasil, vai produzir 23 mil caminhões e ônibus. É com esse número, recorde disparado de toda sua trajetória aqui, que a mar-



**1957**

Em 2 de julho de 1957 é constituída a Scania-Vabis do Brasil S. A. – Motores Diesel. Antes, desde 1951, o Grupo Vemag montava e comercializava os caminhões e os ônibus Scania no Brasil.



**1958**

É montado o primeiro Scania de fabricação nacional, um modelo L 75, atendendo rigorosamente às exigências do governo, de 35% de nacionalização.



**1962**

Inaugurada a fábrica da Scania em São Bernardo, a primeira unidade industrial da Scania fora da Suécia, para a produção de caminhões, ônibus e motores.



**1965**

Com oito anos de Brasil, a Scania cruza pela primeira vez a fronteira brasileira: um caminhão L 76 é exportado para o Uruguai.



ca comemora seus 50 anos desde que foi constituída, no dia 2 de julho de 1957, com o nome de Scania-Vabis do Brasil S. A. - Motores Diesel S.A.

Trata-se de data da constituição formal da empresa, embora a marca já estivesse aqui desde 1951. Até 1959 o grupo Vemag respondeu pela montagem e venda dos caminhões e ônibus Scania.

Antes de instalar a fábrica definitiva, em São Bernardo, a Scania, para aumentar o índice de nacionalização, exigido pelo governo, inaugurou a fábrica de motores, no bairro do Ipiranga, em São Paulo. O primeiro Scania, de fabricação nacional, um modelo L 75, atendia "rigorosamente às exigências do governo, de 35% de nacionalização", sublinha a empresa na literatura da sua linha do tempo. A fábrica de motores estreou com o propulsor D-10, de 165 cavalos, repassado para as instalações da encarregada de montar os caminhões Scania, a Vemag.

No seu livro, a Implantação da Indústria Automobilística no Brasil, o economista Sydney Latini, que de 1957 a 1963 foi secretário executivo do Grupo Executivo da Indústria Automobilística (Geia), órgão que criou as

regras e implementou as bases do setor no Brasil, relata que outra sueca, a Volvo, também se interessou pelo País, mas perdeu o prazo para apresentar o projeto que previa incentivos à instalação de subsidiárias brasileiras (a Volvo chegou posteriormente, na

pouco mais de 50 milhões de habitantes (apenas 14% morando nas cidades) e frota nacional com 230 mil caminhões, muito perto do número de automóveis, 280 mil. O Brasil, que ainda é ruim em infra-estrutura, na época mal engatinhava em rodovias — tinha 126 mil quilômetros de estradas, sendo apenas mil com pavimento. E exibia também frota de caminhões com alta idade média.

Fortes estímulos para a nacionalização dos caminhões foram fontes de atratividade. Uma delas, baixada pelo governo nos anos 50 foi conferir tratamento cambial mais favorável à importação de peças não fabricadas no Brasil para quem atingisse índice de nacionalização de pelo menos 60% do motor. Vieram novos incentivos cambiais quando os fabricantes de transmissão, eixos dianteiros e traseiros atingissem nacionalização de 70% em peso destes componentes.

Entre 1956, quando foi criado o Geia, e 1957, foram aprovados 18 projetos para fabricação de veículos. Dos onze que foram efetivados, sete contemplavam caminhões — Vemag, FNM, Mercedes-Benz, Ford, General Motors, International Harvester e Scania Vabis.



Modelo L 76, primeiro caminhão Scania exportado

década de 70, numa segunda fase da indústria, escolhendo como sede Curitiba). Nos anos 50, lembra Latini, "a marca Volvo já tinha longa tradição no Brasil e a marca Scania ainda não era sequer conhecida".

O censo de 1950 mostrava um Brasil com



**1974**

No Salão do Automóvel, em São Paulo, a Scania apresenta o modelo LK-140 e inaugura, no Brasil, o conceito de cabina avançada, logo batizada de "cara chata".



**1983**

O veículo nº 50.000 é produzido pela Scania Brasil no dia 18 de outubro. Trata-se de um caminhão T 112



**1991**

Chegam os caminhões da Linha 113/143 (série 3), que têm potências de até 450 cavalos, a maior do mercado brasileiro à época



**1998**

Iniciada a produção de caminhões da Série 4 na América Latina em fevereiro. É o começo de uma linha de produtos globalizados da Scania.



Destes sete projetos, dois tinham capital predominantemente nacional (Vemag e FNM), em um (Mercedes-Benz) o capital doméstico participava com 50% e no restante (Ford, GM, Internacional e Scania) o capital era externo.

A Scania, na sua linha de tempo destes 50 anos de Brasil, tem 1965 como marco importante. Foi quando fez a primeira exportação, um caminhão L 76 mandado para o Uruguai. Em 2007, 42 anos depois dessa solitária exportação, a subsidiária vai embarcar 72% da sua produção para uma coleção de países. A Scania tem fábricas em quatro países apenas e é muito ciosa — antes de abrir nova unidade, procura esgotar a capacidade do que já existe. A capaci-

dade mundial, hoje, de 80 mil unidades por ano (o Brasil tem 20 mil) será ampliada para 100 mil veículos até 2010.

Efetivamente, a fábrica de São Bernardo do Campo ganhou projeção internacional. E um dos primeiros passos aconteceu logo em 1969 quando realizou o primeiro embarque de componentes de caminhão para a Suécia. Era um lote de 200 bombas de óleo inteiramente nacionais para equipar os caminhões Scania suecos.

Os caminhões na Scania são conhecidos pela série. Em 1971, por exemplo, surge a linha conhecida como Série Zero. Eram os L 110, LS 110, LT 110 e B 110, substituídos em 1976 pela Série 1 e, em 1981, pela Série 2, (a linha T/R), introdu-

zindo no Brasil a fabricação sob encomenda e o sistema modular. A Série 3 chega em 1991 com os caminhões da linha 113/143, com potências de até 450 cavalos, a maior do mercado brasileiro à época. E, em 1998, é iniciada a produção de caminhões da Série 4.

A Scania praticamente só produz caminhão pesado (o semipesado é inexpressivo em volume) num Brasil que apenas nos últimos anos passou a comprar com mais intensidade essa faixa de produtos. A marca sueca “remou” contra a corrente também em 1974, quando no Salão do Automóvel, em São Paulo, mostrou o LK-140, batizado de cara-chata e que inaugurou aqui o conceito de cabine avançada. ■



**2003**

Transportadora Binotto compra 200 novos caminhões Scania, o maior volume já comercializado pela empresa em uma única venda, desde sua chegada ao País



**2004**

Em abril, a Scania lança os caminhões Evolução, marcada pela tecnologia eletrônica dos motores



**2004**

Em novembro, é fabricado no Brasil o caminhão Scania nº 150.000



**2006**

Scania apresenta linha mais completa de ônibus rodoviários de sua história, tendo como inspiração a grandiosidade do futebol brasileiro. É o Time dos Sonhos.

*Transpúblico:  
Uma feira de  
transporte público  
realizada por quem  
entende do assunto*

▶ **TRANSPÚBLICO** 2007

SEMINÁRIO NACIONAL



28, 29 E 30 DE AGOSTO DE 2007

TRANSAMERICA  EXPO CENTER  
SÃO PAULO (SP)

Mais informações pelo telefone 11- 5096-8104  
ou pelo e-mail [otmeditora@otmeditora.com.br](mailto:otmeditora@otmeditora.com.br)

REALIZAÇÃO:



PATROCÍNIO:



APOIO INSTITUCIONAL:



APOIO EDITORIAL:





# Exército recebe os primeiros caminhões Worker

**As Forças Armadas Brasileiras vão utilizar pela primeira vez caminhões militarizados da marca Volkswagen**

Raimundo de Oliveira

A VOLKSWAGEN JÁ ENTREGOU 15 CAMINHÕES militarizados fabricados pela montadora para as Forças Armadas Brasileiras. Os caminhões Worker 15.210, 4x4, são os primeiros da marca a serem utilizados pela área militar. A Mercedes-Benz foi a fornecedora de veículos militares às Forças Armadas Brasileiras nos últimos 50 anos. Os caminhões Volkswagen foram entregues para a Academia Militar das Agulhas Negras (Aman), vizinha da fábrica da Volkswagen, em Resende (RJ).

No Exército, os caminhões foram

rebatizados de VOP2 5QT, que significa que os veículos são do tipo operacional militarizado e capazes de transportar 5 toneladas em qualquer tipo de terreno. A Aman detém uma frota de 11 mil veículos operacionais, uma das maiores do País. A Volkswagen também deve entregar em junho um caminhão para a Aeronáutica.

De acordo com a montadora, os veículos fornecidos para as Forças Armadas passaram por testes em campos de prova militares em todo o país. Um protótipo percorreu 34 mil quilômetros nas bases do

Rio de Janeiro (Restinga da Marambaia), Mangaratiba (Itacuruçá) e Duque de Caxias, todas no Estado do Rio de Janeiro, e também em bases de Goiânia (GO), Cachoeira do Sul (RS) e por manobras no Espírito Santo para atender às exigências operacionais do Exército.

Para ter a homologação militar, os veículos tiveram que rodar em terrenos arenosos, alagados e na lama e também passar por manobras de embarques aéreos e marítimos, transporte de pontes, testes de balística para verificar a resistência da



#### FICHA TÉCNICA – VW 15.210 4X4

**Motor:** MWM 6.10 TCA  
**Potência:** 206 cv a 2.600 rpm  
**Torque:** 657 Nm a 1.700 rpm  
**Transmissão:** Eaton FS5406 A  
**Árvore de transmissão:** SPL 90  
**Caixa de transferência:**  
Marmon-Herrington MVG 750  
**Eixo dianteiro:** Marmon-Herrington MT 11  
**Eixo traseiro:** RS 23-145 com diferencial blocante  
**Pneus:** 12.00R20  
**Peso em ordem de marcha:** 5.200 kg  
**Peso bruto total:** 15.000 kg

*Os caminhões Worker modificados também servem para aplicações civis, como serviços de eletrificação rural, resgate florestal e apoio em aeroportos*

cabine a estilizações e uso de biodiesel na proporção de 2% de óleo vegetal.

Além de transportar tropas, equipamentos ou pontes, a flexibilidade do chassi, segundo a Volkswagen, permite a adaptação do veículo para receber tanque d'água ou bateria antiaérea.

Os caminhões Worker entregues ao Exército foram modificados pela Techno Car Guevel Veículos, empresa de Itaquaquecetuba (na Região Metropolitana de São Paulo), especializada em transfor-

mação de veículos. Os caminhões têm eixo dianteiro e caixa de transmissão fabricados pela empresa americana Marmon-Herrington. O motor MWM tem seis cilindros turboalimentado e a transmissão manual é da Eaton.

O objetivo da montadora é comercializar os veículos também para usuários civis, como empresas de eletrificação rural, de resgates florestais e de aeroportos, forças policiais urbanas que precisam de veículos antitímim.

**CONDIÇÕES EXTREMAS**—A Volkswagen comemorou também a entrega de 439 veículos para o Peru no ano passado. Nos

últimos cinco anos a empresa forneceu 1.200 caminhões para o mercado peruano. Segundo a empresa, por conta das características especiais do país, que tem locais com altitude superior a 4 mil metros e temperaturas inferiores a 0° C e regiões costeiras com temperaturas superiores a 40° C, os veículos são produzidos para suportar condições extremas. A marca detém 33% de participação no mercado de caminhões do Peru.

Segundo a empresa, todos os caminhões Volkswagen têm capacidade para enfrentar temperaturas entre 20° C negativos a 45° C. Em relação às altas altitudes, a turbina do motor é confeccionada com materiais nobres por conta do ar rarefeito, que força a turbina a trabalhar com altas rotações. O ar rarefeito também afeta a refrigeração dos veículos, que recebem um radiador redimensionado e uma bomba de combustíveis recalibrada. Segundo a empresa, no mercado peruano o caminhão Volkswagen mais vendido é o modelo VW 17.220. ■

# Previsão de recorde para este ano

**A expectativa das montadoras é de que o aquecimento das vendas de caminhões se estenda por um período prolongado**

SAFRA AGRÍCOLA RECORDE, DÓLAR EM queda e plano de financiamento mais acessível deverão manter o mercado de caminhões aquecido por longo prazo. É o que prevêem os executivos das montadoras de veículos comerciais. "Em 2007 o mercado deverá bater recorde mais uma vez, garantindo excelente resultado para toda a indústria", afirma Ricardo Alouche, diretor de Vendas e Marketing da Volkswagen Caminhões e Ônibus.

Além de intensificar as negociações com seus fornecedores, as montadoras de caminhões terão de usar a criatividade para acelerar a produção e garantir a entrega dos veículos aos clientes no prazo combinado, já que os investimentos em ampliação de fábrica, por enquanto, estão descartados.

A Scania que está com uma lista enorme de pedidos para o exterior e prazo de até 90 dias para entregar o caminhão extrapesado aos clientes brasileiros, informou que só fará investimentos em produção nos próximos dois anos. "Neste ano vamos produzir em dois turnos até 23 mil unidades de caminhões e ônibus para atender o Brasil e o exterior", revela Christopher Podgorski, diretor-geral da Scania Latin America. O volume é superior à previsão feita no ano passado, que era de montar 19 mil veículos. A fábrica da montadora em São

Bernardo do Campo (SP) tem capacidade para produzir 20 mil veículos por ano. De toda a produção, apenas 28% ficam no Brasil — o restante é destinado à exportação.

A empresa, que já trabalha em três turnos na área de componentes e usinagem de motores, investe

US\$ 30 milhões por ano no

Brasil. A estratégia da Scania, segundo Podgorski, é direcionar parte das exportações brasileiras para outras fábricas do grupo sueco por causa da desvalorização do dólar. No primeiro quadrimestre de 2007 a Scania ampliou em 31,8% suas vendas em rela-

ção a igual período do ano passado, para 1.856 veículos.

Mesmo com dificuldade para cumprir os prazos de entregas, Gilson Mansur, diretor de Vendas da DaimlerChrysler, garante que não há necessidade de fazer investimentos em produção na fábrica de São Bernardo do Campo (SP). "A empresa analisa a possibilidade de implantar o terceiro tur-



**Mansur: mercado estará aquecido também em 2008**

no, mas é preciso ter certeza se os fornecedores terão capacidade, pois não adianta colocar o terceiro período, elevar os custos da companhia e não ter matéria-prima para manter a alta produtividade. É preciso adequar o mix de produtos", destaca Mansur. Em dois turnos de trabalho a DaimlerChrysler produz 239 veículos por dia. Para este ano a empresa prevê fabricar 57 mil caminhões e ônibus. A estimativa feita no ano passado era de montar de 55 mil unidades. "Além da recuperação do setor agrícola, os programas de financiamento, como o Finame e o leasing, estão colaborando para o aumento nas vendas de veículos e a tendência é que o mercado se mantenha aquecido também em 2008", afirma o diretor da Daimler-Chrysler.

Por trabalhar com o conceito modular de produção, a Volkswagen tem a vantagem de manter a flexibilidade permanente na sua fábrica de Resende (RJ), o que permite acelerar o ritmo de montagem. Mas, por causa do grande volume de pedidos e do extenso prazo de entrega,



**Alouche: bons resultados para toda a indústria**



**Podgorski: venda subiu 31,8% no primeiro quadrimestre**



que chega até 60 dias para os modelos extrapassados, a montadora já decidiu utilizar toda a capacidade da sua fábrica, completando os dois turnos de trabalho.

A previsão de produzir 150 veículos por dia já foi superada em maio deste ano com o volume diário de 185 unidades de caminhões e ônibus. "Até o final do ano a estimativa é de produzir 200 veículos por dia. Isso ocorrerá se o governo tomar algumas medidas em relação ao dólar", diz Ricardo Alouche, diretor da Volkswagen.

"A minha visão é que esse bom momento do setor automotivo é algo que veio para ficar e a fábrica de Resende tem capacidade para



**Terciano: exterior abastecido, mesmo com o dólar baixo**

atender a qualquer demanda de mercado e, além disso, os nossos fornecedores apostam num crescimento à frente e que avançará ao longo de 2007", observa Alouche.

