

# transporte

Todos os modais MODERNO



www.revistatransportemoderno.com.br

Ano 47 - nº 440 - R\$ 18,00

## Transportadores diversificam para crescer



Crescimento sustentável norteia GM, VW e Fiat

Vem aí Açú, um superporto de R\$ 4,3 bilhões

Brasil recebe navio gigante da Hamburg Süd

GM usa o mar para racionalizar a distribuição

Unilever troca estrada por trilho

Transpetro faz País redescobrir rios e barcaças

Iveco lança Daily Massimo e Stralis NR

MAN dá novos passos no Brasil



**4º SEMINÁRIO NACIONAL  
DE GESTÃO DE FROTAS**



27 E 28 | SETEMBRO | 2010

# TEM MUITO DE VOCÊ NESTE CAMINHÃO.

O Iveco Stralis NR nasceu de tudo aquilo que você pediu. Afinal, ouvimos dezenas de clientes e motoristas, trabalhamos 30 mil horas com 110 engenheiros, designers e técnicos e rodamos 2 milhões de quilômetros para colocar os seus desejos na estrada. O resultado é um caminhão inspirado no que você quer e precisa para o seu sucesso: maior produtividade e menor custo operacional.



\*Fotos e desenhos meramente ilustrativos. Alguns itens opcionais. A Iveco, em respeito aos seus clientes e visando atendê-los com o melhor custo-benefício, reserva-se o direito de alterar, sem aviso prévio, a aparência e as especificações contantes neste paper, podendo ser alteradas, a qualquer momento, sem aviso prévio.

MAIOR PRODUTIVIDADE COM MENOR CUSTO OPERACIONAL | 460 NR • 410 NR • 380 NR | VERSÕES: 4x2 • 6x2 • 6x4



ESTAS SÃO AS TECNOLOGIAS QUE POSSIBILITAM AINDA MAIS ECONOMIA DE COMBUSTÍVEL.



**NOVO MOTOR IVECO FPT CURSOR 13**  
460 cv | 415 cv | 380 cv  
Mais potência.  
Mais torque.  
Maior desempenho.



**NOVO CONJUNTO DE FREIO MOTOR**  
O mais potente de série entre seus concorrentes diretos.



**NOVO ECONÔMETRO**  
Medidor de consumo instantâneo e da pressão do turbo.



**NOVA TRANSMISSÃO ZF DIRECT DRIVE**  
Relação de marchas reduzida.



**NOVOS CÂMBIO E EMBREAGEM SUPERMACIOS**  
Menor esforço e maior conforto na condução.



**CUSTOS DE MANUTENÇÃO REDUZIDOS**  
Maior durabilidade dos componentes de troca programada.



**NOVO SISTEMA DE TELEMETRIA ABERTA "FROTA FÁCIL"**  
Liberdade de acesso para rastreamento.

# IVECO

VOCÊ À FRENTE.



Demetra/PT/08/07

Acesse [www.ocaminhaoqueeuquero.com.br](http://www.ocaminhaoqueeuquero.com.br)  
e descubra as histórias por trás do novo Iveco Stralis NR.

## NOVO IVECO STRALIS NR

INSPIRADO POR VOCÊ, FEITO PARA SEU SUCESSO.



SUCESSO MUNDIAL  
PRODUZIDO NO BRASIL



CENTRO DE ATENÇÃO AO CLIENTE  
**0800 702 3443**  
[www.iveco.com.br](http://www.iveco.com.br)

## DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana  
marcelofontana@otmeditora.com.br

## SECRETÁRIA EXECUTIVA

Maria Penha da Silva  
mariaopenha@otmeditora.com.br

## FINANCEIRO

Vidal Rodrigues  
vidal@otmeditora.com.br

## EVENTOS CORPORATIVOS

Sabrina Baialardi  
sabrina@otmeditora.com.br

## MARKETING

Juliana Rosa  
juliana@otmeditora.com.br

## REDAÇÃO

### Editor

Eduardo Alberto Chau Ribeiro  
ecribeiro@otmeditora.com.br

### Colaboradores

Ariverson Feltrin

Márcia Pinna Raspanti

marcia.pinna@otmeditora.com.br

Renata Passos

renata.passos@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

Alcindo Fontana

fontal@otmeditora.com.br

### CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento  
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

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

Tiragem e distribuição  
10.000 exemplares

Auditado por

**PRICEWATERHOUSECOOPERS** 

Assinatura Anual: R\$ 140,00 (seis edições e quatro 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)

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a: **anatec**  
www.anatec.org.br

Circula no mês subsequente ao de capa

### TRANSPORTADORAS

Diversificar e integrar as operações é uma das fórmulas que as empresas encontram para a um só tempo ampliar o leque de clientes e criar diferenciais de valor **6**

### ANFAVEA

Cledorvino Belini assume presidência da entidade com a missão de consolidar a posição do Brasil como um dos maiores produtores mundiais de veículos automotores **14**

### MAN

Presidente mundial do grupo, Georg Pachta-Reyhofen, anuncia uma série de investimentos que reforçam a presença brasileira de marca **16**

### MERCEDES-BENZ

Juiz de Fora, fábrica inaugurada em 1999, foi escalada para integrar o sistema de montagem de veículos comerciais da marca da estrela de três pontas **20**

### IVECO

Montadora inova com Daily cabine dupla, consulta cliente para desenvolver nova linha pesada Stralis NR e cria centro de peças para aperfeiçoar o pós-vendas **24**

### FORD

Novo chassi-cabine Transit, de vans e furgões atende demanda criada pelas restrições vigentes no tráfego dos grandes centros urbanos **28**

### GENERAL MOTORS

Montadora recebe no porto de Suape carro importado por navio para facilitar a distribuição no Norte e Nordeste, regiões que mais crescem no País **30**

### INFRAESTRUTURA

Ambos em construção e privados e com investimento de R\$ 6,1 bilhões, Superporto do Açu e Porto Sudeste reforçam logística nas regiões Sudeste e Centro-Oeste **32**

## LOGÍSTICA

### UNILEVER

Polpa de tomate importada agora viaja pelos trilhos de duas ferrovias até a fábrica de Goiás **62**

### FARMÁCIAS PAGUE MENOS

Rede nordestina planeja atuar mais nos mercados do Sul e Sudeste com mais 50 lojas e novo centro logístico **64**

### GEFCO

Subsidiária brasileira expande atuação na América do Sul e desenvolve clientes fora do grupo PSA **66**

### CENTERANEL

Perto do Rodoanel (SP), empreendimento nasce ajustado às exigências da nova legislação de transporte **68**

### PESQUISA

Aslog apura que decisão sobre terceirização da logística é da diretoria e que preço tem grande peso na escolha **70**

### SEÇÕES

Editorial	5
Novas	38
Custos Operacionais	82

### CORREIOS

Governo corre contra o tempo para transformar a empresa em uma sociedade anônima com o objetivo declarado de ampliar o portfólio de suas atividades **40**

### SUSTENTABILIDADE

GM	42
MAN	44
FIAT	46

### AVIAÇÃO

Depois da queda de volume ano passado, Lufthansa Cargo põe aviões parados para voar e volta a crescer nas operações com rotas para o Brasil **48**

### CONSTRUÇÃO NAVAL

Depois dos navios petroleiros, Transpetro lança licitação para encomendar barcaças com objetivo duplo: revitalizar as atividades dos estaleiros e impulsionar a hidrovía **50**

### ÔNIBUS ESCOLAR

MAN Latin America vence licitação de R\$ 800 milhões de 4 mil veículos para o Programa Caminho da Escola com entrega até a metade do segundo semestre de 2011 **52**

