



# transporte

Todos os modais

MODERNO



Ano 45 - n° 423 - R\$ 12,00



## Mercedes privilegia força e rapidez



**Agrale chega aos médios**

**Crédito embala caminhão usado**

**Segurança dá bons resultados**

**Tegma cresce com Iveco**



## Ford avança nos extremos



**Furgão na medida certa para cidade**



**Meio século de nacionalização**



**Em novembro**

## NOVO FORD CARGO 4532e. A MAIOR CAPACIDADE DE CARGA ÚTIL DA CATEGORIA.

O novo 4532e tem o menor custo de aquisição e manutenção entre os cavalos mecânicos com até 45 toneladas de CMT. Tem motor eletrônico, piloto automático, diagnóstico de falhas e acelerador eletrônico. E uma rede de 120 distribuidores prontos para cuidar dele em todo o Brasil. Ford Cargo 4532e. Custos baixos. Lucros altos.



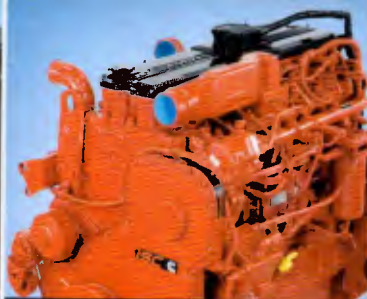
JWT.COM.BR



[www.fordcaminhoes.com.br](http://www.fordcaminhoes.com.br)  
0800-703 FORD  
3 6 7 3



Freios equipados com válvula LSV



Motor Cummins ISC eletrônico com 320 cv



Painel com piloto automático\* e diagnóstico de falhas



**SEU CAMINHÃO É SUA EMPRESA  
SOBRE RODAS. E EMPRESAS EXISTEM  
PARA DAR LUCRO.**



\*Controle Automático de Velocidade. Exige a condução por parte do motorista.

# SENTAR À MESA COM OS PRINCIPAIS NOMES DO TRANSPORTE DO PAÍS OU GARANTIR RETORNO INSTITUCIONAL PARA SUA EMPRESA? NA DÚVIDA, FIQUE COM OS DOIS.

"Maiores & Melhores do Transporte & Logística" sempre acompanhou de perto a história do setor, premiando o desempenho das empresas e reconhecendo as marcantes atuações dos empresários e personalidades do segmento. Agora, ao completar 20 anos, o evento faz uma retrospectiva e uma homenagem às empresas que continuaram – algumas de forma dramática e heróica – suas trajetórias de sucesso

ANUNCIE EM "MAIORES & MELHORES" E COMECE A GARANTIR VISIBILIDADE E RETORNO INSTITUCIONAL PARA OS PRÓXIMOS 20 ANOS.

A edição que circula durante a entrega do prêmio, destaca também, com amplas reportagens, as empresas vencedoras de 2007, faz uma análise detalhada de cada setor e mostra a evolução das principais empresas de transportes nos últimos 20 anos

## Data:

28 de Novembro de 2007

Solenidade seguida de jantar a partir das 19h00



Local:  
**Clube Atlético Monte Libano**  
Av. República do Líbano nº 2267 - São Paulo | SP



### Contrapartidas de patrocínio:

- ★ Logomarca da empresa no painel principal do auditório
- ★ Colocação de 4 banners do cliente, no foyer (impressão dos banners por conta da organização)
- ★ Entrega de brindes e folhetos promocionais no término do evento
- ★ Página de anúncio na edição especial Maiores & Melhores do Transporte & Logística
- ★ Página de anúncio na revista Transporte Moderno - edição dezembro de 2007
- ★ 10 convites para a solenidade de premiação (uma mesa com dez lugares)
- ★ Logomarca no convite (1.500 convites)
- ★ Citação dos patrocinadores na abertura, durante e no encerramento do evento
- ★ Arquivo eletrônico do mailing completo dos convidados e dos presentes no evento
- ★ Logomarca nos anúncios das Maiores, veiculados na Transporte Moderno, Technibus, Revista CNT, Anuário de Logística no Brasil, Anuário do Transporte Público e Anuário de Gestão de Frotas
- ★ Logomarcas nos sites Technibus e Transporte Moderno



Publica ainda um ranking completo e atualizado das principais empresas de transportes Aéreo de Carga, Aéreo de Passageiros, Ferroviário de Carga, Ferroviário de Passageiros, Marítimo e Fluvial, Rodoviário de Carga, Rodoviário de Passageiros, Fretamento e Turismo, Metropolitano de Passageiros, Operador Logístico, Prestadores de Serviços e Indústria.



Entrega de material: 10 de novembro de 2007

Circulação: 28 de novembro de 2007



Mais informações: tel.: 11 5096-8104 - otmeditora@otmeditora.com.br

## Lei justa, mas será que pega?

Ao longo de seus 45 anos de vida completados neste agosto, **Transporte Moderno** publicou e, como tal, deixou testemunhadas numerosas tentativas de se regulamentar o setor rodoviário de carga.

Com o gigantismo que a caracteriza, a atividade, alega-se muito comumente, seria “irregulamentável”. Dessa forma, entra lei, sai lei, tudo parece ficar na mesma, a mercê do mercado.

Há mutação de posições. Na década de 1970, principalmente, esta revista publicou muitas reportagens sobre um tema caloroso – o alvo do setor rodoviário nacional era impedir que multinacionais da atividade aqui aportassem. Os tempos eram outros, de clara xenofobia. Houve até mesmo lei de algumas poucas linhas, específica para reforçar que a atividade deveria ser majoritariamente controlada por brasileiros. De há muito, diante do fenômeno da globalização, em vez do slogan “go home”, usado nas décadas passadas, as estrangeiras passaram a ser extremamente bem-vindas.

O mercado, embora soberano, nem sempre, solitário, parece ter a devida sapiência. Como dissemos, os anos passam e a atividade rodoviária de carga carece de um regulamento minimamente obedecido. Nesse cenário de vale-tudo, há um fértil e vasto campo para a disseminação de aproveitadores, sempre de plantão.

É sabido que na atividade o transportador autônomo, o carreteiro, é personagem preponderante para regulação de fluxos e custos. Sua utilização, por longo tempo, foi uma tortura para os contratantes – pois havia entendimento que o uso continuado do mesmo caminhoneiro configurava vínculo empregatício, como tal, sujeito à legislação trabalhista da década de 1950.

É fato que a expansão da atividade logística – da qual o transporte é o principal fator de custo – trouxe a importância do TRC de novo à baila e, nessa condição, na alça de mira dos interesses de empresas estrangeiras, ciosas, evidentemente, em evitar que transtornos jurídicos exponham seus negócios.

Uma das grandes preocupações dos operadores logísticos estrangeiros e, claro, nacionais, sempre foi o passivo trabalhista pelo uso de autônomos. Especialistas na matéria entendem que esse drama foi sepultado pela recente lei, de número 11.442, que definiu regras claras para a contratação de transportadores autônomos por empresas de transporte de cargas.

A lei cria duas categorias de pessoas físicas ou jurídicas para o transporte de cargas: o TAC (Transportador Autônomo de Cargas) e a ETC (Empresa de Transporte Rodoviário de Cargas). A norma, ainda de acordo com os especialistas, estabelece relacionamento comercial, sem vínculo empregatício, com remuneração por viagem ou período.

É fato que transportador autônomo não é empregado, tampouco seu caminhão é armazém para reter mercadorias em filas de embarques e desembarques.

Por prudência – e anos de estrada – **Transporte Moderno** espera que os efeitos dessa lei sejam validados. A precaução faz sentido até porque é preciso que o dono da carga, que paga a conta, concorde em respeitar as regras.

**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 Baialardi  
 sabrina@otmeditora.com.br

**REDAÇÃO**

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

**Colaboradores**

Sonia Crespo  
 soniacrespo@otmeditora.com.br

Raimundo Oliveira  
 raimundo.oliveira@otmeditora.com.br

**Projeto Gráfico**

Artworks Comunicação  
 www.artworks.com.br

**EXECUTIVOS DE CONTAS**

Carlos A. Criscuolo  
 carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto  
 vito@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin  
 gustavofeltrin@otmeditora.com.br

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**



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 (seqüencial)

**Atendimento ao assinante:**  
 0800 702 8104

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a:



**MERCEDES-BENZ**

Montadora amplia linha de caminhões Atego com o lançamento dos modelos rodoviários 1728 e 2428 destinados ao setor de cargas de grande volume e entregas rápidas

08

**DISTRIBUIÇÃO**

Parceria entre Mercedes-Benz e Induscar-Caio resulta no Furgão Setcesp Urbano, com pbt de 7 t, indicado para a distribuição de carga nas grandes metrópoles

10

**FORD**

Os caminhões Cargo 712 e MaxTon 4532 para aplicações de curtas e médias distâncias são as novas armas da empresa para reforçar sua participação no mercado

12

**FORD 50 ANOS**

Fabricante sediada em São Bernardo do Campo (SP) chega ao cinqüentenário de produção de veículos no Brasil, ocupando a terceira posição no ranking do mercado de caminhões

14

**NEGÓCIOS**

A Tegma comprou 108 caminhões Stralis, fabricados pela Iveco, para ampliar sua frota e atender operações logísticas de clientes como Unilever, VCP, Shell

18

**MÉDIOS**

Agrale entra na faixa de 13 toneladas para disputar participação no segmento dos médios, principalmente em aplicações como a de cargas fracionadas em centros urbanos

20

**LOGÍSTICA I**

Conferência anual realizada pela Aslog reuniu cerca de 300 empresários em junho em São Paulo para discutir o mercado e as melhores práticas para o setor

24

**TRANSPORTADORAS**

DM Transporte e Logística completa neste ano quatro décadas de atuação no mercado com especialização no transporte internacional de carga seca

28

**LOGÍSTICA II**

A ID Logistics, em operação no País desde 2002 e que tem entre seus principais clientes a Carrefour, Leroy Merlin e Chevron Texaco, prevê um crescimento de 40% em 2007

30

**TRANPO-SUL**

As divergências entre a iniciativa privada e governo em relação às ações em andamento para reduzir os gargalos da movimentação de cargas no País foram o tema central dos debates

40

**FÓRUM VOLVO**

Investimentos em segurança no transporte rodoviário pode representar um grande negócio para empresas e governos, que só têm a ganhar com a redução dos acidentes de trânsito

44

**CAMINHÕES USADOS**

O aquecimento de setores econômicos como o agribusiness, a construção civil e a mineração aliado às quedas nas taxas de juros estimulou as vendas de veículos usados

48

**MARÍTIMO**

Terceira maior armadora de navios do mundo, a francesa CMA-CGM coloca o Brasil como seu principal mercado na América do Sul e cria novas linhas de transporte para o País

50

**AVIAÇÃO**

A TAM vendeu 38 unidades do recém-lançado jato executivo Citation Mustang e entregará o primeiro avião no mercado brasileiro em outubro ao tricampeão de Fórmula 1 Nelson Piquet

52

**IMPLEMENTOS**

A Noma vai investir R\$ 50 milhões na expansão de sua fábrica em Sarandi, no Paraná, e antevê alcançar faturamento de R\$ 200 milhões neste ano

53

**REFORMA DE PNEUS**

Em maio do próximo ano será realizada em São Paulo a 8ª edição da Recaufair PneuShow, maior evento do setor de produtos, serviços e tecnologias para reforma de pneus da América Latina

54

**CONJUNTURA**

Movimento de veículos cresceu 2,6% nas estradas privatizadas no primeiro semestre de 2007, o que reflete aquecimento na economia e evolução na renda da população

56

**CARROCERIAS**

De olho no mercado de alimentos, a Fibralit lançou no mercado um revestimento com proteção antibacteriana Microban para caminhões frigoríficos

60

**COMERCIAIS LEVES**

A montadora Ford lançou o modelo bicombustível da picape Courier, que agora vem equipado com o motor RoCam 1.6 L Flex, já utilizado pela empresa nos modelos de passeio

66

**SEÇÕES**

Editorial 3  
 Atualidades 62  
 Custos Operacionais 65

**Um grupo versátil como o Gafor só poderia mesmo escolher uma marca versátil como a Iveco.**

Fundado em 1951, o Grupo Gafor tem a história marcada pelo empreendedorismo. Constantemente crescendo e se diversificando, o Grupo Gafor optou durante toda a sua trajetória por parceiros capazes de oferecer confiança, qualidade e versatilidade para diversos segmentos de mercado com clientes nacionais e multinacionais.

Não é à toa que, na hora de montar sua frota, a Gafor tem escolhido a Iveco, com dezenas de unidades de Iveco Daily, Iveco Stralis e Iveco EuroCargo. Mais uma amostra de que qualidade sempre chama qualidade.

# IVECO

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



## Iveco. Com você, transportando o novo Brasil.

IVECO. PRODUZIDO NO BRASIL,  
COM MUITO ORGULHO 



Divisão de Marketing



LIGUE GRÁTIS:  
0800 702 3443



# Linha Atego tem mais dois modelos

**Montadora não dá espaço à concorrência e lança mais dois caminhões Atego, destinados a cargas de grande volume e entregas rápidas**

COM PARTICIPAÇÃO DE 31,8% NO MERCADO de caminhões acima de 4,5 toneladas no primeiro semestre deste ano, a Mercedes-Benz fecha todas as brechas por onde a concorrência poderia avançar e acaba de lançar dois novos modelos rodoviários da família Atego. São as versões 1738 e 2428, ambas com capacidade máxima de tração (CMT) acima de 36 toneladas e equipadas com uma caixa de câmbio inédita, de nove marchas, "que aumentam a flexibilidade da linha para atender a um maior número de aplicações nas médias e longas distâncias rodoviárias", informa a empresa. A família Atego, lançada em 2004, já contava com sete modelos.

"Estamos ampliando a linha para oferecer ao comprador o veículo ideal para sua aplicação", afirma Gilson Mansur, diretor de Vendas de Veículos Comerciais da DaimlerChrysler do Brasil. Segundo ele, a capacidade máxima de tração dos dois novos Atego é superior à dos modelos de marcas concorrentes.

O Atego 1728, cavalo-mecânico semi-pesado, é indicado para o transporte de produtos de grande volume como veículos

"cegonheiros" e de eletrodomésticos, enquanto o Atego 2428, equipado com o terceiro eixo de fábrica, garante maior velocidade média operacional nas operações logísticas. De acordo com a Mercedes-Benz, o cavalo-mecânico 1728 é apropriado para tracionar semi-reboque de dois eixos convencionais ou distanciados, permitindo acoplar diversos tipos de carretas e aumentando a flexibilidade de uso do veículo. Também pode ser equipado com cabine leito teto alto, além das versões

*Os modelos Atego 1728 e 2428 são equipados com novo câmbio Mercedes de nove marchas*





standard, estendida (com cama opcional) e leito já disponíveis na linha Atego.

Quanto ao 2428, um importante diferencial entre os semipesados, ressalta a montadora, é que oferece o terceiro eixo de fábrica. Também oferece quatro opções de entre-eixos e três de cabine.

Os dois Atego são equipados com motor Mercedes-Benz da série OM 926 LA turbocooler, de seis cilindros, que tem 279 cv de potência a 2.200 rpm e 112 mkgf de torque entre 1.400 e 1.600 rpm. Com potência e torque elevados, o Atego 2428 amplia as opções de motorização nessa categoria. Em comparação ao semipesado 2425 nessa configuração, lançado em 2005, a nova versão possui 34 cv a mais de potência e 20 mkgf de torque. Segundo a montadora, a nova motorização confere velocidades médias elevadas ao 2428, tornando-o ideal para entregas rápidas em

trechos rodoviários, principalmente entre cidades. É indicado para operações just-in-time e de distribuição e no transporte de combustíveis. O modelo pode receber carroceria furgão de alumínio, tanque de combustíveis e de produtos químicos, carga seca, sider e outros implementos.

O Atego 1728 é indicado especialmente para o transporte de cargas volumosas devido à potência de 279 cv e ao CMT de 36.000 kg. O veículo sai de fábrica com quinta-roda, que permite regulagem longitudinal, o que facilita o acoplamento de diversos tipos de carretas, de até 16 metros.

Outra novidade no 2428 é que ele pode receber no mercado um segundo eixo dianteiro, tornando-se um 8x2, para otimizar a capacidade de carga e a distribuição de peso no caminhão. Com isso, o peso bruto total original de 23.000 kg é elevado para 29.000 kg. Esta configuração é indicada, por exem-

plo, para o transporte de combustíveis e de ração. A versão 8x2 permite reversibilidade do caminhão para 6x2, de modo que pode ser utilizado em outras aplicações.

De acordo com a Mercedes-Benz, as aplicações desta configuração de veículo têm apresentado tendência de crescimento, exigindo um caminhão para receber maior peso e com potência elevada, como é o caso do Atego 2428. "Trata-se de um nicho de mercado que passa a ser atendido mais adequadamente pela linha Atego", declara Eustáquio Sirolli, gerente de Marketing Caminhão da Daimler-Chrysler do Brasil.

O novo câmbio Mercedes-Benz G 131 de nove marchas que equipa os dois modelos e tem primeira marcha super-reduzida "é de acionamento suave e preciso, e oferece "ótimo escalonamento, facilitando os engates e tornando a operação diária mais cômoda", enfatiza a montadora.

Os novos modelos Atego trazem outra importante novidade para a linha Mercedes-Benz. A partir de agora, os caminhões Atego podem ser equipados com climatizador, equipamento que proporciona uma agradável sensação térmica no interior da cabine. O climatizador pode ser acionado mesmo com o caminhão desligado. ■



# Coleta e entrega mais ágeis

**Furgão desenvolvido numa parceria Mercedes-Caio tem grande capacidade volumétrica e traz várias racionalidades, uma delas o acesso interno da tripulação ao compartimento de cargas**



*O furgão tem capacidade de 17,2 m³ de carga e porta lateral corredeira*

A MERCEDES-BENZ ENTROU COM O CHASSI 712 E, a Induscar-Caio, com o encarroçamento e, dessa parceria, nasceu o batizado Furgão Setcesp Urbano, um veículo indicado para distribuição de carga nos grandes aglomerados urbanos.

Com um peso bruto total (pbt) de 7,05 toneladas, o furgão Mercedinho com carroceria Atilis tem capacidade volumétrica de até 17,2 metros cúbicos – "a maior do mercado entre seus concorrentes", garante a Mercedes-Benz. Leva 2,65 toneladas de carga líquida.

Os atributos de flexibilidade e agilidade estão presentes no veículo, próprio para coletas e entregas. A tripulação tem acesso interno ao compartimento de carga. Tal condição é sinônimo de rapidez e de segurança,

já que "minimiza a exposição ao risco".

A porta lateral do compartimento de carga é corredeira, outro atributo de racionalidade. A porta do acompanhante também pode ser utilizada para carga e descarga de pequenos volumes. E, na traseira, uma porta com abertura de 270 graus é outro fator de facilidade. "Há ainda a possibilidade de uma versão opcional com porta traseira roll-on, que otimiza a movimentação de carga em locais estreitos", informa a Mercedes.

A parceria da Mercedes e Caio veio ao encontro de demanda criada pelo Setcesp, o sindicato que reúne as transportadoras de São Paulo e região, durante a gestão do presidente da entidade Urubatan Helou, fundador da Braspress, que receberá o primeiro veículo.

Muito utilizado nos Estados Unidos, o furgão agora lançado por Mercedes/Caio foi desenvolvido durante um ano e meio pelas engenharias das duas empresas. No Brasil há experiências anteriores, a mais sólida criada pelo empresário Camilo Cola, fundador do grupo Itapemirim, que durante anos produziu em sua instalação em Cachoeiro de Itapemirim (ES) o modelo Clip.

O Furgão Setcesp Urbano, com pára-brisa bipartido, traz banco fixo para o motorista (com regulagem longitudinal e reclinção de encosto e altura de assento) e banco individual fixo para acompanhante.

O chassi Mercedes 712 E vem com garantia de um ano sem limite de quilometragem. A estrutura do furgão recebe dois anos, garantia dada pela Caio, que para os demais itens da carroceria concede um ano, sem limite de rotação.

**Outras características** – O motor do 712 E é o OM 364 LA de 4 cilindros turbocooler, com níveis de emissões dentro das normas Proconve 5 (Euro 3). Desenvolve 110 cv de potência a 2.300 rpm com torque de 47 mkgf a 1.400 rpm.

A caixa manual de mudanças Eaton F50 4405A tem cinco marchas. O freio é a disco na dianteira e a tambor na traseira. O entre-eixos mede 3,70 metros.

A estrutura do furgão é de aço galvanizado com revestimento externo de chapas de aço e fibra de vidro no teto. As dimensões externas do furgão são de 6,3 metros no comprimento, 2,20 metros na largura e 3,12 metros na altura. Internamente, mede 2,23 metros de altura e 2,08 metros de largura. ■

# Se o motor anda mal,

## Renov

Mercedes-Benz  
Peças Remanufaturadas

### MOTOR COMPACTO PLUS REMANUFATURADO - OM 366 A/LA

Com cabeçote

A 376 010 96 50 0080  
L-LK 1218/1418/1618/2318, LB 2318,  
L 1621, 1218/1418/1718/2418/1721,  
OF 1318, OH 1318

R\$ **6.067,74\***  
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 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



### MOTOR COMPACTO REMANUFATURADO OM 611 LA

A 611 010 01 50 0080  
Sprinter 311/313CDI

R\$ **6.707,38\***  
Ou em até 18x

DESIGN

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



# ATAQUE REFORÇADO

**Com o lançamento de um caminhão leve e outro extrapesado, a Ford quer aumentar as vendas nas faixas em que registrou menor crescimento**

PARA FORTALECER SUA PRESENÇA NOS DOIS extremos do mercado de caminhões — os de leves e de extrapesados — a Ford apresentou os modelos Cargo 712, para o setor de entregas e serviços urbanos, e o cavalo-mecânico Cargo MaxTon 4532e, destinado a aplicações de curtas e médias distâncias. Este modelo traz como principal novidade o transporte de 1.550 kg a mais de carga em comparação ao modelo 4432e, o que amplia sua capacidade de tração para 45.000 kg, informa a empresa. Para suportar o aumento de capacidade de tração, o modelo ganhou freio traseiro equipado com câmaras do tipo baioneta, que elevam a capacidade de frenagem, e eixo traseiro com tratamento especial da coroa e pinhão.