O diretor da Volkswagen afirmou que a empresa não vai rever volume de produção por causa da perda da competitividade no mercado externo com o dólar desvalorizado. "Vamos rever as estratégias de exportações e reajustar o preço dos caminhões que serão destinados ao exterior para não ter prejuízo", acrescenta. Segundo o executivo, o índice mínimo necessário para o reajuste de preços é de 10%. "Além disso, vamos conversar com o governo e tentar reduzir o ICMS para exportação", afirma.

Cláudio Terciano, gerente nacional de Vendas da Ford Caminhões, informa que a empresa está preparada para atender a uma demanda maior e que está conversando com toda a cadeia de fornecedores para manter o acelerado ritmo de produção.

A Ford Caminhões, que já elevou em 49% as suas vendas no primeiro quadrimestre em relação ao mesmo período do ano passado, estima produzir neste ano 29 mil caminhões. Do volume total, 12 mil unidades serão destinadas ao mercado externo. "Mesmo com o dólar baixo, temos que manter abastecida a nossa rede de concessionárias no exterior", comenta Terciano.

Ao ritmo das vendas, o setor deve fechar neste ano com volume acima de 80 mil unidades, mas abaixo do recorde de 1977, que registrou vendas de 90 mil veículos, principalmente de leves e médios. ■

# LONGA

## A medida certa para sua armazenagem.

ISO 9001 2000



**MIRA**  
Transportes

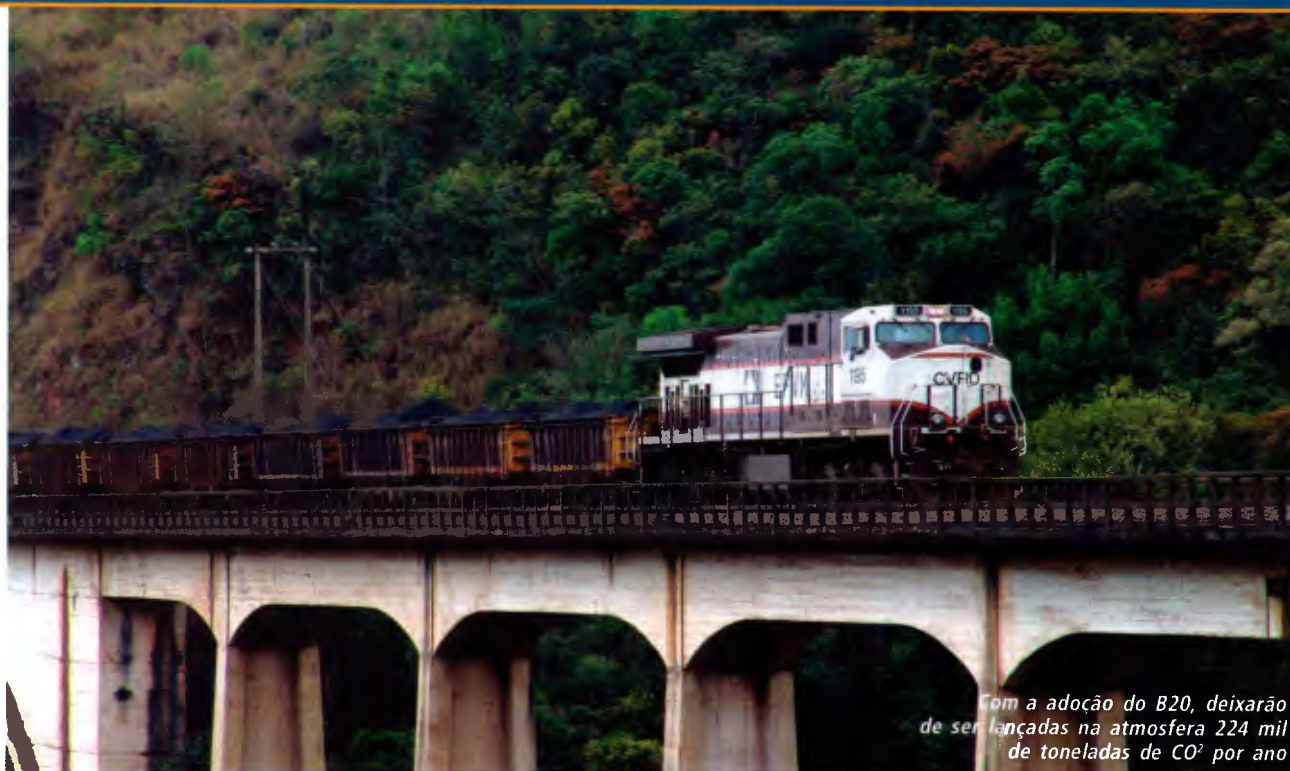
## Faça como o MIRA Transportes, execute o seu projeto com a Longa.

MPA | Porta Bag | LongPallet | LongTainer | Pallet Aço | LongBox | LongStar | Porta Pallets  
Auto Portante | Drive-In/Thru | Push-Back | Porta Pallet Dinâmico | Flow-Rack

LOCAÇÃO de Racks MPA e Estruturas PORTA PALLET



Fornecedor Credenciado  
Cartão  
**BNDES**



# CVRD adota o biodiesel B20

**Acordo firmado entre a BR Distribuidora e a Companhia Vale do Rio Doce garantirá o fornecimento de biodiesel durante cinco anos para as locomotivas das ferrovias Carajás, Vitória Minas e Centro-Atlântica**

Sonia Crespo

AS LOCOMOTIVAS DA ESTRADA DE FERRO Carajás (EFC), situada na região Norte, e da Estrada de Ferro Vitória Minas (EFVM), da região Sudeste, duas ferrovias da Companhia Vale do Rio Doce, já estão usando o biodiesel B20 – mistura que contém 20% de óleo vegetal e 80% de diesel comum em suas operações. No final de maio último, a empresa anunciou acordo firmado com a Petrobras Distribuidora, que se encarregará de abastecer as malhas durante os próximos cinco anos, em contrato renovável a cada dois anos. O volume total será de 9 milhões de metros cúbicos de diesel. De

acordo com o diretor de Logística da Vale, Eduardo Bartolomeo, as duas ferrovias consumirão entre 20 mil e 30 mil toneladas do combustível alternativo por ano, o que corresponde, hoje, a 1,7 milhão de litros por mês. "Até o final de 2007 esse volume saltará para 33 milhões de litros de B20 por mês", estima o executivo. Com a parceria, a Vale do Rio Doce será uma das maiores consumidoras de biodiesel do mundo e a maior do Brasil.

A empresa já vinha utilizando a mistura B2 (2% de óleo vegetal e 98% de diesel comum) desde janeiro nas locomotivas, ca-

minhões fora-de-estrada e na geração elétrica pela companhia. Com a adoção do B20, Eduardo Bartolomeo avalia que 224 mil toneladas de CO<sup>2</sup> equivalentes deixarão de ser lançadas na atmosfera até dezembro deste ano. Para se ter uma idéia, esse volume de CO<sup>2</sup> é igual à emissão anual do gás em uma cidade com 27 mil habitantes. Hoje a Vale do Rio Doce consome 50,6 milhões de litros/mês de B2, o equivalente a 61% do consumo mensal de diesel de toda a companhia, que é de 83,3 milhões de litros. O consumo anual chega a um bilhão de litros de diesel. "A partici-




pação do B20 na matriz energética da Vale atingirá 100% quando o País tiver capacidade de produção do combustível", complementa o executivo.

**NEM CUSTO, NEM ECONOMIA** – A terceira malha administrada pela empresa, a Ferrovia Centro-Atlântica (FCA), localizada entre as regiões Nordeste e Sudeste, começará a usar o biocombustível a partir do ano que vem. Bartolomeo estima ainda que durante os 12 meses de 2008, com o uso contínuo do B20 pela Vale em suas ferrovias, deixarão de ser emitidas cerca de 336 mil toneladas de CO<sup>2</sup> na atmosfera. A opção pelo biodiesel, acrescenta, "é um incentivo à agricultura e a conseqüente promoção do desenvolvimento das comunidades e regiões produtoras dos vegetais. "Com o B20 as ferrovias vão emitir 16 vezes menos CO<sup>2</sup> que os caminhões emitem", explica. O executivo garante que não haverá custo adicional e nenhum tipo de economia de escala com a adoção do produto como combustível. "Na equação consumo versus potência não haverá perdas nem benefícios financeiros", salienta.

Para a BR Distribuidora, o acordo representa o maior negócio já firmado pela empresa em fornecimento de biodiesel. "A Vale do Rio Doce é para nós um cliente de escala que nos dá uma justificativa dos investimentos que estão sendo feitos nessa área", comenta a presidente da BR, Maria das Graças Foster. A BR mantém atualmente 64 bases e terminais de abastecimento em todos os estados brasileiros. Existem atualmente oito produtores de biodiesel no País que, segundo Foster, poderão chegar a 20 até o final do ano. "Poderemos atender a Vale com toda a condição, sem custo adicional para nosso cliente", garante a executiva. A distribuidora já tem biodiesel em 4.624 postos da rede, número que corresponde a 95% do total de estabelecimentos com a bandeira BR. A presidente da BR explica que o biodiesel é um dos combustí-

## FROTA DE LOCOMOTIVAS DA VALE DO RIO DOCE

(Ferrovia x Marca)

	 GE (EUA)	 EMD (EUA)	 ALCO (EUA)	Total
<b>Centro-Atlântica</b>	263	174	53	490
<b>Vitória Minas</b>	188	132	...	320
<b>Carajás</b>	98	85	...	183
<b>Total</b>	<b>549</b>	<b>391</b>	<b>53</b>	<b>993</b>

Fonte: CVRD

veis mais rentáveis para o segmento de distribuição de combustíveis, "muito embora as margens de ganho sejam muito pequenas". Para receber, armazenar e distribuir o B20 para a CVRD, algumas instalações da Petrobras estão sofrendo adaptações em sua infra-estrutura, como os terminais de Betim (MG), Duque de Caxias (RJ), São Luís (MA) e Vitória (ES), além das bases de Açailândia (MA) e Marabá (PA) e a área individual de armazenagem em pool de Embiruçu (MG).

A parceria no biodiesel é apenas parte da forte relação comercial entre as empresas. Dos 3.300 clientes grandes consumidores da BR Distribuidora, a Vale é responsável pela compra do maior volume de combustíveis, entre óleo diesel, óleo combustível e gasolina. O contrato prevê o fornecimento de 1,8 bilhão de litros por ano desses derivados de petróleo. No total, a BR atende 80 pontos de abastecimento da CVRD em todo o território nacional, nos segmentos de mineração, siderurgia e logística.

**EXEMPLO PRODUTIVO** – Bartolomeo diz que em cinco anos, entre 2001 e 2006, as ferrovias da Vale ampliaram as operações de carga de 29,5 milhões de toneladas em 2001 para 49,7 milhões de toneladas em 2006, o que representou um crescimento de 26%. As duas ferrovias que irão estrear no biodiesel têm mais de 2 mil quilômetros

de linhas. Desde o início dos testes, conta, foram investidos R\$ 2 milhões no aparato dos trens. A Vale possui atualmente 993 locomotivas, todas importadas dos Estados Unidos, sendo que 490 pertencem à FCA, 320 à Vitória Minas e 183 à Carajás. Desse total, 549 são da marca GE, 391 da EMD (Electric Motive Division) e 53 da Alco (American Locomotive Corporation).

Outras grandes ferrovias brasileiras também estão estudando a possibilidade de adotar o uso do B20 em suas operações, como a MRS Logística que, no momento, vem realizando testes com o combustível alternativo. A América Latina Logística (ALL) já utilizou, a título de experiência e com resultados significativos, o B20 em suas locomotivas durante o ano de 2003: "Temos todo interesse em utilizar biodiesel em nossas locomotivas. Em 2003, realizamos testes com o B20, que demonstrou ser tão eficiente como o diesel. Há três meses nossas máquinas em Iguazu têm funcionando com esta mistura, mas para viabilizar completamente este uso, são necessárias fontes sustentáveis de fornecimento, que estão se estruturando neste momento no Brasil", comenta Carlos Eduardo Monteiro, superintendente de Suprimentos da empresa. "Hoje todas as locomotivas da ALL estão preparadas para a utilização do B20, e até 2009 pretendemos substituir 20% de seu consumo de combustível pelo biocombustível". ■

# Gefco quer conquistar o Mercosul

**Para crescer no Mercosul 50% ao ano no próximo triênio, o operador logístico de origem francesa abre escritório no Chile e reforça as relações comerciais que mantém no Brasil e na Argentina há oito anos**

**Sonia Crespo**

ESSENCIALMENTE EUROPEU, O OPERADOR logístico Gefco pretende alçar vôos mais longínquos. Sem deixar de lado as raízes, que lhe deram o nome e a confiabilidade adquiridos ao longo de seus 57 anos de existência, a empresa quer agora consolidar sua marca e seus serviços em nações emergentes. "Europa Oriental, Rússia, China, Índia e o Mercosul são países e regiões de grande importância atual nos projetos da empresa", destaca Christian Zbylut, vice-presidente Network do grupo. No Mercosul, especificamente, onde a Gefco já é um dos maiores grupos de logística, atendendo clientes do Brasil e da Argentina desde 1999, a meta é alcançar um crescimento anual de 50% nos próximos três anos. Para reforçar essa expansão, está ampliando sua área de atuação e, já a partir de julho, inaugura o escritório em Santiago, capital do Chile.

As expectativas de expansão da Gefco na região são resultado do crescimento dos próprios clientes locais e do desenvolvimento internacional no grupo. Recentemente, a Gefco Brasil e a Gefco Argentina se uniram para a criação de um trajeto rodoviário regular entre São Paulo (SP) e Buenos Aires, onde uma carreta é enviada semanalmente do Brasil para a Argentina; a expectativa é aumentar essa frequência gradativamente. Nestes dois países, a empresa tem clientes do setor automotivo e de produtos de beleza e saúde, como Bosch, GM, Ford, Kia, Visteon, L'Oreal, Novartis e outros. Os resultados do faturamento da Gefco no Mercosul em 2006 comprovam seu crescimento: 111 milhões de euros,



**Uma carreta é enviada semanalmente de São Paulo a Buenos Aires pela Gefco**

34% a mais que os 82 milhões de euros registrados em 2005. "Pretendemos focar nossas ações no corredor produtivo do Mercosul, que responde por 75% da economia da região", especifica Abel Lamé, diretor geral Mercosul do grupo. "Queremos também oferecer mais segurança no transporte e, para isso, criamos a Gefboxsystem — uma embalagem especial de plástico reforçado", anuncia. A rede do grupo na região do Mercosul abrange 33 depósitos.

Com os planos de crescimento em execução, Lamé não ignora as dificuldades que um operador logístico vive hoje ao enfrentar a deficiente estrutura logística brasileira: "Como todos os demais transportadores brasileiros enfrentamos certos obstáculos físicos para expandir nosso negócio. Temos de buscar as melhores alternativas", observa. Lamé defende um desenvolvimento simultâneo para rodovias, ferrovias e vias marítimas, das quais dependerá qualquer operação multimodal eficiente em um país de grandes dimensões, como o Brasil. Christian Zbylut acrescenta que as

ferrovias, por exemplo, são um modo de transporte essencial em diversas operações realizadas na Europa Oriental. Ele exemplifica o transporte de veículos da China para a Rússia, feito em sistema de CKD através de trens semanais, pela ferrovia Transiberiana, uma das ferrovias mais longas do mundo. "Desde Pequim carregamos cerca de 200 veículos em cada trem, que seguem para a região da Manchúria. Lá é realizado o transbordo para uma nova composição que continua a viagem até Moscou. O percurso total dura quinze dias", conta. "Pretendemos utilizar, da mesma forma e com a mesma eficiência, as ferrovias brasileiras. Por que não?", compara o executivo.