### METROFERROVIÁRIO

Novas tecnologias entram cada vez mais no cotidiano da mobilidade urbana para garantir, por exemplo, melhor desempenho e mais conforto aos usuários **54**

### FERROVIAS

Valec anuncia licitação de novos trechos ferroviários, ampliação da malha em milhares de quilômetros e estuda adotar o modelo espanhol de concessão **58**

Governo, empresas, universidades e profissionais compartilham experiências e perspectivas para o setor diante do crescimento econômico em evento capixaba **60**

### Marítimo & Comércio Exterior

### PORTO DE MARSELHA

Quarto maior terminal europeu busca atrair cargas brasileiras e anuncia novos investimentos **72**

### PORTO DE PARANAGUÁ

Apesar dos investimentos, terminal paranaense enfrenta dificuldades por falta de dragagem **74**

### AGENCIAMENTO

Asia Shipping reestrutura parcerias e Custom Comércio Internacional passa representar a MOL Logistics **76**

### SERVIÇOS

Com retração do setor automotivo, a Tito Global diversifica mercados e prevê crescer 24% neste ano **78**

### HAMBURG-SÜD

Mesmo com a queda nos negócios, armador prepara o lançamento de embarcações para 7.100 TEUs **80**

### STANDARD

Operadora investe no Sul e Sudeste para ampliar estrutura e atingir metas de crescimento em 2010 **81**

# Edição com cardápio recheado

Esta edição de TM está particularmente apetitosa. Num clima de economia brasileira crescendo a taxas chinesas, os transportadores, tema da reportagem de capa, exibem números e projeções que não dão margem a pessimismo.

Os oito entrevistados mostram que suas empresas, passado o susto da crise de 2009, estão com as garras afiadas para crescer.

A expansão, na ótica destes empresários, está acompanhada dos verbos diversificar e integrar. O primeiro para permitir a diluição da carteira de clientes e reduzir riscos, o segundo como forma de conjugar fidelização e agregação de valor.

Ainda na área de carga, destaque-se nessa edição a estratégia da General Motors de instalar um centro de distribuição no Porto de Suape como forma de racionalizar as operações logísticas nas áreas Nordeste e Norte, as regiões que mais compram carros.

Se a GM está inaugurando o transporte de carros por navios para levar carros da Argentina até o Nordeste, a Unilever trocou a rodovia pelos trilhos para levar polpa de tomate importada entre o Porto de Santos até Anápolis, em Goiás. A operação tira caminhões das estradas e reduz emissões de poluentes.

Também merece destaque a matéria que trata do lançamento do Promef Hidrovia, programa da Transpetro para revitalizar as atividades de construção de barcaças e o modal hidroviário.

No rumo da racionalização, a Hamburg Süd prepara-se para receber na rota do Brasil navios gigantes capazes de transportar 7.100 contêineres de 20 pés.

Supernavios exigem superportos. Ainda neste ano estará funcionando o Superporto do Açu, no Rio de Janeiro, uma obra de fôlego que exigiu R\$ 4,3 bilhões de aportes.

Outro tema tratado nesta edição é o avanço da tecnologia a serviço do aperfeiçoamento da mobilidade urbana.

É com um cardápio com estes e outros temas que preparamos para você a edição de TM.

Bom proveito!

# Integrar e diversificar para sobreviver

**A crise reforçou lições, entre elas ampliar o leque de clientes e criar diferenciais que tragam valor às operações**

LIVRES DOS ENTRAVES GENERALIZADOS que sufocaram os negócios em 2009, transportadores extraíram durante a crise lições que reforçaram o arsenal de suas práticas. Uma das lições: desconcentrar, evitar ao máximo o portfólio mínimo de embarcadores e serviços. Dentro dessa tendência está aberta a temporada de aprofundar a identificação de novos clientes e operações.

"Nosso maior cliente representa apenas 0,4% do que fa-

turamos. Tal desconcentração nos permite muita segurança", assinala Urubatan Helou, presidente da Braspress, a caminho de faturar neste ano R\$ 610 milhões, 17,3% acima do valor apurado em 2009.