O novo Cargo MaxTon é ideal para o

transporte de carretas de três eixos e tração praticamente a mesma carga que os modelos extrapesados concorrentes, com mais economia, de acordo com a Ford. "O veículo oferece ao frotista o desempenho, a segurança, a ergonomia e o conforto exigidos para determinados tipos de transporte com um investimento inicial muito mais baixo e uma sensível redução dos custos operacionais do caminhão. Por isso, proporciona o melhor retorno sobre o investimento", afirma Cláudio Terciano, gerente geral de Marketing e Vendas da Ford Caminhões. Ele explica que a economia operacional deve-se à configuração mecânica simples e versátil da linha Cargo, com custo de manutenção inferior aos apresentados por outros modelos do mesmo segmento.

O Cargo 4532e tem motor eletrônico Cummins ISC, com potência de 319 cv a 2.000 rpm e torque de 131 kgfm a 1.300 rpm e banco de motorista com suspensão a ar, além de sistema de freios equipado com válvula LSV (sensível à carga) e filtro de secador de ar como itens de série. Estes componentes melhoram a capacidade de frenagem em condições severas e contribuem para o aumento da vida útil de seus componentes. Também possui quinta-roda com distância regulável em 100 mm e rampa-guia opcionais, entre outros itens.

O Cargo 712, por sua vez, é equipado com o motor Cummins B 3.9 Euromec III, de 120 cv de potência. É um motor mecânico, compacto e leve, que atende às normas de

**Destaques nos modelos  
Cargo 712 e 4532e  
recém-lançados:  
baixo investimento  
inicial e redução dos  
custos operacionais**



# NOS EXTREMOS

emissões Euro 3 (Proconve 5), cuja principal vantagem é um custo bastante competitivo, o que proporciona um preço final mais baixo para o veículo. Nessa faixa de mercado, de acordo com a montadora, a procura é calcada no preço, principalmente pelo pequeno transportador.

O Cargo 712 oferece duas versões de configuração. Na versão VUC o entreeixos é de 2.800 mm e o comprimento máximo, de 5.490 mm, o que permite acesso a áreas centrais das grandes cidades. O modelo mais longo, com entreeixos de 3.900 mm, admite comprimento de 7.010 mm se destina a operações que requerem maior capacidade volumétrica. Na primeira versão, a capacidade de carga útil é de 4.710 kg, enquanto a outra leva 4.670 kg.

O chassi tipo escada do veículo oferece facilidade na instalação de vários tipos de

implementos e o tanque de combustível de 150 litros assegura boa autonomia. A montadora recomenda o modelo para utilização como furgão de alumínio, furgão frigorífico, furgão isotérmico, guincho e no transporte de carga seca e de gás.

O Cargo 712 foi projetado com o foco central de melhorar o custo-benefício para o transportador, afirma Cláudio Terciano. "O motor do Cargo 712 trabalha com 13% a mais de torque do que seu principal concorrente. Por isso oferece uma resposta mais rápida nas retomadas de velocidade e nas subidas, com menor necessidade de troca de marchas", explica. Por trabalhar com uma rotação menor na faixa de torque máximo (1.500 rpm), o motor contribui para a economia de combustível e reduz o desgaste das partes móveis.

O Cargo 712 vai atender um mercado em

expansão, principalmente nas atividades ligadas a entrega de encomendas, socorro-mecânico e abastecimento do comércio nas grandes cidades. É um dos segmentos mais competitivos da indústria de veículos comerciais e a demanda vem de pequenas empresas, autônomos e grandes frotistas que operam em áreas urbanas.

Com os dois novos modelos, a Ford prevê ampliar as vendas em 200 a 250 unidades por mês, incluindo 100 do pesado e entre 100 e 150 do leve. No primeiro semestre do ano, as vendas da montadora cresceram 36%, com 8.994 caminhões, acima do crescimento de 28% da indústria, de 43.063 veículos. A montadora atingiu, até julho deste ano, a produção de 700 mil caminhões no Brasil. Sua rede de concessionárias é de 89 pontos de vendas exclusivos de caminhões. ■



## O primeiro veículo nacional da marca oval com motor V8 movido a gasolina saiu da linha de montagem em agosto de 1957 para amassar barro num Brasil que engatinhava em infra-estrutura rodoviária

A FORD, DE LONGE, A SEGUNDA MAIOR EM produção acumulada de caminhões no Brasil, com 700 mil unidades fabricadas até julho de 2007 – só atrás da Mercedes-Benz –, completa em agosto de 2007 meio século desde que em 1957, na fábrica do bairro do Ipiranga, em São Paulo, lançou o primeiro caminhão nacional: o modelo F-600 equipado com motor V8 de 4,5 litros, de 161 cv de potência e capacidade de 6,5 toneladas.

O índice de nacionalização do pioneiro F-600 era de 40% em peso. Perto de hoje, com caminhões ostentando praticamente 100% de nacionalização, o F-600 era por demais estrangeiro. Mas, para a época, quando o País trazia tudo de fora, o passo da Ford foi muito significativo.

Parece curioso que na história da Ford, uma das maiores montadoras de automóveis do mundo, não foi o carro de passeio, mas, sim, o caminhão, o primeiro produto que fez no Brasil. É explicável: na época o Brasil precisava muito de veículo de carga para sair do atraso e iniciar seu desenvolvimento.

A revista Transporte Moderno, nascida em agosto de 1963, acompanhou a mudança do Brasil, que saía de uma economia de base agrícola, fundamentada no café e alguns produtos primários, para uma escalada francamente industrial.

A criação da Petrobrás, em 1954, pelo presidente Getúlio Vargas, alicerçou bases para que seu sucessor, Juscelino Kubitschek, lançasse em 1956 o projeto de construção da

indústria automobilística.

Com asfalto, fornecido pela Petrobrás, para pavimentar as estradas, o Brasil começou a sair do atraso de séculos. Para divulgar o F-600, a Ford naquele final dos anos 50, empreendeu uma viagem com seu caminhão F-600 entre São Paulo e Caruaru, no agreste pernambucano. A quase totalidade do percurso, uma odisséia clara, foi enfrentada sobre estrada de terra.

Pode-se argumentar que o Brasil ainda é pobre em estradas. Imaginem, então, como era a situação há 50 anos? Na década de 60, quando só 2,7% da malha tinham pavimento, viajar pelo Brasil era sempre uma verdadeira odisséia. Nos anos 70, melhoramos um pouco, cobrindo de asfalto 4,5% das rodo-

vias. Em 1980, o pavimento ocupava 6,1% da malha e, em 1990, 9,3% das estradas tinham asfalto. Hoje, devemos estar perto de 10% – índice ainda baixíssimo e, para complicar, com estradas em grande parte carentes de cuidados. Mesmo com "apagão rodoviário", dolorosa realidade, é inegável o avanço do Brasil nesses 50 anos da indústria automobilística.

O tino empresarial de Henry Ford foi fundamental para a Ford descobrir o Brasil. O empreendedor, criador da empresa que leva seu sobrenome, tinha várias qualidades. Filho de imigrantes irlandeses e nascido nos Estados Unidos em 30 de julho de 1863, começou sua carreira como construtor de carros em 1893, aos 30 anos de idade, ao fabricar um motorzinho a gasolina de 1 cilindro. No mesmo ano fez um quadriciclo, considerado o primeiro "carro" Ford da história. Tinha chassi, quatro rodas de bicicleta e era tracionado por um motor de 2 cilindros.

Menos pela fama, prestígio ou dinheiro, Henry Ford era certamente movido por ideologia – certamente não um simples proselitismo, dito apenas da boca para fora. "A empresa deve viver na comunidade e não da comunidade", dizia no começo do século 20 quando comprou a parte de seus sócios iniciais por discordar daquilo que pretendiam – produzir carros luxuosos.

Henry Ford, então único proprietário, deu asas aos seus projetos de massificação do



automóvel. Para isso inspirou-se nas operações repetitivas da indústria da carne para estabelecer a produção seriada. Em 1860, em Chicago, cada trabalhador se responsabilizava por extrair cada parte da porção de um boi, enquanto a carcaça era movimentada por ganchos ligados a um trilho suspenso.

Claro, um carro, exigia complexidade infinitamente maior. Mas, valia o princípio: em vez de levar um grupo de operários e suas ferramentas até o carro, o carro era deslocado até as equipes de produção. Henry Ford criou várias linhas de submontagem, todas convergindo para a linha principal, num esquema parecido com a espinha de um peixe.

O primeiro carro, em linha de montagem, o célebre modelo T, tinha seu chassi movimentado continuamente pela linha principal e, ao longo, ia recebendo as mais de 5 mil peças. O fato é que a produção em linha, não mais artesanal, satisfaz o desejo de Henry Ford: tornar o carro um bem acessível ao

operário que o fazia.






Um país das dimensões continentais e das riquezas do Brasil, claro, não podia ser ignorado por uma empresa como a Ford. E a matriz americana, em 1919, exatamente no dia 24 de abril, aprovou a criação da Ford Brasileira. Ilustra a linha do tempo da empresa que seu capital inicial foi de US\$ 25 mil. E sua estreia no País, ocorrida a 1º de maio, data em que se comemora o dia do trabalho, foi na rua Florêncio de Abreu. Era apenas um andar térreo

destinado a montar carros modelos T que vinham dos Estados Unidos desmontados dentro de caixotes.

São Paulo, que se transformou na maior potência econômica e financeira do País – e hoje uma das principais metrópoles do mundo – naquele início de século 20 vivia o áureo ciclo do café, que enriquecia fazendeiros e exigia mão-de-obra, requisitada de várias nações. A Ford e outras montadoras encontravam, pois, um local fértil para seus veículos.

Tanto que a Ford mudou em seguida, já no ano de 1921, para seu segundo endereço, um prédio próprio, na rua Solon, no bairro do Bom Retiro, onde, registra sua história, foi criada a primeira linha de montagem em série de veículos do País. E, quatro anos depois, em 1925, a marca estabelecia um recorde anual de vendas do modelo T: foram 24.250 unidades.

Houve a substituição do modelo T pelo modelo A, a chegada, nos anos 30, do Ford V8, e, em 1942, durante a Segunda Guerra

 <p><b>1957</b> Inaugurada a fábrica no bairro do Ipiranga, em São Paulo</p> 	<p><b>1959</b> Lançamento do F-350, com motor V8</p> 	<p><b>1967</b> Ford adquire o controle acionário da Willys Overland do Brasil</p> 	<p><b>1975</b> Quando ainda predominavam os motores a gasolina, a Ford lança o F-4000 a diesel</p> 
---	--	--	--

Mundial, a suspensão da produção no País, só retomada em 1946, com o fim do conflito.

Os anos 50 chegaram cheios de esperanças – e a Ford mudou-se para seu terceiro endereço, inaugurado em 17 de abril de 1953. Era a fábrica no bairro paulistano do Ipiranga, na avenida Henry Ford, para montar carros vindos dos EUA e Europa. Montava ainda caminhões, tratores e chassis de ônibus, tudo trazido de fora. Em 1957 produziu seu primeiro veículo nacional, o F-600. No mesmo ano, lançou a F-100, picape, e, em 1958, o então presidente da República, Juscelino Kubitschek, inaugurou no conjunto industrial do Ipiranga a nova fábrica de motores V8, propulsor chamado de Power King, com bloco em Y, de 4,5 litros e potência de 151 cv.

Os registros da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Motores (Anfavea) mostram que de 1957 até 1966 a Ford só produziu caminhões e comerciais leves (picapes). O automóvel brasileiro da marca



F-250



F-1200

só surgiu em 1967 com a compra do controle das Willys Overland do Brasil, em São Bernardo do Campo, no ABC paulista.

Bem antes do lançamento da linha cargo, ocorrida no Brasil em 1985, a Ford tentou, em meados da década de 70, entrar no segmento de caminhões pesados. Transporte Moderno flagrou na capa de sua edição número 172, de maio de 1978, um dos cinco protótipos feitos

no País. O projeto de concorrer principalmente com a Scania (a Volvo ainda não estava aqui) nos pesados não foi adiante. A Ford, nessa faixa, para obter sucesso, teria de criar uma rede especializada. A relação custo-benefício não era favorável, foi uma das razões alegadas à época para se abortar o projeto.

As operações da Ford estão concentradas em São

Bernardo do Campo (caminhões, picapes e carros), em Taubaté (motores e transmissões) e Camaçari, na Bahia, fábrica inaugurada em 2001 com a linha conhecida por Projeto Amazon (Novo Fiesta e EcoSport).

É claro que ao longo de sua trajetória de Brasil, que em 2009 completa 90 anos, houve fases auspiciosas, outras menos brilhantes e até mesmo momentos decisivos, como em 25 de novembro de 1986, com o anúncio da Autolatina, empresa criada para congrega as operações automotivas e financeiras da Ford e da Volkswagen no Brasil e na Argentina.

Foi, sem dúvida, um casamento de interesses. Havia uma crise sem precedentes de petróleo, com preços mundiais do barril disparando no contexto de um Brasil dependente do chamado ouro negro e atolado por inflação que parecia indomável a cada plano econômico que fracassava.

Na Autolatina, a Ford tinha 49%, a Volkswagen 51%. Os nubentes, uma das deci-



**1977**

São lançados os modelos F-700, FT-7000 e FT-8000



**1985**

Lançamento da linha de caminhões Cargo



**1986**

Criada a Autolatina, joint-venture com a Volkswagen, dissolvida em 1995



**AUTOLATINA**

**1997**

Lançamento do Cargo Mixer 6x4





### Linha Cargo com motorização eletrônica



minhões com a compra das operações da Chrysler-Dodge, no final dos anos 70.

Se nas áreas de vendas e marketing os times eram separados, cada um lutando re-nhidamente por sua marca, na produção e desenvolvimento as equipes se juntaram e conceberam resultados interessantes. É da época da Autolatina, por exemplo, a entrada das duas marcas no mercado de chassis de ônibus, produto em que não atuavam e havia todo campo escancarado para a Mercedes-Benz —

com o descasamento, a Volkswagen continuou com ônibus (hoje é a segunda do mercado) e a Ford deixou o negócio.

Nos caminhões, a Ford, hoje, é a terceira no ranking, atrás da Mercedes-Benz e Volkswagen que disputam as primeiras posições, com discreta vantagem da marca da estrela.

O foco maior da Ford, no mundo, está no carro de passeio e nas picapes. O negócio de caminhões ficou apenas em alguns países, entre eles Turquia e Brasil. Aqui, não há motivo de queixas. A linha de caminhões, que opera numa fábrica moderna, inaugurada em 2001, contribui para o resultado financeiro azul que a Ford vem colhendo seguidamente no conjunto de suas operações da América do Sul.

Com efeito, enquanto na América do Norte a empresa registrou prejuízo de US\$ 279 milhões no segundo trimestre de 2007, na América do Sul lucrou, antes dos impostos, US\$ 255 milhões, 125% mais que no primeiro trimestre e 185% superiores ao período abril a junho de 2006. Com ações negociadas no exterior, a montadora não esmiúça os resultados regionais, tampouco por linha de produtos. Sabe-se, no entanto, que o Brasil é o líder disparado na parte sul das Américas e que o caminhão tem papel de destaque nos bons resultados. ■



Cargo 4331 Maxton

sões decorrentes do acordo, passaram a conviver sob o mesmo teto, pelo menos na fábrica de caminhões. O local foi a casa da Ford, no bairro do Ipiranga, mais apropriada do que as antigas instalações de São Bernardo do Campo, herdadas pela VW Ca-

**1998**

Renovação da linha F, com a reestilização do F-4000, F-12000 e F-14000



**2003**

Lançamento do Cargo 4331 MaxTon



**2004**

Lançamento da F-350 com cabine dupla



**2005**

Lançamento da linha Cargo com motorização eletrônica



# Tegma, de capital aberto, expande operação logística

**Com a aquisição da Boni e integração da CLI, grupo amplia estende atuação a novos segmentos além do transporte automotivo e amplia frota com a compra de 108 caminhões Iveco Stralis**

**Raimundo de Oliveira**

A IVECO FEZ SUA SEGUNDA GRANDE VENDA de caminhões pesados no ano e, desta vez, para a Tegma Gestão Logística. Serão entregues pela montadora italiana 108 caminhões Stralis, 105 na configuração 6x4 e três unidades, 4x2. Os veículos começaram a ser enviados em julho e cerca de 70 já estão em operação integral de trabalho, com apenas dois dias de parada por mês para manutenção. Em maio, a Iveco vendeu 183 veículos médios e pesados ao Grupo Martins. A Tegma, que atua há 38 anos no mercado de transporte de veículos automotivos e comprou em maio a Boni Gatx e incorporou a Coimex Logística Integrada (CLI), possui uma frota de 1.391 veículos e atua também nos segmentos de química, petroquímica, combustíveis, eletroeletrônicos e outros.

Para o presidente da Iveco, Marco Mazzu, a implantação do segundo turno da fábrica de Sete Lagoas (MG) e o desempenho da empresa no segmento de caminhões pesados, onde ela atua desde o final de 2003, têm projetado duplicar sua participação nesta fatia de mercado em três anos. Foi com os pesados que a Iveco registrou o maior índice de crescimento nas vendas durante os seis primeiros meses do ano, 169% a mais em relação a igual período de 2006. Em 2007 foram vendidos 1.062 veículos pesados e no primeiro semestre de 2006 foram 379. Com dez anos de atuação no País, a Iveco teve no primeiro semestre deste ano seu melhor desempenho no mercado com 2.044 veícu-

los e aumento de 57% em relação aos 1.302 no primeiro semestre do ano passado.

O entusiasmo com a performance da empresa é fruto de planejamento, afirma Mazzu, acrescentando que a decisão da empresa de entrar no mercado de pesados foi feita no tempo certo. Para os próximos anos o presidente da Iveco afirma que a montadora irá fazer novos lançamentos no mercado brasileiro e não prevê problemas de fornecimento por conta do crescimento da demanda no setor de caminhões, principalmente os pesados. "A nossa visão é sempre crescer com lucratividade", afirma Mazzu. Segundo ele, com a ampliação da capacidade em Sete Lagoas, a produção diária de caminhões passou de seis para 20 veículos médios e pesados, com previsão de crescimento entre 10% e 20% para 2008.

A fábrica trabalha com dois turnos para produção dos pesados, dois turnos para a pintura e uma linha para veículos leves (Daily). Para Mazzu, mesmo com a forte demanda no segmento de caminhões pesados verificada desde o final do ano passado e que elevou as vendas do setor no primeiro semestre deste ano, a empresa possui capacidade para entregar um veículo em 16 semanas após o pedido. Na rede de concessionárias, a previsão é passar dos atuais 64 pontos de venda para 73 até o final do ano.

Entre os pesados da Iveco que já foram entregues para a Tegma, 18 Stralis 6x4 equipados com semi-reboque de três eixos estão

sendo usados em operações de transporte de produtos químicos e petroquímicos de Cubatão e Santos, no litoral paulista, para a Unilever em Indaiatuba (SP). Outros 34 veículos do mesmo modelo, mas equipados com tanque com capacidade para 37 mil litros, são usados para transportar óleo combustível de São José dos Campos (SP) para a unidade da mineradora Samarco no Espírito Santo, e outros 12 equipados com o superbitrem com capacidade para 70 mil litros, carregam querosene de aviação de Betim (MG) para os aeroportos da capital mineira, Confins e Pampulha, e para o aeroporto JK, em Brasília, todos para a Shell. Nas operações da Shell, a Tegma transporta 13 mil toneladas de combustíveis por mês e vai usar pela primeira vez os superbitrem com tanque de alumínio.

Segundo o presidente da Tegma, Gennaro Oddone, os pesados da Iveco vão rodar 24 horas por dia com até 58 toneladas de carga líquida e 70 mil metros cúbicos de querosene de aviação. A empresa também é responsável pelo abastecimento de cavacos de madeira de Itapetinga (SP) para a fábrica de papel e celulose da VCP em Jacareí (SP), onde o fluxo médio de um caminhão chega a 27 mil quilômetros em um mês, segundo Oddone. De acordo com o presidente da Tegma, um dos motivos que levou a empresa a optar pelos veículos Iveco foi a possibilidade de redução estimada em 10% no consumo de combustíveis, o que pode gerar economia de R\$ 1,2 milhão por ano. A garantia de assistência

24 horas para manutenção dos caminhões por três anos também pesou, afirma ele.

Segundo Oddone, a Tegma opera com cerca de 2.500 equipamentos, entre caminhões, carretas e implementos, e 10% integram a frota própria da empresa. De acordo com o presidente, a idade média da frota é de dois anos, período no qual os veículos rodam entre 700 mil e 900 mil quilômetros. Com a aquisição da Boni Gatx, a empresa está padronizando todos os caminhões com a logomarca Tegma. A empresa é controlada pelos grupos Itavema, que atua nos setores de logística, concessionárias

de veículos automotivos, locação, corretora de seguros e indústria plástica, e Coimex, que atua em logística, comércio exterior, energia elétrica, serviços financeiros e concessão de rodovias.

Para o presidente, com a compra da Boni e a integração da CLI, que controla o porto seco de Cariacica (ES) com uma área de 750 mil metros quadrados, a Tegma ampliou sua atuação para a logística de novos segmentos, além do transporte automotivo. A CLI, por exemplo, possui forte atuação no segmento de produtos de alta tecnologia como os de telecomunicação e de combustíveis, tem entre seus clientes a Shell e a Embratel, e a Boni atua em setores como os de papel e

celulose, químico e petroquímico e de sucos de laranja, atendendo a VCP, Unilever, Cutrale e Citrovita.