O Grupo Gefco, presente em 80 países — responsáveis por cerca de 85% do comércio mundial —, aumentou seu faturamento global em mais de 120% no período entre 1998 e 2006, passando de 1,4 bilhão de euros para 3,2 bilhões de euros. Pelo terceiro ano consecutivo, os negócios do grupo realizados no setor industrial subiram quase 10%. ■

# ABTC 2007



## VIII CONGRESSO NACIONAL INTERMODAL DOS TRANSPORTADORES DE CARGAS

08, 09 e 10 | Agosto | 2007 | JOINVILLE - SC  
EXPOCENTRO EDMUNDO DOUBRAWA

O Congresso da ABTC chega a sua oitava edição para debater os rumos e os desafios do setor de cargas. Nas modernas instalações do Expocentro Edmundo Doubrawa em Joinville, SC, onde acontecerá o VIII Congresso da Associação Brasileira dos Transportadores de Carga, destacados empresários, técnicos e líderes do setor vão discutir temas, elaborar sugestões e idéias que possam servir de referência para as ações necessárias à transformação positiva deste segmento que move o País. Paralelamente será realizada a Feira Automotiva, uma ótima oportunidade para gerar negócios e estreitar relacionamentos. **Participe!**

### Inscrições gratuitas

Informações: [www.abtc.org.br](http://www.abtc.org.br) • Tels.: 61 3321.7172 ou 61 3322.4321  
e-mail: [abtc@abtc.org.br](mailto:abtc@abtc.org.br)

Fotos cedidas pela Promotora



REALIZAÇÃO:

APOIO INSTITUCIONAL:

ORGANIZAÇÃO:

APOIO EDITORIAL:

**ABTC**  
Associação Brasileira dos Transportadores de Carga

**FETRANDESC**

**SEST SENAT**  
Serviço Social de Transporte  
Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte

**INTERKAJO**

**CNT**  
Confederação Nacional de Transportes

**MF**  
Ministério das Minas e da Energia

**transporte**  
MODERNO

**CNT**  
TRANSPORTE ATUAL

# Cartão dá força ao caminhoneiro

**Pamcary e CTF firmam parceria na operação do vale-frete, meio de pagamento eletrônico que substitui a carta-frete, método arcaico e discutível de adiantar a remuneração**

PAMCARY E CTF TECHNOLOGIES FIRMARAM parceria em torno do Pamcard, um cartão eletrônico que surge com a proposta de substituir a carta-frete, um pedaço de papel ainda bastante utilizado para pagar fretes. Em vez de receber a carta-frete como adiantamento do pagamento, o caminhoneiro passará a ter o vale creditado no Pamcard para ao longo da viagem pagar suas despesas.

A solução poderá corrigir distorções e injustiças. O caminhoneiro, na posse do cartão com o crédito, terá uma rede de postos credenciados — e, com isso, poderá optar pelo estabelecimento de sua preferência, sem se submeter a imposições, uma delas a de consumir aquilo que não precisa, o que geralmente acontece quando o adiantamento é feito em forma de carta-frete.

Desunido, desamparado, o caminhoneiro por vezes é vítima de práticas nem sempre justas. Não bastassem as dificuldades inerentes ao mercado — consubstanciadas num frete que restringe sua remuneração, na precariedade da grande parte da malha rodoviária, na insegurança pessoal e outras mazelas — o caminhoneiro ainda precisa pedir favores quando está de posse, por exemplo, da carta-frete.

Pamcary e CTF certamente têm seus interesses, mas, em contrapartida, oferecem facilidades. "Todos ganham nessa operação. O caminhoneiro, porque não precisará mais pedir favores. O dono da carga, porque terá um rastreamento da carga, e o transportador, porque poderá se valer de despesas como crédito tributário que hoje não tem como



*Luis Dick: dados disponíveis na internet*

comprovar", diz Ariê Halpern, criador da CTF Technologies do Brasil.

O sistema Pamcard, lançado em 2003 para substituir a carta-frete pela Pamcary, a partir da parceria estabelecida com a CTF deverá ter novo impulso.

Desde seu lançamento, o Pamcard, além de vale-frete, oferece as funções de vale-pedágio, crédito, débito, identificação do caminhoneiro no Telerisco e controle do ciclo logístico, incluindo o gerenciamento dos custos dos combustíveis em parceria com a CTF. "O gerenciamento de combustíveis — que já atendia veículos de frotas e pela primeira vez atinge o caminhoneiro — dispensa o uso de equipamentos instalados no veículo. Basta apenas utilizar o cartão no posto de combustíveis. O sistema informará o valor do crédito disponível para o abastecimento e permitirá que os dados sejam transmitidos para o portal Pamcary-CTF. Com o novo ser-

viço, ficarão disponíveis, na internet, dados que identificam o veículo e informam a quantidade, o tipo e o valor do combustível abastecido", diz Luís Felipe Salek Dick, diretor de negócios do Pamcard.

Tudo que se relaciona ao transporte rodoviário de cargas, pela sua grande importância na logística, tem relevante destaque. O frete recebido pelo autônomo, por exemplo, é calculado em R\$ 64 bilhões por ano. Tal número é obtido por dedução: estima-se que o caminhoneiro autônomo consuma 18 bilhões litros de diesel (cerca de R\$ 32 bilhões) e se sabe que o combustível representa 50% do frete que recebe.

Usos e costumes, como o carta-frete, certamente não são de fácil erradicação. Mas, Halpern, da CTF, entende que o Pamcard em dois anos possa gerenciar R\$ 12 bilhões em frete-caminhoneiro. "Veja que há modéstia, pois estamos falando de apenas 20% do frete faturado pelo autônomo", afirma.

As duas empresas têm serviços relevantes prestados na área de transporte. A Pamcary, com faturamento de R\$ 250 milhões, quadro de 1.100 empregados, por exemplo, é a líder nacional de gerenciamento de risco no transporte rodoviário de cargas. Conta com mais de um milhão de empresas cadastradas.

A CTF Technologies, com faturamento de R\$ 60 milhões por ano, 350 funcionários, controla a gestão de combustível de 140 mil veículos de frotas próprias e terceirizadas em parceria com os bancos Bradesco e Unibanco e as redes BR (Petrobras) e Ipiranga. ■



DEBAVO



# Se o câmbio raspou,

## Renov

Mercedes-Benz  
Peças Remanufaturadas

### CÂMBIO REMANUFATURADO MODELO G 60

A 695 260 16 00 0080  
ou A 695 260 17 00 0080  
OF 1721, OF 1417, OH 1418, L 1218, 1215C,  
Atego 1315, 1418, 1518 e 1718

**R\$ 4.036,50\***  
Ou em até 18x

Garantia Nacional  
**12**  
MESES  
sem limite de quilometragem



### MOTOR COMPACTO ELETRÔNICO REMANUFATURADO OM 904 LA

A 904 010 28 50 0080  
712 C, 914 C, 1215 C, L 1218 EL, OF 1417,  
LO 914/915, OH 1418, Accelo 915

**R\$ 5.959,04\***  
Ou em até 18x



### CÂMBIO REMANUFATURADO MODELO G 85

A 695 260 15 00 0080  
L1620, L1622, OF 1722, Atego 1725

**R\$ 4.036,50\***  
Ou em até 18x



### MOTOR COMPACTO REMANUFATURADO OM 611 LA

A 611 010 01 50 0080  
Sprinter 311/313CDI

**R\$ 6.707,38\***  
Ou em até 18x

Mercedes-Benz, marca registrada do Grupo DaimlerChrysler.

## Renovado por quem melhor entende do assunto. Isto sim que é vantagem.

Consulte condições de parcelamento, preço de mão-de-obra  
e outras formas de pagamento nos concessionários  
participantes da promoção ou ligue: 0800 970 9090.

\*Preço unitário à vista. Preço do motor/câmbio à base de troca. Sujeito à aprovação do motor/câmbio usado, de acordo com os critérios vigentes na Fábrica. O preço do item não inclui mão-de-obra, kits de montagem e serviços auxiliares. Promoção válida até 31/08/07 ou enquanto durarem os estoques. Confirme, no concessionário, se o modelo de seu veículo está contemplado na promoção. Fotos meramente ilustrativas.



# Mercedes-Benz

# Segurança e qualidade do transporte em debate

**As estatísticas evidenciam um problema de segurança que precisa ser atacado em um contexto em que a economia mostra capacidade de recuperação**



*Geraldo Vianna: momento é propício para buscar soluções para reduzir acidentes com caminhões*

AS ESTATÍSTICAS DOS ACIDENTES NAS estradas brasileiras assustam e surpreendem. Registros da Polícia Rodoviária Federal indicam a ocorrência de 110 mil choques e colisões a cada ano nas rodovias federais, envolvendo 34 mil veículos e 145 mil motoristas. São perdas que o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea) calcula em R\$ 22 bilhões ao ano, entre custos sociais e financeiros. Do total dos acidentes, 35% envolvem caminhões que, por sua vez, provocam prejuízos de R\$ 7,7 bilhões.

As perdas humanas e econômicas em desastres envolvendo caminhões superam expressivamente o ônus contabilizado nos sinistros de roubos de carga, cujos prejuízos são projetados em R\$ 1,1 bilhão por ano. Essa realidade negativa tem mobilizado as lideranças do segmento de transporte de cargas, que avaliam que uma atividade estratégica

para o País e vital para o suprimento das populações urbana e rural não deveria estar relacionada a um impacto tão brutal.

A urgência em sensibilizar autoridades e empresários para o problema levou a Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística (NTC&Logística) e a Comissão de Viação e Transporte da Câmara Federal a dedicarem a sétima edição do Seminário Brasileiro do Transporte Rodoviário de Carga ao debate sobre a segurança e qualidade do transporte. O seminário foi realizado no dia 23 de maio na Câmara dos Deputados, em Brasília.

No entendimento do presidente da NTC &Logística, Geraldo Vianna, o momento é propício para a busca de soluções. As estatísticas evidenciam um problema a ser atacado em um contexto em que a economia mostra capacidade de recuperação e gera uma demanda maior por serviços de locomoção e distribuição de

mercadorias. "Não dá para exercer uma atividade de importância estratégica para o País matando tanta gente", ressalta.

Geraldo Vianna conta que nos últimos 20 anos a atividade de transporte e circulação de cargas se desenvolveu em um ambiente de concorrência selvagem, com uma oferta indisciplinada e caótica em um ambiente recessivo ou de baixo crescimento. O contexto atual, comenta o dirigente, é positivo e aponta para continuidade de ganhos com o negócio, mas exige, por outro lado, maior profissionalismo por parte das empresas e dos motoristas do segmento da logística.

A economista e doutora em Engenharia de Transporte, Ieda Lima, que participou da coleta e organização das estatísticas, preferiu a palestra "Participação dos caminhões nos acidentes de trânsito" no VII Seminário Brasileiro do Transporte Rodoviário de Cargas. As soluções, diz, abrangem a via (recuperação da malha rodoviária), o veículo (instalação de acessórios de segurança e manutenção permanente), o condutor (acesso à formação profissional) e o mercado (fim ou redução de práticas de mercado deletérias).

Entre as iniciativas necessárias Ieda Lima aponta que, primeiro, é preciso identificar os trechos onde há números elevados de ocorrências e efetuar as mudanças necessárias para garantir a segurança do tráfego. Ela também frisa que é preciso dedicar atenção às condições de trabalho dos motoristas, particularmente dos condutores autônomos. "É importante ter um programa de controle da qualidade dos serviços dos motoristas e de apoio para que essa qualidade seja viável.



Uma parceria entre o governo e a iniciativa privada sairia mais barato do que os custos gerados por causa dos acidentes", afirma.

**EXCESSO DE CARGA** – Fato inegável nas estradas brasileiras, o excesso de carga amplia em 30% a ocorrência de acidentes e pode ser detectado em 77% dos caminhões. Carregamento acima do permitido e pesagem de veículos foram os temas centrais da apre-

sentação do representante do Centro de Excelência e Engenharia de Transporte (Centran), Antônio Carlos Cairê.

Ele informou que o Plano Nacional Estratégico de Pesagem vai começar a ser implantado em 2008, a partir da liberação das verbas para melhoria da fiscalização das rodovias previstas no Plano de Aceleração do Crescimento (PAC). No total, estão orçados R\$ 660 milhões, dos quais R\$ 200 milhões reservados para o próximo ano. Entre as ações, consta a instalação de 148 postos fixos e de 172 postos móveis de pesagem.

Com a efetiva implantação do Plano Nacional de Pesagem, o Centran espera aumentar a vida útil do pavimento das estradas, pontes e viadutos da rede rodoviária federal e reduzir os acidentes nas vias contribuindo, dessa forma, para a redução do custo-Brasil.

O assessor técnico na NTC&Logística Neuto Gonçalves dos Reis, que também é membro da Câmara Técnica do Contran, salientou que uma metodologia tem de ser estabelecida e que a tolerância de 7,5% de excesso de peso, negociada durante a greve dos caminhoneiros, deverá ser revista, voltando para 5%. Ele observou que os 7,5% de tolerância atualmente permitidos geram um desgaste de 37% do pavimento. Com isso, uma estrada prevista para durar dez anos, tem sua vida útil diminuída para seis.

Neuto Reis também advertiu que a regulamentação da pesagem dos veículos de carga deverá resultar na fixação de multa progres-



*Concessões rodoviárias, outro tema no centro dos debates*

siva, punindo com maior rigor os caminhoneiros que trafegam com cargas acima de cinco toneladas. Ao fazer essa referência, ele defendeu um tratamento diferenciado para os caminhões que transportam carga líquida.

**CONCESSÕES RODOVIÁRIAS** – As concessões rodoviárias estiveram no centro dos debates do VII Seminário Brasileiro do Transporte Rodoviário de Cargas. O tema foi discutido pelos participantes do evento poucos dias depois de o Ministério dos Transportes apresentar o novo modelo de licitação dos sete trechos de maior valor do Programa de Concessão de Rodovias Federais.

A redução de 12,8% para 8,95% da Taxa Interna de Retorno (TIR) máxima, prevista na nova modelagem, foi criticada. O presidente da Associação Brasileira das Concessionárias de Rodovias (ABCR), Moacyr Duarte, afirmou que a redução da taxa de retorno pode arrefecer o interesse de empresas nacionais e estrangeiras pela licitação.

Ele nota que principalmente as empresas estrangeiras, que poderiam se voltar para a gestão de estradas no Brasil, podem decidir disputar programas de concessão que estão em curso nos Estados Unidos, México, Chile e em países europeus.

Outro ponto para o qual Moacyr Duarte chama a atenção é para a disparidade dos custos financeiros, mais elevados no Brasil em comparação aos demais países, partindo disso a defesa que ele faz de uma taxa de retorno de

12,8% nos investimentos as serem feitos nas rodovias que serão transferidas à iniciativa privada.

Presente ao evento, o secretário de Política Nacional de Transporte do Ministério dos Transportes, José Augusto Valente, mostra uma avaliação divergente daquela feita pelo presidente da ABCR. Ele considera que o Programa de Concessão de Rodovias Federais vai ser bem sucedido. Sua análise se baseia, principalmente, na premissa de que o

Brasil sinaliza para investidores nacionais e estrangeiros com o início de um ciclo de crescimento, com perspectivas de aumento do tráfego de veículos de carga e de passeio.

José Augusto Valente se fia ainda na abundante liquidez de capital nos mercados externo e doméstico e aponta o Programa de Concessão como uma oportunidade de negócio. Quanto à crítica feita pelo empresário dos custos de financiamento mais onerosos no Brasil em comparação ao restante do mundo, o secretário de Política de Transporte do Ministério dos Transportes informa que o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) deverá oferecer aos consórcios e empresas interessados na disputa pelos sete trechos rodoviários uma linha de crédito com juros anuais de aproximadamente 5,5% ao ano.

Com a transferência da gestão dos sete trechos rodoviários federais à iniciativa privada, o governo federal conta com a realização de R\$ 3,8 bilhões em investimentos na recuperação dessas estradas nos próximos quatro anos. Se considerado o período de 25 anos de concessão, a previsão de investimento sobe para R\$ 20 bilhões.