<b>BRASPRESS</b>	
Fundação:	1977
Faturamento 2009:	R\$ 520 milhões
Previsão para 2010:	R\$ 610 milhões
Funcionários:	4.660
Veículos próprios e de terceiros:	1.485

Depois do estresse do ano passado, o G10 Transportes, de Maringá, respira mais aliviado. A crise trouxe lições para o grupo criado há 10 anos: "Estamos abrindo o leque, evitando a concentração", diz o presidente

do G10, Cláudio Adamucho. "Nessa linha, em 2011 vamos passar a atuar no segmento de bi-caçamba, ou seja, passaremos a transportar produtos agrícolas a granel do centro de produção ao porto. No retorno, levaremos insumos para a agricultura."

De início concentrado no transporte de grãos, o G10 vem diversificando a carteira. "Passamos a atuar no segmento de tanques, entramos nos

<b>G10</b>	
Fundação:	2000
Veículos:	750
Funcionários:	1.500

**"Maior cliente representa 0,4% do nosso faturamento"**

Urubatan Helou, presidente da Braspress



**"Estamos abrindo o leque, evitando a concentração"**

Cláudio Adamucho, presidente do G10



baús e, em 2009, estreamos no transporte de cana em operação dedicada para usina no Mato Grosso do Sul", diz Adamucho.

Quem também já estreou na operação em canaviais foi a Ouro Verde Transporte e Locação. Criada em 1973, investiu R\$ 50 milhões em colheitadeiras, tratores, caminhões e carretas para participar da operação chamada de CCT— corte, carregamento e transporte — em dois empreendimentos sucroenergéticos no Mato Grosso do Sul. Transportou ano passado, na estreia, 4 milhões de toneladas de cana, serviço que rendeu faturamento na casa de R\$ 40 milhões, 10% do total de R\$ 415 milhões amealhados pela operadora. "Para 2010 projetamos receita total de R\$ 515 milhões, 10% vindos da operação CCT nas mesmas usinas. Queremos acompanhar bem os custos para, com segurança, crescer nesse segmento", diz o presidente Celso Frare, que arremata: "Apesar da operação puxada e de altos investimentos, sujeita a interrupções nas chuvas, nos canaviais não

temos estradas cada vez mais perigosas e entupidas, fatores de redução de produtividade e aumento de custos", enfatiza.

"Não gostamos de depender de poucos segmentos", lembra o presidente da Atlas Transportes, Francisco Megale. A empresa movimenta, entre outros, produtos farmacêuticos, eletroeletrônicos, têxteis e autopeças. "As crises nos ensinaram que a diversificação é menos traumática".

Atlas e G10 não cresceram em 2009 em decorrência da crise. "Foi um ano muito difícil. Além de não reajustar, tivemos casos de redução do valor do frete", diz Megale. "Como aconteceu com todo o mercado, clientes pediram redução de frete", fala Adamucho, que acrescenta: "2010 está diferente: aplicamos correções

entre 4,5% a 7%. O menor índice valeu para embarcador que concedeu algum repasse ano passado. O maior foi para compensar os cortes".

**ABRINDO O CAPITAL** — Das raras empresas de transporte rodoviário com

capital aberto, a Tegma Logística, também busca pulverizar o leque de cargas. "No médio prazo vamos perseguir a diversificação", diz o presidente Gennaro Oddone. A cadeia automotiva representa a grande parte do negócio da empresa que fechou o primeiro trimestre de 2010 com receita bruta consolidada de R\$ 306,7 milhões, mais 7,2% em relação ao mesmo período do ano passado.