Na primeira quinzena de junho, a Tegma abriu o capital com uma emissão de ações na Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa). Foram emitidas 20,2 milhões de ações ordinárias, divididas em primária e secundária, e uma oferta suplementar de 15% deste montante. Com a oferta pública, 30% do capital da Tegma passaram a pertencer a acionistas minoritários e a empresa passou a ter um valor de mercado avaliado em cerca de R\$ 1,7 bilhão. ■





*Entre as principais novidades do novo modelo Agrale 15.000 está o câmbio Eaton de seis marchas sincronizadas*

# Agrale entra na faixa de 13 t

**Depois dos leves, a montadora 100% nacional avança no segmento de caminhões médios com vocação para tarefas do dia-a-dia, como transporte de cargas fracionadas, hortigranjeiros e bebidas**

APÓS CARIMBAR PRESENÇA NA FAIXA DE caminhões leves, com peso bruto total (pbt) entre 6.500 kg e 9.200 kg, a Agrale, de Caxias do Sul (RS), amplia atuação no mercado com o ingresso na categoria de veículos médios, com o modelo 13.000 kg. Os primeiros produtos começam a chegar à rede neste mês com a missão de disputar a fatia de mercado onde estão produtos que atendem à demanda de car-

gas fracionadas nos principais centros urbanos e que percorrem pequenas e médias distâncias, para o transporte de bebidas, hortigranjeiros, material de construção, bem como serviços gerais. O valor de comercialização oscila entre R\$ 120 mil e R\$ 125 mil.

Desta forma, a montadora, 100% nacional, reforça sua estratégia de desenvolver veículos com foco na melhor adequação das

tecnologias, com ênfase na robustez e nos baixos custos operacionais. Entre as principais novidades está o câmbio de seis marchas sincronizadas, mais macio e preciso. O motor MWM 6.10TCA Euro III (6 cilindros) E-mec, com potência de 173 cv a 2.400 rpm e torque de 610 Nm a 1.800 rpm, caixa de câmbio de seis marchas Eaton FS 5406 A, eixo traseiro Meritor MS 19145 (com rela-



### AGRALE 13.000 – FICHA TÉCNICA

Peso Bruto Total	12.900 kg
Motor	MMM 6.10 TCA Euro III (6 cilindros) E-mec
Potencia/torque	173 cv / 610 Nm
Caixa de câmbio	Eaton FS 5406 A (6 marchas)
Eixo traseiro	Meritor MS 19145 (4.63: 1)
Direção	Hidráulica ZF Servocom 8095
Rodas	7.00 x 20
Pneus	9.00 x 20
Entreeixos	4.800 mm
Comprimento total do chassi	8.554
Comprimento máximo de carroceria	6.930

ção do diferencial de 4.63:1) e direção hidráulica ZF Servocom 8095.

Disponível inicialmente com entreeixos de 4.800 mm, o modelo Agrale 13.000 tem comprimento total do chassi de 8.554 mm e comprimento máximo de carroceria de 6.930 mm. O modelo incorpora soluções práticas para o dia-a-dia, como o volante com a função de "prancheta" para preenchimento de documentos e guias; console central entre os bancos dianteiros, com porta-copo e porta-objetos, e espaço para utilização de computadores portáteis e equipamentos para emissão de notas fiscais e pedidos.

A montadora também está lançando dois novos modelos de chassi para ônibus: o modelo MA 15.0, que reforça a atuação da empresa no segmento de chassis médios urbanos, e o MA 10.0, no segmento de micros.

No fechamento dos primeiros seis meses, a linha de veículos da Agrale registrou crescimento acima de 18%. Foram fabricadas 2.720 unidades, entre caminhões, chassis para ônibus, Furgovan e o jipe Marruá, diante de 2.305 produzidas no mesmo período de 2006. Esta elevação foi motivada pelo aquecimento da agricultura, principalmente no Sul do País, onde a Agrale está instalada e possui maior presença. "Apesar da baixa cotação do dólar, mantivemos as expor-

tações, principalmente para os mercados latino-americanos. A expectativa é que as vendas externas representem cerca de 20% do faturamento", prevê Flávio Crosa, diretor de Vendas e Marketing. A direção projeta R\$ 480 milhões para 2007.

### 25 ANOS PRODUZINDO CAMINHÕES – A

Agrale começou a fabricar caminhões em 1982. O primeiro modelo foi o TX 1100, com motor M790 diesel, 2 cilindros e com 36 cv de potência. Foram 228 unidades comercializadas até 1983. O primeiro TX 1100 está em plena atividade. É utilizado por uma família de agricultores de Caxias do Sul, que carinhosamente chamam o caminhão de Chiquinho, em homenagem ao fundador da Agrale, Francisco Stédile. O segundo modelo produzido foi o TX 1200, com motor GM 151 e potência de 75 cv. Em seguida, vieram os modelos 1600D, 1800D, 4000D e o 7000D.

Em 1994, a empresa lançou o modelo 7.500, que introduziu conceitos inéditos de robustez e praticidade. Em 1997 começou a ser produzido o 8.500, o primeiro a oferecer câmbio automático como item opcional. Em 2004, ganhou nova cabine, mais confortável, moderna e desenvolvida dentro do conceito de veículo para uso nas 24 horas do dia, assim como o 9.200.

No ano de 2000, a empresa lança o 6.000 (RS, CD, CDRS), veículos especialmente desenvolvidos para o transporte de cargas em cidades e deslocamento em curtas e médias distâncias. Com conceito novo e inédito, o caminhão 9.200, lançado em 2003, foi produzido com design moderno, com linhas harmoniosas e funcionais. Foi projetado dentro do conceito de veículo para uso nas 24 horas do dia, ou seja, para funcionar como escritório, dormitório e refeitório.

Em 2003, os modelos 6.000, 7.500 e 8.500 receberam importantes modificações, como cabine redesenhada, com estilo moderno e funcional, e interior com acabamento para atender às necessidades dos usuários por maior conforto, espaço e facilidade de acesso aos comandos e instrumentos. No final de 2004, os modelos 8.500 e 9.200 receberam motorização eletrônica. A partir deste ano, todos os modelos já estão preparados para utilizar o biodiesel B5, antecipando-se em seis anos às normas nacionais. Além disso, todos eles são equipados com novo sistema de embreagem de acionamento mais suave e que proporciona o aumento da vida útil e a redução de manutenção. Ainda na parte mecânica, todos os modelos 2007 passam a ter novo filtro secador do ar do sistema pneumático que impede a entrada de umidade no circuito. ■

# SEMINÁRIO NACIONAL DE GESTÃO DE FROTAS

26 E 27 | SETEMBRO

AMCHAM  
CÂMARA  
AMERICANA  
DE COMÉRCIO



Direcionado para os empresários de Transporte de carga, Passageiros, Operadores Logísticos, Locadoras de Veículos, Embarcadores e Empresas Públicas ou Privadas que possuem frotas de veículos.

O **SEMINÁRIO NACIONAL DE GESTÃO DE FROTAS** será um grande fórum de aprimoramento e debate sobre técnicas e ferramentas para expandir os seus negócios, que reunirá os melhores profissionais e as maiores empresas do setor nacional de transporte.

Exposição de cases práticos, consultoria ao vivo, temas atuais e fórmulas de gerenciamento fazem parte da programação do evento.

**22**

Palestras

Programação dividida em 2 dias com formato de interatividade entre todos os participantes e palestrantes.

**2**

Consultorias

Ao final de cada dia, será aberto um amplo debate para dúvidas e comentários com a presença de todos os palestrantes.

# PROGRAMAÇÃO

26 de Setembro Quarta - Feira		27 de Setembro Quinta - Feira	
8h00	Credenciamento - Welcome Coffee		
8h30	Obtenção de credenciais / Pasta do evento		
<b>SESSÃO - CONTRATOS DE MANUTENÇÃO</b>		<b>SESSÃO GESTORES DE ABASTECIMENTO DE VEÍCULOS</b> Gestão Eficaz de Abastecimento de Frotas de Veículos	
8h30	Abertura		Palestra Técnica
9h10	<b>Sistema de Manutenção de Frota de Veículos</b> Piero Di Sora		<b>Despoluir/ CNT</b>
9h10	<b>SCANIA</b>		<b>TICKET</b>
9h50	Contratos de Manutenção - R&M e Preventiva		
9h50	<b>MERCEDES - BENZ</b>		<b>SHELL</b>
10h30			
10h30	Coffee Break		Coffee Break
11h00	Network nos Lounges		Network nos Lounges
11h00	<b>VOLKSWAGEN</b>		<b>CTF / PETROBRAS</b>
11h40			Economia de Combustível
11h40	<b>IVECO</b>		<b>GOOD CARD</b>
12h20			
12h20	Almoço - Restaurante		Almoço - Restaurante
13h30			
<b>SESSÃO - CONTRATOS DE MANUTENÇÃO</b>		<b>SESSÃO DE FABRICANTES E REFORMADORES DE PNEUS</b> Gestão Eficaz de Pneus para Frotas de Veículos	
13h30	<b>Racionalização de Frotas</b>		<b>PIRELLI</b>
14h10	Sr. Luiz Roberto Imparato		Soluções integradas para melhoria da performance com Pneus
14h10	<b>MARCOPOLO</b>		<b>VIPAL</b>
14h50			
14h50	<b>RANDON</b>		<b>MICHELIN</b>
15h30			
15h30	Coffee Break		Coffee Break
16h00	Network nos Lounges		Network nos Lounges
<b>SESSÃO - SOFTWARES DE GESTÃO</b>		<b>SESSÃO DE FABRICANTES E REFORMADORES DE PNEUS</b> Gestão Eficaz de Pneus para Frotas de Veículos	
16h00	<b>Mega Sistemas</b>		<b>BRIDGESTONE/FIRESTONE</b>
16h40			
16h40	<b>BGM Rodotec</b>		<b>BANDAG</b>
17h20	Como melhorar os resultados da sua empresa. Case de Sucesso		Gestão de pneus voltada a economia de custos
17h20	<b>DATASUL</b>		
18h00			Consultoria ao vivo - Mesa Redonda com todos os palestrantes
18h00	Consultoria ao vivo- Mesa Redonda com todos os palestrantes		Palestra Técnica
19h00			<b>Ética no Transporte</b>

Investimento : ATÉ 20 DE AGOSTO - R\$ 500,00  
APÓS 20 DE AGOSTO - R\$ 600,00\*

\* Incluso: Almoços, breaks e certificação  
Preços promocionais para grupos acima de 5 participantes.  
AMCHAM - Rua da Paz, 1421 - Chácara Sto Antônio  
São Paulo - SP

SOLICITE A FICHA DE INSCRIÇÃO  
sabrina@otmeditora.com.br

**0800.7028104**

REALIZAÇÃO:



ORGANIZAÇÃO:



# Benchmarking estimula crescimento

**Realizada pela Aslog, a Conferência Nacional de Logística divulgou as melhores práticas da atividade aplicadas em grandes empresas brasileiras e importantes alternativas para o desenvolvimento do setor**

Sonia Crespo

Ao completar 18 anos, em junho último, a Associação Brasileira de Logística (Aslog) conquistou a maioria de seus objetivos, que são aproximar profissionais que dirigem áreas de logística de transportes e debater quais são as melhores práticas para desenvolver o setor, difundindo, assim, novos conhecimentos. Prova disso foi a bem sucedida Conferência Nacional de Logística, realizada logo após o aniversário da entidade, que reuniu, durante dois dias, mais de 250 profissionais com cargos de gerência e diretoria na área de transportes, de importantes empresas brasileiras, para apresentar as novas tendências em distribuição, metas e deficiências a superar na cadeia de suprimentos. O objetivo principal do encontro deste ano destacou as perspectivas da logística brasileira sob os modais rodoviário, ferroviário, aquaviário e aéreo, com a participação de grandes companhias de cada segmento.

"Levamos dezoito meses preparando este encontro", relata Adalberto Panzan Júnior, presidente da Aslog. Para chegar ao conteúdo de qualidade das apresentações, o executivo explica que foram, a princípio, identificadas as melhores práticas de logística no País. "Nesta edição, em particular, que coincide com o aniversário de dezoito anos da entidade, demos um salto de seriedade e convocamos práticas bem específicas", diz. Panzan ressalta que o mérito da entidade,

hoje, é "conseguir juntar, num único evento, empresários de transportadoras e embarcadores".

Atualmente com 500 associados, a Aslog divulgou, durante os trabalhos realizados na conferência, o Programa Brasileiro de Benchmarking em Logística, o Programa Log Talentos – que terá portal específico, o qual apresentará os melhores trabalhos de formatura em cursos de graduação em logística, através de uma parceria com instituições universitárias do País – e o posicionamento da Aslog como entidade que irá identificar as oportunidades para projetos de créditos de carbono, escolher as melhores propostas e assessorá-las para que se viabilizem. Em sua primeira versão, o Programa LogTalentos elegeu a aluna Andréia dos Santos Gouveia, estudante que obteve a melhor média do curso superior de Logística este ano, na PUC de Campinas, no estado de São Paulo. O curso foi implantado há seis

anos na instituição. "De uma maneira geral, as exigências de mão-de-obra especializada e bem preparada são uma tendência global para todas as áreas. Muitas empresas brasileiras têm de melhorar a qualidade tanto da logística interna quanto da externa", comenta a vencedora.

**AValiação contínua** – Entre as diversas palestras apresentadas, a Sessão Empresarial mostrou, através da exibição por João Carlos Pinto do Centro de Pesquisas Renato Archer (CenPRA), do Ministério da Ciência e Tecnologia, a importância do benchmarking – processo contínuo de avaliação de práticas gerenciais, comparativamente às empresas consideradas líderes – para o desempenho dos processos logísticos. "Copiar pura e simplesmente as melhores práticas de outras empresas dificilmente resultará em desempenho superior. É preciso, antes, que elas sejam compreendidas e adaptadas com criatividade, sob o enfoque da inovação e não da imitação", destaca João Carlos Pinto. O palestrante anunciou o lançamento do Programa Melhores Práticas para Excelência Industrial (PMPEI), que terá como objetivo a formação de uma rede de instituições no Brasil com facilitadores credenciados para aplicar o benchmarking industrial. "Os benefícios são a avaliação competitiva da empresa, o conhecimento de modernas ferra-



Adalberto Panzan: Mérito é reunir num único evento empresários de transportadoras e embarcadores



# A GTM oferece o que há de melhor em Guindastes Telescópicos Classe Mundial.



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

- Assistência Técnica Permanente
- Profissionais Treinados na Fábrica
- Peças Originais



Distribuidor Exclusivo no Brasil



Rodovia Anhanguera, km 27 - C. P. 612  
Jordanésia - CEP 07760-970 - Cajamar - SP  
Tel.: 11 3912.5555 • Fax: 11 3915.5552  
gtm@gtm.ind.br • www.gtm.ind.br



mentas de gestão, a estimulação entre as várias áreas da empresa e a motivação da equipe para a mudança, através de enfoque participativo", relata. Ele destaca que, no Brasil, grandes empresas como a Bunge Alimentos, Frax-Le, Hering Têxtil, O Boticário, Petrobras, Volvo e Seara Alimentos, entre outras, já aplicaram o benchmarking industrial e apresentaram índice de satisfação médio superior a 90%.

As sessões técnicas do congresso contaram com as apresentações de Fernando Gasparini do Grupo Pão de Açúcar, Reinaldo Rolim da Bauducco, Wilson Hilsdorf e Petronio Martins da FEI, Domingos Cordeiro da Adalume Alumínios, Cláudio Hebling da MBB Foodservice, Bruno Teixeira da Mercador Neogrid, Luiz Carlos Cruz da Pepsico, Celso Nakagawa da UPS, Erica Queiroz da SAP Brasil, Altair Assis da Neoris, Sonia Jardim do Grupo Editorial Record, Altamiro Borges Jr. da A B Group, Rogério Cardoso Russo da Bombril, Reginaldo Catarino da Ansett, Marcelo Teixeira da Caramuru, Marcos Isaac da Modus, Dalton Vecchini da Transportadora



*João Pinto: é preciso compreender as melhores práticas de outras empresas antes de adotá-las*

Americana, João Lázaro e Marco Ferrari da Visanet, Cláudio Ribeiro da Arouca Representações, José Roberto Lira da Kraft Foods, Luis Schiavon da Citrosuco, André Monteiro da Açúcar Guarani, Marcos Soares da Autotrac, Fausto Miniucchi da Gefco, Antonio Leite da Primax, Celso Luchiarini da Transportadora Americana e Oswaldo de Castro Jr. da Expresso Araçatuba, Claudenildo Chaves da MRS Logística, Paulo Capriolli da Cia. Vale do Rio Doce, Jan Wiegerinck da Gelre, Flávio Menezes da Menezes, Lopes, Desimoni e Abreu Advogados, Daniel Mayo do Grupo Linx, Julio Cunha da Embraer, Mauri-

cio Pastorello da Exata Logística, Eder Zilliotto da C&C, Ricardo Tadeu da Duty, Eliseu da Silva da UBV, Claudirceu Marra da Vantine Solutions, Antonio Marchiore Jr. da Saint-Gobain, Fernando Piccirilli da Ominilink, Osmar Gonçalves Jr. da Fassina Transportes, Reinaldo Fioravanti da HP Brasil, Fausto da Cunha da Brasilmaxi, Ailton Fogos dos Correios, Cleverson Casteluci da Gradiente, Nazareno Di Giovanni da Norsal, Eduardo Pavan da Siemens, José Roberto Fornazza da BIC, Antonio Bolzani da CIV, Marcelo Moraes da Infoglobo, Álvaro Fagundes da Aliança/Hamburg Sud, Jonny Kaniak da Pólo Operadores, Cyro Lavarello da Gol Log, Guilherme Rodrigues da Ocean Air Express, João de Souza da Varig Log, Marcelo Rodrigues da TAM Express e Marcos Monteiro da Total Express.

**CABOTAGEM COMO ALTERNATIVA** – Ao todo foram apresentadas oito sessões gerais e 35 apresentações técnicas, com a exposição das melhores práticas. Álvaro Fagundes, gerente de Vendas de Cabotagem

## No auge da capacidade

A Associação Brasileira de Logística (Aslog) surgiu "em um tempo quando doca com regulagem de altura ainda não era equipamento obrigatório em terminais de carga e centros de distribuição, e o controle de estoque informatizado era feito em planilha de cálculo", disse Adalberto Panzan Júnior, presidente da entidade, durante o almoço de aniversário de dezoito anos da associação. Logística, naquele tempo, ainda era assunto articulado por empresários visionários, que acompanhavam as experiências de transporte realizadas por seus pares nos Estados Unidos e na Europa. Como Gilberto Miranda, empresário e administrador de empresas formado pela Fundação Getúlio Vargas que, no final dos anos 70, assumiu o cargo de gerente de distribuição física da Refinaria de Milho Brasil, multinacional americana conduzida por dirigentes de idéias arrojadas para a época. Logo no começo, Miranda

se impressionou com a intensa participação da empresa nas ações de uma entidade denominada Council Logistics Management (CLM) e a representatividade que a entidade alcançava entre os executivos dos EUA. Havia também participação especial de dirigentes de empresas de outros países, como Canadá, México e Japão. Miranda visitou a entidade algumas vezes, representando o Brasil, e achou que já era hora de trazer as idéias e o conteúdo dessa efervescente associação para o Brasil. Em 1989, então, montou a Aslog, em parceria com o consultor Marcos Isaac e alguns executivos ligados ao departamento de transportes de diversas empresas. A primeira reunião da entidade aconteceria em 6 de junho daquele ano — dia em que se comemora o aniversário da associação — com a presença de 480 empresários. A princípio, relembra Miranda, o conceito a ser difundido pela associação empolgou a todos:

"A Aslog vem para impedir os desperdícios de recursos, os desperdícios de talentos, a massa de talentos que aqui se encontra reunida e que, por ventura, vem se desgastando em exaustivos trabalhos individuais", dizia ele, no discurso de inauguração. "Com o passar dos anos, em virtude de uma série de oscilações econômicas, um mandato presidencial cassado e outros percalços, as atividades da entidade foram minguando. Foi duro subsistir. A atividade da Aslog só retomou o fôlego há cerca de dez anos", complementa. Miranda, que hoje é consultor, conclui com alegria que a missão da Aslog se cumpriu. Panzan Júnior comenta que a chegada da maturidade aconteceu com os acertos que aconteceram ao longo desses anos. "Hoje estamos mais sérios e responsáveis e temos legitimidade, representatividade e, o melhor de tudo, capacidade".

da Aliança/Hamburg Sud, destacou a importância dos serviços de cabotagem para o transporte de mercadorias dentro do território doméstico, como plano alternativo para atender à demanda de carga atual. "Qual seria a solução mais lógica para o transporte de cargas num país com mais de 15 portos ao longo de 7.400 quilômetros de costa e 80% da população vivendo até 200 quilômetros do litoral?", perguntou o executivo durante a apresentação. Ele explica que atualmente a Aliança Navegação oferece um serviço de transporte prático, denominado BR Marítima, que opera desde Manaus até Buenos Aires, utilizando parcerias com todos os demais modais. Um dos percursos, de Manaus (AM) a Santos (SP), é feito em 8,5 dias, praticamente o mesmo tempo gasto na viagem de caminhão. "O mercado de cabotagem vem crescendo 20% ao ano", anuncia Fagundes. O executivo lamenta o descaso federal com as vias fluviais interio-



**Álvaro Fagundes: cabotagem é alternativa para atender a demanda de carga atual**

res, que poderiam servir de apoio à empresa. "A hidrovia Tietê-Paraná, por exemplo, pode ser considerada semelhante à Rodovia dos Bandeirantes", exemplifica. "Há hoje uma grande inércia estrutural no País. Não há investimentos em estradas ao redor de portos e não há estrutura portuária suficiente para a construção de novas estradas", sintetiza.

**EXPRESSO ARAÇATUBA CRESCE 20%** — Para Oswaldo Castro Jr., diretor-geral da Ex-

presso Araçatuba, a tendência atual do mercado são as fusões, aquisições e incorporações para garantir rentabilidade e crescimento em ambientes cada vez mais competitivos.