Serão licitados os seguintes trechos de rodovias federais: BR-116 (Curitiba-Divisa com SC/RS), BR-376/PR-BR101/SC (Curitiba-Florianópolis), BR-116/SP/PR (São Paulo-Curitiba), BR-381/MG/SP (Belo Horizonte-São Paulo), BR-393/RJ (Divisa MG/RJ), BR-101 (Ponte Rio-Niterói), BR-153/SP (Divisa MG/SP). ■



*Tráfego entre o porto de Havre e o Brasil chegou a 658 mil toneladas de carga geral e 47 mil contêineres em 2005*

# Linha direta com a França

**Em visita ao Brasil, missão econômica francesa aponta nosso país como o número um da América Latina para futuras negociações comerciais e disponibiliza, para isso, sua moderna infra-estrutura portuária**

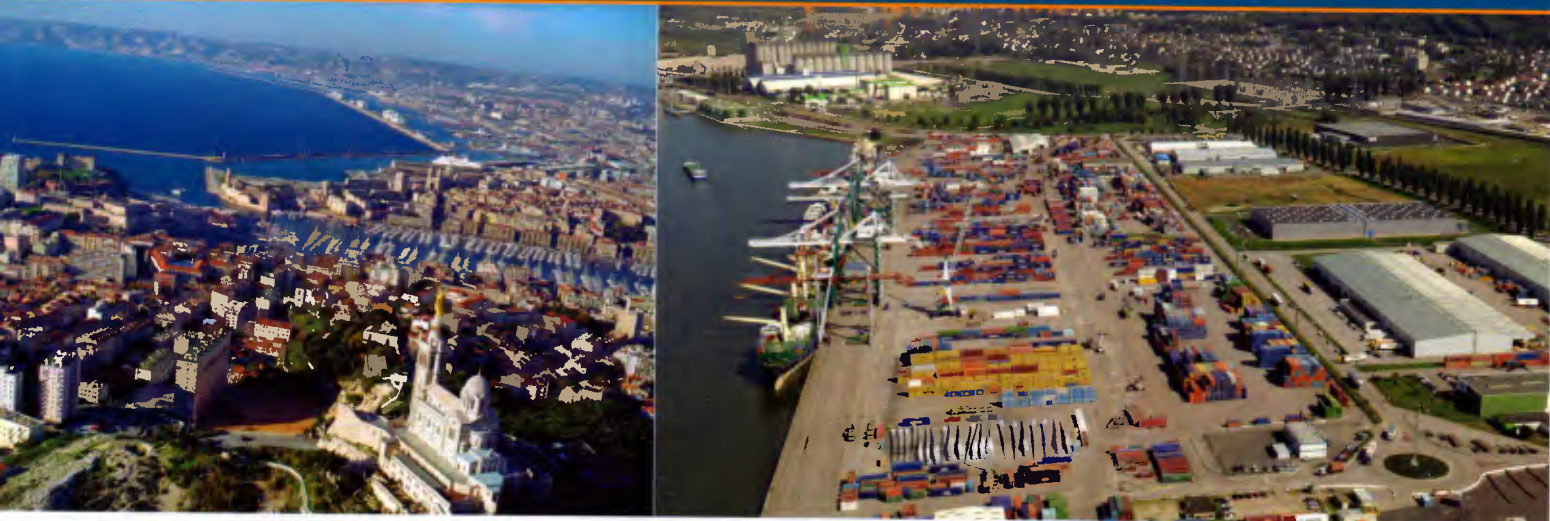
Sonia Crespo

A FRANÇA É, ATUALMENTE, UMA EXCELENTE porta de entrada e saída de mercadorias da Europa, graças à sua estrutura portuária plenamente desenvolvida. Acompanhando as tendências econômicas mundiais, agora o país quer intensificar os negócios com nações emergentes de todo o mundo. Para o Brasil, a França é o nono fornecedor e décimo quarto comprador entre os países com os quais tem relações comerciais. Durante a última feira Intermodal, que aconteceu no mês de abril em São Paulo, reunindo 400 expositores e 44 mil visitantes, uma missão econômi-

ca francesa apresentou as possibilidades para realizar novos negócios, tanto para empresas francesas em desenvolvimento no mercado brasileiro como para investidores brasileiros na França, através da dinâmica operação portuária francesa. Para isso, mostrou as capacidades individuais de cinco grandes portos franceses — Marselha, Havre, Rouen, Dunquerque e Nantes, que mantêm conexão com os portos brasileiros há longa data. Estes portos desenvolvem, estrategicamente, atividades específicas, sendo uns complementares aos outros. No

ano passado, 564 empresas francesas se beneficiaram dos serviços desta missão. O que mais chama a atenção na infra-estrutura portuária francesa, além da tecnologia de ponta, é a rede logística de distribuição interna, com estradas de ferro eficientes, linhas fluviais de grande movimentação e acesso facilitado às rodovias nacionais. Essa capilaridade é permanentemente conservada e modernizada, por meio de maciços investimentos realizados pelas administrações portuárias.

Alguns dos principais acordos portuários



**Marselha registra crescente intercâmbio de carga com o Brasil, enquanto Rouen se destaca pela alta tecnologia de movimentação de grãos**

já existentes entre os dois países, também chamados de acordos de cooperação, são entre Havre – que possui uma representação no Brasil – e o porto de São Francisco do Sul (SC), Marselha e Santos (SP) e Dunquerque e Vitória (ES). Os cinco portos franceses possuem a capacidade de tratar todos os tipos de navios e mercadorias a granel, líquidas ou sólidas, ou ainda contêineres, e oferecem suporte para vários serviços agregados como armazenamento, manutenção, estocagem, logística, trânsito, comércio, prestação de serviços aos navios, transporte e despacho alfandegário. Todos têm posição geográfica privilegiada, ao longo da costa francesa. Questionado se a ação desta missão comercial francesa no Brasil também acontecerá nos demais países emergentes – como China e Índia – o conselheiro econômico e comercial da missão francesa, Dominique Mauppin, disse que esse é um dos objetivos futuros da França, mas, no momento, o mercado brasileiro é o primeiro da lista. "O Brasil é a décima economia mundial e sua importância no comércio internacional crescerá consideravelmente nos próximos anos. O País está, hoje, no grupo de dez países prioritários para o desenvolvimento do comércio exterior da França e é o principal parceiro da França na América Latina", avalia. Além disso, o conselheiro revela que as relações econômicas bilaterais, entre os dois países, são particularmente marcadas pelo crescimento dos fluxos comerciais – em

2006, as exportações francesas aumentaram 14% e as importações, 5%, em relação ao ano anterior.

O maior dos cinco portos é o de Marselha, que movimentou 100 milhões de toneladas em 2006. O porto prevê investimentos, para 2007, que somarão 166 milhões de euros, em diversas obras de extensões fluviais e terrestres. O Brasil, de acordo com os relatórios da companhia, é o principal parceiro comercial da América do Sul, região para a qual o porto dispõe de serviços semanais administrados por sete empresas especializadas. Apenas em 2006, o intercâmbio de carga geral registrou expansão de 10% em relação a 2005, chegando aos 6 milhões de toneladas. Em cinco anos, as exportações e importações entre Brasil e França, através de Marselha, cresceram 18%.

O Brasil também é o país mais importante em transações comerciais para o porto de Havre, localizado na entrada do estuário do rio Sena e que se destaca pela sua especialização na movimentação de contêineres e mercadorias refrigeradas – o local dispõe de 300 mil m<sup>2</sup> de instalações para produtos frescos e congelados e 15 mil m<sup>2</sup> de entrepostos públicos para frutas e legumes. Em 2006, passaram pelo porto 2,13 milhões de TEUs, o que representa 60% do mercado internacional de contêineres da França. O tráfego entre Havre e o Brasil chegou a 658 mil toneladas de carga geral e 47 mil contêineres em 2005.

Dunquerque, que registrou um movimento geral de 56,6 milhões de toneladas de carga em 2006, também quer estreitar os contatos com o mercado brasileiro. As importações realizadas pela companhia representaram o maior volume de transações e chegaram a 40,2 milhões de toneladas. O porto recebeu 7.060 atracações durante o ano e destaca-se pela estrutura de armazenagem de GNL (gás natural liquefeito). A Companhia de eletricidade da França (Electricité de France) pretende transformar Dunquerque em sua base de fornecimento de gás natural para todo o norte da Europa. As operações com contêineres registraram, em 2006, movimento de 206 mil TEUs. Para 2007, o porto realizará investimentos de 44 milhões de euros.

O porto de Rouen, que se diferencia pela alta tecnologia de embarque e desembarque de grãos, mantém intercâmbio com a região Norte do Brasil há 20 anos. O movimento anual de cargas entre os dois países chega a 200 mil toneladas por ano e é composto basicamente de madeiras (exportação) e malte (importação). O movimento total de carga no local, em 2006, registrou 23,3 milhões de toneladas.

Nantes é o porto francês especializado na movimentação e abastecimento de recursos energéticos e quer se transformar no principal receptor de etanol e biocombustível brasileiros. O movimento total do porto em 2006 foi de 34,4 milhões de toneladas de carga. ■

# A ferrovia no Brasil ainda está fora dos trilhos

Domingos José Minicucci\*

O Brasil tem enorme potencial e vocação ferroviária, mas precisamos desburocratizar, modernizar e investir. As privatizações das malhas deram um impulso muito grande nesta área, mas precisamos de mais, para que nosso país e nosso povo tenham um transporte mais eficiente com qualidade de vida, com redução da perda de tempo em transporte proporcionando o aumento da mobilidade.

A ferrovia no Brasil ainda está fora dos trilhos, embora tenhamos começado cedo com o Barão de Mauá, no século XIX, e tenhamos andado bem até os anos 60. Da década de 70 para frente não tivemos mais investimentos significativos em nossa malha, chegando praticamente ao seu sucateamento no início dos anos 90 quando começaram as privatizações.

A falta de investimento neste setor num país como o Brasil, de dimensões continentais, trouxe como consequência prejuízos para a mobilidade da nossa população e do País de modo geral. Em pleno século XXI não temos, ainda, ligação ferroviária entre o norte e o sul. O nosso transporte de passageiros por trilhos se resume às grandes cidades e de forma deficitária.

Basta olharmos o cenário e compararmos com alguns países do Primeiro Mundo para termos uma idéia de quanto a mobilidade da população e de produtos sofre com a falta de infra-estrutura ferroviária. A malha ferroviária brasileira ocupa o humilde nono lugar do mundo em extensão. Ficamos atrás de países menores que o Brasil, como a Alemanha (pouco maior que o Estado de São Paulo) e muito próximo do Japão. Se a comparação for feita com países da nossa dimensão territorial, como Estados Unidos, Canadá e Índia, o resultado é catastrófico.

A SAE, uma sociedade centenária de engenheiros da mobilidade criada no início do século passado nos Estados Unidos pela indústria automobilística, hoje está presente em várias partes do mundo envolvendo diferentes ramos da indústria da mobilidade. Recentemente foi criado o Comitê Ferroviário com a missão de levar para o Congresso SAE Brasil, que acontece em novembro deste ano, o debate sobre a mobilidade no cenário ferroviário nacional.

Em termos de material rodante, os números brasileiros também não são animadores. Vejamos a Alemanha, onde a ferrovia estatal DB (Deutsche Bahn) possui 4,9 mil locomotivas, 157,3 mil vagões de carga, 9,5 mil carros de passageiro e 213 carros de alta velocidade. Contra estes números o Brasil em 2006, após todos os investimentos na área de carga, chegou a 2.518 locomotivas e 83.733 vagões de carga. A comparação com a Alemanha é bastante saudável e possibilita

aguçar a nossa imaginação quanto ao prejuízo sofrido pela população como resultado de uma falta de política específica de investimentos nesta área.

Imaginemos a malha alemã dentro de São Paulo, com trens de alta velocidade para as principais cidades do interior do estado, como Campinas (2 horas de ônibus ante 30 minutos de trem), Ribeirão Preto (5 horas de ônibus ante 2 horas de trem) ou Bauru (4 horas de ônibus ante 1,5 hora de trem). Os horizontes quanto aos mercados de trabalho e outras facilidades, ainda não imagináveis no Brasil, se abririam de forma espetacular, pois qualquer cidadão residente em até 300 km de distância dos grandes centros urbanos poderia se locomover diariamente para o trabalho e voltar ao convívio da família ao final do dia, graças à mobilidade proporcionada pelo transporte (isto é realidade na Europa). O mesmo raciocínio se aplicaria à carga, em que um transporte eficiente, com terminais modernos, poderia escoar de forma rápida a produção da indústria e agricultura, evitando a perda de alimentos pelas estradas e as filas de mais de 100 km nos portos em época de safra. Cada vagão pode transportar mais de 100 toneladas (equivalente a 3 ou 4 carretas), esvaziando as estradas e as vias de acesso das grandes cidades. Há espaço para todos, rodoviário, ferroviário e marítimo, porém as proporções devem ser revistas com uma matriz de transporte mais eficiente.

Com toda a falta de infra-estrutura de transporte no Brasil, a indústria ferroviária nacional renasceu das cinzas e se equilibra como um malabarista entre os altos e baixos do nosso mercado. De 2003 até 2005 as ferrovias brasileiras compraram mais de 5 mil vagões novos por ano, proporcionando grande impulso e investimentos nas indústrias do setor, porém em 2006 encerramos o ano com pouco menos de 3,5 mil vagões e as projeções apontam para menos de mil unidades em 2007.

A situação é difícil, mas graças ao nível de excelência que a indústria ferroviária nacional adquiriu, a duras penas, todos estão buscando o mercado externo durante a atual turbulência, esperando que exista uma política de investimentos voltada especificamente para infra-estrutura ferroviária.

*Domingos José Minicucci, engenheiro e diretor do Comitê Ferroviário do Congresso SAE Brasil 2007*

# FENATRAN

## 16º SALÃO INTERNACIONAL DO TRANSPORTE

Transporte de Carga: Rodoviário, Ferroviário, Aéreo e Marítimo • Montadoras de Veículos • Fabricantes de Implementos • Logística: Empresas e Equipamentos • Fabricantes de Autopeças, Acessórios, Motores e Pneus • Distribuidoras de Petróleo e Derivados • Componentes para Lubrificação • Fabricantes de Equipamentos para: Terminais de Cargas, Oficinas, Movimentação e Armazenagem • Fabricantes de Equipamentos para: Informática, Segurança (Tecnologia no Controle de Frotas e Alarmes) • Bancos, Entidades, Publicações e Serviços

# 15 - 19 outubro 2007

## Anhembi • São Paulo • SP

- **Credenciamento On-line:** Evite filas na entrada da feira, faça seu credenciamento antecipado pelo site: [www.fenatran.com.br](http://www.fenatran.com.br)
- **Visitação:** Proibida a entrada para menores de 12 anos, mesmo que acompanhados. É obrigatória a apresentação de cartão comercial.



**VIAGEM E HOSPEDAGEM COM ECONOMIA E SEGURANÇA**  
PROGRAMA BEM-VINDO:

Reservas On-line: [www.programabemvindo.com.br](http://www.programabemvindo.com.br)  
[almax@almax.com.br](mailto:almax@almax.com.br) • Tel.: (11) 3035-1000

Organização e Promoção:



Iniciativa:



Apoio Institucional:



Afiliada à:



Local:



# Basiléia pode liberar pneus usados

**Ricardo Alípio da Costa\***

Em 1999, em Basiléia, Suíça, foi celebrado um tratado internacional, do qual o Brasil se tornou parte, para que todos os países estabelecessem critérios seguros de movimentação de resíduos perigosos e não perigosos. O pneu usado foi classificado como um resíduo não perigoso.

Apesar da guerra de 16 anos encetada pelo Executivo Federal contra a importação dos pneus usados, a Convenção de Basiléia aprova a movimentação destes pneus entre os países para fins de recuperação, reciclagem, regeneração, reutilização direta ou usos alternativos como por exemplo sua exploração energética, da mesma forma que veda a movimentação de pneus que já tenham sofrido o condicionamento nos países de origem. Pelo menos é o que diz o item D-14, Anexo IVA da Convenção.

Apesar da derrota para a União Européia na Organização Mundial do Comércio (OMC), que obrigou o Brasil a retirar a proibição de importação de pneus reconicionados dos países europeus por "razões comerciais", o governo poderia provocar a formação de um corpo arbitral no âmbito da Convenção, invocando o item D-14 acima para proibir a importação destes pneus por "razões ambientais". E até estendendo a proibição ao Mercosul, em cujo Tribunal Arbitral o Brasil também foi derrotado, no governo Fernando Henrique, essa vez pelo Uruguai.