Crescer exige reforço financeiro, como fez a Julio Simões Logística, que em abril deste ano celebrou a abertura de capital no Novo Mercado da Bolsa de Valores de São Paulo atingindo captação de R\$ 494,5 milhões. Primeira classificada no ranking de Maiores & Melhores de OTM Editora, a empresa, fundada em 1956, particularmente desde o ano 2000 vem diversificando seu leque de prestação de serviços integrados de logística. Além do crescimento orgânico, nesse meio tempo adquiriu empresas, entre elas a

#### OUROVERDE

Fundação: 1973  
Faturamento 2009:  
R\$ 415 milhões  
Previsão para 2010:  
R\$ 515 milhões  
Funcionários: 1.565  
Veículos próprios  
e de terceiros: 450

#### TEGMA

Fundação: 1969  
Faturamento 2009:  
R\$ 1,33 bilhão  
Veículos próprios  
e de terceiros: 3 500  
Funcionários: 2.900

**“Queremos crescer na operação canavieira, novo segmento”**

Celso Frare,  
presidente  
da Ouro Verde



**“No médio prazo vamos perseguir a diversificação”**

Gennaro Oddone,  
presidente da Tegma



Transportadora Grande ABC, especializada na logística automotiva, e a Lubiani, operadora sediada em Piracicaba, interior paulista.

No primeiro balanço divulgado dentro das novas regras estipuladas pelo mercado acionário, a Julio Simões Logística no primeiro trimestre de 2010 apresentou receita bruta de R\$ 406,6 milhões, aumento de 30,2%, ou R\$ 94,4 milhões, em comparação ao mesmo período de 2009.

A Julio Simões comunicou aos novos acionistas que durante o primeiro trimestre entrou nos serviços de contratação de gestão e terceirização de frota operacional para setor de energia elétrica, iniciou a distribuição urbana no setor de alimentos e construção civil e incrementou o setor

sucroalcooleiro com operações dedicadas em três novas usinas.

Tegma e Julio Simões valorizam a expansão obtida por meio de aquisição de empresas do segmento de

transporte e logística. Os recursos obtidos no mercado de ações impulsionam a consolidação de tais planos.

Antes de abrir o capital, o G10 Transportes, presidido por Cláudio Adamucho, prevê um estágio de capitalização: "Podemos vender, digamos, 30% do negócio para um fundo de investimento". Seria, segundo ele, uma maneira de crescer com o monitoramento de especialistas que colocariam a empresa na rota do mercado de capitais

Geraldo Vianna, ex-presidente da NTC & Logística e que hoje dirige a Contexto, consultoria do setor rodoviário de carga, diz que a expansão econômica levará inevitavelmente à profissionalização plena do setor rodoviário de carga. "Do segundo semestre de 2009 para cá os embarcadores estão preocupados em garantir que não vai faltar transporte. Estão tentando, por isso mesmo, de fechar contratos", diz, para acrescentar: "Desde que a expansão econômica seja mantida a tendência será de acentuada valorização dos ativos do setor. E, nesse estágio, os transportadores or-

ganizados terão mais oportunidades"

**ESTRATÉGIAS** – Glauco do Amaral Braz, diretor do Rodoviário Líder, 21º colocado no ranking das operadoras rodoviárias de carga de Maiores & Melhores de Transporte Moderno, está convicto que o caminho para a consolidação da empresa passa pela fidelização dos clientes. "Do faturamento que prevemos para 2010, de R\$ 200 milhões, 40% já virão do transporte dedicado. São contratos que permitem crescer com segurança e investir em frota", diz o empresário, que assinala: "Continuamos a operar no frete *spot*, que não apresenta a mesma confiabilidade. Só que neste caso, trabalhamos com apenas 30% de frota própria".