Castro Jr. prevê um crescimento de 20% no faturamento da empresa neste ano e afirma que a tendência do mercado brasileiro de logística e transporte de carga geral fracionada é a profissionalização da gestão, além das fusões e aquisições. "O caminho para o mercado é as empresas se fundirem em alianças estratégicas, será a incorporação e abertura de capitais. Não tem espaço para empresas pequenas na carga geral", afirma Castro Jr. Para ele, o País precisa ser rápido nos avanços e melhorias no setor de logística e as empresas precisam passar pela transformação da gestão familiar para o gerenciamento profissionalizado. "As empresas têm que ser rentáveis. Rentabilidade é tudo", diz.

A Araçatuba, que se aliou à Mercúrio e à Rapidão Cometa em 1999, registrou em 1 milhão de entregas em 2002 e prevê chegar aos 2,8 milhões até o final do ano. Em 2006, a Expresso Araçatuba teve um faturamento de R\$ 200 milhões, resultado 16% maior que o registrado em 2005, e prevê chegar aos R\$ 238 milhões em 2007. Os investimentos em infra-estrutura, recursos humanos e tecnologia da informação para este ano estão previstos em R\$ 15 milhões. De acordo com Castro Jr, o cenário atual do mercado de logística e transportes no Brasil é muito promissor e há condições para crescimento. "Nos últimos 24 meses ocorreu um movimento intenso de fusões e aquisições", afirma. Para o diretor-geral, na última década o setor passou por um processo inicial de profissionalização e uma das principais tendências atuais é a que as grandes empresas



**Castro Jr.: tendência atual são as fusões e aquisições para garantir rentabilidade**

tenham gestão cem por cento feita por profissionais. "Nós estamos passando das familiares para os profissionalizados", diz.

De acordo com Castro Jr, das cerca de 45 mil transportadoras que atuam no mercado brasileiro, 2,5 mil têm mais de 20 funcionários e aproximadamente 850 empresas possuem mais de 50 funcionários. Segundo ele, no relacionamento entre as transportadoras e os autônomos, figura cada vez mais presente no funcionamento das grandes transportadoras, terá que ser discutida a questão de rentabilidade. "Está acabando a figura do caminhoneiro", afirma. Entre os principais problemas que afetam o setor, além das carências na infra-estrutura da malha rodoviária, está o envelhecimento das frota e a falta de renovação por parte das transportadoras e dos autônomos. Para Castro Jr., as alianças estratégicas entre grandes transportadoras serão importantes para competir em um mercado cada vez mais profissionalizado e integrado. ■

# LONGA

**A medida certa para sua armazenagem.**

**ISO 9001** 00000



## 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**





# Dança cambial estimula criatividade

**Frente à oscilação cambial do dólar, a DM Transporte e Logística cria rotas expressas internacionais e reduz a margem de lucratividade, oferecendo a mesma qualidade nos serviços, para preservar os clientes**

**Sonia Crespo**

O SONHO DE PRATICAMENTE TODOS OS empresários bem sucedidos é fazer com que suas empresas se tornem, com o passar dos anos, profundas conhecedoras das variantes mercadológicas e financeiras que conduzem seus negócios – tarefa árdua no Brasil contemporâneo. Para algumas,

inclusive, essas variantes tomam forma de desafio, como é o caso da DM Transporte e Logística, que completa quatro décadas de atividades este ano sabendo exatamente como sair fortalecida de situações delicadas. Especializada no transporte internacional de cargas secas, com fatura-

mento em dólares, a empresa convive, há cerca de quatro anos, com o sobe e desce – mais desce que sobe – da moeda americana. "A desvalorização do dólar, para nós, causa um impacto muito grande na realidade do momento", avalia o diretor comercial da empresa, Mário Rodrigues. No



entanto, essa dança monetária só acrescentou à sábia condução administrativa: "A perda cambial é imediata e para amenizar a situação melhoramos nossa performance", comenta. A empresa criou novas rotas com transit time reduzido e um pouco mais caras – melhorando a receita –, reduziu a margem de lucratividade e repassou, o mínimo possível, reajustes para seus clientes. Assim, conseguiu, sem grandes sacrifícios, continuar oferecendo a mesma qualidade nos serviços prestados e preservar seus clientes.

É claro que não é apenas isso que fortalece as operações de uma empresa tradicional como a DM. Mário Rodrigues diz que também é necessário reduzir alguns custos fixos, como o de manutenção da frota. Para isso, a DM realiza a renovação anual dos veículos com mais de cinco anos, responsáveis pelos maiores gastos. A frota atual da empresa tem 250 caminhões, com idade média de 3,5 anos. "Compramos 40 novos caminhões que começarão a chegar à empresa neste mês de agosto", anuncia. São cavalos mecânicos da Iveco, modelo Stralis 6x2, com alguns diferenciais: os tanques possuem capacidade para 1.200 litros de combustível – os modelos convencionais têm tanque de 700 litros –, volume que confere maior autonomia de trânsito ao veículo. Rodrigues também destaca a suspensão pneumática dos veículos, para amortecer a carga nas longas viagens. Para ampliar a capacidade de carga, os cavalos são trucados e os semi-reboques têm eixos separados, que possibilitam o transporte de até 28 toneladas ou 110 m<sup>3</sup> de carga. A exemplo dos demais caminhões da frota, os novos veículos também foram equipados com sistema de rastreamento via satélite da Autotrac. Os caminhões da DM Transporte são da Mercedes-Benz, Volvo, Scania e Iveco. "Os novos equipamentos da Iveco são muito bons e oferecem condições de ponta. Também proporcionam baixo custo de manutenção e boa performance em consumo de combustível", analisa. Na recente aquisição foram investidos R\$ 16 milhões.

Rodrigues diz que a demanda de carga internacional é crescente, muito embora sofra pequenas oscilações devido às variações na cotação do dólar. Ele estima que o faturamento da empresa cresceu 26% em 2006, chegando aos R\$ 37 milhões e para 2007 a previsão é de superar esse valor em 19%. Cerca de 50% do faturamento provêm das viagens que têm como destino a Argentina. A DM criou, nesse

percurso, uma rota expressa, com quase 30% de redução de tempo. "Entre as capitais de São Paulo e Argentina, o lead time (tempo total da viagem, que conta desde a escalação do veículo, carregamento, viagem, descarregamento e liberação do veículo) é de sete dias e meio. Diminuímos o tempo de negociação com os importadores/exportadores e agentes, e conseguimos reduzir esse percurso para cinco dias. Apenas na alfândega o tempo de parada continua o mesmo", especifica. A 3M, BSH, Cecil, Clariant, Goodyear, Rhodia Brasil, Unilever e Valeo são alguns dos principais clientes da transportadora.

As viagens de ida e volta dos caminhões da DM são programadas para garantir que o caminhão seja despachado com o máximo de sua capacidade de transporte e de que retornará, do exterior, com o mesmo volume de carga. Entre São Paulo e Santiago do Chile, percurso que responde por 30% das atividades da empresa, a viagem é estimada em dez dias. A rota entre São Paulo e Montevidéu, no Uruguai, representa 11% dos negócios da DM. As demais atividades da empresa se concentram no Brasil, para distribuir as mercadorias que chegam ao País e recolher as que serão exportadas.

Desde agosto a filial de São Paulo está consolidando suas atividades em nova base, que integrará a logística de todas as operações de transporte. A nova filial situa-se em região estratégica, próxima ao Rodoanel e às rodovias Dutra, Bandeirantes e Régis Bittencourt. O local dispõe de pátio para os caminhões, que facilitará o engate e desengate, a manutenção e o abastecimento dos veículos. "Não temos foco na aquisição de armazéns, pois não guardamos carga. Nosso investimento está concentrado na seleção e contratação de motoristas capacitados", diz. Hoje dirigida por Ricardo Mincarone, filho do fundador Domingos Mincarone, a DM foi criada em 1967 na cidade de Eldorado do Sul (RS). ■

# Grandes clientes aceleram ID Logistics

**Operador francês, que estreou há cinco anos no País, tem o mercado brasileiro como o segundo maior no ranking mundial do grupo**

A ID LOGISTICS PREVÊ UM CRESCIMENTO de 40% em seu faturamento no Brasil neste ano em relação a 2006. Segundo o presidente mundial da empresa, Eric Hémar, nos primeiros seis meses de 2007 o faturamento foi 47% superior ao registrado no mesmo período do ano passado. A previsão é que a unidade brasileira fature R\$ 70 milhões em 2007. No país desde 2002, a ID é responsável pela logística de grandes companhias como Carrefour, ArvinMeritor, Leroy Merlin e Chevron Texaco e acaba de entrar também no ramo de alimentos.

Com 800 veículos que compõem a frota própria para prestação de serviços a clientes na França, Taiwan e China, no Brasil a ID usa somente transportadoras contratadas para atender seus clientes.

Segundo Hémar, a França, sede da empresa, é o país que concentra a maior quantidade de veículos da frota própria da empresa, 600 caminhões, sendo a maior parte com capacidade de 40 toneladas e 50 veículos com capacidade de 15 toneladas, para operar em áreas de concentração urbana como Paris. Os outros 200 veículos são usados em Taiwan e na China. Nos outros países onde atua, a ID utiliza uma frota terceirizada estimada em 1.600 veículos.

De acordo com o presidente da empresa, entre os motivos para a utilização de frota terceirizada no mercado brasileiro está a grande oferta deste serviço no País e também fatores como condições desfavoráveis em relação à conservação das rodovias e à complexidade do serviço de transporte naci-



**A empresa prevê triplicar o faturamento no mercado brasileiro para R\$ 150 milhões até 2010**

onal por conta da extensão territorial. Especializada na gestão de armazéns de grupos varejistas, a empresa foi fundada em 2001, na França, e teve como primeiro cliente o Carrefour e atualmente atende, no mercado francês, redes como o Casino, Intermarché, Auchan e Castorama. Além da França, a empresa atua em dez países, incluindo Brasil, Taiwan, China, Coreia e Marrocos. Segundo Hémar, a intenção da empresa é expandir sua atuação para países como a Argentina e o México, no continente americano.

No Brasil, que já ocupa o segundo lugar na operação mundial do grupo, o faturamento da empresa passou de R\$ 30 milhões em 2005 para R\$ 50 milhões no ano passado. A expectativa da empresa é triplicar o faturamento

no mercado brasileiro até 2010. A empresa atua no Brasil com sete centros de distribuição e de armazenagem, que formam um total de 182 mil metros quadrados. O primeiro cliente da empresa no mercado brasileiro foi o Carrefour, que também é o maior. Desde o ano passado, a empresa passou a atender a Leroy Merlin, que atua no segmento de materiais de construção, e a Chevron Texaco, que distribui combustíveis.

De acordo com o diretor-geral da ID no Brasil, Nicolas Derouin, a intenção da empresa é aumentar seu leque de atuação para outros segmentos no País, como o de eletrodomésticos. O objetivo da empresa é concentrar 50% da atuação no setor de varejo e o restante em diversos setores

industriais. Derouin afirma que a empresa tem o objetivo de ampliar a área de atuação no mercado brasileiro para regiões como Minas Gerais. Segundo ele, no mercado brasileiro a empresa concentra 100% de suas operações de transporte no transporte rodoviário com empresas terceirizadas. De acordo com Derouin, os imóveis usados pela empresa para a instalação dos centros de distribuição também são alugados. Um dos principais focos da empresa é a gestão de armazéns e ela foi uma das pioneiras na implantação de uma tecnologia que utiliza comando de voz para a gestão dos armazéns. Pelo sistema, chamado voice picking, a empresa garante agilidade na separação de caixas no centros de distribuição. ■



## Parabéns, Itatiaia, pelos seus 50 anos. Vocês chegaram lá.

► Quando você é pequeno, a pergunta mais importante em uma viagem é: "tá chegando, tá chegando?". Os anos de estrada se passaram e a Concessionária Itatiaia, além de adquirir muita experiência, ainda oferece o melhor atendimento e total garantia de qualidade. Completar 50 anos ajudando os veículos

Mercedes-Benz a cruzar o país significa que vocês chegaram a um lugar muito especial: às nossas melhores lembranças.

► Tel. 0800 722 84 99

► [www.bancomercedes-benz.com.br](http://www.bancomercedes-benz.com.br)

**Bancó Mercedes-Benz**

O banco das suas conquistas.

A Corretora de Seguros Galcorr, parabeniza o Grupo Itatiaia, pela Comemoração dos 50 anos de trajetória empresarial de sucesso.

## **GALCORR SEGUROS**

### **Uma liderança no mercado segurador**



Com mais de 13 anos de experiência no mercado nacional e internacional de seguros, a **Galcorr** está presente nas principais capitais brasileiras e dispõe de vários parceiros no exterior.

#### **VEÍCULOS PESADOS E AUTOMÓVEIS**

Especializada em gerenciamento de frotas, atualmente é responsável pela administração de aproximadamente 20.000 veículos de carga e de passeio, sendo destaque no setor pelos serviços oferecidos:

- Programa de prevenção de acidentes, cursos, palestras e informativos;
- Treinamento para condutores e gestores de seus clientes;
- Apólices ajustáveis de acordo com o desempenho da frota;
- Relatórios gerenciais de sinistros por condutores, região do país e custo de cada acidente.

O programa de prevenção de risco, desenvolvido pela **Galcorr** conquistou a confiança das principais seguradoras, o que possibilita uma significativa redução de custos na contratação do seguro.

#### **SEGURO DE TRANSPORTES**

Desenvolvido para atender as necessidades das empresas, o Seguro de Transportes oferecido pela corretora possui características especiais e amplas coberturas com exclusiva consultoria para todos os seus clientes.

#### **Produtos oferecidos:**

##### **EMBARCADORES (donos de Bens ou Mercadorias)**

Seguro de Transporte Nacional com Isenção da Ação de Regresso

Seguro de Transporte Internacional (Importação e Exportação) com Isenção da Ação de Regresso no percurso complementar.

##### **TRANSPORTADORES (Responsabilidade)**

Pela retirada, transporte e entrega dos bens e mercadorias, nas mesmas condições que foram recebidas.

**RCTRC:** Responsabilidade Civil do Transportador Rodoviário de cargas - mais garantias adicionais (Seguro Obrigatório)

**RCFD-C:** Responsabilidade Civil Facultativo por Desaparecimento de Carga (Seguro Facultativo)





# Capital humano o segredo do sucesso

Completando 50 anos em 2007, o Grupo Itatiaia faz questão de manter um relacionamento direto e humano com todos os clientes e colaboradores.

A história do Grupo Itatiaia está entrelaçada à trajetória da marca Mercedes-Benz no Brasil. Fundada em 1957, logo após a inauguração da primeira fábrica da marca no país, a concessionária esteve sempre em sintonia com as novidades e lançamentos do fabricante, formando uma parceria baseada na qualidade dos produtos e do atendimento. São 50 anos dedicados à venda de caminhões. Há oito anos, o grupo passou a comercializar também automóveis de luxo. No início, eram apenas carros Mercedes-

Benz. Em pouco tempo, com o sucesso da iniciativa, o grupo ampliou sua atuação neste segmento. Atualmente, o grupo é formado pela Comercial Itatiaia, responsável pela comercialização de caminhões; a Itatiaia Automóveis, que trabalha com as marcas Mercedes-Benz, Chrysler, Jeep e Dodge e a Itamotors, revendedora da Mitsubishi. A empresa possui 250 funcionários, distribuídos em quatro lojas — três em Alphaville, na Grande São Paulo, e uma em Sorocaba. Em 2004, a Itatiaia Automóveis ➤




atingiu o primeiro lugar no ranking de São Paulo e hoje já é considerada a segunda maior concessionária Mercedes-Benz do Brasil.

O grupo cresceu juntamente com a marca Mercedes-Benz no Brasil. Em 2003, a Mercedes-Benz comemorou a fabricação de um milhão de caminhões produzidos no país, desde a sua fundação. O veículo comemorativo foi entregue justamente nas mãos de um cliente da Itatiaia, Mário Luft, presidente da Transportadora Luft – que adquiriu o milésimo caminhão Mercedes para sua frota no mesmo ano.

Depois da vice-liderança em 2004 e 2005, a Comercial Itatiaia conseguiu alcançar o primeiro lugar em volume de vendas de caminhões da marca Mercedes-Benz no Brasil. No ano passado foram mais de mil veículos comerciais vendidos. Para este ano, o objetivo é continuar a encabeçar o ranking nacional de vendas.

Em 2006, o grupo alcançou a classificação Ouro, a mais alta do ranking Starclass da Mercedes-Benz. A montadora avaliou as concessionárias segundo vários critérios, como satisfação do cliente, limpe-

portante desta trajetória de sucesso, porém, não são os resultados positivos nas vendas ou as conquistas financeiras. “O que mais importa na Itatiaia é a satisfação do cliente. Nossa preocupação é estar sempre à altura das expectativas dos compradores”, afirma. O grupo pesquisa o grau de satisfação junto a todos que adquirem um veículo ou que utilizam as oficinas da empresa, analisando mensalmente os dados para poder corrigir as eventuais falhas e avaliar o nível dos serviços prestados.



“O que mais importa na Itatiaia é a satisfação do cliente. Nossa preocupação é estar sempre à altura das expectativas dos compradores”

Cássio Saddi



A Itatiaia Automóveis trabalha com as marcas Mercedes-Benz, Chrysler, Jeep e Dodge.

za, organização e serviços, entre outros. As empresas foram classificadas em ouro, prata ou bronze, de acordo com o nível de qualidade. A avaliação é permanente, ou seja, é preciso manter o alto padrão para continuar no topo do pódio. A Itatiaia já garantiu o Ouro novamente em 2007.

**Encantamento dos clientes** – Segundo o presidente do grupo, Cássio Saddi, o mais im-

Cássio Saddi acredita que a grande meta do grupo é conseguir encantar os clientes. “Sei que é muito difícil que 100% de nossos clientes saiam encantados e não apenas satisfeitos, com o atendimento. Mas, devemos ter em mente esse objetivo, sempre”, enfatiza. Para o presidente da Itatiaia, o grupo já percorreu boa parte deste difícil caminho. “Podemos e devemos avançar cada vez mais nesta direção”, completa. ➤

A Itatiaia é uma empresa familiar, no melhor sentido da palavra. Com um alto grau de profissionalismo e uma administração moderna, o grupo faz questão de manter um relacionamento direto e humano com todos os colaboradores. E é assim que Cássio Saddi pre-

tende continuar esta história de sucesso. "O diferencial da Itatiaia está exatamente aí. Todos trabalham com dedicação, união e eficiência. O ser humano é o que mais importa para nós e desta forma iremos continuar", afirma. ✕

## Grupo Itatiaia: primeiro lugar em caminhões Mercedes-Benz

Os resultados se tornam cada vez melhores e a empresa deve comemorar seus 50 anos com novos records de vendas; a meta é superar o número obtido em 2006



A Itatiaia registrou um crescimento de 100% nas vendas de caminhões novos no primeiro semestre de 2007, em comparação com o ano passado. Em 2006, a média mensal de veículos comerciais vendidos era de 52 por mês; no primeiro semestre a média já chegou a 104 unidades por mês. A meta da empresa é fechar o ano com 1.500 caminhões comercializados, superando o resultado recorde do ano passado de mil veículos comerciais. A concessionária alcançou o primeiro lugar em volume de vendas de caminhões Mercedes-Benz em 2006 e deve manter essa posição em 2007. Nos primeiros seis meses deste ano, já foram vendidas mais de 620 unidades.

Para obter números tão positivos, a Itatiaia investe no equilíbrio de três pilares: vendas, pós-vendas e veículos seminovos. "A integração entre os departamentos é fundamental para o bom andamento das empresas. Caso um destes serviços não funcione bem, os outros também serão prejudicados", explica Rodney Teruel Carvalho, gerente geral de vendas. Com isso, fica mais fácil entender porque a Itatiaia dá tanta importância ao treinamento de seus funcionários.

Os vendedores, cerca de 30 pessoas, são preparados para atuar como consultores de negócios. Mais de 70% da equipe já participaram do C-Sales, um curso oferecido pela Mercedes-Benz para qualificar os vendedores das concessionárias.

Além disso, toda a equipe de vendas se reúne a cada seis meses com a diretoria e os gerentes de departamentos para discutir estratégias, avaliar resultados e trocar experiências. A integração entre os funcionários de diferentes áreas de venda também é estimulada. Por isso, todos estão sempre munidos do catálogo da Comercial Itatiaia, que revende caminhões; da Itatiaia Automóveis e da Itamotors — ambas

atuando no segmento de carros de luxo. "O vendedor precisa conhecer o produto e entender as necessidades do cliente. Aqui, todos estão aptos a comercializar qualquer veículo com que trabalhamos", salienta Carvalho.

O departamento de seminovos também é uma peça indispensável para que o grupo consiga manter os níveis atuais de vendas. Muitas empresas utilizam seus usados como forma de pagamento na aquisição de veículos novos. "Todos os veículos seminovos comercializados pela Itatiaia são criteriosamente avaliados e revisados, com isso buscamos a satisfação dos nossos clientes, tanto na compra quanto na venda", explica Carvalho.

**Controle de qualidade** — Já os serviços de pós-vendas são a forma mais eficaz de fidelizar a clientela. A Itatiaia oferece total assistência e orientação ao comprador, mesmo depois que este já adquiriu o seu produto. Cerca de 800 veículos por mês passam pelas oficinas do grupo. "Não se termina um negócio ao fechar a venda de um caminhão. Ao contrário, aí é que se começa a verdadeira relação com o cliente", afirma Carvalho.