Apelar da decisão na própria OMC invocando questões ambientais poderá não surtir o mesmo efeito que teria na Convenção de Basiléia. O problema é que o Conselho Nacional do Meio Ambiente (Cona-

ma), ao regulamentar pela resolução 23/96 a Convenção de Basiléia, convalidada internamente por decretos com status de lei federal, suprimiu todo o Anexo IV A, no qual se proíbem produtos que já tenham sofrido recondicionamento no país de origem, além de outras 14 formas de destinação, tais como disposição em aterros, incineração a céu aberto e armazenagem permanente.

No entanto, ao reformular a resolução Conama a fim de incluir o anexo maliciosamente suprimido para proibir os pneus usados, o Executivo estaria admitindo, por via transversa, a importação destes para fins de reforma. E assim, seu argumento de que o País não pode virar o "lixão" do mundo teria que conviver com opiniões como a de que a concorrência com os pneus remoldados tem obrigado os fabricantes de pneus novos a aumentar a durabilidade destes e manter os preços em níveis aceitáveis ao consumidor final, fato que não ocorria antes da chegada dos pneus remoldados.

Outro forte apelo é que o pneu novo de automóvel fabricado no país tem apenas um ciclo de vida sem passar pela reforma, ao contrário dos pneus de fabricação estrangeira, sobretudo européia, os quais proporcionam a economia de um recurso não renovável com dia e hora para acabar no planeta — o petróleo.

**Ricardo Alípio da Costa**, advogado especializado em questões aduaneiras e de direito econômico

# 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 Formação 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.

**28 de Agosto de 2007**

## 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

**29 de Agosto de 2007**

## 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

**30 de Agosto de 2007**

## 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

ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



TRANSPORTADORA OFICIAL:



INFORMAÇÕES:

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

Código deste curso: E18565A0



A Execução Através  
da Logística Inovadora



**NOVINAT**

**Salão da Logística**



**Feira de Logística, Movimentação,  
Armazenagem e Embalagem de Materiais**

**7 a 10 de Agosto 2007**



Apoio:

REVISTA  
**Logística**  
MOVIMENTAÇÃO E ARMAZENAGEM DE MATERIAS

Local:

**EXPO**  
CENTER NORTE

Promoção e Realização:

**IMAMIXO**

FEIRAS E COMÉRCIO LTDA.

Rua Loefgreen, 1400 Vila Mariana 04040-902 São Paulo SP  
Tel.: +(11) 5575.1400 Fax: +(11) 5575.3444 www.imam.com.br

**Outros Eventos em 2007:**

Consulte-nos: (11) 5575.1400

- Seminário Melhores Práticas de Gestão da Manufatura ..... 13 de junho
- Seminário Supply Chain Management - Estudos de Caso em Suprimentos ..... 17 e 18 de outubro
- Missão de Estudos ao Japão ..... 28 de setembro a 11 de outubro
- Viagem Técnica à China ..... 12 a 25 de outubro



# Motoristas e meio ambiente

João Carlos Paludo\*

Não é novidade que o transporte rodoviário é responsável por mais de 60% da carga movimentada em todo o país. Por conta disso, o Brasil conta com mais de 1,5 milhão de caminhoneiros.

Mas o papel desses profissionais pode ir muito além da grande contribuição para a economia do País ao transportar os mais variados produtos a diferentes destinos.

Acredito seriamente que este verdadeiro exército de motoristas pode contribuir também para a conscientização das pessoas em relação a temas sociais e ambientais.

Na área social existe uma importante participação dos caminhoneiros em programas de combate à prostituição infantil. Parabenizo a categoria pelo crescente número de denúncias, que contribui para reduzir esse crime bárbaro.

Já na área ambiental há muito a ser feito. Os prejuízos causados pelo mercado de transportes ao meio ambiente são bastante graves. Vão desde a irresponsabilidade em relação a acidentes com cargas perigosas, que muitas vezes contaminam mananciais, rios e lagos, até o desperdício de água. Isso sem falar da emissão de poluentes. Não é à toa que o tema aquecimento global é manchete todos os dias nos quatro cantos do planeta.

E os desastres naturais em todo o mundo mostram que a "mãe natureza" nos cobra os males que causamos ao meio ambiente. E, o que é pior, às vezes tragicamente.

A minha proposta é de que a categoria tenha a preservação do meio ambiente como um estilo de vida, levando a conscientização aos quatro cantos do País.

Nós iniciamos um trabalho de conscientização em nossa empresa e, depois, na comunidade e os resultados são fantásticos. Preservar o meio ambiente faz parte do nosso estilo de vida.

Por exemplo, temos um programa permanente de economia de água. Para isso, uma das principais iniciativas é a captação da água da chuva, responsável por 24% do consumo na linha de produção. Só para se ter uma idéia deste volume, a quantidade de água utilizada pela empresa para resfriamento e geração de vapor seria suficiente para abastecer diariamente 17% da população de Nova

Prata (RS), cidade onde Vipal está sediada, com cerca de 20 mil habitantes.

Vale destacar ainda outra iniciativa da Vipal para a preservação da água. Todos os pontos de geração de efluentes líquidos são canalizados e direcionados para uma estação de tratamento de efluentes líquidos industriais própria, que recebe os efluentes gerados no processo produtivo, refeitório, lavagem de pisos, equipamentos, banheiros e vestiários. O sistema entrou em operação em meados de 2002 e trata aproximadamente 25 m<sup>3</sup>/dia, direcionando a água tratada para a rede pública conforme os padrões da legislação ambiental vigente.

E qual o motivo dessa preocupação? O brasileiro está acostumado a confiar na fartura de seus rios. Desde criança aprende que o País é um território privilegiado, dono da maior biodiversidade do planeta e da abundante bacia hidrográfica amazônica, que, por natureza, jamais nos negaria água.

Mas não é bem assim. Ao contrário do que pensa boa parte da população, a água doce é um recurso finito, não se fabrica. De todo a água existente no planeta, apenas 0,65% está disponível para o consumo humano. Deste total, quase 12% estão no Brasil. Porém, não bastasse o vertiginoso crescimento populacional e a má distribuição natural dos recursos hídricos – 80% dos recursos fluviais estão na região Norte e os 20% restantes abastecem nada menos do que 95% da população –, o Brasil sofre com o mau uso da água.

Percebe a importância da sua participação? Temos que nos unir em prol da preservação das nossas reservas naturais. Nossos filhos e netos merecem usufruir das belezas deste país de dimensões continentais e não sofrerem com a falta de água que aterroriza todo o mundo.

Espero que a categoria volte a atenção para a preservação ambiental. O Brasil conta com seus "eco motoristas".

João Carlos Paludo, vice-presidente da empresa Borrachas Vipal

# Gargalos logísticos e institucionais

Renato Pavan\*

O Brasil sofre de diversos gargalos de logística e infra-estrutura de transporte. Para piorar, há também gargalos institucionais que emperram qualquer tentativa de alterar esse panorama. Esses nós podem ser desatados com a caneta presidencial — basta ter decisão e uma coordenação política. Seguem os entraves nos principais modais e suas soluções.

**Transporte rodoviário** — A falta de oferta de outros modais dificulta a sua substituição. Além disso, o setor rodoviário está desregulamentado: há concorrência predatória; estradas sem fiscalização de peso e ausência de controle das horas trabalhadas pelos caminhoneiros. Com um possível crescimento econômico de 5% ao ano, sem que os outros modais estejam estruturados, haverá uma pressão em cima do frete rodoviário, o que deve onerar o custo dos produtos e diminuir as margens dos produtores. Por isso, é urgente a regulamentação do setor e o estabelecimento de diretrizes para intervir na infra-estrutura. O governo federal deve definir as rodovias federais troncais de interesse nacional, concluí-las e mantê-las. As demais, de interesse estadual, devem ser transferidas para os estados, juntamente com os recursos adicionais da Cide.

**Transporte ferroviário** — Para se livrar o mais rápido possível da Rede Ferroviária Federal, que dava — e ainda dá — enorme prejuízo ao País, a malha ferroviária foi concessionada para a iniciativa privada de forma irresponsável. Não houve preocupação com futuro do modal e pedaços de ferrovias que eram administradas por sete superintendências foram transferidas para a iniciativa privada. Esses pedaços de ferrovia deveriam ter sido transformados em eixos ferroviários contínuos e complementados, com acesso direto aos portos. Assim, poderiam ser utilizados por vários operadores. Com o modelo que foi implantado, o concessionário tem exclusividade para prestar o serviço, ficando imune à concorrência de outra empresa ferroviária.

A malha ferroviária brasileira virou uma “colcha de retalhos”. No porto de Santos, por exemplo, a concessão é da MRS. Somente ela pode adentrar livremente no porto. Fora dele, existem outras companhias disputando a tapa o acesso às linhas que levam a Santos e Guarujá e aos terminais marítimos. Essas outras companhias demoram até 90 horas para entrar e sair do porto. Fatos como esse se repetem por todo o Brasil. O regulamento ferroviário tem que ser imediatamente modificado para permitir a interpenetração dos sistemas pagando-se apenas os custos da manutenção.

Com seu vasto território, o Brasil tem apenas 22 mil quilômetros de

ferrovia. E toda essa malha está defasada: foi feita para atender uma economia bastante diferente da atual, e projetada para receber equipamentos muito mais leves. A Argentina tem 40 mil quilômetros e os Estados Unidos, 360 mil quilômetros de ferrovias. Como o contrato de concessão diz que a ampliação da malha ferroviária é obrigação do governo federal, a proposta é permitir que as concessionárias invistam na ampliação e adequação da malha, convertendo em investimento os valores que tem a pagar ao governo pelo ônus da concessão.

**Cabotagem** — O Brasil tem 8 mil quilômetros de costa marítima e 70% do PIB estão a 500 quilômetros da costa. O transporte aquaviário marítimo é o de menor custo e o menos poluente. Assim, a intermodalidade cabotagem-ferrovia é a solução para o inter-regional. Isso ainda não está em funcionamento porque as ferrovias mais eficientes estão saturadas com o transporte do minério de ferro, e nem todas acessam adequadamente os portos. Por outro lado, a cabotagem conta com apenas 18 navios, por causa da política burra de proteção aos estaleiros nacionais. A situação é ainda mais dramática quando se observa que o custo médio chega a ser o dobro dos estaleiros internacionais — mesmo com subsídios.

Nessa situação, a solução passou a ser o afretamento de navios, o que representa um custo de US\$ 10 bilhões por ano em dinheiro que deixa o País. Por outro lado, por causa de febre de construção de novos navios post-panamax, os navios atuais — ainda bem conservados e eficientes — podem ser adquiridos, pelo menos para a cabotagem. Essa será a grande revolução no transporte brasileiro, mas que necessita da vontade política para vencer a barreira imposta pelo lobby do setor. Com navios baratos, teremos frete barato. Resta, ainda, a adequação dos portos e do transporte terrestre. E isso evidencia a necessidade de coordenação permanente — imune a mudanças de governo.

**Transporte fluvial** — É importante que se permita a importação de barcaças usadas de outros países, desatrelando a política do transporte fluvial dos estaleiros nacionais.

**Renato Pavan** é engenheiro civil, ex-presidente da Fepasa, especialista em logística e atual diretor da Macrologística e da Blue Water Management (BWM), consultoria especializada em Parcerias Público-Privadas (PPP).

# PNEUS, O SEGUNDO MAIOR CUSTO DE UMA FROTA.

**SUA CORRETA ADMINISTRAÇÃO FAZ A DIFERENÇA.**

**16 e 17 de Agosto de 2007**

Em parceria com a Vipal, a editora OTM estará realizando o curso **GERENCIAMENTO DE PNEUS PARA FROTA**, abordando a importância da administração de um produto que hoje representa o segundo maior custo de uma frota. O objetivo deste curso é preparar as pessoas envolvidas direta ou indiretamente em todos os processos de manutenção e operações de uma frota para que obtenham procedimentos corretos na sua administração.



O curso "Gerenciamento de Pneus" faz parte do projeto InCompany. Para saber mais, ligue 11-5096-8104.

## OS TÓPICOS ABORDADOS

- Informações Gerais sobre Pneus
- Legislação, Construção, Rodas, Geometria, Desgastes Anormais e Defeituosidade em carcaças.
- Montagem e Desmontagem Método e Cuidados na Reforma e no Conserto de Pneus.
- Escolha do melhor Pneu
- Escolha de Desenhos
- Controles e Custos
- Pressões Ideais
- Recomendação de utilização

## A AGENDA

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

## O LOCAL

Travel Inn Ibirapuera  
 Av. Borges Lagoa, 1209  
 São Paulo - SP  
 (11) 5080-8600

## PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 500,00  
 Consulte-nos. Preços especiais para participantes de outros temas, e para empresas com mais de 1 (um) participante. *(estão inclusos no valor da inscrição, o material didático, certificação, almoços, coffee breaks e estacionamento)*

## O INSTRUTOR



**Carlos Augusto Braatz**, 29 anos de experiência no ramo de pneus. Entre as atividades destacamos, 7 anos como gerente em empresa multinacional fabricante de pneus, 8 como proprietário de empresa de transporte de cargas e 14 na fabricação de produtos para reforma de pneus. Nestes 14 anos atuou como responsável pela área de pós-venda no Brasil e América Latina, Instrutor do Centro de Treinamentos ministrando cursos para os diversos profissionais do setor de Reforma de Pneus, SEST/SENAT e Consultor no gerenciamento de pneus em frotas.

## 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:



### REALIZAÇÃO:



### TRANSPORTADORA OFICIAL:



### INFORMAÇÕES:

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

Código deste curso: **E1836SAO**



# Vôo de veteranos

## Empresa aérea administrada em sociedade pelas viações Caprioli e Águia Branca, a Trip Linhas Aéreas cresce no mercado de aviação regional e anuncia a compra de 12 novas aeronaves

Sonia Crespo

NAS MÃOS DA FAMÍLIA DONA DO GRUPO Caprioli – uma das maiores empresas de transporte rodoviário de passageiros e de fretamento – por quase nove anos, a Trip Linhas Aéreas, dedicada à aviação regional, deu um looping na condução dos negócios em 2006 e anunciou a entrada de um novo sócio na companhia, o Grupo Águia Branca, outra tradicional holding que destaca no setor de transporte rodoviário de passageiros. A demanda de recursos para acompanhar as taxas de crescimento fez os Caprioli entenderem que a melhor solução seria preparar a empresa para o capital aberto, com participação societária. "Crescemos 40% nos últimos três anos", revela o presidente da empresa, José Mário Caprioli dos Santos. Também nesse período o volume de passageiros praticamente dobrou, de 144 mil viajantes para 282 mil.

Além do nome e da confiança dos passageiros nos serviços prestados, os dois sócios têm, em comum, a origem de seus fundadores – a Itália. Os primeiros vieram para o Brasil em 1911, conduzidos pelo patriarca Savério Caprioli; os segundos desembarcaram por aqui um pouco antes, em 1889, guiados por Giuseppe Chieppe. Prestes a completar uma década de vôos, a Trip experimenta uma nova condução administrativa, dividida meio a meio pelas duas empresas. Foi criado um conselho de administração com práticas de governança corporativa elevadas, composto por membros das duas famílias acionárias, com o objetivo de fazer o planejamento estratégico da companhia e instituir práticas de gestão cada vez mais profissionais. Uma das primeiras medidas tomadas foi a ampliação da frota de aviões:

a Trip está comprando 12 aviões novos, do tipo ATR 72-500, realizando investimento de US\$ 200 milhões. São aviões fabricados pelas empresas Aerospatale, da França, e Alenia, da Itália. Até agosto, a Trip receberá as duas primeiras aeronaves do lote adquirido, com capacidade de 66 passageiros. A Trip opera no momento com oito aeronaves, sendo seis modelos ATR 42-320 (para 45 passageiros), um ATR 72-500 (para 66 passageiros) e um Brasília, da Embraer (para 30 passageiros).