Aos poucos a dependência ao setor siderúrgico, com frete *spot*, é reduzida pela expansão de outros serviços conquistados pelo Rodoviário Líder, fundado em 1957. "O transporte siderúrgico ainda representa 35% do nosso faturamento, mas avançamos em operações dedicadas

**TRANSPORTADORA AMERICANA**  
Fundação: 1941  
Faturamento 2009: 175 milhões  
Previsão para 2010: R\$ 220 milhões  
Funcionários: 1.275  
Veículos próprios e de terceiros: 830

**RODOVIÁRIO LÍDER**  
Fundação: 1957  
Faturamento 2009: R\$ 180 milhões  
Previsão para 2010: R\$ 225 milhões

**“Filiais para descongestionar grandes centros e ganhar agilidade”**

Celso Luchiani,  
diretor da TA



**“Transporte dedicado permite crescer com segurança”**

Glauco Braz,  
diretor do Rodoviário Líder





*Obrigado Curitiba!*



**Novo Terminal BRASPRESS Curitiba/PR**



Foi esta a forma que encontramos para agradecer ao Estado do Paraná inaugurando em Curitiba o mais moderno terminal de encomendas do estado, com área total de 33.000m<sup>2</sup>. Assim, daremos muito mais agilidade às nossas operações. Com 9 filiais no Estado do Paraná a Braspress é a transportadora de encomendas que oferece a melhor capilaridade de distribuição de encomendas no estado paranaense.



Em Curitiba ligue:  
**(41) 3239-8200**

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

**BRASPRESS**

A sua transportadora de encomendas em todo Brasil.

como a logística florestal, já com 18% de representatividade na receita. Atuamos no segmento há 10 anos. Nossa operação envolve todas as fases, desde a colheita da madeira até o transporte".

Uma das mais tradicionais transportadoras do País, a Transportadora Americana (TA), que em 2011 completa 70 anos de vida, está em lua mel com o futuro. A empresa que adotou de forma continuada o Conhecimento de Transporte de Carga eletrônico (CT-es) em abril atingiu o primeiro milhão de documentos emitidos eletronicamente.

A Atlas também aderiu ao conhecimento eletrônico: "Estamos operando em todos os estados que adotaram o sistema. Da nossa movimentação em nível Brasil, 70% já está coberto pelo conhecimento eletrônico. A sistemática trouxe sensível redução de custos. Desapareceu o papel e todas as despesas decorrentes, sem falar nos ganhos de agilidade", diz Megale.

Avanços dessa natureza reforçam passos seguros e

ousados. Celso Luchiari, dirigente da TA relata: em 2010, do faturamento projetado, de R\$ 220 milhões, 75% virão do rodoviário de carga, 10% da logística e 15% do transporte aéreo. "Para 2015, quando prevemos faturar R\$ 400 milhões, o rodoviário de carga terá participação de 50%, cabendo à logística e ao modal aéreo, em parte iguais, os demais 50%".

Para dar sustentação ao crescimento, a TA trata de ampliar a estrutura. "Ainda recentemente abrimos novas filiais no Rio Grande do Sul, Santa Catarina e interior paulista. E vamos inaugurar mais com o objetivo de descentralizar volumes dos grandes centros e ganhar agilidade." O presidente da TA admite, no entanto, que não dá para fazer tudo sozinho. "Estamos crescendo também através de franquias".

A integração de serviços, reivindicada pelo cliente, é cada vez mais perseguida pelos operadores. "Vamos continuar o processo de crescimento das três divisões: rodoviário, aéreo e logística", diz Megale, da Atlas. Outro

objetivo é agregar valor aos produtos dos clientes por meio de simplificação e integração da cadeia logística.

Os desafios impostos pela expansão estão sendo administrados pela TNT Brasil. Dona do Expresso Mercúrio desde 2007 e do Expresso Araçatuba, incorporado em 2009, a TNT atingiu um tamanho e complexidade tais que o *board* da empresa decidiu trabalhar um plano para promover a integração da companhia. Três consultorias estão empenhadas na reestruturação cada qual em sua especialidade - processos, planejamento estratégico e Recursos Humanos.

Os planos da TNT na América do Sul - já entre as 10 maiores operações da companhia no mundo - são ousados. "O desafio agora é liderar o mercado de entregas expressas na região e no Brasil. Nosso plano é dobrar o faturamento e triplicar o lucro operacional até 2015", diz o presidente da empresa Roberto Rodrigues.