Com base nesta filosofia de trabalho, o Grupo Itatiaia optou por centralizar operações e evitar a terceirização. A Itatiaia prefere oferecer diretamente serviços personalizados, que poderiam ser delegados a outras empresas. "O cliente precisa de qualidade perfeita e só conseguimos controlar como são oferecidos os serviços se tudo estiver subordinado a nós", observa o presidente do grupo, Cássio Saddi. A Itatiaia possui também contratos e acordos de manutenção para uma frota com mais de mil caminhões. Nestes casos, o cliente prefere deixar todo o trabalho de manutenção de seus veículos sob a responsabilidade do grupo. ➤

Outro bom exemplo da política de não-terceirização é a personalização dos veículos comerciais. A Itatiaia conta com um departamento de Funilaria e Pintura, que está em fase de ampliação, preparado para deixar os caminhões do jeito que o cliente pedir. "Existe uma tendência de que os compradores prefiram fazer o serviço aqui, onde eles sabem que a qualidade está garantida", informa Saddi. O executivo acredita que é importante para o funcionário "vestir a camisa da empresa e ter orgulho disso", o que se reflete em melhor atendimento e dedicação. ❖



**Rodney Teruel Carvalho, gerente geral de vendas:** "Aqui, todos estão aptos a comercializar qualquer veículo com que trabalhamos"

## Serviços que fazem a diferença

O Grupo Itatiaia oferece um leque de serviços e facilidades para ajudar o cliente na hora da compra e durante a utilização de seus produtos. Além do treinamento especial recebido pela equipe de vendas – que está sempre pronta para esclarecer dúvidas e fornecer a orientação necessária – o comprador ainda pode contar com test-drives nas concessionárias ou na empresa interessada, sistema leva-e-traz de veículos e peças, locação, consultoria em transporte de cargas, seminovos certificados, e uma gama de programas na área de pós-vendas, que atendem a qualquer tipo de demanda.

O cliente pode fazer uso das três oficinas volantes da Itatiaia, que se deslocam até a empresa e fazem a manutenção no local. O grupo possui ainda quatro veículos de resgate que funcionam 24 horas para atender as emergências. No caso dos automóveis, o proprietário pode optar por fazer as revisões em sua própria casa (In Home) ou nas concessionárias. Tudo para evitar transtornos e facilitar a vida de quem adquire um veículo na Itatiaia.



**Marco Yan, Gerente de pós-venda da Comercial Itatiaia**

O grupo coloca à disposição dos clientes um técnico de demonstração de produtos, que visita as empresas e oferece treinamento para os motoristas, dando toda a orientação para que eles utilizem os veículos da maneira mais adequada possível. Se preferir, o comprador pode ainda fazer um acordo ou contrato com a Itatiaia, deixando a cargo da concessionária

tudo o que diz respeito à manutenção de seus veículos. Os serviços de funilaria e pintura são outra facilidade para os compradores e atraem cada vez mais interessados. O cliente pode personalizar a frota na própria concessionária, colocando as cores e o símbolo de sua empresa.

No segmento de caminhões extrapesados, uma grande conquista da Itatiaia foi a certificação pela Mercedes-Benz

As concessionárias Itatiaia criaram uma série de programas para atender melhor a sua clientela, seja na hora da compra ou depois dela.



de seu Axor Center, em 2006. O Axor Center é um programa recém lançado pela montadora para atender especialmente os clientes de extrapesados. O proprietário de um destes veículos encontra toda a orientação necessária, assistência técnica, oficina e peças de reposição nas concessionárias certificadas – sempre com a supervisão de profissionais treinados para lidar com estes produtos.

O grupo faz questão de oferecer para seus clientes um atendimento personalizado e do tamanho das suas expectativas. "Não importa se a empresa adquire um veículo ou uma frota enorme: o tratamento será sempre igual para todos. O mesmo acontece com automóveis, caminhões, usados ou novos. Todo o grupo funciona da mesma forma, sempre com o objetivo atingir o maior nível de qualidade", garante Cássio Saddi, presidente da Itatiaia.

**Ouidoria da empresa** – Na avaliação de Cássio um importante passo para que os clientes do grupo fiquem cada vez mais satisfeitos com o atendimento foi a criação do CSI (Customer Satisfaction Index), há cerca de dois anos. O serviço consiste em uma pesquisa de vendas e pós-vendas junto aos compradores de veículos ou usuários das oficinas Itatiaia.

Qualquer reclamação ou sugestão é enviada ao gerente e ao diretor da área, ao diretor de marketing e ao próprio ❖

A estrela do ano.  
Parabéns Itatiaia pelos 50 anos.



# Itatiaia

Credenciada de Automóves  
Mercedes-Benz, Chrysler, Jeep e Dodge

Loja 1: Estrada da Aldeinha, 115 - Trevo de Alphaville - Barueri - SP - Cep. 06465-100 - Tel.: (11) 4166-2222/ fax.: (11) 4166-2223  
Loja 2: Av. Antonio Carlos Comitre, 1210 - Campolim - Sorocaba - SP - Tel.: (15) 3219-2000

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

Foto meramente ilustrativa.



presidente do grupo. De acordo com o executivo, todas as demandas são respondidas por e-mail. "O gerente precisa dar uma satisfação a quem se comunicou com o grupo e resolver o problema, se for o caso", informa. O CSI também estimula os funcionários a prestarem um serviço melhor e

a não descuidarem do atendimento. "Funciona como uma espécie de ouvidoria da empresa. Isso nos dá um feedback importante. Percebemos se nossos serviços estão de acordo com o que os cliente esperam. E os funcionários estão em permanente avaliação", diz Saddy. ✕

## Parcerias que deram certo

Clientes e funcionários do Grupo Itatiaia contam um pouco do significado de fazer parte destes 50 anos de história

Todos os esforços do Grupo Itatiaia para garantir serviços de qualidade e atendimento personalizado estão surtindo efeito, de acordo com os próprios clientes. Para Mário Luft, da Transportadora Luft, parceiro do grupo há cerca de 15 anos, a relação cliente/usuário está baseada em "simplicidade, honestidade e lealdade". O empresário elogiou o atendimento e a agilidade do grupo, que considera a melhor concessionária Mercedes-Benz e de outras marcas da DaimlerChrysler do Brasil. "O diferencial da Itatiaia está na seriedade e na postura profissional que a equipe possui, norteada pela diretoria, sempre atenta e prestativa", declara.

Mário Luft conta que o contato com o grupo começou com o setor de assistência técnica a veículos pesados da Mercedes-Benz. "Trouxemos a nossa frota do Rio Grande do Sul para São Paulo e acertamos com a Itatiaia o fornecimento de peças e serviços", relata. Como a parceria deu certo, a Transportadora Luft fortaleceu o relacionamento do grupo ao longo dos anos e atualmente as duas empresas mantêm um conjunto de negócios.

O mesmo ocorreu com a Transportadora Kadima, que utiliza os serviços da Itatiaia há mais de dez anos. "É um relacionamento antigo, de confiança mútua. E a confiança vale mais que o preço dos produtos", diz Jorge, presidente da empresa e também cliente da Itatiaia Automóveis. O empresário ressalta a qualidade dos programas pós-vendas. "Vender qualquer um vende. O importante é saber que você pode contar com a concessionária, caso apareça alguma surpresa com o produto", afirma.

Jorge destaca a eficiência e a agilidade da Itatiaia em resolver problemas. A sua empresa utiliza os serviços do grupo para tudo que se refere à manutenção da frota. A personalização dos veículos é realizada no departamento de

funilaria e pintura do grupo. Outro fator que diferencia a Itatiaia, na opinião do executivo, é o treinamento que a equipe de vendas recebe. "É importante que o vendedor conheça o produto com que trabalha. Na Itatiaia, eles sabem fornecer informações técnicas, esclarecer as dúvidas e já conhecem o perfil da empresa e o meu gosto pessoal para automóveis", conta. Jorge ainda lembra que a diretoria do grupo está sempre aberta a ouvir críticas e sugestões.

Luís Carlos de Oliveira, da Translute, outro cliente antigo do Grupo Itatiaia, também se diz satisfeito com os serviços oferecidos. O empresário revela que sempre desfrutou de um bom relacionamento com a concessionária, ao longo dos 42 anos de parceria entre as duas empresas. "Em tantos anos, a Itatiaia ouviu as nossas reclamações construtivas e procurou atender nossos pedidos. Temos recebido um feedback muito grande", diz. Oliveira ainda destacou os serviços pós-vendas, como a funilaria, por exemplo.



**Maria do Socorro Duarte, ao lado do presidente do grupo: 18 anos dedicados à venda de caminhões Mercedes-Benz**

**Oportunidade e confiança** — A política do Grupo Itatiaia agrada também aos funcionários da empresa. Maria do Socorro Duarte dedicou 18 anos de sua vida à venda de caminhões Mercedes-Benz, pela Itatiaia. Maria do Socorro foi escolhida pela montadora a melhor vendedora do segmento por vários anos. Em 2006, ganhou como prêmio um cruzeiro marítimo pelo litoral e uma viagem à Argentina para conhecer a unidade da fábrica naquele país. "Ganhei outros

prêmios de vendas, como o meu primeiro carro zero em 1994", conta.

Às vésperas da aposentadoria, Maria do Socorro diz que a melhor lembrança do grupo é a confiança que foi depositada nela: "Quando comecei aqui, não tinha nenhuma experiência com caminhões. A Itatiaia acreditou em mim, percebeu o meu potencial e me deu a oportunidade de mostrar a minha capacidade".

Maria do Socorro trabalhou como vendedora externa durante 15 anos. "Comecei como responsável pelas vendas em toda a zona sul de São Paulo. Há três anos, estou fixa aqui na loja", lembra. Ela ressalta a importância dos treinamentos e cursos oferecidos pelo grupo aos vendedores.

A funcionária não sabe quantos caminhões comercializou nesse período. "Tenho orgulho do que realizei nestes 18 anos. Vou me aposentar com a sensação de dever cumprido e sentir saudades desta família que me acolheu com tanto carinho", afirma. ✕

A Itamotors parabeniza a Itatiaia  
pelos seus 50 anos.



# Itamotors

Uma concessionária do Grupo Itatiaia.

Estrada da Aldeinha, 115 A - Trevo de Alphaville - Barueri - SP - Cep. 06465-100  
Tel.: (11) 4166-9999/ fax.: (11) 4166-9998

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

Foto meramente ilustrativa.





# Dura realidade de um país sem estrada

**Iniciativa privada e governo divergem em relação às ações em andamento para reduzir os gargalos para a movimentação de cargas no País, tema principal de debate na 9ª edição da Transpo-Sul, em Porto Alegre**

Bastaram dois acidentes aéreos de grande impacto na mídia para o governo federal tomar providências. Houve troca de comando no primeiro escalão e em poucos dias o caos instalado nos aeroportos diminuiu. Os problemas de infra-estrutura, no entanto, permanecem. O triste é saber que há nos cofres públicos montante da ordem de R\$ 100 bilhões para serem investidos nesta área. Mais triste é saber que oito mil mortes

ocorrem anualmente nas rodovias sem que se dê tratamento merecido àqueles que movimentam a economia do País.

Não é de hoje que empresários e entidades vinculadas aos transportadores e operadores logísticos reclamam das péssimas condições da malha rodoviária, da ausência de investimentos na construção de novas estradas, duplicação de trechos, rigor na fiscalização de peso e outros gargalos. Na nona

edição da Transpo-Sul Feira e Congresso de Transporte e Logística, que aconteceu na segunda quinzena de julho no Centro de Eventos da Federação das Indústrias do Rio Grande do Sul (Fiergs), em Porto Alegre, o discurso não foi diferente.

Mesmo longe do governo, o ex-secretário nacional de Política de Transporte, José Augusto Valente, tido por quase todos como um especialista respeitável no assunto, faz



uma leitura oposta à da iniciativa privada. "A produtividade de quem usa as rodovias para transporte de cargas está aquém do que deveria ser. Os usuários poderiam usar menos caminhões e economizar no custo do seguro" disse ele, em visita ao evento, desta vez na condição de diretor da Invertia Consultoria e Projetos.

A opinião de Valente é no mínimo questionável, a julgar a essência do modelo adotado no Brasil de privilegiar o transporte rodoviário por ser uma excelente (e crescente) fonte de geração de impostos para os cofres públicos e ainda de empregos. O descaso com manutenção e conservação das estradas, contudo, é incontestável de Norte a Sul. Surgiu a tentativa de minimizar o problema com a Operação Tapa-buraco, cujo resultado é contestado. O infeliz apelido serviu apenas de motivo para sonoras gargalhadas.

Ouvindo os dois lados chega-se a uma situação ambígua: os transportadores estão cobertos de razão quando reclamam do quadro atual e o governo, de seu lado, está convencido que está investindo em infra-estrutura rodoviária. Qual é a saída? Para convencer autoridades das três esferas de que é preciso tomar providências urgentes são necessários estudos consistentes e números uniformizados. A sensação é de que enquanto não houver uma mobilização de peso para mudar a percepção do governo, nada será feito. Até podem acontecer, mas em doses homeopáticas para evitar que o paci-

O presidente da NTC Logística, a Associação Nacional de Transporte de Cargas e Logística (NTL&Logística), Geraldo Vianna, está fazendo sua parte. Embora embrionário e carecendo de pequenos ajustes, Vianna deu uma palhinha no evento gaúcho sobre um primoroso estudo mostrando a realidade dos modais brasileiros. São vários dados impactantes. Um deles revela que de um total de 1,7 milhão de quilômetros de "caminhos", somente 196 mil quilômetros são pavimentados.

### Para José Antônio Martins, presidente do Simefre e da Fabus, a empresa, para ser rentável, precisa ter pessoas 24 horas pensando em como reduzir custos

Fazendo o cruzamento de dados como superfície, população e PIB dos países mais ricos que formam o G-8, Vianna fez as contas relativizando com o Brasil e chegou a constatações surpreendentes. A primeira delas é a de que nossos 196 mil quilômetros representam só 0,12% da malha do G-8 (média). "Se depender de infra-estrutura para crescer estamos muito mal", disse ele na sua exposição. O contraste é mais contundente entre os membros dos países emergentes conhecidos pela sigla Bric (Brasil, Rússia, Índia e China).

De acordo com o trabalho, a Índia tem 1,6 milhão de quilômetros de rodovias pavimentadas, a Rússia 738 mil, e a China 1,5 milhão. "A visão da NTL&Logística não é somente do transporte rodoviário. Temos informações sobre os modais ferroviários e aquaviários", mostrou o dirigente, acrescentando que no caso das ferrovias brasileiras a proporção com os países do G-8 é de apenas 0,62%. "Em termos quantitativos, a situação do Brasil é deplorável. O apagão aéreo é uma prova disso. É o preço que estamos pagando pela falta de atenção com a demanda", disse.

Voltando ao tema da sua exposição, Vianna é categórico ao afirmar que o País nunca investiu em rodovias. "Há um trecho de cerca de dois quilômetros na rodovia Castelo Branco, perto de Botucatu, com pista simples. Imagina se acontece algo ali. Pára tudo", conta ele, lembrando que desde 1985, quando acabou o vínculo de recursos do Fundo Rodoviário Nacional "não se constroem estradas". Em tom de alerta ele disse: "Se for mantido o ritmo atual nos próximos dois anos poderemos ter problemas tão graves quanto ao dos aeroportos".

Atento às oportunidades que se oferecem em todo mundo, o presidente da NTC&Logística comentou que há trilhões de dólares à procura de grandes projetos. "Faltam coragem e capacidade para montar estes projetos", disse, citando o interesse de grupos espanhóis em investir em infra-estrutura. "A rodovia tem caráter multiplicador",



**transporte**  
MODERNOS

**Assine transporte**  
Todos os modais MODERNOS

e saiba tudo que acontece no mundo dos transportes

**11-5096.8104**



**A solução definitiva para quem roda muito mas quer gastar pouco.**

Fornecemos rodas p/ caminhões, ônibus, empilhadeiras, máquinas agrícolas, tratores, carretas e equipamentos industriais.

Seja qual for a sua necessidade, a América Rodas está apta a atender sua empresa oferecendo sempre o melhor custo benefício do mercado.

**América RODAS**

Rua da Alegria, 236 - Bras - CEP: 03043 010  
São Paulo/S.P. - Fone: (11) 3207-5985  
Fax (11) 3399-4762 www.americarodas.com.br  
e-mail: vendas@americarodas.com.br

faz questão de enfatizar o dirigente.

José Augusto Valente adianta que o Dnit irá duplicar a BR-392 até o porto gaúcho de Rio Grande, mas, particularmente, se posiciona contra a decisão. Ele acha que o modal hidroviário, via Lagoa dos Patos, é o mais apropriado para retirada dos caminhões da estrada, principalmente no escoamento da safra de grãos. "Esta hidrovía corre paralelamente a BR-392, ou seja, o investimento não seria grande", argumenta, acrescentando que o transporte de soja não pode ficar concentrado nos caminhões.

Valente disse que de um total de R\$ 7,5 bilhões da Cide neste ano, o governo federal está investindo 80% desse montante em diversos projetos, sejam de natureza ambiental, sejam para subsídio ao diesel e ainda de obras de infra-estrutura nos modais rodoviário, ferroviário e aquaviário. Os restantes 20% ficam retidos nas Desvinculações da Receita da União (DRU). "É bom não esquecer que, desde o ano de 2004, 29% destas receitas vão para estados e municípios", salienta. E isso remete para a incapacidade de investimento e (quase) insolvência de estados e municípios.

A aposta geral é de que a meta de aplicar os R\$ 56 bilhões de recursos do PAC em quatro anos seja concretizada. O principal temor é a legislação brasileira no quesito licitações: os procedimentos são (muito) lentos e demasiadamente burocráticos, o que impede de se imprimir velocidade idêntica à da iniciativa privada. A alternativa das Parcerias Públicas Privadas (PPP) é bem aceita pelo setor. "Existe uma liquidez muito grande hoje no mundo todo. E este pode ser o caminho do Brasil", ressalta Valente.

Vice-presidente da Associação Nacional de Transportadores Públicos Rodoviários de Mercadorias (Antram), de Portugal, Antônio Mousinho disse que o maior desafio atualmente na União Européia é transferir o transporte para os modais menos poluidores, ou seja, utilizar mais as ferrovias. "Temos que ser mais eficientes. Ou você adota técnicas

## Presidente da NTC&Logística recebe homenagem

Após participar do painel "Tendências do Transporte e Logística no Brasil, Mercosul e Europa", o presidente da NTC&Logística, Geraldo Vianna recebeu homenagem do Setcerg. Antes de entregar uma estatueta de um guerreiro, o dirigente gaúcho Sérgio Neto enalteceu a história de Vianna, que há 36 anos atua no setor de transportes como executivo, acionista e dirigente de várias empresas.

No âmbito de entidades representativas, foi sucessivamente, secretário geral do Setcesp e vice-presidente executivo e membro do conselho superior da NTC&Logística e da CNT, bem como assessor especial do Sest/Senat, e do

conselho deliberativo do Sindicarga. Foi também, subsecretário de Estado dos Transportes do Rio de Janeiro, ministro do Tribunal Superior do Trabalho e membro do Conselho Nacional de Seguridade Social.

Vianna foi eleito "Personalidade do ano de 2002" pelos leitores das revistas Transporte Moderno e Technibus e homenageado com o "Troféu Setcesp 70 anos", no ano passado, "Agora ele recebe publicamente o reconhecimento do SETCERGS pela sua trajetória em prol do TRC nacional. Um troféu de um guerreiro gaúcho para um guerreiro nacional" comparou o presidente do Setcergs.

mais avançadas ou está fora do mercado", disse ele durante sua palestra sobre o futuro do transporte e logística na UE. "Estamos chamando este desafio de Mobilidade Sustentável", complementa.

Rebatendo a queixa de diversos empresários brasileiros sobre as condições dos nossos pedágios, Antônio Mousinho admite ser francamente favorável a este instrumento como forma de garantir a qualidade das rodovias. "O pedágio é a única forma para financiar a infra-estrutura", diz ele, reconhecendo, porém, que em Portugal as concessões se destacam pela transparência. "Os valores arrecadados são aplicados exclusivamente no sistema de transporte".

Inovação. Esta palavra foi repetida várias vezes pelo presidente da Associação dos Fabricantes de Ônibus (Fabus) e do Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários (Simefre), José Antônio Fernandes Martins, durante sua palestra "Transporte de Passageiros, como se diferenciar?" De um jeito bem próprio, o empresário sintetizou que a saída para o setor "é virar o negócio de pernas para cima, criar necessidades".

Como? Martins responde com uma pergunta: "Qual o motivo que nos leva ir ao

mesmo restaurante, mesmo hotel e ao mesmo barbeiro? Somos reconhecidos pelo nome, é por causa do tratamento que recebemos. E quanto custa isto? Zero", disse ele, alertando em seguida que é preciso tomar cuidado especial com os custos da empresa. "É necessário ter alta excelência. A empresa tem que ser rentável, obviamente, e para isso você precisa ter pessoas 24 horas pensando em como reduzir custos", sugeriu. Inovação rima com treinamento. "Não interessa o tamanho da empresa. Basta ter vontade. É preciso fazer com que as idéias flutuem", disse o empresário.

Descontada a presença de entidades vinculadas ao transporte de carga, como o Sest/Senat, FETRGS, Sindicato dos Despachantes Aduaneiros, Associação Brasileira de Movimentação e Logística, e de montadoras, como Agrale, Ford (Montreal Caminhões), Hyundai, Marcopolo, Mercedes-Benz, Iveco e Randon, a feira foi marcada pela participação de mais de uma dezena de empresas focadas em TI (Tecnologia da Informação). Ofereceram soluções para comunicação, rastreamento de mercadorias, softwares de gestão integrada, entre outros aplicativos. Destaque para a Autotrak, ControlSat, DB Trans, CGI Informática, JaburSat e LogWeb. ■

A JR Fernandes parabeniza o Grupo Itatiaia pelos seus 50 anos de tradição e tem o prazer de fazer parte desta trajetória.