Desde o início a Trip priorizou o atendimento de municípios de baixa e média densidades, cuja ligação por avião era precária ou que muitas vezes nem eram servidos por companhias aéreas. "Desenvolvemos a ligação com o arquipélago Fernando de Noronha, com cidades do Paraná e do Ama-

zonas e em localidades da região Centro-Oeste procurando não coincidir com as linhas já existentes das companhias aéreas, que possuem aeronaves de maior porte. Essa política mostrou-se mais compensadora a partir do momento em que unimos antigos mercados isolados, que já atendíamos, dando opções variadas dentro da nossa própria malha e também de melhores conexões com os vôos de grandes companhias aéreas", explica o presidente da empresa.

Há uma carência desse serviço no mercado regional, que representa apenas 1% do market share nacional da aviação, diz. "Apostamos nesse potencial do mercado capilar, numa aviação regional mais profissional. Hoje, nos Estados Unidos e na Europa a aviação capilar corresponde a 25% de todo o mercado de aviação. No Brasil esse mercado entre cidade menores, do interior, está

desabastecido e ainda é muito embrionário", acrescenta. Para a Trip, José Mário projeta crescimento no número de destinos e frequências, que acontecerá à medida que forem chegando as novas aeronaves. "Além disso, a incorporação de ATR novos possibilitará uma modernização da frota, que hoje tem, em média, 16 anos.

Devido ao bom índice de aproveitamento das aeronaves em vôos, o serviço de fretamento de aviões está mais restrito, conta José Mário. "Porém, a empresa tem como objetivo aumentar substancialmente a atuação no mercado de cargas fracionadas, utilizando-se da capilaridade da própria malha e agregando, através de acordos com empresas rodoviárias e aéreas, outras opções", comenta. Ele acredita que os vôos compartilhados com empresas grandes devem aumentar. "Hoje mantemos acordos com a TAM

e acreditamos que pelo foco regional da Trip essa parceria deverá se estreitar, acompanhando uma tendência amplamente utilizada nos mercados americano e europeu, onde os acordos entre empresas troncais e regionais se traduzem em números cada vez maiores de destinos e frequências, bem como sinergias operacionais que refletem em preço e conforto ao passageiro", analisa.

Sediada em Campinas (SP), a empresa tem atualmente 32 filiais no País onde trabalham 260 funcionários diretos e 160 indiretos. O Norte é a região de maior atuação, hoje com rotas para 16 localidades. Na seqüência aparecem as regiões Centro-Oeste (seis cidades), Sul (quatro municípios no Paraná) e Nordeste (Natal, Recife e arquipélago Fernando de Noronha). Para a região Sudeste a empresa mantém apenas um destino: a cidade de Campinas. ■

# IMPORTAÇÃO DIRETA PARA A SUA EMPRESA

## ESTOQUE A PRONTA-ENTREGA EM MONTEVIDEO / URUGUAI

Conheça a  
Roda a Disco 22.5



Fornecedores para equipamentos originais



ORIENTE



# TRIANGLE®

MAIOR FÁBRICA DE PNEUS DA CHINA E A 11ª 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.

# AGV Logística cresce, aparece e se reforça

**Com expansão de 2.200% no faturamento em curto período, empresa centraliza operações em novo CD de R\$ 75 milhões para garantir plano de se tornar terceiro maior operador nos nichos em que atua**

O RITMO DE CRESCIMENTO DA AGV LOGÍSTICA tem sido frenético, na casa de 50% por ano e isso, repetidamente, desde 1999, quando seu faturamento era de R\$ 4,5 milhões, até 2007, com previsão de atingir R\$ 102 milhões.

A logística no Brasil tem crescido e vem carregando empresas como a AGV, francamente expansionista, como demonstram relevantes 2.200% de crescimento de receita que

está alcançando em menos de dez anos.

A empresa elegeu nichos para sua atuação e tem se dado bem nessa estratégia. "Queremos estar entre os três maiores operadores logísticos nos negócios em que atuamos e vamos atuar", diz o presidente Vasco Carvalho Oliveira Neto.

A atividade principal da empresa é a logística de produto animal, com destaque

para vacinas antiaftosa, distribuídas em 3.500 cidades, atingidas duas vezes por ano por uma rede de transportadores. "Nosso critério de contratação recai sobre o transportador que tenha foco regional para que a operação seja bem sucedida", destaca o empresário Vasco Oliveira, de 32 anos.

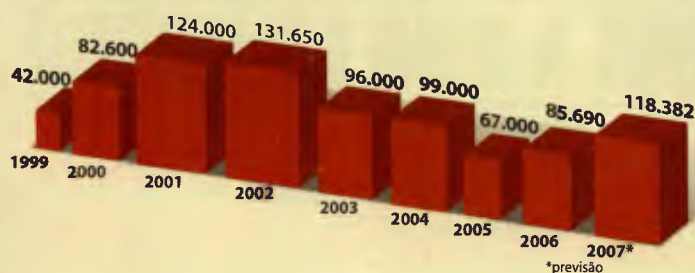
Com duas formações universitárias, Administração de Empresas, pela Fundação Ge-

## ESCALADA DA AGV

Faturamento (R\$ milhões)



Área de armazenagem (em m<sup>2</sup>)



Número de clientes



Quadro de funcionários



túlio Vargas, e Direito, pela Universidade de São Paulo, Vasco Oliveira destaca que na operação da vacina antiaftosa, a AGV Logística responde pela distribuição de 380 milhões de doses – 95% da totalidade necessária para imunizar, com duas doses anuais, o rebanho bovino brasileiro, de 200 milhões de cabeças. Com filiais instaladas em 11 estados brasileiros, o empresário lembra que dos 20 maiores laboratórios de produtos de saúde animal, 17 estão no portfólio de clientes da AGV.

A capilaridade da distribuição foi fundamental para abrir novos nichos de mercado. "Estamos alargando as fronteiras para a logística de nutrição animal", informa o empresário. Outro segmento que a empresa começa a apostar as fichas é a logística focada em produtos cosméticos.

A ampliação da cobertura de nichos vem

com a incorporação de clientes. A AGV Logística prevê fechar 2007 prestando serviços para 54 empresas, carteira quatro vezes maior que os iniciais 13 clientes que contabilizava em 1999.

A estrutura necessária para dar conta dessa expansão também é ascendente. O quadro estimado para 2007 é de 750 funcionários, mais de seis vezes acima do efetivo no final dos anos 90, de 120 pessoas. De uma área de armazenagem de 42 mil metros quadrados, em 1999, a AGV Logística está operando um espaço de 118 mil metros quadrados, três vezes mais.

Da área total de armazenagem, 40% passam a ser concentrada num único local, no interior paulista, em Vinhedo, no novo Centro de Distribuição que a AGV Logística irá ocupar, empreendimento de R\$ 75 milhões. Trata-se de uma incorporação em esquema compartilhado com a Bracor, que investiu

R\$ 65 milhões para construir o prédio de acordo com as necessidades da AGV, que assume a locação por 15 anos (em contrato renovável) e injeta R\$ 10 milhões em sistemas e equipamentos. Com 60 mil posições-paletes, 94 docas de movimentação e 11 mil metros quadrados de área administrativa, "o objetivo do novo CD é unificar todos os processos operacionais, facilitando a comunicação e otimizando os trabalhos", explica o empresário.

Se a frota própria não é o coração do negócio da AGV, dona de apenas 22 caminhões, o envolvimento com veículos de cargas é uma tarefa cotidiana para quem opera logística. "Por isso, no projeto do novo CD, dedicamos área de apoio para caminhoneiros com chuveiros, pias, fogão, área de descanso e lazer para a família, já que muitos viajam acompanhados", conclui Vasco Oliveira. ■



CLS do Brasil  
A CASA DA LIDERANÇA

# Vale a pena treinar líderes?

**A**o longo da minha carreira já trabalhei com as mais variadas técnicas de liderança. A mais eficaz e testada em diversos ambientes (Brasil, EUA, Europa, China) é a **Liderança Situacional**.

Por meio do desenvolvimento das habilidades de Diagnóstico (entender as necessidades dos liderados), Adaptabilidade (adequar as ações de liderança à situação diagnosticada) e Comunicação (entender e se fazer entender pelos liderados) levamos os gestores a compreenderem que liderança é o impacto que causam nas pessoas.

Assim como nossos filhos, que recebem a mesma educação e vivem sobre o mesmo teto, nossos liderados também têm desejos e necessidades diferentes. Por isso é necessário influenciá-los de maneiras diferentes. O sucesso da Liderança Situacional no mundo vem exatamente da sua flexibilidade e simplicidade. A abordagem situacional aproveita ao máximo o potencial da equipe, o que tem feito a eficácia e os resultados dos líderes melhorarem substancialmente.

Podemos transpor o modelo da **Liderança Situacional®** para o segmento de serviços. É perfeitamente possível treinar nossos funcionários para atender aos clientes a partir do entendimento das suas necessidades específicas. Os clientes

também têm necessidades distintas e precisam ser influenciados de formas diferentes.

Como disse John Calzon em seu livro, *A Hora da Verdade*, em toda interação com o cliente o atendente transmite a imagem do serviço que a empresa irá oferecer. A partir de uma variedade de estilos de serviço, a chave do sucesso é identificar o estilo mais eficaz diante da situação encontrada.

O **Serviço Situacional®** prepara prestadores de serviços para superar os padrões de atendimento esperados, preparando-os para tomar decisões que resultam numa prestação de serviço realmente superior.

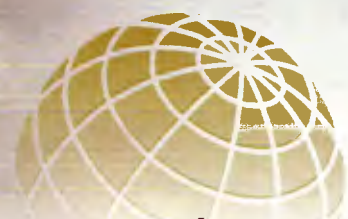


**RAMIRO NOVAK FILHO:** Master Coach (International Coach Federation – EUA) e pós-graduado em Liderança Situacional (Center for Leadership Studies – EUA).

Trinta e um anos de experiência com RH e atuando há 19 anos como consultor organizacional no Brasil (Telemar, Petrobras, Embraco, Cargill, Grupo Neoenergia, Accenture, Ernest Young, Hospital São Luiz; Döhler, Sherwin Willians, entre outras), Portugal e Argentina.

Armazenagem. Transporte. Distribuição.  
Essas são palavras importantes para logística.  
Agora, as que importam para você são:

## PARTICIPE DESSE EVENTO



**XIII FÓRUM  
INTERNACIONAL**

**& EXPO LOGÍSTICA**

VIII FEIRA DE PRODUTOS, SERVIÇOS E SOLUÇÕES

**13 a 15  
agosto  
2007**

**Hotel InterContinental  
Rio de Janeiro - RJ**

De um lado, produtos, serviços e soluções que fazem a cadeia de suprimentos funcionar melhor. De outro, cases, experiências e estudos que apresentam estratégias de sucesso, inovações, tendências e melhores práticas. Só na **Expo Logística 2007 - VIII Feira de Produtos, Serviços e Soluções para Logística & XIII Fórum Internacional de Logística** - você encontra tudo isso reunido em um único lugar.

Venha encontrar os profissionais que mais entendem do assunto. **Inscreva-se já!**

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

Patrocínio



PAMCARY

Apoio



Realização



Centro de Estudos em Logística

Promoção e  
Organização

**Fagga**  
eventos

Informações

**Fagga Eventos**

**(21) 3525-1500  
(11) 3044-4410**

[expologistica@fagga.com.br](mailto:expologistica@fagga.com.br)



# Rigor da balança deve estimular uso de alumínio

**Participação do metal na fabricação de veículos tem se mantido inalterada nos últimos três anos e as pequenas oscilações são creditadas ao desempenho das vendas de veículos no mercado doméstico**

Raimundo de Oliveira

O USO DO ALUMÍNIO NA FABRICAÇÃO DE veículos, peças e implementos para o setor de transporte chegou a 25,4% das 840 mil toneladas vendidas no mercado doméstico no ano passado e a performance deste metal se manteve praticamente inalterada desde 2004. A expectativa é que um provável aumento do uso do alumínio nos transportes deve ocorrer após o endurecimento da fiscalização sobre excesso de peso nas rodovias, o que é previsto com a entrada em vigor do novo aparato de balanças nas rodovias. O setor de transporte é o segundo maior consumidor de alumínio no Brasil, perdendo apenas para o de embalagens, que tem 29% de participação e é capitaneado pela produção de latas de refrigerantes, responsáveis por cerca de 60% das vendas a este segmento.

Para a Associação Brasileira do Alumínio (Abal), a participação do metal nos transportes deverá aumentar por conta da nova Lei da Balança, que prevê fiscalização mais rígida do excesso de peso, com 254 pontos de pesagem diretamente nas pistas de rodagem ou em postos, e devido à pressão por produtos mais eficientes do ponto de vista ambiental. A Lei da Balança, mais que a pressão ecológica, pelo menos no curto prazo, deve se contrapor ao maior impeditivo ao aumento do uso do alumínio na indústria brasileira de transporte: o preço do metal, que é seis vezes superior ao do aço. De acordo com o Departamento Nacional de Infra-Es-



**Wolf Campos, da Anfir: fiscalização mais rígida do peso nas rodovias incentiva uso de metais leves em veículos e implementos**

trutura de Transporte (Dnit), a previsão é que até 2008 devem estar em operação todos os 254 pontos de pesagem. As obras para implantação do novo sistema de fiscalização estão orçadas em R\$ 666 milhões e fazem parte do Plano de Aceleração do Crescimento (PAC). Para 2007, a previsão era de iniciar o processo de licitações para as obras em maio e até o final do ano atingir 106 postos em funcionamento.

A Abal estima que o consumo doméstico de alumínio deve registrar em 2007 um crescimento de 6,4% em relação ao verificado no ano passado, mas o aumento na participação do setor de transporte está atrelado a uma nova orientação por parte da indústria, como ocorreu nos mercados europeu e americano. Nos Estados Unidos, a diminuição do consumo de combustíveis pautou o aumento no uso de metais mais leves. Na Europa, a menor emissão de poluentes tam-

bém foi a alavanca para o crescimento do alumínio na composição dos veículos. No mercado brasileiro, até mesmo em setores como o de tanques de combustíveis, que exibe índices de participação do alumínio acima dos 70% em países vizinhos como a Argentina e o Chile, a utilização dessa matéria-prima ainda é considerada incipiente.

A forte demanda por veículos de todos os tipos, tamanhos e marcas, que a indústria de veículos tem registrado desde o início de 2007 deve elevar as vendas de alumínio e outros metais para o setor neste ano. Entre janeiro e maio, a indústria automobilística teve 869,8 mil veículos comercializados, o melhor resultado da história para o período.

Segundo o coordenador do Grupo de Transportes da Abal, Ayrton Filleti, os veículos brasileiros são fabricados com 49 quilos de alumínio, em média. O cálculo é feito com base no volume de alumínio vendido ao segmento de transportes dividido pela quantidade de veículos produzida no País. O índice é baixo em comparação com a participação do alumínio nos carros fabricados nos Estados Unidos (140 quilos em média) e nos países da Europa (132 quilos em média). Entre os motivos para a modesta utilização de alumínio nos carros nacionais, Filleti aponta a grande quantidade de veículos populares que são vendidos aqui (cerca de 65% do total dos automóveis produzidos), que, por motivo de economia, utilizam preferencialmente o aço em sua

**A utilização do alumínio em tanques de combustível ainda é incipiente**



composição. Alguns segmentos do mercado de transporte como furgões e carrocerias para cargas refrigeradas, por exemplo, utilizam mais o alumínio. "No mercado de furgões, pelo menos 90% dos fabricantes utilizam o alumínio nas carrocerias", afirma.

"Nos Estados Unidos e na Europa o uso do alumínio cresceu nos últimos anos por conta de pressões ambientais", acrescenta. Segundo ele, a preocupação com o meio ambiente também deve influenciar o mercado automotivo brasileiro, mas a nova legislação do transporte de carga deverá ter um impacto maior no curto prazo. Nos países europeus, a quantidade de alumínio utilizada na fabricação de veículos saltou de 25 quilos para 132 quilos entre 1990 e 2005 e foi impulsionada principalmente pela adequação às questões ambientais. Na Europa, prevê-se que os carros terão cerca de 160 quilos de alumínio em sua composição até 2010. Segundo o levantamento feito pela Knibb Gormezano & Partners (KGP), dois milhões de toneladas de componentes em alumínio foram usados pelas montadoras europeias em 2005. Por conta disto, a expectativa na economia de combustíveis chega a um bilhão de litros por ano e uma diminuição de 40 milhões de toneladas de CO<sup>2</sup> (monóxido de carbono) durante a vida útil destes veículos produzidos com

mais alumínio. O levantamento foi baseado na análise de 62 componentes (25 do trem de força, 20 da carroceria e 17 do chassi e suspensão. A KGP levou em conta uma economia de 0,35 litro a cada 100 quilômetros rodados com redução de 100 quilos de peso por veículo.

**IMPLEMENTOS CRESCEM MAIS** – De acordo com a Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir), a previsão de crescimento nas vendas do segmento até dezembro deste ano saltou de 12% para cerca de 15%. A nova estimativa, refeita no final de maio, já contempla o recorde de vendas obtido pela indústria automotiva nos cinco primeiros meses de 2007. Segundo Rafael Wolf Campos, presidente da Anfir e diretor da Boreal, empresa que atua no mercado de tanques de alumínio para caminhões, o aumento nas vendas de implementos nos últimos meses é reflexo direto dos recordes registrados pelo comércio de veículos novos. O mercado brasileiro de transporte ainda tem grande potencial de crescimento na utilização do alumínio, avalia Wolf. Para ele, a adoção de uma política mais rígida na fis-

calização do peso das cargas transportadas deverá impulsionar o uso de metais mais leves pelos fabricantes de veículos e de implementos. "O Brasil ainda não tem muito a cultura de utilização do alumínio em setores como o de tanques de combustíveis, por exemplo. Em alguns países, praticamente todos os tanques são fabricados com alumínio", afirma.

Para o diretor-executivo da Randon, Norberto Fabris, o aumento na utilização do alumínio em produtos fabricados pela empresa nos últimos cinco anos esteve condicionado ao crescimento do mercado como um todo e não ao desenvolvimento de um padrão de consumo do alumínio. Cerca de 15% dos implementos fabricados pela empresa são de alumínio e há um grande potencial de crescimento, diz Fabris. Ele concorda que o aumento do uso do alumínio no mercado brasileiro de transporte também deverá ser impulsionado mais pela fiscalização do peso das cargas do que por pressões ambientais. "Materiais mais leves também podem ser obtidos com aço, por exemplo, e a sucata de aço é valorizada", afirma. ■



**CompetLog**

# Programa de Competência Logística

19 e 20 | Julho | 2007

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

Durante os dias 19 e 20 de julho você terá a oportunidade de aprofundar e estruturar seus conhecimentos na área. Conceitos e processos da Logística, avançando com uma visão de Supply Chain; cases e vivência prática na área; diferenciais relevantes entre um Operador Logístico e um Transportador Rodoviário de Cargas; situação atual e megatendências da Logística, são, entre outros, relevantes temas abordados pelo **CompetLog - Programa de Competência Logística**.

**Módulo I** – Conceitos / Evolução / Modais de Transportes / Cases / Profissional Logística

**Módulo II** – Gestão de Estoques / Tecnologia de Informações / E-Commerce / ECR / Supply Chain / Papel do Transportador

**Módulo III** – O papel do Operador Logístico / Terceirização / Cases / Logística Colaborativa / Cenário Brasil e Megatendências

## Programa de COMPETÊNCIA LOGÍSTICA - Resumo

1. Conceitos e evolução da Logística
2. Gestão da Armazenagem
3. Centro de Distribuição – atividades/estratégias
4. Modais de transportes – Características, custos, perfil de carga
5. Planejamento estratégico – Transportadoras
6. Composição de custos de transportes- fixos/variáveis
7. Gestão de Estoques
8. Previsão de Demanda
9. Tecnologia aplicada a Logística
10. Transportador – Conceito e principais atividades
11. Operador Logístico – Conceito e principais atividades
12. Terceirização de serviços – Conceitos e Seletividade de fornecedores
13. Logística Reversa – Conceitos e Atividades básicas
14. Projetos Logísticos – Fatores de Sucesso
15. Logística Colaborativa – Conceitos e Modelos de Compartilhamento
16. Megatendências em Logística
17. Megatendências em Supply Chain
18. Cases de sucesso – Logística e Transportes
19. Discussão e dinâmica de “cases” sobre Logística

### Carga Horária:

Tempo total da atividade: 16 horas

**Almoço:** 1 hora

**Coffe Breaks:** 15 minutos cada

**Taxa de Inscrição:** R\$ 600,00

**Inclusos:** material didático, certificação, almoços, coffee breaks e estacionamento.

### O INSTRUTOR



#### JOSÉ ADENILDO DA SILVA

- Administrador de Empresas, com especialização em: Logística Integrada pelo Instituto Mauá de Tecnologia- S.Paulo; Logística Empresarial na fundação Getúlio Vargas – Bussiness Programme “In company Souza Cruz”; Programa de Formação de Especialistas em Logística pela Latin America Logistics Center; Especialização em e-Logistics, pelos institutos International Research e Latin América.
- Dedicou 27 anos de trabalho na Multinacional Souza Cruz, desenvolvendo projetos na área de logística e transportes, e participando da criação da estrutura de “Supply Chain”.
- Consultor de Desenvolvimento de negócios e projetos para as áreas de Logística Empresarial, com foco nas operações de Transportes e Distribuição; Desenvolvimento e implantação de projetos logísticos e alianças operacionais, entre outros: Delara/Brahma, Deicmar, Target Logistics, Fedex, VarigLog, SPDL.
- Participante do grupo criado pela ASLOG/ABML, para conceituação do Operador Logístico.
- Gerente de Desenvolvimento de Negócios e Diretor de Operações do Expresso Araçatuba.

- Presidente da ASLOG – Associação Brasileira de Logística de 1999 a 2001.
- Presidente da Comissão Executiva de Logística e qualidade do SETCESP- Sindicato das Emp. de Transp. do Estado de S.Paulo – 2002 a 2004.
- Instrutor de cursos sobre Competência Logística e Logística Estratégica.

### ORGANIZAÇÃO:



### REALIZAÇÃO:



### TRANSPORTADORA OFICIAL:



### INFORMAÇÕES:

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

# Agronegócio, na mira da Pastre

**Além da versatilidade, o novo rodotrem basculante da fabricante, tem como atrativo grades removíveis, feitas de aço fino, para garantir menos peso e maior capacidade de carga**

Raimundo de Oliveira



**Rodotrem basculante graneleiro, com PBT de 15,5 toneladas**

DE OLHO NOS USUÁRIOS QUE PRECISAM de tipos diferentes de carrocerias para um mesmo modo de transporte, principalmente no setor de agronegócio, a Pastre lançou no mercado um rodotrem basculante graneleiro. O novo implemento pode carregar ao mesmo tempo cargas a granel, como grãos, por exemplo, sacarias e paletes ou outras cargas de retorno.

Segundo o diretor industrial da empresa, Lauro Pastre Júnior, além da versatilidade do rodotrem basculante graneleiro no transporte de cargas, outro atrativo do equipamento são as grades removíveis, feitas de aço fino de alta resistência, o que garante ao veículo menos peso e maior capacidade de carga. "São dois produtos em um só", afirma o diretor. Ele explica que o novo implemento combina dois tipos de carro-

cerias em um só caminhão ao tracionar dois semi-reboques e um reboque, alternados entre si. O peso bruto total do rodotrem basculante graneleiro é de 15,5 toneladas. De acordo com Pastre Júnior, o comprimento exigido varia de 25 a 30 metros, distribuídos por nove eixos e o peso bruto total combinado (PBTC) não pode ultrapassar 74 toneladas, conforme a Resolução 211/06 do Departamento Nacional de Infra-Estrutura de Transporte (Dnit).

O objetivo da empresa é atender usuários como os do setor de agronegócio, que precisam transportar cargas diferentes e podem se beneficiar da versatilidade do rodotrem basculante graneleiro. Segundo o diretor industrial, no ano passado a Pastre lançou no mercado o bitrem basculante graneleiro, mas o lançamento foi "atrop-

lado" pelas indefinições provocadas no mercado por resoluções normativas relativas a este tipo de transporte e pela concorrência com o modelo "vanderléia", combinação de cavalo mais semi-reboque com eixos distanciados da carreta. "O bitrem ficou apagado por conta destas indefinições do mercado", diz.

Além de não estar sujeito às indefinições em relação à legislação que regula o transporte de cargas, o rodotrem basculante graneleiro também apresenta uma maior capacidade de carga em relação ao bitrem, cujo PBTC não pode ultrapassar 57 toneladas, enquanto o do rodotrem permite 17 toneladas a mais.

Um dos alvos já definidos do novo implemento é o mercado do agronegócio paulista, afirma o diretor da Pastre. Segundo ele, como o rodotrem já é uma realidade no mercado de São Paulo, principalmente nas principais rodovias pedagiadas do Estado, não há impedimento legal para o funcionamento do novo modelo lançado pela empresa.

"O rodotrem, nas estradas de São Paulo, é mais viável no aspecto custo-benefício, principalmente para o setor do agronegócio. O usuário deste setor pode levar sua carga para descarregar em um porto e voltar carregado com um insumo para a sua produção, por exemplo", explica Pastre Júnior.

"Este tipo de equipamento é de grande utilização no mercado agrícola".

A flexibilidade no carregamento do equipamento, ressalta ele, é um grande diferencial. "Na época da safra, as filas para descarregar produtos agrícolas nos portos são enormes, mas normalmente não há carga de retorno", explica.

Segundo Pastre Júnior, apesar de já existirem unidades do novo implemento rodando, a empresa pretende apresentá-lo próxima Fenatran, a ser realizada em outubro em São Paulo. "A previsão é de que as vendas devem começar a aumentar por conta da grande demanda que há no setor agrícola", prevê.

**PLATAFORMA REBAIXADA** – Além do novo modelo de rodotrem, a empresa lançou no mercado um novo modelo de semi-



*Mercado do agronegócio paulista, um dos alvos do novo implemento da Pastre*

reboque para atender à legislação referente à altura de transporte terrestre. O semi-reboque carrega-tudo chamado Lagartixa foi desenvolvido para atender ao transporte de cargas que ultrapassem a altura permitida pela legislação. O limite de altura definido pelo Dnit é de 4,4 metros. O Lagartixa da Pastre tem plataforma de carga re-

baixada e fica a uma distância de 64 centímetros do solo. A empresa, informa que o semi-reboque pode ser montado de acordo com as necessidades dos clientes e pode ter dois, três ou quatro eixos e uma plataforma útil entre 13 metros e 17 metros. O implemento tem capacidade de carga de 20 a 40 toneladas.

A Pastre atua no setor de implementos rodoviários desde 1974. A empresa, sediada em Quatro Barras, no Paraná, produz terceiros-eixos, caçambas, carrocerias, plataformas, reboques, semi-reboques, bitrens, rodotrens e outros implementos para o transporte de cargas. Em 1994 iniciou a exportação de semi-reboques e reboques para a Argentina. A capacidade de produção da empresa é de 250 unidades por mês. ■



## UM CAMINHÃO DE BONS SERVIÇOS PRA VOCÊ



Instalados em 14.000 metros quadrados somos a maior estrutura de distribuição de peças semi-novas, usadas e recuperadas no mercado de veículos pesados, atendendo todas as marcas e modelos de caminhões. São mais de 90 funcionários atendendo clientes exigentes de mais de 10 países entre América Latina, África e Europa. Temos grande orgulho de nossa carta de 60.000 clientes conquistados ao longo desses 20 anos de existência.

Nossa equipe especializada é responsável pela revisão, reparo e recuperação das peças comercializadas com garantia de até três meses. Nossas cabinas recuperadas alcançam um acabamento perfeito, o que resulta em grande procura até mesmo por concessionárias autorizadas. Todos os veículos desmontados são provenientes de leilões oficiais e têm sua documentação devidamente baixada junto ao órgão responsável. (DETRAN-CONTRAN)



Nosso imenso estoque disponibiliza à pronta entrega e a preços baixos peças que as concessionárias autorizadas demorariam semanas para entregar por um preço até 100% maior. Por esse motivo grandes transportadoras e concessionárias são fiéis clientes. Toda essa estrutura está disponível para todo o mundo através de despachos via transportadora e ainda facilitamos o pagamento em até 6 vezes sem juros ou 15 vezes através de financiamento.

Av. Presidente Kennedy, 4091 - Vila dos Remédios - Osasco - SP

(Início da Marginal da Rodovia Castello Branco sentido Interior)

(11)3603-2000 [www.jrdiesel.com.br](http://www.jrdiesel.com.br)

**PENSE POSITIVO, PENSE JR!**

## Air Minas já voa em três estados



Desde meados de maio passado a empresa Air Minas Linhas Aéreas está operando uma nova linha entre as cidades de São Paulo (Guarulhos), São José dos Campos, Campinas, Belo Horizonte e Uberlândia. Com a outra linha existente, que deu início às atividades da companhia e interliga Belo Horizonte, Divinópolis, Varginha, São Paulo, Bauru, Araçatuba, Rondonópolis e Cuiabá, agora a companhia atende 11 bases, distribuídas em três estados brasileiros. Em operação desde agosto de 2006, a Air Minas já transpor-

tou 10.778 passageiros. Urubatan Helou, presidente da empresa, diz que o objetivo da nova rota é atender os passageiros – empresários e executivos em geral – que precisam ir cedo para trabalhar em Belo Horizonte, ou Uberlândia, e retornar para suas residências no mesmo dia. A Air Minas possui hoje quatro aeronaves Brasília BEM 120, com capacidade de 30 passageiros. O executivo também anuncia, para breve, a mudança de nome da empresa – provavelmente para Bras Air –, e o lançamento do serviço de transporte de carga aérea.

## MWM International envia motores para China

O primeiro lote com 20 motores da MWM International, fabricados em Canoas (RS), para atender a DongFeng Chaoyang Diesel Co. (DCD) foi enviado para a China. Cinco dos motores foram completos e os outros 15 foram em kits CKD, a serem usados para treinamento dos engenheiros da DongFeng, que vai produzir os motores MWM no país asiático. Segundo a MWM, o em-

barque dos motores foi uma das etapas do acordo de transferência de tecnologia entre a MWM e a DongFeng, fechado em setembro de 2006 e aprovado pelo governo chinês no início deste ano. "Atualmente, 40 profissionais da MWM estão diretamente envolvidos no programa e trabalham em sintonia com a DongFeng", afirma Waldey Sanchez, principal executivo da empresa.

## Iveco reforça as frotas da Copel e da Copasa

A Iveco vai fornecer mais 149 veículos para a Companhia Paranaense de Energia (Copel), estatal geradora de energia do Paraná. É a terceira concorrência vencida pela Iveco para fornecer veículos para a Copel e os comerciais leves da montadora já representam 10% da frota de 2,4 mil veículos da estatal paranaense. A Iveco entregará, em três etapas, 131 modelos Daily 35.13 e 18 furgões Daily 38.15 cabine dupla. Além da Copel, a Iveco já forneceu veículo para a Cemig, estatal que gera e distribui energia em Minas Gerais, para a Cesan, do Espírito Santo, e para o Grupo Rede, de São Paulo. Ao todo, a montadora já entregou 705 comerciais leves configurados

para os serviços de manutenção de redes elétricas.

A Iveco também venceu uma concorrência para fornecer mais 35 veículos Daily 50.13 e 13 caminhões EuroCargo 170E22 para a Companhia de Saneamento de Minas Gerais (Copasa). Com os novos, a montadora aumentará sua participação na frota da Copasa, que terá 18 caminhões EuroCargo e 270 modelos Daily, o que a coloca como a estatal mineira com maior número de veículos da Iveco. Os veículos da montadora serão usados pela Copasa no transporte de equipes e material de apoio (Daily) e nos serviços de perfuração das redes de água e esgoto (Euro Cargo).

## Parceria entre Femsa e Ticket Car

A Femsa, grupo cervejeiro mexicano que tem entre suas cervejas a Kaiser, fechou um contrato com a Ticket Car para reduzir e controlar custos com combustíveis. A previsão da empresa é reduzir inicialmente em 20% os custos com a administração da frota. A Ticket Car vai controlar o abastecimento de combustíveis da frota da Femsa, com quase 100 veículos, e o recolhimento de notas fiscais. Pelo contrato, a Femsa terá disponível a rede de estabelecimentos credenciados da Ticket Car. "O con-

trato com a Ticket Car é um investimento para trazer economia nas despesas com combustíveis, além de melhorar a performance de nossa frota.

Outra vantagem é que teremos uma melhoria no processo administrativo do pagamento de despesas com combustíveis, já que haverá pagamento centralizado à Ticket Car, em vez de fazer o reembolso para cada funcionário", afirma o diretor de Logística e Distribuição da Femsa, Bruno Cyreno Tavares Souza.

## Paraná terá trem de luxo



A partir de novembro, começa a operar o primeiro trem turístico de luxo do País, que

se chamará Great Brazil Express e circulará em parte da malha ferroviária do

Paraná. O passeio, de cerca de 500 quilômetros, percorrerá as cidades de Ponta Grossa, Guarapuava, Cascavel e Foz do Iguaçu e, a princípio, terá quatro saídas mensais. A empresa Serra Verde Express, que atualmente administra o transporte ferroviário de passageiros no percurso entre Curitiba e Paranaguá, associou-se a um grupo de empresários da Bélgica para criar a nova linha turística vip. Duas composições, com capacidade para 60 passageiros cada uma, já estão sendo reformadas internamente com requinte e sofisticação. A decoração clássica escolheu poltronas e sofás

espaçosos, serviço de bar e tevê e sistema de ar refrigerado, entre outros itens de conforto, para os gostos mais exigentes. Até o momento, os investimentos previstos deverão chegar a R\$ 600 mil. "Os passageiros poderão conhecer os belos atrativos naturais, gastronômicos e históricos da região. O percurso será de um dia e meio, com parada prevista, para pernoite, em Guarapuava", explica o diretor comercial da Serra Verde Express, Adonai Arruda Filho. O custo do passeio ainda não foi estabelecido, diz o executivo, que prevê transportar no novo trem de luxo até 2 mil turistas em 2008.

# RANDON

MULTIEIXO

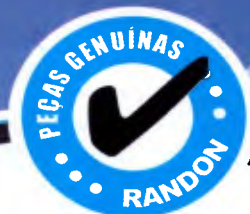
## MULTIEIXO, O SEU DISTRIBUIDOR RANDON

### MULTIEIXO 25 ANOS

ISO 9001

- Produtos novos e usados;
- Furgões, Siders, 3º Eixo;
- Peças para semi-reboques, caminhões e ônibus;
- Peças pra caminhões fora de estrada, retroescavadeiras e tratores florestais;
- Pneus de reposição;
- Assistência técnica;
- Contrato de manutenção de frotas;
- Prazos de pagamento em até 12 vezes.

**PEÇAS GENUÍNAS RANDON.  
MUITO MAIS KM POR PEÇA.**



Telefones para contato

Matriz Sumaré: 19 2115.0909 Fax: 19 2115.0900

Filial São Paulo: 11 2132.9898 Fax: 11 2132.9814

Filial São Manuel: 14 3841.3166

Emails para contato:

Matriz Sumaré: [multieixo@multieixo.com](mailto:multieixo@multieixo.com)

Filial São Paulo:

Filial São Manuel: [multieixosm@multieixo.com](mailto:multieixosm@multieixo.com)

MULTIEIXO

25  
Anos  
1982 - 2007

# Um evento de resultados

Feira de negócios com público de efetivo poder de compra e decisão

- Transporte de Cargas
- Mobilidade Urbana
- Logística
- Movimentação
- Armazenagem
- Transporte Internacional
- Infra-estrutura Logística
- Operações Multimodais

De 19 a 21 de julho de 2007  
Centro de Eventos FIERGS  
Porto Alegre/RS



## 9<sup>A</sup> TRANSPPO-SUL

FEIRA E CONGRESSO DE TRANSPORTE E LOGÍSTICA



Organização / Realização

**SETCERGS**  
Transporte & Logística

**FETRANSUL**  
FEDERAÇÃO DAS EMPRESAS DE TRANSPORTES DE  
CARGA NO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL

[www.setcergs.com.br/transposul](http://www.setcergs.com.br/transposul)  
**Fone (51) 3342.9299**



# CUSTOS OPERACIONAIS

VEÍCULO	VOLKSWAGEN
MODELO/CARROCERIA	GOL GERAÇÃO III T. FLEX PLUS 1.0
QUILÔMETROS RODADOS	5.000

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	143,69	0,0287	-3,8
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	269,78	0,0540	7,1
SALÁRIO DO MOTORISTA	1357,80	0,2716	35,7
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	117,12	0,0234	3,1
SEGURO FACULTATIVO	174,37	0,0349	4,6
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	181,26	0,0363	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>2244,02</b>	<b>0,4488</b>	<b>59,0</b>

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
COMBUSTÍVEL	1035,20	0,2070	27,2
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	94,79	0,0190	2,5
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	227,18	0,0454	6,0
LUBRIFICANTE DO MOTOR	26,25	0,0053	0,7
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	4,13	0,0008	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	175,00	0,0350	4,6
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>1562,55</b>	<b>0,3125</b>	<b>41,0</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>3806,56</b>	<b>0,7613</b>	<b>100,0</b>

VEÍCULO	FORD
MODELO/CARROCERIA	F-4000 BAÚ
QUILÔMETROS RODADOS	10.000

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	541,60	0,0542	5,8
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	788,13	0,0788	8,5
SALÁRIO DO MOTORISTA	1807,92	0,1808	19,4
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	139,52	0,0140	1,5
SEGURO FACULTATIVO	501,17	0,0501	5,4
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	444,01	0,0444	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>4222,33</b>	<b>0,4222</b>	<b>45,3</b>

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
COMBUSTÍVEL	3115,00	0,3115	33,4
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	498,75	0,0499	5,3
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	970,00	0,0970	10,4
LUBRIFICANTE DO MOTOR	157,50	0,0158	1,7
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	10,59	0,0011	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	350,00	0,0350	3,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>5101,84</b>	<b>0,5102</b>	<b>54,7</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>9324,17</b>	<b>0,9324</b>	<b>100,0</b>

VEÍCULO	MERCEDES-BENZ
MODELO/CARROCERIA	1725 4x2 CS
QUILÔMETROS RODADOS	10.000

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	684,60	0,0685	5,1
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1295,57	0,1296	9,6
SALÁRIO DO MOTORISTA	1807,92	0,1808	13,5
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	221,02	0,0221	1,6
SEGURO FACULTATIVO	783,97	0,0784	5,8
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	639,91	0,0640	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>5432,99</b>	<b>0,5433</b>	<b>40,4</b>

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
COMBUSTÍVEL	4918,42	0,4918	36,6
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	725,71	0,0726	5,4
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1427,36	0,1427	10,6
LUBRIFICANTE DO MOTOR	244,50	0,0245	1,8
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	35,75	0,0036	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	653,33	0,0653	4,9
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>8005,08</b>	<b>0,8005</b>	<b>59,6</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>13438,07</b>	<b>1,3438</b>	<b>100,0</b>

VEÍCULO	SCANIA
MODELO/CARROCERIA	SV R-420 4x2 CR 19 GA
QUILÔMETROS RODADOS	15.000

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1331,41	0,0888	5,3
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2567,04	0,1711	10,1
SALÁRIO DO MOTORISTA	1807,92	0,1205	7,1
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	415,64	0,0277	1,6
SEGURO FACULTATIVO	900,72	0,0600	3,6
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1205,56	0,0804	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>8228,29</b>	<b>0,5486</b>	<b>32,5</b>

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
COMBUSTÍVEL	10782,69	0,7188	42,6
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	1348,43	0,0899	5,3
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2861,10	0,1907	11,3
LUBRIFICANTE DO MOTOR	787,50	0,0525	3,1
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	58,78	0,0039	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	1250,00	0,0833	4,9
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>17088,51</b>	<b>1,1392</b>	<b>67,5</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>25316,80</b>	<b>1,6878</b>	<b>100,0</b>

VEÍCULO	MERCEDES-BENZ
MODELO/CARROCERIA	SPRINTER 313 - 2.2
QUILÔMETROS RODADOS	TETO ALTO - FURGÃO
	10.000

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	513,37	0,0513	6,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	732,59	0,0733	8,9
SALÁRIO DO MOTORISTA	1525,20	0,1525	18,4
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	162,93	0,0163	2,0
SEGURO FACULTATIVO	361,67	0,0362	4,4
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	394,12	0,0394	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>3689,88</b>	<b>0,3690</b>	<b>44,6</b>

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS	VALOR		
	R\$	R\$/KM	%
COMBUSTÍVEL	2875,38	0,2875	34,7
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	396,50	0,0397	4,8
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	781,20	0,0781	9,4
LUBRIFICANTE DO MOTOR	127,50	0,0128	1,5
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	6,05	0,0006	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	400,00	0,0400	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>4586,63</b>	<b>0,4587</b>	<b>55,4</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>8276,51</b>	<b>0,8277</b>	<b>100,0</b>

VEÍCULO	VOLKSWAGEN
MODELO/CARROCERIA	15.180 4x2 BAÚ
QUILÔMETROS RODADOS	10.000

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	700,94	0,0701	5,7
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1131,71	0,1132	9,3
SALÁRIO DO MOTORISTA	1807,92	0,1808	14,8
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	201,39	0,0201	1,7
SEGURO FACULTATIVO	708,08	0,0708	5,8
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	580,49	0,0580	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>5130,54</b>	<b>0,5131</b>	<b>42,1</b>

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
COMBUSTÍVEL	4063,04	0,4063	33,3
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	802,11	0,0802	6,6
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1347,80	0,1348	11,1
LUBRIFICANTE DO MOTOR	246,00	0,0246	2,0
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	27,50	0,0028	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	573,33	0,0573	6,1
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>7059,78</b>	<b>0,7060</b>	<b>57,9</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>12190,32</b>	<b>1,2190</b>	<b>100,0</b>

VEÍCULO	IVECO
MODELO/CARROCERIA	EUROCARGO 170 E 22 BAÚ
QUILÔMETROS RODADOS	10.000

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	704,19	0,0704	5,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1291,65	0,1292	9,2
SALÁRIO DO MOTORISTA	1807,92	0,1808	12,9
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	222,64	0,0223	1,6
SEGURO FACULTATIVO	654,00	0,0654	4,7
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	669,20	0,0669	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>5349,60</b>	<b>0,5350</b>	<b>38,1</b>

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
COMBUSTÍVEL	5340,00	0,5340	38,0
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	847,64	0,0848	6,0
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1471,50	0,1472	10,5
LUBRIFICANTE DO MOTOR	174,00	0,0174	1,2
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	37,13	0,0037	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	833,33	0,0833	5,9
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>8703,59</b>	<b>0,8704</b>	<b>61,9</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>14053,19</b>	<b>1,4053</b>	<b>100,0</b>

VEÍCULO	VOLVO
MODELO/CARROCERIA	NH12 420 4x2 GLOBETROTTER
QUILÔMETROS RODADOS	15.000

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1203,53	0,0802	4,9
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2341,75	0,1561	9,5
SALÁRIO DO MOTORISTA	1807,92	0,1205	7,3
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	380,77	0,0254	1,8
SEGURO FACULTATIVO	821,67	0,0548	3,3
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1177,25	0,0785	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>7732,89</b>	<b>0,5155</b>	<b>31,3</b>

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
COMBUSTÍVEL	10782,69	0,7188	43,6
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	1348,43	0,0899	5,5
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2740,50	0,1827	11,1
LUBRIFICANTE DO MOTOR	810,00	0,0540	3,3
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	57,75	0,0039	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	1250,00	0,0833	5,1
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>16989,38</b>	<b>1,1326</b>	<b>68,7</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>24722,26</b>	<b>1,6482</b>	<b>100,0</b>

# Ponte aérea para a China

**Air China inaugurou a rota São Paulo-Pequim para atender à esperada expansão de movimento de passageiros e de cargas que deverá resultar dos negócios crescentes da China com a América Latina**



*Os vôos da Air China chegam a 16 países e 77 cidades chinesas*

CINCO MESES APÓS A INAUGURAÇÃO DA rota São Paulo-Pequim, a Air China comemora os resultados da operação: os aviões partem com ocupação média de 85%. A maior empresa aérea chinesa introduziu a nova rota para "conquistar o mercado aéreo turístico e de negócios", passo dado em antecipação ao esperado aumento do fluxo de passageiros e de cargas entre a China e a América Latina, com a intensificação das relações comerciais entre as duas regiões propelida pelo acelerado crescimento econômico chinês nos últimos anos. São dois novos semanais, aos domingos e quintas-feiras, com duração de cerca de 23 horas, e escala de uma hora e meia em Madri, na Espanha. Nessa rota, a empresa opera com o Boeing-767-300ER e planeja colocar em operação aeronaves de maior porte, como os Airbus-330 e

Boeing-747, no segundo semestre deste ano, e crescer um vôo semanal até o começo de 2008. Os vôos partem às 18 horas no aeroporto de Guarulhos, em São Paulo – onde se concentra a maior comunidade chinesa no Brasil –, e pousam às 17 horas do dia seguinte no aeroporto internacional de Pequim. É a primeira linha direta entre a China e a América Latina realizada por uma empresa chinesa.

Por ocasião do lançamento oficial da rota em São Paulo, o vice-presidente da Air China, Li Hu Xiao, afirmou que "a inauguração dessa rota irá servir como uma ponte aérea entre os dois países e facilitar o intercâmbio cultural e comercial da China com o Brasil". Atualmente o comércio entre os dois países movimenta US\$ 20 bilhões.

"Queremos fazer da Air China a companhia que mais liga o território chinês ao



*Trajetos até Pequim demora 23 horas*

mundo e, para isso, vamos trabalhar para aumentar nossa oferta internacional já a partir dos Jogos Olímpicos de Pequim 2008", acrescentou Li. Segundo ele, a Air China realiza 5.171 vôos por semana, para 16 países e 77 cidades chinesas. A empresa tem como logomarca um fênix com desenho semelhante à sigla VIP.

Para Yan Zhi Zé, diretora geral da Aviação Civil da China, também presente na solenidade do lançamento na capital paulista, a linha São Paulo-Madri-Pequim, além de contribuir para aumentar a participação chinesa no mercado de turismo brasileiro, promove o intercâmbio de povos completamente diferentes.

No entender de Dong Yuzhong, cônsul-geral adjunto do consulado da República Popular da China em São Paulo, "essa rota é uma oportunidade para estreitarmos nosso relacionamento turístico e comercial não apenas com o Brasil, mas também com países vizinhos como Argentina e Paraguai".

No ano passado as empresas aéreas chinesas transportaram cerca de 140 milhões de passageiros. ■



Pamcary. Buscando novos e melhores caminhos.

A Pamcary, consolidando sua liderança de mercado, traça novos desafios na busca do desenvolvimento sustentável e responsável. A empresa sai na frente como a primeira do setor a implementar a estrutura de governança corporativa, valorizando, entre outros pontos, a sustentabilidade e a responsabilidade sócio-ambiental. É também a primeira no mercado a filiar-se ao Instituto Ethos, a mais importante entidade para o fomento e desenvolvimento de ferramentas para uma gestão corporativa ética. Só uma empresa como a Pamcary poderia ser a primeira nestes aspectos. Afinal, buscar o novo sempre foi nosso objetivo, e agora, por novos e melhores caminhos.

Em parceria com a Petrobrás, a Pamcary tem o projeto "Transporte Responsável". Este programa tem o objetivo de realizar a gestão de risco no transporte de cargas perigosas de produtos BR.

**PAMCARY**<sup>®</sup>  
Cuidando do futuro

Tel.:(11) 3889 1111  
[www.pamcary.com.br](http://www.pamcary.com.br)  
GPS Logística e Gerenciamento de Risco Ltda.

**Uma  
história  
com  
futuro.**



Scania é referência de qualidade em transportes no mundo. Um nome que ganha dimensão ainda maior quando esse mundo se chama Brasil. É por isso que onde tem Brasil, tem Scania. Tem desenvolvimento, história e marca. Uma marca que se escreve com a determinação e o compromisso de oferecer produtos e serviços com excelência, para colocar você em primeiro lugar.

**Sempre na direção do futuro.**



[www.scania50anos.com.br](http://www.scania50anos.com.br)



**SCANIA**