**TNT Brasil**  
Veículos próprios e de terceiros: 3.500  
Remessas/ano: 78 milhões  
Funcionários: 8.000  
Filiais: 124

**ATLAS**  
Fundação: 1952  
Faturamento: 2009 - R\$ 400 milhões  
2010 - R\$ 470 milhões  
Veículos próprios e de terceiros: 1.600  
Funcionários: 2.600

**"Plano é dobrar o faturamento e triplicar o lucro até 2015"**

Roberto Rodrigues,  
presidente da TNT



**"Não gostamos de depender de poucos segmentos"**

Francisco Megale,  
presidente da Atlas





## Quer escolher o Implemento certo para sua empresa? A Kronorte vai dar uma força

Para transporte de sólidos a granel:  
Semirreboques Basculantes, Semirreboques  
Silos Basculantes e Estáticos  
em aço carbono, alumínio ou inox.

Para transporte de líquidos a granel:  
Semirreboques Tanques  
em aço carbono, alumínio ou inox.

Para transporte de cana:  
Reboques e Semirreboques  
em aço carbono ou alumínio.

Para transporte de cargas indivisíveis:  
Semirreboques Carrega Tudo e Extensíveis  
em aço carbono.



Fone: 81 3366.2288  
[www.kronorte.com.br](http://www.kronorte.com.br)





Transmissão de 6 marchas • Controle eletrônico de estabilidade • Travas, vidros e retrovisores elétricos • Freio ABS e Air Bag • Assistência de partida em rampas • Tração traseira • Capacidade de até 20,3 m<sup>3</sup> • Instalação de implementos facilitada, sem modificações ou adaptações • E muito mais. Confira outros itens de série acessando [www.fordtransit.com.br](http://www.fordtransit.com.br)

SEJA QUAL FOR SUA CARGA,  
A GENTE FAZ DE TUDO  
PARA VOCÊ TRABALHAR FELIZ.



CIRCULAÇÃO LIVRE

CENTRAL DE VENDAS  
FORD CAMINHÕES  
0800 773 0110

0800-703 FORD  
3 6 7 3





JWT.COM.BR

SEJA QUAL FOR SUA CARGA,  
A GENTE FAZ DE TUDO  
PARA VOCÊ TRABALHAR FELIZ.

A linha Transit cresceu. Chegou a nova Ford Transit Cnassi, o veículo que se adapta às suas necessidades de carga. Versatilidade para você trabalhar melhor e mais feliz.

**FORD TRANSIT. QUEM TRABALHA FELIZ, TRABALHA MELHOR.**



# Belini teme invasão dos importados

**Novo presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores defende “choque de competitividade” para o Brasil**

AOS 61 ANOS, CLEDORVINO BELINI tem novo desafio – talvez um dos mais complicados de sua brilhante carreira construída em várias áreas da indústria automobilística. Não bastasse integrar o *board* mundial da Fiat, presidir a montadora líder no Brasil e comandar as operações da multinacional italiana na América Latina, o executivo também é o presidente da Anfavea (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores). Com currículo notável construído há quase 40 anos no Grupo Fiat no Brasil, o paulista Belini pretende conduzir o setor para novo patamar de produtividade e concorrência global. Ele defende “choque de competitividade” em que toda a cadeia e o governo se esforcem para encontrar soluções que permitam “aproveitar todas as oportunidades”.

Em sua posse na Anfavea, Belini fez essas colocações diante do presidente Lula, que talvez conheça a indústria automobilística como pouco governantes. Ciente do poder que tem o setor na economia brasileira, o presidente da República ouviu a explanação de Belini, mas sabe que muito do esforço pedido pelo executivo terá de ser resolvido por seu sucessor. Um dos pedidos que Lula enfatizou a Belini foi esforço no sentido de melhorar o acesso do autônomo ao caminhão novo por meio do financiamento do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social).