★ ★ 1944 ★ ★  
**63 ANOS**

**\* A EMPRESA. \***

- A J.R.Fernandes é uma corretora de seguros que está localizada na Alameda Ribeiro da Silva, 700 - 3º andar - Campos Eliseos - São Paulo - SP, onde administra uma ampla carteira de seguros nos mais variados ramos.
- As atividades da empresa são na cidade de São Paulo e interior, Curitiba, Rio de Janeiro, Manaus etc.
- Atuamos em todas as áreas de seguros: Automóvel, R.E., Transporte, Vida, Saúde e Previdência.
- Contamos com uma equipe de 25 funcionários nos diversos departamentos, profissionais capacitados a prestar a melhor assistência na contratação dos seguros, na administração das apólices, no acompanhamento e orientação em caso de sinistros.

**\* CONHEÇA UM POUCO DA NOSSA HISTÓRIA. \***

- O responsável pela fundação desta empresa foi Sr. Jesus Ramires Fernandes, brasileiro naturalizado, que iniciou suas atividades com 12 anos de idade no Banco Novo Mundo, com 15 anos foi transferido para a Empresa Novo Mundo Seguradora na área técnica/produção.
- Com 18 anos já ocupou o cargo de gerente técnico de produção até os 22 anos.
- Em 26 de maio de 1944, fundou a J.R.Fernandes Corretores de Seguros Ltda, onde presidiu até 15 de março de 1982, quando deu-se o falecimento.
- Sr. Sergio Franchini Ramires, assumiu a presidência da corretora em 16 de março de 1982 onde já atuava juntamente com seu pai nos diversos setores da empresa desde janeiro de 1966.
- Com formação em administração de empresas e curso de especialização da Fundação Getulio Vargas de técnicas modernas aplicadas a seguradoras, além de cursos de especialização no Idort de matemática financeira, propaganda e marketing e estatística.
- Hoje também atuando como corretor e diretor de produção comercial, o sr. Marco Antonio Mikui Ramires , e Fernanda Ramires Pires de Camargo que estão na frente levando a empresa nas mais importantes áreas da economia nacional, vendendo sempre produtos de primeira qualidade e com liquidez garantida. sendo este o lema da empresa.

**\* 63 ANOS DE BONS SERVIÇOS. \***

Alameda Ribeiro da Silva, 700 - 3º andar - Campos Eliseos - São Paulo - SP  
[www.jrfernandes.com.br](http://www.jrfernandes.com.br)

**ATECO**





## Segurança vira negócio

**Investir em segurança no transporte rodoviário pode representar um grande negócio para empresas e governo, já que ao evitar acidentes de trânsito geram-se economia, confiabilidade e aumento da demanda pelo segmento**

**Sonia Crespo**

PREVENIR ACIDENTES É DEVER DE TODOS, diz o dito popular. Muito pouco aplicado pelos motoristas brasileiros – tanto de caminhões como de carros particulares – a citação representa mais do que a necessidade de que todos cooperem com a segurança na direção, individualmente. Diante de uma colisão grave, é comum apontar, num primeiro momento, a imprudência dos motoristas dos veículos envolvidos, sem levar em conta fatores como as condições da estrada, o estado de manutenção do caminhão e o tipo de treinamento que foi oferecido ao profissional que estava ao volante. Se os responsáveis por cada um desses fatores trabalhassem em conjunto para reduzir, ao máximo,

as causas que induzem um acidente, seria muito mais fácil reduzir e até eliminar essas ocorrências. Trabalhar em conjunto significa criar recursos comuns que dêem condições ao motorista de realizar uma viagem com plena segurança, sem riscos. É lógico que para que isso aconteça serão necessários muitos investimentos dirigidos, a exemplo do que ocorre atualmente no sistema de transporte de cargas americano, que apresenta os menores índices mundiais de acidentes com caminhões de carga.

O Fórum Volvo de Segurança no Trânsito 2007, realizado no mês de junho em São Paulo (SP), trouxe à tona a discussão de que investir em segurança no trânsito pode trans-

formar-se em bom negócio, pois, além da segurança propriamente dita, que garantirá uma viagem tranqüila ao condutor, a ação gera economia – os gastos com as vítimas dos acidentes chegam a R\$ 22 bilhões por ano no Brasil – confiabilidade no meio rodoviário e o conseqüente aumento de demanda nesse segmento de transporte, tanto em cargas como em passageiros. Todos saem ganhando quando se aplicam recursos em segurança: o governo, investindo na manutenção das rodovias, teria as despesas referentes a acidentes minimizadas; a indústria automobilística, criando produtos equipados com sistemas de segurança adequados, teria mais compradores interessados em seus

produtos; e as empresas de transporte, oferecendo cursos de direção adequados para seus motoristas e controle rígido sobre as operações de transporte, assistiriam ao crescimento da procura pelos seus serviços.

De acordo com dados apresentados durante o evento pelo consultor e criador do Programa Volvo de Segurança no Trânsito, J. Pedro Correa, o ano de 2005 computou 47 mil acidentes envolvendo caminhões, o que significou 35% do total de incidentes registrados nas estradas brasileiras. A perda total acontece em 49% dos casos. Esses sinistros resultaram na morte de 8.500 pessoas, 2.500 delas motoristas. "O Brasil enfrentaria enormes problemas se não existissem caminhões. A segurança no transporte de cargas, portanto, tem de ser prioritária", afirma o consultor, enfatizando que "a imagem segura dá credibilidade ao setor e vende mais".

**EXEMPLO LOCAL** – Há transportadoras brasileiras que já investem em programas intensivos de segurança para garantir contratos com clientes internacionais, como é o caso da Transportadora Veronese, sediada em Mirandópolis (SP), que apresentou seu case durante o fórum. Com 47 anos de mercado, a empresa se especializou no transporte de carga seca e líquida e realiza todas as operações de transporte em níveis de risco, no mínimo, aceitáveis. "Fomos influenciados por clientes como a Shell, que iniciou ações nessa área. Nosso programa envolve treinamento detalhado de motoristas e prevê uma série de padrões comportamentais desses profissionais, seguido de um controle apurado do cumprimento dessas medidas", explica José Guilherme de Carvalho, gerente de Segurança, Saúde e Meio Ambiente da Veronese, que opera com 243 veículos.

Também a Transportadora Schio, que tem frota de 600 caminhões, escolheu a segurança como diferencial nas operações. A empresa gaúcha está há 38 anos no mercado brasileiro e no Mercosul e desenvolveu



**Kuntz: "Bons resultados exigem a parceria entre entidade e empresas"**

minuciosa pesquisa sobre as boas práticas no País e criou, entre outros recursos, um prêmio por quilômetro rodado para os motoristas que cumprirem as regras de segurança determinadas, como manter a velocidade máxima em 80 km/hora. "Nosso crescimento é consequência das medidas implementadas e seus resultados", comenta Rui Gasparetto, gerente de Frota da transportadora.

**O MODELO DA AMÉRICA** – Tanto a Schio como a Veronese reproduzem um método de controle de segurança nas operações de transporte de cargas similar ao utilizado há muitos anos nos Estados Unidos e que repercute excelentes resultados. Durante o fórum de segurança, o presidente do Conselho de Administração da American Trucking Associations (ATA), Ray Kuntz, e o vice-pre-

sidente de Operações e Segurança Patrimonial da entidade, David Osiecki, disseram que os Estados Unidos registram atualmente o nível mais baixo da história nas taxas de acidentes graves ocorridos com caminhões de carga. Por exemplo, o índice de fatalidade é de 2,25 por 160 milhões de quilômetros rodados. O índice de lesões é de 36,7 nessa mesma extensão e o de dano ao patrimônio é de 153, menos de um em cada milhão de quilômetros. Como o setor de transporte rodoviário conseguiu esses ganhos significativos em segurança? Tornando a própria segurança um valor central, tanto nos equipamentos, quanto na mão-de-obra e nas viagens. "É uma medida necessária para a melhoria continuada. Além disso, é um investimento e um bom negócio", defende Kuntz.

A ATA, que foi fundada em 1933, tem como principais funções, naquele país, promover a segurança da indústria dos transportes rodoviários, nas estradas e de motoristas. Hoje a entidade conta com 37 mil membros. O setor de transportes rodoviários dos EUA possui 600 mil transportadoras interestaduais registradas entre 2006 e 2007, sendo que 89% delas operam com menos de seis caminhões e 97% com menos de 20 caminhões, apenas 3% trabalham com mais de 20 veículos pesados. A movimentação de 10,7 bilhões de toneladas de carga gera receita de US\$ 623 bilhões. Os EUA têm uma frota de 26,5 milhões de caminhões, que são usados

**Control Cruise Active: sistema que mantém a distância entre o caminhão e o carro à frente está em fase de desenvolvimento**



para fins comerciais; desse total, 3,5 milhões são veículos pesados com idade média entre 3 e 6 anos, além de 5,1 milhões de reboques. Ao todo existem 3,4 milhões de motoristas de caminhões no país. Para 2017, o crescimento projetado da tonelagem transportada será de 31%, podendo chegar a 14 bilhões de toneladas.

Osiecki salienta que focar em segurança significa reduzir, significativamente, os custos de acidentes, que são extremamente altos. Um acidente com fatalidade custa acima de US\$ 3 milhões. "Para a maioria das transportadoras daqui, um único acidente poderá representar o fim do negócio", exemplifica. As empresas transportadoras mais seguras têm, como melhores práticas, o comprometimento do comando da empresa, foco na contratação de pessoas certas, treinar e retreinar, reter nos seus quadros de pessoal as pessoas certas e avaliar permanentemente o desempenho e o comportamento do motorista. Ao mesmo tempo, é preciso oferecer ao condutor ferramentas com tecnologias de segurança, analisar cuidadosamente todos os acidentes e os quase acidentes e fazer, sistematicamente, a inspeção e manutenção nos caminhões. Essas práticas exemplares são disseminadas pela ATA através de fóruns, webnários e seminários. Ray Kuntz esclarece que bons resultados exigem, obrigatoriamente, a parceria entre entidade e empresas. "Os investimentos em segurança são sempre realizados em conjunto", diz.



**Menoncin: dispositivos de segurança de última geração chegarão ao Brasil**

Treinar o motorista até que esteja totalmente apto para cumprir sua missão é um dos principais diferenciais do setor de transporte de cargas americano. O país oferece a esses profissionais três tipos de centros de treinamento: os públicos, onde os motoristas podem inscrever-se gratuitamente; os particulares, onde é cobrada uma taxa; e os centros de treinamento de cada empresa de transporte. Na empresa de Kuntz, por exemplo, são treinados 200 motoristas por ano neste curso. Os profissionais fazem 50 horas de aula teórica e 100 horas de aulas práticas. Apenas 8% desses profissionais – os que se tornam realmente aptos – são contratados. O salário médio é de US\$ 45 mil por ano. "Para cada jornada é necessário que o motorista faça um diário de bordo bem detalhado", explica. As violações no trânsito costumam ser muito caras para os america-

nos: a multa varia de US\$ 1 mil (motorista) a US\$ 11 mil (empresa). Por isso as empresas valorizam as ações de segurança, que esclarecem os perigos das infrações. Nesses cursos também são realizados diversos testes de saúde, tanto física como mental. "Os motoristas são monitorados constantemente, caso apresentem qualquer anormalidade comportamental", conta.

**VEÍCULOS DO FUTURO** – Criadora e organizadora do Programa Volvo de Segurança no Trânsito (PVST), que está completando 20 anos, a Volvo do Brasil mantém em estudo diversos projetos de dispositivos de segurança para caminhões médios e pesados, analisando a realidade local do transportador e das estradas brasileiras. "Alguns desses dispositivos, que já funcionam em caminhões europeus da marca, vêm aos poucos sendo introduzidos na linha de veículos brasileiros", explica Álvaro Menoncin, gerente de Engenharia de Vendas da montadora. O sistema alco-lock – espécie de bafômetro instalado dentro do veículo que precisa ser acionado toda vez que o caminhão pegar a estrada, e bloqueia a ignição caso o condutor estiver alcoolizado – por exemplo, item de série nos caminhões fabricados na Suécia desde 2005, já está em fase final de análise no Brasil. Da mesma forma, outros sistemas que melhoram a dirigibilidade, como Cruise Control Active, um equipamento que auxilia o motorista a manter uma distância constante entre o caminhão e o veículo que se encontra à frente, por meio de um radar de última geração baseado na tecnologia Doppler, está sendo analisado pelo setor de engenharia automotiva da empresa. O eterno problema do ponto cego, fator causador de muitos acidentes, poderá ser eliminado com a implantação do Apoio para Ponto Cego, que usa câmeras para mostrar ao motorista, por meio de uma tela de LCD situada no painel, o que está acontecendo nas áreas visualmente ocultas – sistema também em fase final de desenvolvimento. ■



**Pista de testes da Volvo: sistemas de segurança adaptados à realidade brasileira**

CURSOS OTM, UMA AULA DE BONS NEGÓCIOS.

# ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS

**22 e 23 de Outubro de 2007**

Administrar transportes implica gerenciar com menores custos, conseqüentemente com maior produtividade e rentabilidade. Grande parte das decisões estratégicas da administração de uma frota tem como principais questões o controle e a redução de custos operacionais dos veículos. Os sistemas de manutenção, bem como o modo de substituir os procedimentos subjetivos ou sentimentais na hora de vender o veículo, adotando processos matemáticos, identificam o momento econômico exato para sua substituição.

Mediante o desenvolvimento de uma abordagem objetiva e descomplicada, o curso oferece inúmeras alternativas para o alcance dos objetivos a que se propõe o treinamento.

**IN**Company

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

## OS TÓPICOS ABORDADOS

### Manutenção de frota

Sistema de manutenção  
Oficinas de manutenção  
Custos de oficinas de manutenção

### Custos operacionais de veículos

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

### Planejamento de renovação de frota

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

## A AGENDA

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

## PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 600,00  
Consulte-nos. Preços especiais para participantes de outros temas, e para empresas com mais de 1 (um) participante.

## O LOCAL

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

## O INSTRUCTOR



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

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

## INFORMAÇÕES GERAIS

### Inclusos:

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

### Formas de Pagamento:

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

do número do seu cartão).

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

### Substituição:

O Titular da inscrição poderá

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

### Dados do Realizador:

OTM Editora Ltda. - Responsável pelas revistas Transporte Moderno

e Technibus.

Av. Vereador José Diniz, 3.300  
Cj. 702 - Campo Belo  
CEP 04604-006  
São Paulo - SP  
CNPJ. 02.671.890/0001-99  
PABX (11) 5096.8104  
**0800.7028104**

e-mail:  
otmeditora@otmeditora.com.br

ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



**transporte**  
Todos os meses

TRANSPORTADORA OFICIAL:



INFORMAÇÕES:

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

Código deste curso: **E1077SAO**

# No mesmo embalo do zero quilômetro

**Mercado dos usados no primeiro semestre foi estimulado pela economia, queda dos juros e mais facilidades no financiamento**

**Raimundo de Oliveira**

O MERCADO DE CAMINHÕES USADOS NO primeiro semestre do ano foi quase tão aquecido quanto o de veículos novos. A estimativa para o ano é de crescimento de cerca de 20% nas vendas de seminovos e usados. Além do aquecimento da economia, a queda nos juros e o aumento de facilidades para financiamento têm contribuído para o aumento das vendas. No programa Procaminhoneiro, do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) — destinado aos caminhoneiros autônomos e às microempresas que atuam no setor de transportes —, foram liberados R\$ 177,9 milhões entre janeiro e julho deste ano, valor bem acima dos R\$ 25,3 milhões que o banco destinou para financiamentos entre julho e dezembro do ano passado. O Procaminhoneiro foi criado pelo BNDES em julho de 2006 e de lá até abril deste ano o programa já havia liberado R\$ 139,3 milhões, sendo que este montante foi usado para a compra de 938 veículos novos e de 207 usados até abril de 2007.



A montadora Scania vendeu 427 caminhões usados entre janeiro e junho deste ano por meio de seu programa de vendas de seminovos e usados, o Superzerado, e a previsão da montadora é chegar ao final do ano com 900 veículos vendidos. No programa, a montadora trabalha com veículos com até sete anos de uso. Segundo o gerente de seminovos e usados da Scania, Silvio Renan da Silva Souza, o mercado de caminhões usados geralmente acompanha a performance dos novos e a expectativa é que as vendas tenham crescimento de 20% neste ano, podendo chegar aos 25% caso o aquecimento registrado nos primeiros meses se mantenha no segundo semestre do ano. Quando o mercado de novos se aquece, geralmente acarreta alterações nos prazos de entrega dos veículos por parte das montadoras

e isto reflete no mercado de seminovos. Conforme Souza, outro fator que influenciou a venda de usados é o aumento nas facilidades de financiamentos e a queda nas taxas de juros.

Souza afirma que o aquecimento nas vendas da Scania no segmento de caminhões já foi sinalizado em dezembro do ano passado e se efetivou no início deste ano com uma forte demanda de veículos pesados no setor agrícola, principalmente no ramo sucroalcooleiro e também no segmento de mineração. "Este setor foi uma grande alavanca nos pedidos", comenta. A montadora fechou o primeiro semestre com vendas de 3.142 caminhões novos, o que representa um aumento de 38% em relação aos seis primeiros meses de 2006, e também a colocação do mercado brasileiro como o maior da empresa no mundo.

A maior parte dos compradores de seminovos e usados do programa Superzerado, segundo Souza, é formada por autônomos, que representam dois terços das vendas. Segundo o gerente, a tendência para o segundo semestre de 2007 é que este mercado continue aquecido. Conforme a estimativa da empresa, as vendas de usados neste ano atingirão um crescimento de 20%. "Isto é muito significativo", afirma.

O crescimento na demanda por caminhões novos aliado às facilidades e taxas menores de juros nos financiamentos também são apontados pelo gerente comercial da revendedora Volkswagen Apta Caminhões, Antônio Pascoal Parames, como principais motivos para o aumento na venda de seminovos e usados desde o início do ano. No final de maio, a Apta vendeu 33 veículos seminovos e usados em um feirão realizado na sede da concessionária, em São Bernardo do Campo, na Grande São Paulo. De acordo com Parames, além da queda dos juros e maiores facilidades nos financiamentos, a falta de caminhões novos disponíveis para rápida entrega no mercado por conta da expansão da demanda também impulsionou o mercado de usados. "O aumento dos prazos de entrega para caminhões novos faz com que os clientes, muitas vezes, prefiram comprar um





veículo seminovo do que esperar muito tempo para conseguir um zero", diz ele. Para o gerente comercial da Apta, o aquecimento na venda de usados e seminovos foi mais intenso nos meses de fevereiro, março e abril, mas a tendência é de crescimento expressivo nas vendas em 2007 em comparação com o ano passado. "Nós estimamos que o mercado de caminhões, tanto novos como usados, deve fechar o ano com aumento de 25% a 30% nas vendas", prevê.

Para o presidente da Associação Brasileira dos Distribuidores Volkswagen Caminhões e Ônibus (Acav), Júlio Brondani, as vendas de caminhões seminovos e usados devem fechar o primeiro semestre do ano com um crescimento estimado entre 10% e 12% em relação ao mesmo período de 2006. Segundo Brondani, este aumento foi motivado pelo aquecimento do mercado, não só pela queda nas taxas de

juros. "As condições de financiamento estão muito melhores, com prazos mais longos e isto faz com que os financiamentos possam ser feitos com prazos maiores e melhores condições de pagamento", diz. Para ele, o aumento nos prazos de entrega de veículos novos por parte das montadoras devido ao aquecimento na demanda não chega a ser preocupante e também não está muito acima dos prazos considerados normais no mercado.

De acordo com o BNDES, o bom desempenho dos desembolsos feitos pelo banco para financiar a compra de caminhões no primeiro semestre de 2007, tanto novos pelo Finame Caminhões como usados pelo Procaminhoneiro, foi o responsável pelo incremento nos valores destinados pelo banco para o setor de transportes no período, que teve expansão em torno de 60% no primeiro quadrimestre do

ano. De acordo com o banco, nos seis primeiros meses deste ano foram desembolsados R\$ 3,37 bilhões para financiar compras de caminhões. No primeiro semestre do ano passado, o BNDES liberou R\$ 1,25 bilhão para o programa Finame Caminhões e somente nos quatro primeiros meses de 2007 já haviam sido liberados R\$ 2,88 bilhões.

As operações de financiamento de caminhões pelo BNDES são feitas com taxa fixa de juros, de até 13,5% ao ano, já incluída a remuneração da instituição financeira de até 5,5%, ou com taxa variável de juros, que compreende o custo financeiro mais a remuneração do BNDES de 1% ao ano, mais a remuneração da instituição financeira ou da arrecadadora de até 6% ao ano. O financiamento com taxa fixa do banco é destinado exclusivamente para pessoas físicas do segmento de transporte de carga. ■

**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.**

MULTIEIXO

**25**  
Anos

1982 - 2007

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 3841.6060 Fax: 14 3841.3166

Emails para contato:

Matriz Sumaré: [multieixo@multieixo.com](mailto:multieixo@multieixo.com)  
Filial São Paulo: [multieixosp@multieixo.com](mailto:multieixosp@multieixo.com)  
Filial São Manuel: [multieixosm@multieixo.com](mailto:multieixosm@multieixo.com)



# Brasil é estratégico

**Terceira maior armadora de navios do mundo, a francesa CMA-CGM elege o País como principal mercado sul-americano por seu dinamismo no comércio exterior e cria novas linhas de transporte para manter a expansão**

**Sonia Crespo**

NOS PRÓXIMOS ANOS, A MULTINACIONAL francesa CMA-CGM, empresa armadora dona de 336 navios porta-contêineres, focará sua atuação nos mercados emergentes que compõe o bloco do Bric (Brasil, Rússia, Índia e China). O Brasil, em particular, tornou-se prioridade estratégica na América do Sul, por ser um potencial fornecedor de matérias-primas e de produtos industrializados de qualidade, o que fez com que a empresa produzisse, nos últimos anos, um crescimento acentuado de suas operações no País. Ao registrar uma expansão de 17% no

faturamento no Brasil em 2006, chegando aos US\$ 200 milhões, o executivo-chefe da CMA-CGM, Rodolphe Saadé, criou duas novas linhas para interligar o País ao Oriente Médio e o Oeste da África, além de intensificar as negociações com clientes das linhas habituais, onde a atuação da CMA-CGM já está consolidada. O executivo definiu como meta prioritária para este ano um crescimento de 40% no Brasil: quer faturar US\$ 280 milhões, com o objetivo de conquistar 10% do market share no setor de transportes marítimos. Atualmente a penetração da

CMA-CGM nos países em desenvolvimento conta com a ação de 65 escritórios na China, 25 na Índia, 13 na Rússia e 21 no Brasil. Em 2006 a empresa transportou, em todo o mundo, 6 milhões de TEU's por meio da operação maciça de 100 rotas globais, atendendo a 403 portos em 150 países. A armadora mantém pedidos de 64 novos navios em estaleiros que serão entregues entre 2008 e 2010. O faturamento global da multinacional no ano passado chegou à marca do US\$ 8,4 bilhões.

Presente em mais de 150 países, a CMA -

CGM é uma fusão entre duas grandes empresas dedicadas ao transporte marítimo: a CMA (Compagnie Maritime D'Affretement), que foi fundada em 1978 e está no Brasil desde a década de 1990, e a CGM (Compagnie Générale Maritime), que tem mais de 80 anos de atividades em todo o mundo. As relações comerciais da empresa – sediada na cidade de Marselha, na França – com o nosso país vêm crescendo a cada ano. No início de 2006 a armadora alcançava 6% de market share nas atividades portuárias internacionais. Durante esse período, realizou a ampliação da rede de escritórios regionais no Brasil, que hoje somam 20 sedes, formando uma ampla rede comercial para dar pronto atendimento às demandas de novos e antigos clientes. Estrategicamente, foram escolhidas localidades como Petrolina (PE), Maringá (PR), Limeira (SP), Belo Horizonte (MG) e Uberlândia (MG). "Em Uberlândia firmamos uma parceria com a Companhia Vale do Rio Doce para montar um terminal alfandegado com área para armazenamento e movimentação de carga. Este é um conceito de transporte que merece ser ampliado, porque agiliza o serviço, gerando vantagens para exportadores e importadores", diz Nelson Carlini, diretor geral da CMA-CGM do Brasil.

Os navios da empresa que atendem o Brasil são 23, com capacidades entre 1 mil TEU's e 2,8 mil TEU's. A CMA-CGM opera em 14 portos nacionais, nas regiões Norte, Nordeste, Sul e Sudeste: Manaus(AM), Santarém (PA), Belém (PA), Fortaleza/Mucuripe (CE), Natal (RN), Suape (BA), Salvador (BA), Sepetiba (RJ), Rio de Janeiro (RJ), Santos (SP), Paranaguá (PR), São Francisco do Sul (SC), Itajaí (SC) e Rio Grande (RS). As mercadorias que saem do Brasil nos contêineres da empresa são madeiras, peças de automóveis, equipamentos industriais, além de cargas refrigeradas – produtos que vêm registrando sensível aumento de demanda – como sucos, carnes (bovina e suína) e frangos. Os principais embarcadores brasileiros são Fran-

## NÚMEROS DA CMA-CGM

Frota de navios porta-contêineres	336
Capacidade individual	1 mil TEU's e 2,8 mil TEU's
Abrangência mundial	150 países
Rotas mundiais	100
Portos atendidos	403
Movimentação anual de contêineres (2006)	6 milhões de TEU's
Faturamento mundial (2006)	US\$ 8,4 bilhões
Mercados proeminentes	Bric (Brasil, Rússia, Índia e China)
Rotas que atendem o Brasil	10 (duas novas: Brasil/África e Brasil/Oriente Médio)
Portos brasileiros atendidos	Manaus, Belém, Santarém, Fortaleza, Natal, Suape, Salvador, Sepetiba, Rio de Janeiro, Santos, Paranaguá, São Francisco do Sul, Itajaí e Rio Grande.
Mercadorias mais transportadas	Carnes refrigeradas, sucos, madeiras, peças automotivas e equipamentos industriais.
Faturamento no Brasil (2006)	US\$ 200 milhões

Fonte: CMA-CGM

go Sul, Sadia/Perdigão, Friboi, Aurora, Brastemp, BLH Trading, Eldorado Madeiras, Cosan, Brastemp (linha branca) e Philips.

Ao todo são dez linhas que fazem a conexão entre o Brasil e o resto do mundo através da CMA-CGM, todas com frequência semanal de ida e volta. São elas a Caribraz – Brasil/Norte do Caribe (a mais antiga), NBA – Norte do Brasil/Europa, Brasil/China, Brasil/Caribe/EUA, Brasil Costa Leste EUA, Brasil/Norte da Europa (são duas linhas: uma delas utiliza os portos de Roterdã, na Holanda, Tilbury, na Inglaterra, Hamburgo, na Alemanha, e Le Havre, na França; a outra linha desembarca em Roterdã, Hamburgo e em Antuérpia, na Bélgica) e Brasil/Mediterrâneo. As duas linhas recém-inauguradas são Brasil/Oriente Médio, com saídas no porto de Rio Grande e destino aos portos de Salalah, Khor Al Sakkan e Nhava Sheva, e Brasil/Oeste da África, que parte do porto do Rio de Janeiro com destino aos portos de Luanda e Point Noir. "O navio que sai com destino ao Oriente Médio tem carga suficiente na ida e na volta, porque essa linha é uma das mais exploradas atualmente. Já o navio que segue carregado para o Oeste da

África costuma ter bastante espaço ocioso na volta, possibilitando a exploração de novos negócios", comenta Carlini. A linha mais movimentada (e mais longa) é Brasil/China, ligando Santos a Hong Kong. A viagem tem 70 dias de transit time entre ida e volta. A linha mais rápida tem transit time de 13 dias e liga o País, através de Manaus (AM), ao porto de Kingston, no Caribe.

Carlini conta que as deficiências de infraestrutura logística que estão presentes nos principais portos do Brasil não chegam a causar danos à empresa. "Nos portos onde operamos sempre trabalhamos com os chamados 'acordos de janelas', que nos permitem atracar com hora marcada", explica. No Brasil, a armadora mantém uma sede central na cidade do Rio de Janeiro e acaba de inaugurar um novo edifício-sede no município de São Paulo, no bairro da Vila Olímpia, com 1.664 m². O moderno prédio apresenta uma curiosidade: com três andares, é chamado de edifício verde, pois possui mecanismos para separar as águas de esgoto e de chuva e sistema de monitoração da qualidade e temperatura do ar, entre outros atributos ambientalmente corretos. ■



## A primeira unidade do minijato Citation Mustang comercializada pela TAM será entregue ao tricampeão mundial de Fórmula 1 Nelson Piquet em outubro

Raimundo de Oliveira

A TAM – TÁXI AÉREO MARÍLIA JÁ VENDEU 38 unidades do jato executivo Citation Mustang desde o lançamento da aeronave, no segundo trimestre de 2007. O Citation Mustang é fabricado pela empresa americana Cessna e tem como público alvo empresários que precisam de um jato com motor turbinado, que garanta velocidade, rapidez e conforto nos deslocamentos de curta e média distâncias. O primeiro modelo a ser entregue pela TAM, representante exclusiva da Cessna no Brasil, está previsto para acontecer em outubro e será feito ao tricampeão mundial de Fórmula 1 Nelson Piquet. Os novos pedidos do minijato, cotado em US\$ 2,65 milhões, têm previsão de entrega para 2010.

O Citation Mustang tem capacidade para transportar cinco pessoas mais o piloto e tem como objetivo atender um nicho de mercado formado por empresários que atuam em algumas capitais brasileiras e precisam se deslocar com rapidez. A aeronave

ve pode operar em altitude máxima de 41 mil pés (12.497 metros), velocidade de 630 quilômetros por hora e fazer decolagem de pistas com 951 metros. O Citation Mustang é equipado com motores Pratt & Whitney e a aeronave possui autonomia de voo de cerca de 2,4 mil quilômetros com reserva de 45 minutos. Os aviões possuem compartimentos de bagagem dianteiros e traseiros com capacidade total de 272 quilos, com o tanque cheio. O minijato da Cessna tem 4 metros de altura, 12 metros de comprimento e 13 metros de ponta a ponta das asas.

Além das vantagens em termos técnicos, a TAM aponta o preço do Citation Mustang como uma das facilidades de aquisição do minijato. Segundo a TAM, o Citation Mustang custa cerca de metade do preço do jato executivo fabricado pela própria Cessna, exige gastos de manutenção inferiores aos de um modelo turboélice



dos concorrentes e pode ser financiado com 15% de entrada. O interior da aeronave tem altura de 1,37 metro, largura de 1,42 metro e comprimento de 4,36 metros. A aeronave foi concebida com design leve e possui toaletes, mesas executivas, poltronas reclináveis e seis grandes janelas. A expectativa da TAM é que o novo modelo Citation promova um aumento nas vendas de jatos no mercado brasileiro. A TAM tem encomenda de 70 aeronaves dos modelos Citation até 2010. Em todo o mundo, a Cessna Aircraft Company já vendeu mais de 320 modelos Citation Mustang. ■

# Noma aparece. E cresce

**Nascida, humilde, há 40 anos, empresa construiu passo a passo sua trajetória e, agora, em 2007, com recorde de produção, tomou uma decisão para expandir que exigirá R\$ 50 milhões de investimentos**



DOIS ANOS DE CASA CHEIA DE ENCOMENDAS convenceram a direção da Noma do Brasil a se decidir pela vigorosa expansão da fábrica paranaense de Sarandi, que receberá R\$ 50 milhões de investimentos, pois, como diz o presidente João Noma, "quem não se mexe, fica para trás".

Por isso, em Sarandi, na divisa com Maringá, no noroeste do Paraná, a Noma se prepara para dobrar a área total de 100 mil para 200 mil metros quadrados e de 50 mil metros quadrados de área construída para 85 mil metros quadrados. O fundo para a expansão, com repasse de agente financeiro, virá do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

O placar de produção de 2007 para a Noma deverá fechar em 3,9 mil carretas produzidas. Ganha de 2004, com 3,4 mil unidades, até aqui o melhor da história da empresa, fundada pelo próprio João Noma há 40 anos.

A Noma, quarto maior fabricante no ranking brasileiro de implementos rodoviários, e que prevê para este ano um faturamento de R\$ 200 milhões, 43% superiores aos R\$ 140 milhões do ano

passado, opera com duas turmas de trabalho. Nas áreas críticas, os chamados gargalos – fabricação de eixos e pintura – o regime é de três turnos.

A complexidade cada vez maior dos produtos – para atender à necessidade do operador de transporte em aumentar a eficiência e reduzir custos – leva à diversificação do portfólio de produtos. Ainda com grande destaque no volume de produção, as carretas graneleiras, no entanto, não são soberanas. "Em 2004 as carretas para grãos determinaram nosso crescimento. Em 2007, o leque está diversificado com incidência de carretas porta-contêineres, tanques, canavieiras e carga-secas", diz José Carlos Borges, gerente de Vendas de Grandes Frotistas e de Exportações.

No mercado doméstico, em 2007, entre os vários negócios da Noma, dois são citados. O lote de 200 carretas porta-contêineres encomendado pela Chibatão Navegação e Comércio, que opera na região norte do Brasil, e um pedido, de 50 carretas carga-seca, feito pela Supricel, operador com sede em Piracicaba, no interior paulista.

Como todo setor de implementos rodoviários (100% nacional), a Noma tem uma trajetória construída passo a passo, o primeiro dado em julho de 1967, há quatro décadas, quando João Noma iniciou um negócio bem acanhado de comércio de peças, consertos, reformas de veículos e fabricação de terceiro-eixo, em Maringá, num terreno de 800 metros quadrados com um galpão de 100 metros quadrados.

Em pouco tempo a empresa precisou de mais espaço, cresceu, ampliou a gama de produtos, entrou na produção de semi-reboques. Um dos destaques no histórico da empresa foi a incorporação do concorrente Truck Maringá, ocorrida em 1988.

Há uma demanda no mercado brasileiro sem precedentes, o que não significa, porém, que a Noma esteja satisfeita. Por isso, mesmo com o real apreciado e dificultando as vendas externas, a empresa tem ampliado as exportações. Na lista para onde manda seus produtos estão Venezuela, Peru, Argentina, Paraguai e alguns países fora da América do Sul. O negócio deve somar neste ano R\$ 30 milhões, contribuindo com 15% do faturamento total. ■



Feira de 2006 recebeu 10.500 visitantes, entre profissionais do setor e compradores

## Recaufair dá destaque às transportadoras

**Na oitava edição, em 2008, a maior feira da América Latina de produtos, serviços e tecnologias para reforma de pneus coloca a cadeia de transportes como um dos alvos principais do evento**

Raimundo de Oliveira

A RECAUFAIR, MAIOR FEIRA DO SETOR DE produtos, serviços e tecnologias para reforma de pneus da América Latina, terá em sua 8ª edição, pela primeira vez, uma participação efetiva de transportadoras de cargas e de passageiros. Em decorrência desta mudança, o nome da feira passará a ser Recaufair PneuShow. A próxima edição do maior evento de pneus do continente latino-americano passa por uma profunda reformulação e vai acontecer entre os dias 5 e 8 de maio de 2008 no Expo Center Norte, na cidade de São Paulo.

Tendo o pneu como principal foco do evento, das etapas de produção até a reciclagem, a próxima edição da Recaufair PneuShow terá também uma convenção com o objetivo de promover maior interação entre patrocinadores, expositores e visitantes. Na con-

venção, serão realizados debates sobre assuntos técnicos, relacionados ao mercado e também sobre aspectos ambientais. A convenção acontecerá na mesma área dos expositores, o que vai possibilitar uma maior interação entre todos os participantes. "A integração entre convenção e exposição é uma proposta inédita em eventos desta natureza na América Latina. Esta inovação acompanha o dinamismo do próprio mercado", afirma Lúcia Cristina De Buone, gerente de negócios da Franca Feiras, empresa responsável pela promoção do evento.

Na avaliação do diretor-executivo da Associação das Empresas Reformadoras de Pneus (Aresp), Ademar Araújo Queiroz do Valle, a incorporação das transportadoras no planejamento da Recaufair é um casamento inevitável. "Não só as transportado-

ras, mas toda a cadeia de transporte, com seus sistemas periféricos e prestadores de serviços", afirma Valle. Para se ter uma idéia da importância dos pneus na atividade das transportadoras, entre os custos variáveis das empresas do setor, o pneu só perde para os combustíveis. Nos custos fixos, o pneu lidera a lista de gastos.

Segundo informações da Aresp, o mercado brasileiro de reformadores de pneus é responsável por uma produção aproximada de 15 milhões de unidades por ano, sendo que as transportadoras de carga e de passageiros representam cerca de 85% deste segmento. Com o uso de pneus reformados, pro-



**Recaufair**  
**PneuShow**

cedimento amplamente difundido entre as empresas de transporte, a economia estimada para as transportadoras é de cerca de 60%. De acordo com o diretor-executivo da Aresp, o setor de reformadores de pneus é composto por cerca de 1,2 mil empresas, que somam um faturamento anual em torno de R\$ 4 bilhões ao ano.

A Recaufair teve sua primeira edição em 1996 e, desde então, tem procurado cumprir a missão de contribuir com a profissionalização do mercado de reformadores de pneus e propiciar um ambiente de negócios para o setor. Com as mudanças realizadas na formatação da feira, a



Mercado de reforma de pneus consome 15 milhões de unidades/ano

Recaufair PneuShow terá como expositores e patrocinadores empresas dos segmentos de pneus novos e reformados, produtos para reforma e reparo de pneus, máquinas e equi-

pamentos para reforma e moldes, pneus especiais e industriais, equipamentos e serviços para reciclagem, equipamentos, ferramentas, peças e serviços em truck centers. Na última edição do evento, em 2006, o público visitante da feira foi de 10,5 mil pessoas, entre profissionais do setor e compradores. Visitantes estrangeiros vieram de Alemanha, Argentina, Bolívia, Canadá, Chile, Colômbia, Coreia do Sul, Dinamarca, Equador, Estados Unidos, Guatemala, Inglaterra, Itália, Malásia, México, Paraguai, Peru, Portugal, Taiwan, Uruguai e Venezuela. A revista Transporte Moderno será a publicação oficial da Recaufair PneuShow. ■

## 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





*Nos primeiros seis meses do ano, fluxo de veículos pesados, especificamente, cresceu 2,3%*

# Tráfego reflete recuperação econômica

**Movimento de veículos cresce 2,6% nas estradas privatizadas, que está relacionado com o aumento da produção e geração de renda**

NO PRIMEIRO SEMESTRE DE 2007, O TRÁFEGO de veículos nas rodovias brasileiras alcançou o maior nível de crescimento desde 1999. De acordo com dados do Índice ABCR (Associação Brasileira de Concessionárias de Rodovias) de Atividade, o volume de caminhões que circulam tem relação direta com o desempenho produtivo da economia, nos setores agrícola e industrial. Já o fluxo de veículos leves, que apresentou um desempenho superior, é um importante indicativo da evolução de renda da população. Nos primeiros seis meses deste ano, o crescimento do tráfego de veículos pesados chegou a 2,3% e dos leves, 2,8% — no total, o índice aumentou 2,6%.

Segundo Ana Carla Abrão Costa, economista da Tendências Consultoria Integrada,

há muito não se observava um incremento tão consistente no movimento das estradas. "Podemos dizer que, desde 1999 (quando o Índice ABCR começou a ser medido), não houve um primeiro semestre que apresentasse este ritmo contínuo. A ligação com a recuperação da economia é clara", afirmou. A economista ressaltou que uma tendência de aumento na circulação de veículos é normal, já que a frota cresce todos os anos. "O que chama a atenção é o nível que alcançamos neste semestre, principalmente se levarmos em conta que 2006 já foi um ano com resultados bons", disse.

Em comparação com os índices semestrais anteriores, observamos dois períodos com alta superior à apresentada nos primeiros seis me-

ses de 2007, mas sempre antecedidos de semestres muito fracos. Nos primeiros seis meses de 2001 e 2004, os índices foram de 3,1% e 2,7% respectivamente (ver Tabela I). Para a economista, nesses dois momentos os números podem dar uma falsa impressão em uma análise mais superficial. "Trata-se de estatística. Se um período tem movimento muito fraco, qualquer aumento posterior parece algo fora do comum", afirmou Ana Clara.

Em épocas de retração da economia, é esperado que o tráfego de veículos caia. "Em 2003, por exemplo, tivemos um PIB (Produto Interno Bruto) negativo, o que se refletiu nas estradas. Já em 2004 houve um início de recuperação. Este quadro justifica os números", completou. A qualidade do crescimento de 2007,



mesmo que em velocidade moderada, é o que tornou o índice deste período tão significativo.

Os dados têm sido constantemente positivos desde o ano passado. "Em meados de 2006, o volume de veículos começou a crescer. Agora, podemos dizer que não foi um vôo curto, mas houve uma consolidação deste aumento", disse. A análise dos últimos resultados da pesquisa reforça a opinião da economista. Nos últimos 12 meses, o incremento de tráfego nas estradas privatizadas foi de 3,8% – 3,3% referentes ao fluxo de caminhões e 4% de veículos leves. Já na comparação junho 2007 ante junho 2006, o aumento foi de 8,9%, com 10,4% nos leves e 5,6% nos pesados. Na análise mensal, o resultado positivo foi de 1,5%, sendo 1,4% dos pesados e 3% no tráfego de leves. A economista acredita que os resultados continuarão positivos ao longo deste ano e que

**Tabela I**

BRASIL	TOTAL	LEVES	PESADOS
1999 2º sem.	0,5%	1,0%	-1,6%
2000 1º sem.	-0,3%	-1,1%	2,2%
2000 2º sem.	-2,6%	3,3%	-0,3%
2001 1º sem.	3,1%	2,1%	5,3%
2001 2º sem.	-0,3%	-1,0%	1,7%
2002 1º sem.	0,9%	0,2%	2,6%
2002 2º sem.	2,0%	1,4%	3,2%
2003 1º sem.	-3,2%	-3,4%	-2,4%
2003 2º sem.	1,4%	0,7%	2,6%
2004 1º sem.	2,7%	2,2%	3,8%
2004 2º sem.	2,3%	2,4%	2,0%
2005 1º sem.	0,7%	1,0%	0,6%
2005 2º sem.	0,2%	0,7%	-1,3%
2006 1º sem.	0,1%	0,2%	0%
2006 2º sem.	2,4%	2,4%	2,1%
2007 1º sem.	2,6%	2,8%	2,3%

o segundo semestre atingirá um crescimento no fluxo de veículos superior ao da primeira parte do ano. "Os números dos últimos

**Tabela II**

SÃO PAULO	TOTAL	LEVES	PESADOS
2º sem. 1999	0,5%	1,2%	-1,3%
1º sem. 2000	0,5%	-1,2%	4,4%
2º sem. 2000	-1,8%	-2,5%	0,5%
1º sem. 2001	3,0%	1,5%	5,9%
2º sem. 2001	-0,2%	-1,2%	2,5%
1º sem. 2002	2,2%	0,9%	4,7%
2º sem. 2002	1,3%	0,1%	3,5%
1º sem. 2003	-3,0%	-2,9%	-3,1%
2º sem. 2003	0,3%	-0,9%	2,3%
1º sem. 2004	2,7%	1,7%	4,7%
2º sem. 2004	3,4%	3,3%	3,4%
1º sem. 2005	1,5%	1,8%	1,2%
2º sem. 2005	0,1%	0,6%	-0,9%
1º sem. 2006	0,3%	0,2%	0,5%
2º sem. 2006	3,0%	3,1%	2,9%
1º sem. 2007	2,7%	2,9%	2,1%

meses indicam esta direção. No mínimo, teremos um aumento semelhante ao deste semestre", disse.



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

## VEÍCULOS LEVES

Se o tráfego de caminhões reflete a produção industrial e agrícola do País, o fluxo de leves está diretamente ligado à renda do trabalhador e às variações da massa salarial – recuperação dos salários e, portanto, do poder de compra da população. O aumento do volume dos veículos de passeio está relacionado ao desempenho do comércio e aos níveis de emprego. Outros fatores, como a queda de juros e a facilidade de financiamento também contribuem para o aumento da frota nacional. "A taxa de crescimento de leves, quando maior do que a de pesados (o que ocorreu em 2007), indica que os efeitos do crescimento da renda estão sendo mais fortes do que da produção", disse a economista Ana Clara Abrão Costa.

A recuperação dos níveis de emprego e da massa salarial (que desacelerou seu ritmo em 2007) com certeza influencia no cres-

cimento acelerado do tráfego de veículos leves. Os números positivos do primeiro semestre reforçam essa linha de pensamento. A geração de empregos formais nos primeiros seis meses de 2007 alcançou maior volume já registrado na série histórica do Caged (Cadastro Geral de Empregados e Desempregados), do Ministério do Trabalho. De janeiro a junho, o saldo entre admissões e demissões ficou positivo em 1,09 milhão de postos formais, uma alta de 3,96% sobre o estoque no fim de 2006 e de 18,6% sobre o primeiro semestre do ano passado. A expectativa do Ministério do Trabalho é a de que a geração de empregos com carteira assinada em 2007 chegue a 1,65 milhão de postos, acima do recorde registrado em 2004, quando foram criadas 1,52 milhão de vagas. Mais um motivo para as previsões otimistas para este ano.

**ÍNDICE PAULISTA** – O Índice ABCR-São Paulo foi lançado em maio deste ano com dados retroativos a 1999 e é especialmente importante para a avaliação da economia nacional, já que 50% do fluxo total do índice nacional são provenientes das estradas paulistas. Além do parque industrial diversificado, grande parte das mercadorias precisa passar pelo estado para ser distribuída, para seguir para o exterior ou quando chega de outros países. A presença do porto de Santos – por onde devem circular 81 milhões de toneladas dos mais variados tipos de cargas até o final do ano – é um dos fatores que contribuem para a importância de São Paulo nos resultados nacionais.

"O fluxo de caminhões apresenta alta correlação com a evolução da produção industrial nacional. "Se o nível de produção na indústria varia positiva ou negativamente, isto logo se reflete nas estradas", afirmou a economista. Segundo ela, esse é o motivo de o índice ABCR-São Paulo ter coincidido

com os resultados do desempenho industrial brasileiro, medido pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), nos últimos dois anos. "A mesma relação se dá entre o índice ABCR nacional e os dados do IBGE, já que o índice paulista praticamente não difere do geral", afirmou.

No primeiro semestre de 2007, o índice ABCR paulista acompanhou a evolução dos resultados nacionais. Nos momentos de melhores resultados, porém, nota-se que o tráfego de caminhões é sempre o responsável pelo crescimento do fluxo (ver Tabela II). Isto se deve às características do estado no que se refere à circulação de mercadorias.

Em junho, o movimento das rodovias privatizadas paulistas aumentou 8,9% no fluxo total (caminhões e automóveis), em comparação com o mesmo mês do ano passado, sendo que o tráfego de veículos pesados cresceu 5,7% e de leves, 10,8%. Nos últimos doze meses, o índice acumulou um aumento de 4,6%, com ampliação de 4,3% no volume de veícu-

los pesados e 4,3% nos leves.

Em outras regiões, as variações do volume de veículos pesados apresenta maior utilidade para análise da economia local ou de determinados setores da economia brasileira. "No Rio Grande do Sul, por exemplo, o índice reflete a evolução da produção agrícola, já que o estado se volta mais para este setor", disse Ana Clara. No Rio de Janeiro, as alterações do tráfego refletem o movimento das indústrias extrativista (petrolífera) e petroquímica (derivados de petróleo), pelo mesmo motivo. No Paraná, outro estado a possuir Índice ABCR, também é possível fazer uma leitura da produção agrícola regional pelo movimento das estradas.

Todas as regiões analisadas pelo Índice ABCR apresentaram números positivos no primeiro semestre de 2007 e nas outras bases (últimos doze meses, ante o mesmo mês de 2006).

**INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA** – Os recortes obtidos pelo setor automobilístico no primeiro semestre de 2007 vêm reforçar as conclusões referentes ao Índice ABCR. As vendas para o mercado interno não param de crescer, apesar de uma queda nas exportações. Os resultados divulgados pela Anfavea (Associação Nacional dos Veículos Automotores) mostram que as vendas de veículos (leves e pesados) aumentaram 25,7% no primeiro semestre de 2007, em comparação com igual período do ano passado. Na produção, o crescimento foi de 6,3%.

No acumulado do ano, a média diária de produção cresceu 6,3%, com 10.407 unidades em 2006 ante 11.063 em 2007. Com base nos números do semestre, a Anfavea revisou as projeções para o ano. Segundo o presidente da entidade, Jackson Schneider, as vendas da indústria automobilística no mercado interno devem crescer 22% e a produção 10%. Até então, a entidade previa que as vendas fossem 14,5% maiores do que no ano passado e a produção 6,5% maior.

# 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. - **Balaceamento 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:



Rua Américo Brasiliense, 2613 Chácara Sto Antonio  
São Paulo SP - CEP 04715-004  
Tel: (55 11) 5187-2955 / Fax: (55 11) 5187-295506

ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



TRANSPORTADORA OFICIAL:



INFORMAÇÕES:

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

Código deste curso: E1856SAO

*Revestimento Microban evita contaminação de alimentos por bactérias, fungos e leveduras*



## Transporte seguro

**Fabricante mostra revestimento com proteção antimicrobiana para baús que evita a contaminação de alimentos durante as operações de transferência**

**Raimundo de Oliveira**

A FIBRALIT COLOCOU NO MERCADO UM revestimento com proteção contra bactérias para caminhões frigoríficos. A linha Cargo da empresa usa a tecnologia da Microban na fabricação dos laminados para revestimento dos veículos e tem como alvo o segmento de transporte de alimentos. De acordo com informações da empresa, poucos veículos no mercado brasileiro

estão adequados para atender à indústria alimentícia em relação às exigências sobre higiene e para evitar contaminação dos produtos durante o transporte.

Segundo o diretor comercial da Fibralit, Marcos Arruda, 100% dos revestimentos da empresa da linha Cargo e Conceptum, destinada aos locais de processamento de alimentos, são fabricados com proteção

antimicrobiana Microban. Arruda afirma que o revestimento contra micróbios inibe o crescimento de bactérias, fungos e leveduras, evita a contaminação dos alimentos e também a formação de biofilmes, estrutura formada por colônias de bactérias que se aderem a uma superfície, inerte ou viva, e se constitui como forma de proteção contra o desenvolvimento destes microorganismos.

De acordo com Arruda, os revestimentos da Fibralit recebem a proteção antimicrobiana durante o processo de fabricação, o que garante ação contra os agentes patogênicos ao longo da vida útil dos laminados. A ação antimicrobiana atua na superfície dos revestimentos e também protege contra a formação de odores desagradáveis e manchas causadas por microorganismos. Segundo o diretor comercial da empresa, a proteção contra micróbios não dispensa os procedimentos usuais de higiene nos locais que tiveram aplicação dos revestimentos, mas facilita a limpeza.

Para Arruda, a proteção antimicrobiana nos revestimentos para caminhões frigoríficos tem como objetivo garantir que os cuidados tomados pela indústria alimentícia no processo de fabricação contra a contaminação sejam estendidos também ao transporte. "A indústria não tinha como garantir que seus produtos não se contaminassem durante o transporte e esta proteção no revestimento dos caminhões foi criada para suprir esta necessidade", explica Arruda.

Segundo ele, a expectativa é que o revestimento com proteção antimicrobiana seja popularizado no segmento do transporte de alimentos refrigerados e entre as indústrias de processamento de alimentos. Os produtos com tecnologia Microban possuem certificação pela agência de saúde National Sanitation Foundation (NSF) e pela Food and Drug Administration (FDA), ambas dos Estados Unidos, e também passaram por testes do Scientific Committee on Food (comitê científico para alimentos) da Europa. ■

# 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 • Tel.: (11) 3035-1000

Organização e Promoção:



**ALCANTARA MACHADO**

Tel.: (11) 3291-9111 / 6283-5011

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

Iniciativa:



Apoio Institucional:



Aliada à:



Local:



## Santos Brasil compra octogenária Mesquita

O maior operador de contêineres do País, a Santos Brasil, anunciou no início de agosto a compra, por R\$ 95 milhões, do controle integral da Mesquita S.A - Transportes e Serviços, fundada em 1926, há 81 anos.

Quem comprou a Mesquita foi a Nova Logística, sociedade que integra o grupo controlador da Santos Brasil, responsável por mais de 40% de toda a movimentação de contêineres na costa brasileira com Terminal de Contêineres (Tecon), instalado na margem esquerda do Porto de Santos. Com a Mesquita, a Santos Brasil amplia ainda mais sua capacidade de movimentar contêineres.

A aquisição objetiva aumentar a eficiência na descarga de navios servidos no Tecon. "O pátio do Tecon servirá preferencialmente a contêineres sem desova e de trânsito rápido; os pátios da Mesquita servirão preferencialmente a contêineres com desova ou de trânsito mais lentos", explica o comprador.

A Mesquita, um dos operadores portuários mais tradicionais do País, é considerada "empresa pioneira na prestação de serviços logísticos para uma parcela dos contêineres movimentados no porto de Santos". Tem áreas alfandegadas próprias em Santos que somam 64.755 m<sup>2</sup> e mais 52.900 m<sup>2</sup> na vizinha Guarujá, também litoral paulista. Man-

tém, ainda, Centro de Distribuição e Armazém Geral em São Bernardo do Campo (SP), em área alugada de 105 mil m<sup>2</sup>. Opera 100 caminhões próprios com idade média de três anos. A Mesquita teve em 2006 uma receita operacional líquida de R\$ 84 milhões provenientes de quatro frentes de atuação — despacho aduaneiro, transporte de carga centro de distribuição e armazenagem alfandegada. O Banco Itaú BBA estima que para 2008 a receita líquida da Mesquita suba para R\$ 114 milhões.

A aquisição, lembra a Santos Brasil, está sujeita à aprovação da Companhia Docas do Estado de São Paulo, (Codesp) e Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade).

## Aviação executiva em alta

O mercado brasileiro de aviação executiva deverá crescer 10% ao ano nos próximos três anos. A expectativa no setor é que 150 novas aeronaves sejam incorporadas ao mercado brasileiro de aviação executiva até 2010. Atualmente, operam no mercado nacional cerca de 1,5 mil aeronaves, entre 650 helicópteros, 500 aviões turboélices e 350 jatos. Somente durante a realização da Labace, evento com exposição e conferências do setor de aviação executiva a ser realizada em agosto no aeroporto de Congonhas, em São Paulo, a expectativa é que sejam movimentados cerca de US\$ 200 milhões.

## Honeywell: produção de turbos cresce

O aquecimento no mercado de caminhões verificado no primeiro semestre de 2007 fez com a Honeywell aumentasse a produção de turbos Garrett em sua unidade fabril em Guarulhos, na Região Metropolitana de São Paulo. Devido à crescente demanda, a empresa fechou os seis primeiros meses de 2006 com vendas acima do previsto e teve o melhor desempenho semestral dos últimos três anos. Por conta da carteira de pedidos para o segundo semestre do ano, a empresa prevê chegar ao final de 2007 com recorde na produção de sua unidade brasileira.

## Corpo de Bombeiros usa VW Constellation

O primeiro modelo da linha Constellation, de caminhão pesado da Volkswagen, adaptado ao uso do Corpo de Bombeiros já está em operação no município de São Caetano do Sul, que fica na Região Metropolitana de São Paulo. O caminhão foi adaptado pela Reformadora Dutra e passou a ser o principal veículo da frota da corporação de São Caetano. O caminhão é um VW 24.250 com cabine dupla que foi equipado com uma bomba importada dos Estados Unidos que permi-

te o lançamento de até 2,9 mil litros de água por minuto. O caminhão pode transportar até 7 mil litros de água em seus

reservatórios e também carregar um bote para uso em enchentes e outros equipamentos de salvamento.



## Agrale vende picapes Marruá para Anglogold



A mineradora Anglogold, uma das gigantes do setor de extração de ouro, adquiriu 18 veículos da linha Marruá da montadora brasileira Agrale. São 11 unidades do modelo AM 100, sendo nove na versão com cabine simples e duas com cabine dupla, e sete veículos AM 150, incluindo seis com cabine simples e um com cabine dupla. Os Marruá, com tração 4x4 e indicados para utilização em terrenos acidentados, serão usados pela Anglogold para o transporte de funcionários e equipamen-

tos no interior das minas. Os modelos podem transportar de mil a 1,5 mil quilos, entre carga e passageiros, e possuem 4,77 metros de comprimento e pbt de 3,5 toneladas. Os Marruás podem transportar entre dois e cinco passageiros nas versões de cabine simples e dupla, respectivamente. A Anglogold, com sede na África do Sul, possui minas para extração de ouro em Nova Lima e Córrego do Sítio, em Minas Gerais, Cuiabá, no Mato Grosso, e em Serra Grande, em Goiás.

## MWM-International amplia participação de mercado

A MWM International aumentou sua participação no mercado de caminhões 17,5% nos seis primeiros meses de 2006 para 18% no mesmo período de 2007 e teve um aumento de 23,9% no volume de caminhões produzidos com motores da empresa entre janeiro e junho deste ano. O aquecimento no agronegócio foi um dos principais indutores do aumento na demanda por caminhões. No segmento de caminhões leves, a participação da MWM na produção de motores atingiu 38,4% no primeiro semestre do ano, o que

representa um crescimento de 43,1% no volume produzido no mesmo período do ano passado. A expectativa da empresa para 2007 é de fornecimento de cerca de 38 mil motores para os segmentos de caminhões e ônibus, o que vai representar um aumento de 36% sobre as 28 mil unidades fornecidas em 2006. As previsões da empresa são baseadas no crescimento dos negócios no mercado agrícola aliado ao aumento do consumo interno proporcionado pela queda nas taxas de juros e pelo aumento do crédito.

## São Paulo e Rio de Janeiro estudam implantar trem bala

Os governos estaduais de São Paulo e do Rio de Janeiro criaram no final de julho uma comissão para acompanhar o desenvolvimento do projeto de um trem de alta velocidade entre as duas metrópoles. Entre as principais funções da comissão interestadual será a avaliação do impacto que uma ligação ferroviária com trens de alta velocidade para o transporte de passageiros entre São Paulo e o Rio terá sobre a rotina, a economia e a infraestrutura das duas cidades. A comissão deverá ser oficializada no final de agosto em uma cerimônia com a participação do governador do Rio, Sérgio Cabral, no Palácio dos Bandeirantes, sede do governo paulista, onde Cabral e o governador de São Paulo, José Serra, deverão assinar um termo de compromisso para estudos do projeto do trem bala. A ligação ferroviária de alta velocidade para transporte de passageiros entre as duas maiores cidades do País está prevista para ter sua licitação iniciada até o início de 2008, de acordo com o governo federal, e deverá levar sete anos para ter as obras concluídas.

# Michelin quer mudar percepção dos consumidores sobre a marca

## Campanha publicitária iniciada em junho objetiva reposicionar marca no mercado brasileiro de reposição

Com uma verba de US\$ 4 milhões, a Michelin lançou na última semana de junho uma campanha publicitária para tentar reposicionar a marca de pneus no mercado brasileiro. Entre os objetivos da nova campanha estão o de mostrar aos consumidores brasileiros que os produtos da empresa não são caros e também o de ressaltar sua relação custo-benefício. Nas peças veiculadas na TV aberta, por exemplo, um homem responde porque comprou pneus da marca Michelin e que eles custaram menos do que ele pensava.

Feita pela agência Ogilvy Group Rio, a campanha usa o boneco Bib, símbolo centenário da Michelin, e também informações de testes feitos com pneus concorrentes em centros de provas independentes como o TÜV Automotive, da Alemanha. Além das peças para veiculação em TVs abertas e fechadas, a nova campanha também terá anúncios em mídia impressa, internet e mídia exterior em aeroportos e shoppings nas principais capitais de estados do País. A nova estratégia de marketing da empresa vai abranger também os mercados da Argentina, Colômbia, Chile, Venezuela, Peru, Equador e países da América Central e do



Campanha usa o boneco Bib, símbolo centenário da Michelin

Caribe. De acordo com a empresa, por conta da semelhança nos hábitos de consumo, do parque automotivo e dos segmentos de mercado nos países da América do Sul e Central e do Caribe, será utilizada a mesma estratégia de marketing.

De acordo com a empresa, para definir a nova campanha publicitária da marca, foram feitos testes e estudos com consumidores de pneus de automóveis no Brasil, na Argentina, na Colômbia e no Chile.

Entre os estudos, a empresa pesquisou entre 1,6 mil proprietários de veículos que se responsabilizam pela manutenção de seus carros para avaliar o que eles levam em conta na hora de comprar pneus. Entre os itens apontados pela empresa como os mais valorizados por estes consumidores estão a segurança, a resistência a impactos, a durabilidade e a relação custo-benefício. Segundo a empresa, foram desenvolvidos quatro tipos de campanhas e, depois de uma pesquisa qualitativa e, por uma etapa de verificação, foi definida a que acaba de ser desencadeada pela marca.

Em vez de entrar na guerra de preços acionada pela importação de pneus de baixo preço, a visão da Michelin é outro caminho: oferecer mais valor ao cliente. Por isso, com a nova campanha, tenta convencer o consumidor a pagar um pouco mais para ter um produto de qualidade superior. Segundo a fabricante, por um preço apenas entre 10% e 15% acima dos produtos concorrentes, seus pneus oferecem maior segurança e durabilidade. É com este argumento que tenta conquistar novos clientes e manter a fidelidade dos que já utilizam pneus da marca. ■



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

	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>

<b>CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS</b>			
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>

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

	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>

<b>CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS</b>			
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>

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

	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>

<b>CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS</b>			
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>

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

	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>

<b>CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS</b>			
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>

<b>VEÍCULO</b>	<b>MERCEDES-BENZ SPRINTER 313 - 2 2</b>		
<b>MODELO/CARROCERIA</b>	TETO ALTO - FURGÃO		
<b>QUILÔMETROS RODADOS</b>	10.000		

	VALOR		PART.
	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>

<b>CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS</b>			
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>

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

	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>

<b>CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS</b>			
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>

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

	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>

<b>CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS</b>			
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>

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

	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>

<b>CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS</b>			
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>



## Picape Courier, na versão Flex

**O motor RoCam 1.6 L Flex passa a equipar a nova versão da picape Courier para atender aos consumidores que querem flexibilidade em combustível**

A FORD LANÇOU O MODELO BICOMBUSTÍVEL da Courier, versão que faltava na sua linha de picapes leves. A grande novidade do novo modelo é o motor RoCam 1.6 L Flex da Ford, desenvolvido especialmente para aplicação na picape, cuja vocação é para o trabalho, mas também pode ser utilizada em atividades recreativas. O motor já é usado nos modelos de passeio Fiesta, EcoSport e Focus da marca.

Segundo a montadora, força, agilidade e economia são os principais atributos da Courier Flex. Além de proporcionar maior economia com gasolina ou álcool, o novo motor da picape tem mais torque, principalmente nas baixas rotações: cerca de 90% do seu torque são disponíveis a apenas 1.500 rpm. A motorização flex da Courier teve calibração para elevar seu torque para 145 Nm com gasolina e 153 Nm com álcool (ambos 4.250 rpm). Mas a potência também aumentou para 96 cv (a

5.250 rpm) com gasolina e 107 cv (a 5.500 rpm) com álcool. A empresa garante que a elevação do torque e da potência não acarretou aumento no consumo de combustível, que é um fator fundamental para uma picape profissional.

Na prática a velocidade final subiu para 161 km/h com gasolina e 168 km/h com álcool e as retomadas de velocidade também ficaram mais ágeis em terceira, quarta e quinta marchas, segundo a montadora. Com a nova calibração, a economia média do veículo aumentou de 13,8 km/l para 14,2 km/l com gasolina, fazendo também 9,2 km/l com álcool, acrescenta a empresa. Com isso, a autonomia também foi ampliada de 897 km para 968 km com gasolina ou 628 km com álcool. Outra vantagem do motor RoCam Flex, informa a montadora, é a durabilidade de no mínimo 240 mil km.

A picape Courier tem caçamba de 1.816 mm e capacidade de carga de 750 kg na

versão básica. Outros itens técnicos incluem tanque de combustível de 68 litros e uma robusta suspensão traseira com perfil ômega. A Ford afirma que outros benefícios do modelo é a manutenção econômica, o menor custo de seguro da categoria e uma versão de entrada com o menor preço do segmento, de R\$ 29.960. Uma novidade adicional da Courier 2008 é a inclusão do sistema antifurto PATS como item de série em todas as versões: L, XL, van e ambulância. Os principais usuários da picape são profissionais liberais, proprietários de pequenos negócios e frotistas.

De 2004 a 2006, a linha Courier teve crescimento de 23% nas vendas, segundo a Ford. No ano passado foram comercializadas 8.673 unidades da picape, que correspondem a 10,3% do segmento. Desde seu lançamento, a Courier já vendeu mais de 100 mil unidades no Brasil e em países da América Latina e da África. ■

Shell Formula Diesel.  
Até 3% de economia,  
100% de satisfação.



No primeiro abastecimento com **Shell Formula Diesel** você já sente a diferença. Shell Formula Diesel não faz espuma e seus exclusivos agentes dispersantes e anticorrosivos mantêm o sistema de injeção de combustível limpo, permitindo uma queima mais rápida e mais eficiente. Com isso você consegue reduzir o consumo da sua frota em até 3%. E ainda obtém uma maior durabilidade das peças, o que significa menos gastos com manutenção. Escolha o melhor para a sua frota. Entre em contato com a nossa central de vendas e descubra como obter todas estas vantagens para a sua empresa.

[www.shell.com.br/transporte](http://www.shell.com.br/transporte) • [fale@shell.com](mailto:fale@shell.com) • 0800 728 1616



**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**