A despeito da crise mundial que abalou as principais economias do mundo, o mercado brasileiro mostrou crescimento sur-

*Belini: “Corremos o risco de termos um mercado interno forte sem uma indústria forte para atender à demanda”*



preendente de vendas em 2009. Nos primeiros quatro meses de 2010, o comércio de carros novos subiu 18% em relação ao mesmo período do ano passado. A projeção de 3,4 milhões de unidades deve ser alcançada até dezembro, o que fará do Brasil o quarto maior consumidor do mundo, tirando o posto da Alemanha.

Para Belini, no entanto, os tempos são de precauções e não de comemorações. Com sua experiência na área de vendas e compras da Fiat, o executivo teme invasão de importados em razão do excesso de oferta em vários mercados produtores. Nas contas do executivo, 2010 pode terminar com 1 milhão de importados.

Há oito anos no comando industrial da Fiat em Betim (MG), Belini diz que o Brasil tem ainda baixa escala de produção. Mesmo tendo duplicado seu mercado e produção em sete anos, o Brasil produz pouco por marca. “Se formos dividir o mercado por 24 fabricantes, vamos ver que a escala ainda é muito baixa”, afirma. Para comparar, ele cita que, nos Estados Unidos, cada montadora tem escala de 2,5 milhões de veículos ao ano. Para ser rentável, cada plataforma tem de gerar pelo menos 400 mil automóveis anualmente, na visão do executivo.

Para chegar a um mercado entre 5 milhões e 6 milhões de unidades em 2014 sem temer os produtos estrangeiros, o Brasil precisa rever seus velhos problemas estruturais. A saber, deficiência logística, alta carga tributária em cascata, infraestrutura viária insuficiente, matéria-prima cara e burocracia, entre outros. “Os desafios têm de ser superados entre a indústria e o governo. Todos têm de dar sua parcela de contribuição”, acredita.

Primeiro brasileiro a presidir a Fiat, o executivo também é o primeiro presidente de uma montadora a assumir a direção da Anfavea. “Sem resolver questões que dificultam a competitividade global, corremos o risco de termos mercado interno forte mas não termos indústria forte para atender à demanda”, disse.

Para o novo presidente da Anfavea, o Brasil não pode abrir mão neste momento da tributação de 35% sobre veículos importados. Mesmo com o alto imposto, o País já importa mais do que exporta. ■

O MAIS TRADICIONAL  
PRÊMIO DO SETOR  
JÁ TEM DATA MARCADA.

**Dia 30 de Novembro de 2010**



**Hotel Unique**  
Av. Brig. Luís Antônio, 4.700  
São Paulo | SP

# Maiores & Melhores

DO TRANSPORTE E LOGÍSTICA

## Edição 2010

Ganhar prêmios, ser reconhecido pelo mercado é sempre bom. Quando este reconhecimento vem acompanhado da credibilidade e da tradição de Maiores & Melhores, o prêmio ganha outra dimensão. Criado há 23 anos, o evento tornou-se uma referência por premiar resultados e eficiência, ganhando respeito de empresas de todos os modais de transportes, de operadores logísticos, da indústria e comércio exterior.

Maiores & Melhores do Transporte & Logística também presta uma homenagem aos empresários que ao longo de décadas deram suas contribuições para o fortalecimento do setor.

#### Segmentos premiados:

Aéreo de Carga, Aéreo de Passageiros, Ferroviário de Carga, Ferroviário de Passageiros, Marítimo e Fluvial, Rodoviário de Carga, Operadores Logísticos, Rodoviário de Passageiros, Fretamento e Turismo, Metropolitano de Passageiros, Prestadores de Serviços e Indústria

**Associe sua marca ao evento "Maiores & Melhores" e garanta visibilidade e retorno institucional para seus produtos e serviços.**

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

REALIZAÇÃO:

