

transporte

Todos os modais

MODERNO

OTM
EDITORA LTDA

ANO 38 - Nº 398 - JANEIRO 2002 - R\$ 8,00

EMPRESAS AVANÇAM NA LOGÍSTICA



Unilever valorizou transportador



Correios deu foco nas encomendas



Mesquita investiu em CD automatizado



Perdigão acelerou entregas



Carlos Mira
Personalidade do Transporte

**UM NOVO
CAMINHO
PARA O MAR**



OS JATOS
TRANSFORMARAM
O MUNDO.

A INFRAERO
TRANSFORMOU OS
AEROPORTOS.

Depois dos aviões a jato e dos computadores, o ritmo do planeta jamais foi o mesmo. Sempre atenta e inovadora, a Infraero não ficou apenas olhando a modernidade passar. Ao assumir a administração dos principais aeroportos brasileiros, a Infraero provocou uma autêntica revolução na forma de gerir e na arquitetura dos nossos principais terminais aeroportuários. Responsável pela administração de 65 aeroportos, 83 estações de navegação aérea e uma rede de 32 terminais de logística de carga, a Infraero está com um novo e arrojado conceito de modernidade: o Aeroshopping. Os aeroportos estão sendo estruturados para servirem como grandes centros de compras e lazer, a começar por Porto Alegre, Belém, Brasília, Guarulhos e Galeão. Logo, o conceito estará decolando em todo o Brasil. Os aeroportos, hoje, são pontos ideais para quem procura um centro de compras moderno e completo, com variedades de lojas, restaurantes, hotéis, cinemas e muitas outras novidades. Agora você já sabe, venha voando para o Aeroshopping.



www.infraero.gov.br



Embarque no novo universo das compras. Visite o shopping do seu aeroporto.

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br

REDAÇÃO

Editor

Eduardo A. Chau Ribeiro
albertoribeiro@otmeditora.com.br

Redator Principal

Gilberto Penha de Araujo
gilberto@otmeditora.com.br

Colaboradores

Carmen Lígia Torres
Cláudio Cardoso

Diretor de Arte

Alexandre Henrique Batista
alexandre@otmeditora.com.br

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto
vito@otmeditora.com.br

Maria Rita Fleury Zani
rita@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

Gilberto A. Paulin
Tel.: (41) 222-1766
spalarep@terra.com.br

Tiragem

10.000 exemplares

Assinatura

Anual: R\$ 50,00 (cinco edições mais um Anuário) à vista. Pedidos com cheque ou cartão de crédito Visa a favor de OTM Editora Ltda. Exemplar avulso: R\$ 8,00. Em estoque apenas as últimas edições.

Periodicidade

Circula no mês subsequente ao de capa

As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados não são necessariamente as mesmas de Transporte Moderno



Rua Capitão Mor Gonzalo Monteiro, 31
Barra Funda - CEP 01140-146 - São Paulo, SP

Redação, Administração,
Publicidade e Correspondência:

Av. Vereador José Diniz, 3.300

7º and., cj.702 - Campo Belo

São Paulo, SP - CEP 04604-006

Tel./Fax: (11) 5096-8104 (seqüencial)

otmeditora@otmeditora.com.br

IMIGRANTES

A conclusão das obras da segunda pista da Rodovia dos Imigrantes, prevista para dezembro de 2002, deverá desatar o nó na ligação entre a Grande São Paulo e o porto de Santos

6

UNILEVER

Para baixar custos e aumentar a eficiência, a Unilever unificou a distribuição das divisões de produtos de limpeza e perfumaria e reduziu o número de transportadores utilizados

10

MESQUITA

O centro de distribuição de São Bernardo, do grupo Mesquita, equipado com sistemas automatizados de movimentação de mercadorias, propiciará maior participação no mercado doméstico

14

CORREIOS

Estudo elaborado por consultoria internacional sugere que os Correios adotem nova estrutura logística para a coleta e entrega de encomendas em todo o território nacional

16

PERDIGÃO

O primeiro módulo do centro de distribuição de Campinas já começou a operar, e a Perdigão aumentou em 10% as vendas mensais de produtos alimentícios

20

GRANERO

As divisões de mudanças internacionais e de transporte de objetos de arte são setores que ganham atenção crescente dentro da transportadora Granero

22

RODOVIÁRIO DE CARGA

Valorizar e dar peso político ao setor, unificar o trabalho das entidades representativas e conquistar espaço na vida nacional são metas do novo presidente da NTC, Geraldo Vianna

26

MARÍTIMO

O serviço de apoio marítimo às plataformas marítimas está se expandindo na costa brasileira e já envolve 135 embarcações offshore, das quais 95 estrangeiras e 40 nacionais

28

RENAULT

A aliança Renault-Nissan inaugura sua primeira fábrica conjunta, em São José dos Pinhais, Paraná, e entra na disputa do concorrido mercado brasileiro de veículos utilitários

30

GMC

A General Motors desativa a linha de produção de caminhões no Brasil, onde já foi líder do segmento nos anos 50 e 60, para se concentrar nos automóveis e comerciais leves

32

VIAGEM

A bordo de um caminhão-casa Scania, casal percorre 78,5 mil km de diversos tipos de terreno em 376 dias, atravessando 16 países das Américas

34

COMETA

A Viação Cometa, a tradicional operadora paulista de transporte rodoviário, passou ao controle do grupo fluminense Auto Viação 1001, que fez uma série de aquisições nos últimos tempos

36

CUSTOS

O controle dos custos operacionais é fator primordial na administração de uma frota de veículos. As planilhas de custo, de oito modelos de veículos comerciais, voltam a ser publicados a partir desta edição

44

PERSONALIDADE

O economista Carlos Alberto Mira, presidente da Associação Brasileira de Logística e vice-presidente do grupo Mira, é eleito Personalidade do Transporte 2001

50

SEÇÕES

Editorial 5 Atualidade 38 Produtos 43 Indicadores 47

Tradição e Inovação traduzidas em qualidade.

Neste ano quando completamos 60 anos de história, conseguimos aliar maturidade e juventude em nossas ações, buscando constantemente a excelência em Qualidade e principalmente reconhecendo que nossos colaboradores e clientes são nosso maior patrimônio.

Por este motivo a conquista do Prêmio Banas Qualidade - Troféu Ouro - demonstra que estamos no caminho certo, afinal é pensando em seu negócio que nós conseguimos aprimorar o nosso.



Fora de foco, fora de linha



Uma das matérias desta edição trata da desativação da linha de caminhões GMC no Brasil. É uma pena, pois há um competidor a menos no mercado. A General Motors, que durante décadas esteve presente nos veículos de carga, e em outros tempos até liderando o ranking, vem investindo com maior intensidade no setor de automóveis e comerciais leves.

Se antes, com menos competidores, era possível manter-se no mercado, agora a situação é outra. No Brasil estão todos os maiores fabricantes de caminhões. A GM, mesmo internacionalmente, não tem mais o foco direcionado nesse segmento. No ranking mundial, a montadora tem pouca expressão no segmento de caminhões pesados. Em 2000, por exemplo, segundo a OICA, organização que reúne os fabricantes de veículos no mundo, a GM teve uma participação de 0,5%, num mercado liderado pela DaimlerChrysler (Mercedes-Benz), com 23% do bolo.

Nos comerciais leves, a história é outra. Nesse segmento, a GM produziu, em 2000, um total de 2,9 milhões de unidades, obtendo 20% de participação. À sua frente, apenas a Ford. Nos automóveis, a GM é a maior do mundo, com 5,2 milhões de unidades fabricadas, quase 10% do total geral.

A GM prefere concentrar seu poder de fogo nos automóveis e comerciais leves, segmentos em que está investindo pesadamente em produtos novos, com o objetivo de continuar na dianteira.

Há prioridades que devem ser respeitadas. A GM optou por não continuar na área de caminhões, operação que exige foco e, claro, investimentos. Se em qualquer negócio foco é essencial, em caminhão, um veículo de trabalho e dependente de bons resultados, foco é fundamental.

Fim do gargalo na serra

A grandiosa obra da segunda pista da Imigrantes, adiada por três décadas, vai resolver o drama de transportadores e turistas: o cotidiano engarrafamento no sistema rodoviário que une São Paulo a Santos



A nova pista (à esq), tem seis viadutos na serra, sustentados por apenas 23 pilares com vãos de 90 m

O pagamento de pedágio nas rodovias certamente causa revolta ao cidadão, com efeitos no bolso e também na dignidade, já que impostos se multiplicam direta ou indiretamente, na fonte ou em cascata, e ainda surge mais este, nas estradas, praticamente compulsório, incomodando o direito de ir-e-vir.

O consolo, se é que resta, é verificar que a contrapartida, nas estradas pedagiadas, está se materializando na forma de recuperação e ampliação da malha viária. Ainda é um pingo de solução num mar de problemas que afetam diretamente o transportador, que sabe quanto custa os estragos materiais e humanos causados pela deficiência na infra-estrutura rodoviária brasileira, praticamente entregue às moscas, há muito tempo.

Mesmo assim, por exemplo, as obras de ampliação da Rodovia dos Imigrantes, na ligação da Grande São Paulo com a Baixada Santista, são uma contrapartida visível ao pedágio que se paga.

No chamado sistema Anchieta/

Imigrantes passam por ano mais de 4 milhões de caminhões, 11 mil por dia, quase 500 a cada hora, mais de 8 por minuto. Fora outros 26 milhões de veículos – 71 mil por dia, 3 mil por hora, 125 por minuto. São caminhões, ônibus, carros, que ligam a maior metrópole brasileira a um dos mais importantes portos, o terminal de Santos. A estrada está congestionada há décadas por causa do crescimento de tráfego – principalmente automóveis de turistas, à procura de um lazer nas praias do litoral da chamada Baixada Santista.

O tormento para os transportadores, empresas de ônibus, usuários e turistas tem prazo para acabar, dezembro de 2002, quando se prevê o término das obras da segunda pista da Rodovia dos Imigrantes, investimento gigantesco, de R\$ 800 milhões, que rasga a Serra do Mar, em plena Mata Atlântica, santuário ecológico brasileiro.

Quem passa, hoje, pelo sistema Anchieta/Imigrantes quase não percebe a obra que está em execução, isto porque, dos 11,5 km no trecho de serra, mais de 8 km são em for-

ma de túneis, num total de três, dois dos quais com 3 km de extensão cada, os mais compridos do Brasil.

As obras estão sendo tocadas em ritmo acelerado, 24 horas. A nova pista, de três faixas, adicionará à capacidade atual de 8 mil veículos por hora outros 6 mil, quase dobrando, para 14 mil veículos/hora, a vazão do sistema. Espera-se que nos próximos 10 anos não haja mais congestionamentos.

Os caminhos para Santos estão saturados. Hoje, pouco importa se dia útil ou feriado, há um funil na serra. Na época da inauguração da primeira ligação, a via Anchieta, o Brasil tinha poucos automóveis. Em São Paulo, especialmente, cada automóvel era dividido por 64 pessoas.

Mas, vieram a industrialização e a indústria automotiva, e caminhões, carros, riquezas não pararam de brotar. O resultado é que o grande ficou pequeno para a demanda e obrigou a construção, nos anos 70, da Rodovia dos Imigrantes, mais moderna, mais larga. Houve, no entanto, um problema: fez-se pista dupla no trecho de planalto,

mas quando chegava na serra, trecho mais pesado e lento, ficava manca. As duas pistas viravam uma apenas na área do sobe-e-desce e, o resultado é o que se vê: a vazão em pouco tempo foi vencida pela demanda.

É claro que boa parte do tráfego anual no complexo Anchieta/Imigrantes, de quase 30 milhões de veículos, tem seus momentos mais críticos em feriados prolongados e nas férias de verão.

O problema é aliviado, também, pela boa operação realizada pela Ecovias, empresa que privatizou o sistema em 1998 e tem 20 anos para explorar o negócio comercialmente. Comboios monitorados em dias de neblina, inversão de pistas – das três existentes, duas são liberadas para o maior fluxo – áreas de escape com brita para caminhões que eventualmente perdem os freios, socorros mecânicos gratuitos, são algumas das providências tomadas pela concessionária para aliviar fenômenos da natureza e o excesso de demanda.

Pode-se argumentar que fora do pedágio há pouco jeito para a melhora nas condições das estradas. Em vários países é assim, também. Quem usa, paga.

Os governos estão cada vez mais com seus orçamentos comprometidos para saúde, educação, segurança, previdência social, e anda sobrando pouco para a infra-estrutura – seja na área de rodovias, telecomunicações, saneamento etc.

O corpo tem se mostrado maior que o cobertor. “Não existem rodovias grátis: há custos para implantá-las, operá-las, mantê-las e modernizá-las. E, em até países onde tradicionalmente não se cobrava pedágio, como a Alemanha, a partir de 2003 a taxa deverá ser paga”, diz num dos seus artigos Moacyr Sevilha, o presidente da ABCR, associação que reúne as concessionárias de rodovias. Claro, ele puxa a sardinha para sua brasa.

A alegação utilizada e repetida pelos defensores da cobrança de pedágio parte do princípio de que a tarifa é justa à medida em que incide sobre o usuário da estrada. Ao contrário do que existia, antes, até o final da década de 80, quando o Fundo Rodoviário Nacional era alimentado por uma taxação no combustível. Nesse caso, havia recursos, cobrados indistintamente, que eram canalizados para a infraestrutura rodoviária.

Mas é verdade, também, que o caminhão foi extremamente castigado, sobretudo nas estradas paulistas, com razão consideradas de primeiro mundo, fato que não impede uma observação: as tarifas, para veículos de cargas, em várias ligações, pesam mais do que o óleo diesel no custo por quilômetro. “Há um contrasenso”, observa um transportador, “até porque não viajamos a passeio, mas levando comida, remédios e outros produtos de importância”.

Alguns concessionários de rodovias, não em público, mas nas conversas reservadas, também entendem que se pratica exagero. “Poderíamos jogar as obras de ampli-



A nova pista tem apenas três túneis, que totalizam 8,23 km, 70% do trecho da serra

ação, por exemplo, em mais tempo. Mas, cada governante quer colher os frutos no seu mandato”.

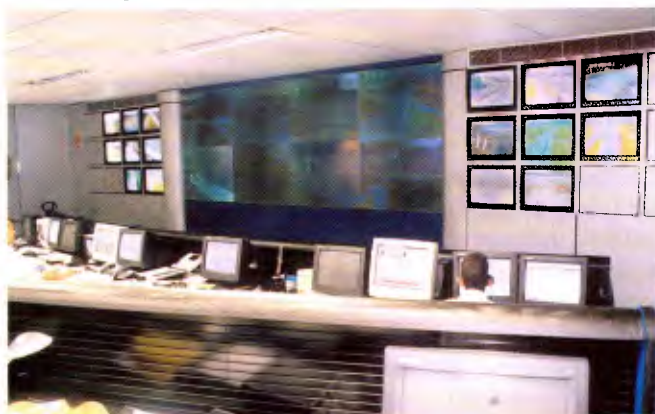
A segunda pista da Imigrantes, com 21 km de extensão – que parece curta, mas é fundamental para aliviar o tráfego e é realizada em condições adversas, fatos que realçam sua relevância – tem vários desafios da natureza, vencidos pela engenharia e pelas boas regras de conservação ao meio ambiente.

Desde a década de 70 está para ser construída a segunda pista da Imigrantes e sua abertura, no trecho mais crítico da serra, adicionará três faixas ao sistema, que contará com dez faixas – quatro na Anchieta, em duas pistas, e seis na Imigrantes, também em duas pistas. A Ecovias estima que o volume de tráfego deverá crescer à taxa de 1% ao ano. São cálculos, evidentemente, que talvez não considerem a demanda reprimida.

Pelo sistema Anchieta/Imigrantes, segundo a Ecovias, transitam por ano 70 milhões de toneladas de cargas – volume de 2,8 milhões de carretas ou equivalente a 5 milhões de caminhões trucados.

Há um cuidado especial com a pesagem dos caminhões. E novas balanças estão sendo adicionadas, fato que faz sentido, até porque o excesso de peso reduz a vida das estradas e provoca acidentes, dois males incontestáveis.

Com a nova pista, um cuidado específico será em relação aos túneis. Para vencer uma altitude de 730 m que separa a região do pla-



O centro de controle da Ecovias possui software capaz de analisar o tráfego e as condições meteorológicas

nalto e o mar, a estrada tem três túneis. São três apenas, mas que totalizam 8,23 km, mais de 70% do trecho de serra, de 11,48 km. Por questões de segurança, não será permitida a descida de caminhões carregados com produtos perigosos, tráfego que será desviado para a via Anchieta.

A Ecovias, baseada em estudos da frota, alega que a proibição tem muito a ver com a idade média dos caminhões brasileiros, de 14 anos, comparados com três na Europa. Assim, em operação de descida, quando os freios são muito exigidos, optou-se por restringir o tráfego de veículos com produtos classificados de perigosos, proibição que já vigora na primeira pista da Imigrantes.

Nos túneis da nova pista haverá sistemas de detecção de emergência que incluem opacímetros, sensores de monóxido de carbono, câmaras de vídeo e outros instrumentos que acionarão, em caso de emergência, o Centro de Controle Operacional (CCO).

Os túneis vão incluir ainda rotas de fuga, baias de estacionamento para veículos avariados, sistemas de combate a incêndio e de ventilação para remoção de fumaça causada num eventual acidente.

É mais do que razoável a preocupação: afinal, na nova pista um veículo fará a travessia de mais de 8 km em túneis quase sucessivos. A rota de fuga, por exemplo, numa emergência, se dá por uma saída lateral aberta no meio do trajeto dos túneis. A rota de fuga liga-se à estrada de serviço, de bom nível de conservação.

Optou-se por um traçado com menor número de túneis, porém maiores em extensão, segundo a Ecovias, como um avanço tecnológico capaz de “diminuir de forma relevante os impactos ambientais na Serra do Mar”.

Só para efeito comparativo: na Anchieta, dos anos 40, há poucos e curtíssimos túneis. Na Imigrantes,

primeira pista, dos anos 70, foram cavados 11, totalizando 3,87 km – média de 352 m por túnel. Agora, praticamente um só equivale ao comprimento dos 11.

É claro que a tecnologia evoluiu e, também, as exigências dos governos e dos financiadores da obra quanto à observação de cuidados com o meio ambiente. Na segunda pista, por exemplo – em relação ao projeto original, de 1989 – reduziu-se de 63 para 23 o número de pilares no trecho de serra. Com isso, a distância entre os vãos dos pila-



Pelo sistema Anchieta/Imigrantes transitam por ano 70 milhões de toneladas de carga

res aumentou de 45 m para 90 m. Os viadutos na serra, seis, também são em menor quantidade do que no traçado proposto anteriormente.

O Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), um dos financiadores da obra, é muito rigoroso no cumprimento das normas ambientais. A cada três meses técnicos do banco auditam a construção do ponto de vista ambiental, além de fiscalizarem o andamento do cronograma, os aspectos de engenharia e da área financeira. A Anchieta/Imigrantes é pedagiada. O banco comprova como está a geração de caixa – na verdade a forma

de pagar o dinheiro emprestado e que envolve uma quantia de US\$ 480 milhões, para a pista em si e outras obras complementares durante os 20 anos da concessão da Ecovias.

O CCO é certamente um dos destaques da Ecovias. Nele estão os técnicos das quatro estradas – Anchieta, Imigrantes, Pedro Taques e Piaçaguera/Guarujá – que acompanham online, através de câmaras instaladas, os lances operacionais ao longo dos 176 km do sistema Anchieta/Imigrantes.

Além das imagens ao vivo, o CCO, por meio de um serviço 0800 e dos telefones de emergência que se encontram ao longo das rodovias do sistema, recebe os pedidos de socorro dos usuários. Guinchos mecânicos, socorros médicos, trocas de pneus, enfim atenção ao usuário é uma das características marcantes das estradas privatizadas, sobretudo da Ecovias. Dirão os críticos: mas, quem paga pedágio tem direito à contrapartida? Certamente,

Um dos problemas agudos do Brasil é o descompasso: enquanto a logística, os caminhões, enfim, o transporte, avançam, premidos pela concorrência, a operação de rodovias anda muito lenta em matéria de tecnologia.

A Ecovias, mesmo limitada à sua área de atuação, tenta compatibilizar os avanços. Por exemplo: além do telefone 0800, dos recursos da Internet, a empresa, linkada ao programa Intelligent Transportation System (ITS), instalará 17 painéis de mensagens variáveis.

Tais recursos são controlados pelo ITS, composto de vários subsistemas capazes de analisar o tráfego, controlar o meio ambiente, os semáforos e as balanças de pesagem. Nesse pacote, estão inseridas outra novidade – dez estações meteorológicas, que funcionam através de sensores detectores de neblina, vento forte e chuva.

Cargas e encomendas de São Paulo, Campinas, Rio, Belo Horizonte, Curitiba e Porto Alegre para o Norte/Nordeste?

O Rapidão Cometa*, hoje o melhor operador de cargas do Sul/Sudeste para o Norte/Nordeste, oferece vantagens competitivas na distribuição de produtos para a Região. Disponibiliza uma gama de eficientes serviços que, ao serem combinados, proporcionam novas e variadas soluções para transporte, armazenamento, distribuição e gerenciamento de dados de suas mercadorias. Ligue, abra sua conta e comece a operar já com a sua companhia de soluções em logística, air cargo, e-commerce e rodoviário.



O Rapidão Cometa é a solução.

SAO (11) 6463.7300 • CPQ (19) 3281.6511 • RIO (21) 2775.1166 • BHZ (31) 3393.1525 • CWB (41) 348.3645 • POA (51) 348.7677 • rapidaocometa@rapidaocometa.com.br
www.rapidaocometa.com.br

Unilever faz o dever de casa

Empresa instala centros de distribuição modernos, terceiriza a gestão e coleta de paletes, valoriza o transportador em nome da racionalização para reduzir custos e melhorar a competitividade

Até 1998 a Unilever Brasil praticamente só utilizava o caminhão para movimentar suas mercadorias. A partir do ano seguinte, começou a experimentar a diversificação modal e, da carga transportada, destinou 2,5% para a cabotagem, a navegação realizada ao longo da costa marítima brasileira. De lá para cá, vem dobrando a fatia do modal marítimo na sua matriz de transporte. Assim, em 2000 reservou 5% da carga para os navios e, ano passado, embarcou 10% da tonelagem.

Mesmo com o estupendo crescimento da cabotagem, o domínio absoluto cabe ainda ao caminhão, durante 2001 responsável por 1,08 milhão de toneladas movimentadas, 90% de um total de 1,2 milhão de toneladas dos produtos das linhas de higiene e beleza da companhia de origem anglo-holandesa.

É natural, portanto, que o transporte rodoviário mereça especial

atenção da Unilever, listada entre as maiores empresas do setor de consumo instaladas no País e que vem passando a limpo a logística com o objetivo declarado de reduzir custos via aumento de eficiência na movimentação, armazenagem e distribuição de seus produtos.

PEÇAS FUNDAMENTAIS – Uma demonstração clara dessa preocupação foi dada pela empresa ao reunir seu time formado por meia de centena de transportadores e operadores logísticos num hotel do interior paulista, perto de algumas de suas fábricas e do centro de distribuição, construído sob medida para as operações da companhia. No encontro, a Unilever expôs seus planos, ouviu os transportadores – pouco acostumados a tal cortejo – e procurou enfatizar a importância deles na execução de suas metas.

Com a ferrenha competição que se dá no ponto de venda, todas as economias são bem-vindas. E a logística ainda é um campo fértil para a colheita desses frutos, entende a empresa. Nesse contexto, os transportadores e operadores se destacam como peças fundamentais no processo.

É natural que o transporte esteja no foco. Ano passado, a divisão de higiene e beleza desembolsou R\$ 120 milhões em pagamentos de fretes, 4% de seu faturamento de R\$ 3 bilhões.

O foco na logística como fonte promotora de eficiên-

cia e redutora de custos começou a ser cultivado dentro da companhia, no ano de 1997, em caráter mundial. Um dos primeiros passos dados no Brasil, já em 1998, foi a necessidade de estabelecer sinergia na operação de distribuição da Lever e Elida. A unificação da distribuição de produtos das divisões Lever (de higiene pessoal e limpeza) e da Elida Gibbs (de toalete e perfumaria) dividiu o Brasil em três regiões: uma abrangendo o Centro-Oeste/Norte e Nordeste; outra absorvendo os estados do Sul e, a terceira, cobrindo os estados do Sudeste mais o Paraná. A Cesa, Conventos e a Excel ficaram com a responsabilidade de consolidar a logística nessas áreas.

A idéia é muito simples: por que distribuir em caminhões diferentes marcas de duas divisões de um mesmo embarcador? Por que não compartilhar os espaços, os esforços, os custos? O objetivo é um só: um mesmo caminhão transportar e distribuir produtos da Elida e da Lever para um mesmo cliente. A competição certamente força a promoção de medidas aparentemente tão simples, mas nem sempre implementadas quando o foco em logística não está ajustado. A racionalização implicou naturalmente uma reestruturação dos fornecedores de transporte rodoviário. Se antes a Unilever utilizava 350 transportadores nas áreas de higiene e beleza, reduziu o time para cerca de 50, com o objetivo de aumentar a escala dos selecionados.



Do volume de vendas, 80% são efetuados num raio de mil km do CD de Louveira



Comprometimento maior dos transportadores resultou no aperfeiçoamento dos serviços

A concentração permitiu um comprometimento maior dos transportadores que passaram a dedicar maior contingente de frota própria, reduzindo-se o efetivo de veículos terceirizados e agregados. O resultado, segundo a companhia, foi um aperfeiçoamento no padrão de serviços, atesta João Carlos Biarari, gerente de logística da Unilever Brasil. A racionalização é um fato que desencadeia resultados por todos os lados. A fusão operacional, ao eliminar superposições, permitiu uma redução no número de centros de distribuição, de 20 para 10.

Foi possível também montar um plano de reduzir o risco de roubos de cargas mediante compra maciça de rastreadores via satélite. O ob-

jetivo da Unilever é zerar o número de ocorrências ainda no primeiro semestre de 2002.

O roubo de cargas, como se sabe, é um dos dramas nacionais. Na Unilever as perdas mensais atingiam R\$ 1 milhão. O problema foi combatido com a instalação de 450 rastreadores, medida, que complementada por ações paralelas, cortou 85% dos prejuízos. O passo seguinte é dado agora, com a instalação de mais 450 equipamentos. A compra dos rastreadores foi negociada em conjunto pelos transportadores, Pamcary, gerenciadora de risco, e Unilever. A Autotrak responderá por 60% dos rastreadores e a Schahin por 40%.

MUDANÇA DE ATITUDE – A busca de um aperfeiçoamento nas relações comerciais com os fornecedores de logística é uma preocupação demonstrada, de tempos para cá, pelos grandes embarcadores, depois que a qualidade na distribuição passou a contar como diferen-

cial competitivo. No encontro com seus transportadores, a Unilever reprisou que seu objetivo é manter transparência no relacionamento, uma atitude que não era observada antes, segundo alguns transportadores consultados por Transporte Moderno.

As transformações operacionais andam juntas com a mudança de atitude. Um dos pontos altos é a instalação dos centros de distribuição,



Fusão operacional reduziu os centros de distribuição de 20 para 10

um já funcionando no interior paulista, dois previstos para entrar em operação em 2002, no Rio de Janeiro e Recife. Do volume de vendas pela Unilever, na área de higiene e beleza, 80% são efetuados num raio de 1 mil km em torno de Louveira, CD operado pela Excel Logistics. Outros 15% vão para as regiões Norte e Nordeste; 5% se destinam à região Sul. Os centros são construídos por incorporadores e alugados a operadores logísticos com contratos garantidos pela Unilever.

O ponto de partida foi o CD de Louveira. Tratado em inglês pelo nome de Louveira Distribution Park, o CD operado pela Excel Logistics nasceu com 76 mil m² de construção, mas, em pouco tempo, já está sendo ampliado para 89 mil m² pela Método Engenharia. O custo da ampliação é estimado em R\$ 11 milhões. O cronograma aponta para abril a conclusão das obras.

Numa área vizinha ao CD de Louveira vai operar a Chep Brasil, empresa internacional dona de 160

Um encontro de parceiros

“Vocês são peças fundamentais nesse processo de consolidação logística da Unilever”, disse João Biarari, gerente de logística da Unilever Brasil. O grupo de 50 transportadores reunidos pela companhia no encontro realizado no último dezembro num hotel de Campinas, interior paulista, recebeu mudo as palavras, até porque, reuniões conjuntas como aquela não são nada comuns.

A empresa estava lançando o que batizou de Programa Embarcador Preferencial, ação que visa derrubar barreiras de relacionamento erigidas ao longo de anos de relações comerciais, por vezes tumultuadas.

O que se vê, de ambos os lados, é uma trégua, uma mudança de atitude em relação a outros tempos. A contenda, o relacionamento ten-

so, parece uma página virada na ótica, pelo menos, dos grandes embarcadores.

O encontro estabeleceu regras de convivência. Cada um dos participantes respondeu, sem se identificar, uma lista de questões. Na pesquisa, a empresa queria uma avaliação de seus parceiros. Um dos pontos criticados, a demora nos pontos de recepção e expedição das cargas, merece um tratamento de solução especial.

Se o consenso é reduzir custos, melhorar a qualidade, satisfazer os clientes, o remédio é a parceria, palavra que tem como sinônimo: reunião de pessoas para um fim de interesse comum.

Não se faz omelete sem ovos, tampouco se constrói uma parceria sedimentada quando o benefício só contempla um dos lados.

milhões de paletes. A Chep firmou com a Unilever contrato que envolve a circulação de 800 mil paletes, operação considerada entre as maiores do gênero já realizadas na América Latina com um único cliente. O programa estará todo implantado no primeiro semestre de 2002 e consiste no seguinte: a Unilever fica livre da compra, reparação e administração dos paletes. Além de gerir os fluxos entre as fábricas e centros de distribuição da Unilever, a Chep coleta os estrados em 5 mil pontos de varejo e atacado. O trabalho da Chep envolve ainda todo processo de inspeção, higienização, manutenção e estocagem dos paletes. A parceria

começou pela Divisão de Higiene e Limpeza e se estenderá para a divisão de alimentos da Unilever. A tarefa era uma dor de cabeça para a empresa, que tinha a posse do ativo e a tarefa da gestão. A chegada da Chep libera a Unilever para seu negócio principal, produzir e vender produtos de consumo, diz seu diretor nacional de *supply chain*, José Domingos Lourenço.

A companhia se livra do ativo – cada palete, na cor azul, marca registrada da Chep, de 1,00 m x 1,20 m, custa US\$ 10. Porém, no momento, seu foco não é o custo. O objetivo, isto sim, é aperfeiçoar a operação e criar um diferencial competitivo no mercado.

O acordo estende seus tentáculos para a cadeia produtiva à medida em que prevê a aplicação do *pool* de paletes para os fornecedores de matéria-prima e materiais de embalagem da Unilever.

O conjunto de ações empreendidas pela Unilever já está baixando os custos logísticos, mas a companhia sabe que essa área ainda não chegou ao limite e tem espaço para lapidação.

Nesse sentido, todos os passos dados pela divisão de higiene e beleza, servirão de alicerce para a divisão de alimentos da companhia, responsável por 2 milhões de toneladas por ano de mercadorias entre materiais e produtos que chegam e saem. ■

Quem transporta para a Unilever



Quarenta e nove transportadoras distribuem os produtos de higiene e beleza da Unilever

Quase cinco dezenas de transportadores e operadores logísticos trabalham com a divisão de higiene e beleza da Unilever. Das 49 empresas relacionadas abaixo duas delas são sociedade anônima, a Expresso Araçatuba e a Cesa.

Segundo a Unilever, estes transportadores e operadores faturam, no total, R\$ 3 bilhões por ano – média de R\$ 60 milhões por empresa. Em se tratando de média, alguns deles faturam cinco vezes e outros estão bem abaixo do ponto mediano.

É claro que este faturamento estimado não envolve apenas a operação Unilever, mas o conjunto de contratos mantidos pelos transportadores. Eis a relação:

Aliança Navegação e Logística Ltda.
Carisa Transportes Rodoviários Ltda.
Cesa Transportes S/A
CMN Express Transportes Urgentes Ltda.
Cotrese-Cooperativa Transportes de Carga S. Catarina Ltda.
Expresso Adorno Ltda.
Expresso Apolinário Transportes de Cargas Ltda.
Expresso Araçatuba S/A
Expresso Carta Branca Ltda.
Expresso Conventos Ltda.
Expresso Itamarati Ltda.
Expresso Joaçaba Ltda.
Expresso Sul Americano Ltda.
Fênix Empresa Transportadora de Cargas Ltda.

Júlio Simões Transportes Ltda.
M.W. Transportes Ltda. (Eureka)
Magma Transportes Logística Ltda.
Marbo - Martins Com. e Serviços de Distribuição Ltda.
Nossa Senhora de Fátima Transportes Ltda.
Ouro Verde Transportes Locação Ltda.
Peixoto Com. Serv. Transp. Ltda.
Quasar Transportes Logística Ltda.
Quick Operadora Logística Ltda.
Raça Transportes Ltda.
Rápido Transportes Guido Ltda.
RDR Transportes Ltda.
Riad Transportes e Distribuição Ltda
Rodo Mar Veículos e Máquinas Ltda
Rodotril Transportes de Cargas Ltda
Rodoviário Afonso Ltda.
Rodoviário Schio Ltda.

Rodoviário Veiga Ltda.
Rovil Serviços de Transportes Ltda.
Transalex Cargas Ltda.
Transguairara Ltda.
Transnegrelli Transportes Ltda.
Transportadora Belmok Ltda.
Transportadora Concord Ltda.
Transportadora Elos de Ouro Ltda.
Transportadora Falcão Ltda.
Transportadora Jolivan Ltda.
Transportadora JR
Transportadora Marcos Ltda.
Transportadora Melle Ltda.
Transportadora Riopardense Ltda.
Transportadora Rodi Ltda.
Transportadora Tebas Ltda.
Transportes Rodoviário Bonilha Ltda.
Três Américas Transportes Ltda.

"Controle Total da Frota", Com a Autotrak Funciona!

Sediada em Duque de Caxias, Rio de Janeiro, a Liderbrás tem mais de 30 anos de experiência em transporte de derivados de petróleo e químicos, tanto a granel como embalados. Com a visão de que é necessário acompanhar um mercado cada vez mais ágil e dinâmico, nos últimos cinco anos a Liderbrás reestruturou totalmente seus processos, buscando sempre as melhores tecnologias e a simplificação de procedimentos, encontrando na Autotrak e no Sistema OmniSAT de comunicação móvel de dados, monitoramento e rastreamento via satélite a ferramenta ideal para o gerenciamento da sua frota.

O Sr. Antônio Luís da Silva Junior, Diretor da Liderbrás, comenta alguns benefícios obtidos com a Autotrak: *"Deparamos com a necessidade de um maior controle de veículos, não apenas para evitar os roubos de carga, mas que permitisse um total controle da frota. Precisávamos reduzir nossos custos e ter um posicionamento em tempo real da frota, através de um sistema confiável de monitoramento. Consultamos mais de 20 empresas no mercado e, após muita análise, a decisão foi unânime pela Autotrak e seu exclusivo Sistema OmniSAT. Já nos primeiros 3 meses, os roubos de carga cessaram. A mudança de comportamento dos motoristas é nítida. A receptividade de nossos clientes e seguradoras está sendo fantástica. Paralelamente, vários contratos foram viabilizados devido ao Sistema".*

O próximo passo da Liderbrás é otimizar sua Central de Tráfego, onde todas as rotas dos veículos serão mapeadas, os custos operacionais de transporte serão controlados e toda informação de viagem será centralizada. Aqui, mais uma vez, a Autotrak contribui decisivamente para a implementação do projeto, seja através da sua tecnologia exclusiva ou do seu serviço de pós-venda e consultoria gratuito oferecido a todos os clientes.

Com a Autotrak é assim: funciona!



Antonio Luis da Silva Junior
(Diretor)



AUTOTRAC
MONITORANDO UM NOVO TEMPO

www.autotrak.com.br

autotrak@autotrak.com.br

Brasília
Tel.: (61) 307-1010
Fax: (61) 307-1020

Belo Horizonte
Tel.: (31) 3362-5755
Fax: (31) 3361-5581

Curitiba
Tel.: (41) 377-4414
Fax: (41) 376-1902

Fortaleza
Tel.: (85) 494-1551
Fax: (85) 494-7826

Porto Alegre
Tel.: (51) 3364-7171
Fax: (51) 3364-8425

Rio de Janeiro
Tel.: (21) 2584-2005
Fax: (21) 2584-2881

São Paulo
Tel.: (11) 3604-5600
Fax: (11) 3604-5640

Uberlândia
Tel.: (34) 3211-2033
Fax: (34) 3211-0352

Na mira, a distribuição doméstica

O grupo Mesquita vai inaugurar um grande centro de distribuição e se reestrutura para ampliar sua participação no mercado interno, com investimento na logística integrada

Carmen Lígia Torres

Depois de mais de 70 anos voltada quase exclusivamente ao comércio internacional, de onde sai cerca de 90% de seu faturamento, o grupo Mesquita decide ampliar sua atuação no mercado doméstico.

Como parte de um planejamento estratégico iniciado em 1998, a empresa está em fase de conclusão de um grande centro de distribuição, localizado em São Bernardo do Campo (SP), que dará suporte operacional para atingir a nova meta da empresa.

Equipado com modernos sistemas de automação da movimentação de mercadorias e controle da informação, o CD, que os executivos da empresa chamam de Centro Logístico, deverá ser inaugurado no primeiro trimestre deste ano. Funcionará como um pólo de apoio importante dentro da nova concepção operacional da empresa no aumento de atuação e também como elo tático fundamental nas melhorias em andamento nas operações

logísticas do comércio internacional.

O Centro Logístico do grupo Mesquita está sendo construído em um terreno de 132 mil m² na cidade de São Bernardo do Campo, na região do ABC paulista. Dessa área, 17 mil m² são de mata nativa que, segundo a empresa, será preservada. A área total das construções soma 35 mil m², dividida em dois galpões: um para cargas gerais, com capacidade para 35 mil posições porta-paletes, e outro para armazenamento de produtos químicos e perigosos.

ATUAÇÃO EQUILIBRADA

– A Mesquita já possui um centro de distribuição de 19 mil m², também em São Bernardo do Campo, há cinco anos, utilizado, principalmente, para operações de dois grandes clientes, a Nestlé e a Eastman Chemical.

“A idéia é equilibrar a atuação entre mercado interno e externo, utilizando para isto nosso know how, adquirido nos serviços que já prestamos na área internacional”, diz José Roberto França de Mesquita Filho, diretor da Mesquita Logística, empresa do grupo responsável pelas áreas de transporte e logística, juntamente com a Mesquita Transportes e Serviços.

Mesquita Filho, membro da terceira geração da família fundadora do conglomerado empresarial, explica que, além do CD, o investimento está sendo canalizado

MESQUITA EM NÚMEROS

Funcionários - 700

Frota - 90 caminhões; 520 chassis para contêineres e 50 veículos leves

Faturamento - R\$ 60 milhões em 2000

Terminais de carga - 200 mil m² (Terminal Alfandegado EADI I, no Guarujá; e Terminal Alfandegado EADI II, em Santos; Terminal Ponta da Praia, em Santos, Instalação Portuária Alfandegária)

Armazéns - 62 mil m²

para o aprimoramento das atividades internacionais e nacionais dentro de um mesmo conceito de logística integrada, com o objetivo de facilitar o controle administrativo e operacional para o cliente. Isto significa integrar não apenas a operação como também o faturamento, algo especialmente importante quando se trata de comércio exterior.

Para isto, a empresa mexeu em todas as suas estruturas administrativas e comerciais internas com base em um eixo de prestação de serviço que prioriza o atendimento da demanda do cliente, que, segundo o diretor da empresa, exige hoje custo baixo e informação de qualidade.

“Nossa estrutura começa e termina no atendimento”, diz o diretor da Mesquita, ressaltando que atender bem requer não somente cordialidade, mas a incorporação das necessidades operacionais e administrativas dos nossos clientes a estruturas internas de prestação de serviços.

A Mesquita tem cerca de 500 clientes ativos em sua carteira, para os quais está trabalhando para ofe-



A empresa movimenta cerca de 5% do volume de cargas em contêineres no Brasil

recer os serviços integrados de logística. Isto significa que o cliente terá o atendimento direto por uma só pessoa para informações e acompanhamento da carga – por meio do SAM - Serviço de Atendimento Mesquita, por exemplo –, uma tarifa de serviços integrada e também o faturamento integrado.

Para que o cliente possa usufruir da simplificação da ação integrada, poderosos softwares foram desenvolvidos pelo grupo para cruzar informações e equacionar procedimentos administrativos e fiscais. Especialmente no caso da fatura, o procedimento da Mesquita evita uma série de trâmites fiscais e facilita o controle por parte do cliente. Até maio o serviço deverá estar em plena operação.

“Há quatro anos estamos trabalhando na integração, negociando com os órgãos envolvidos um procedimento que permita oferecer esta facilidade ao cliente”, diz Mesquita Filho.

As melhorias na operação e na parte administrativa devem caminhar para que a empresa reúna, sob três grandes guarda-chuvas, todas

as operações que hoje faz: logística integrada de importação; logística integrada de exportação e logística integrada doméstica.

“Nossa meta para 2002 é obter de 15% a 20% do faturamento da logística integrada”, diz Mesquita Filho, adiantando que já há empresas operando neste conceito de forma “piloto”.

O aperfeiçoamento da experiência de cerca de oito anos de atividade na distribuição interna, atendendo principalmente os estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Paraná e parte do Mato Grosso, incluiu a reestruturação da equipe de vendas, que passou a ser formada de acordo com o perfil da carga, reunidos em segmentos específicos. “O eixo central da organização para a distribuição veio da vivência no mercado internacional, com desenvolvimento de algumas habilidades a mais”, comenta o diretor da Mesquita Logística, sem entrar em detalhes.



A frota da Mesquita é composta por 90 caminhões, 520 chassis para contêineres e 50 veículos leves

A estratégia de ampliar participação no mercado doméstico coincide com a legislação normativa, da Receita Federal, que admite o manejo da carga em locais alfandegados, desde outubro de 2001. E o diretor da Mesquita Logística afirma que as operações de fragmentação e preparo da carga para distribuição agregam muito valor ao serviço de transporte e logística. “As taxas de movimentação viraram commodities”, diz.

CARGA EM CONTÊINERES

– A Mesquita movimenta, hoje, cerca de 10% do volume de cargas em contêineres do Porto de Santos e 5% de todo o tráfego deste tipo de carga no Brasil, o que significa algo em torno de 60 mil contêineres por ano, em um valor que ultrapassa a casa de US\$ 1 bilhão.

A nova estratégia de ampliação dos serviços domésticos deverá levar o grupo a uma participação de 15% no mercado brasileiro e elevar o faturamento entre 10% e 15%, de acordo com o previsto inicialmente. Em 2000, o grupo faturou R\$ 60 milhões.

À beira de completar 75 anos – em setembro de 2002 –, o grupo Mesquita conseguiu ultrapassar a barreira da terceira geração, conhecida como perigosa para demolir patrimônios familiares construídos ao longo dos anos. Desde 1997, passa por um processo complexo e controlado de profissionalização de toda a equipe de líderes, com base em consultoria externa e também muita dedicação e cuidado dos familiares envolvidos. Mesquita Filho credita a este processo, ainda em fase de desenvolvimento, a continuidade da prosperidade das empresas Mesquita. ■

Grupo nasceu como despachante aduaneiro

A história do grupo começou com o comércio exterior, quando o avô de José Roberto, Gentil Pessoa de Mesquita veio de Macaíba (RN) para Santos e abriu um pequeno escritório de despachos aduaneiros. Era 1927 e os serviços na época eram, principalmente, despachos de exportações de algodão e mamona. Depois da Segunda Guerra Mundial, em 1945, o escritório de despachos G. P. Mesquita começou a crescer juntamente com as importações de produtos manufaturados. Foi por meio do G.P. Mesquita, por exemplo, que a Volkswagen do Brasil alfandegou todos os equipamentos de sua primeira fábrica no País. Durante 50 anos, a empresa teve a montadora alemã como cliente. Outro cliente ilustre, registrado em sua história, é a Casa da Moeda, que recebia o papel de suas cédulas diretamente de caminhões da Mesquita. Entre seus principais clientes atualmente estão a Eastman Chemical, Basf do Brasil, Nestlé do Brasil, Rhodia e Wal-Mart.

José Roberto França de Mesquita Filho sintetiza a trajetória do grupo, lembrando que os anos 50 foram marcados pela extensão das atividades de despacho às de transporte, com a aquisição da frota; entre os anos 60 e 70 a marca empresarial foi a construção de armazéns em Santos; e os anos 80 foram o momento de ampliar zonas alfandegadas. “A expansão que vivemos hoje é parte do desenvolvimento de uma idéia que nasceu na origem”, comenta Mesquita Filho.

O grupo compõe-se da holding Empreendimentos Comerciais Mesquita, controladora de cinco empresas: Mesquita Transportes e Serviços S/A; Mesquita Logística; Mesquita & Cia. Administradora de Hotéis; Mesquita Construtora e Mesquita Locações. É, ainda, acionista, com 50% de participação, da Maersk Logistics do Brasil e da BDP South America, empresas de logística que complementam as operações de importação e exportação no exterior.

Estudo dos Correios reposiciona encomendas

Ao contratar uma consultoria internacional para realizar estudo de viabilidade técnica, os Correios definem nova estrutura logística de coleta e entrega de encomendas em todo o País

Gilberto Penha

O Programa de Encomendas da ECT – Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos começa a deslançar após a conclusão do estudo de viabilidade técnica, realizado por consultoria internacional. O estudo prevê mudanças estruturais na entrega e coleta de encomendas em todo o território, transformando os Correios num operador logístico dos mais atualizados do mercado. A reestruturação do serviço de encomendas deve melhorar o desempenho operacional das atuais 24 diretorias regionais. Fonte do mercado estimou o custo do estudo em US\$ 1,5 milhão.

A idéia do programa surgiu em 1999, quando um grupo técnico, então denominado P4, sugeriu o ingresso dos Correios na era tecnológica, substituindo a matriz de operações, quase totalmente ma-

nual. O P4 queria ampliar os sistemas informatizados de coleta, triagem, transferência, rastreamento e distribuição física de cartas, cartões, impressos, telegramas, malotes e encomendas postais.

Na época, a consultoria alemã McKinsey propôs a transposição de uma estrutura tradicional para outra baseada em unidades de negócios. A recomendação foi acolhida, mas não avançou. Desde então, os Correios vêm se valendo de pesquisas de mercado do Deutsche Post e da Miebach Logística – direcionadas ao reposicionamento de encomendas.

A diretoria dos Correios, tendo à frente o presidente Hassan Gebrin, respaldou o contrato da consultoria internacional (o nome não é revelado por questão de marketing comercial), cujo estudo sinalizava a transformação dos Correios em um grande operador logístico do mundo globalizado. O teor do estudo considera o perfil da empresa, com 84 mil funcionários, grande parte alocada em 11.640 agências de atendimento e em 681 centros de distribuição domiciliar. Vale recordar que, em 1998, apenas 34% da receita da ECT, de US\$ 2,6

bilhões, vieram da atividade monopolista (envio de cartas), enquanto 66% restantes foram obtidos em operações competitivas ou em áreas exclusivas de operadores privados.

Hoje, os Correios passam por um processo de expansão popular, se comparado com a realidade de 1998, quando contava apenas 1.400 módulos de caixa postal comunitária – ante os atuais 428 mil em todo o País (ver quadro “O Tamanho dos Correios”).

FROTA LEVE – Em fins de 2001, os Correios renovaram a frota leve, que ocorre a cada dois anos, ao adquirir mais de 7 mil motocicletas, com a seguinte distribuição: São Paulo (34%), Rio de Janeiro (11%) e Minas Gerais (6%). O restante atende a outros estados. Na área metropolitana de São Paulo, um motociclista roda 100 km/dia, em média. Também foram compradas 605 vans Fiat para dar sustentação (com as motos) aos novos serviços e-Sedex (*e-commerce*) e Sedex 10.

No entendimento de Éverton Luiz Cabral Machado, gerente do Programa de Encomendas da ECT, após ano e meio de trabalho (julho de 1999 a dezembro de 2001), o estudo orientou o apoio estratégico em quatro recomendações: reposicionar ou criar novos serviços de encomendas para o mercado brasileiro; adotar novo tratamento nas encomendas; utilizar novo conceito de distribuição; e transformar os Correios em operador logístico.

Do primeiro conjunto de reco-



Triagem de encomendas na agência central de São Paulo



A aquisição de 7 mil motos atende à expansão da ECT

mendações, duas já foram concretizadas. Com o lançamento do e-Sedex, em outubro de 2000, os Correios ingressam no comércio eletrônico. Na época, sua participação na distribuição de encomendas pelo comércio eletrônico era de apenas 4%. Decorridos um ano e dois meses do lançamento, a participação atingiu 70%.

Dos 450 clientes da carteira e-Sedex destacam-se empresas como Submarino, Saraiva, Americanas.com, C&A, Natura, Hi Happy. "Em 2001, distribuimos 1,2 milhão de encomendas provenientes do comércio eletrônico", salientou Machado, notando que esse volume re-

presentou 1% dos negócios dos Correios no ano passado. Para obter contrato no e-Sedex a empresa deve estar comercializando produtos ou serviços pela Internet.

Em 17 de setembro de 2001 foi lançado o novo serviço Sedex 10 para o mercado brasileiro, que exigiu a contratação de 579 pessoas. Neste ano serão contratados mais 1.250, totalizando 1.829 empregados. Sua área de cobertura abrange oito mercados: São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Curitiba, Porto Alegre, Brasília, Goiânia e Salvador.

O Sedex 10 assegura o compromisso de os Correios entregarem a encomenda ao destinatário até 10 h do dia útil seguinte, ou a devolução do dinheiro de postagem em dobro. "O serviço está dentro de uma linha realmente expressa", acentuou Machado, observando que, até então, os Correios só assu-

O TAMANHO DOS CORREIOS*

Atendimento

Agências	11.640
Postos de venda de produtos	16.450
Caixas de coleta	26.056

Tratamento

Centros de tratamento de cartas	34
Centros de tratamento de encomendas	29
Centros de tratamento de cartas e encomendas	25

Distribuição

Centros de distribuição domiciliar	681
Caixas postais comunitárias	428.544

Frota

Motos	7.231
Bicicletas	19.449
Veículos leves (vans)	3.917
Veículos pesados (caminhões)	426
Efetivo permanente	83.959

* Os dados disponíveis tomam como referência o mês de outubro de 2001, consolidados em janeiro de 2002

miam o compromisso de entrega ao longo do dia. Entre 17 de setembro e 31 de dezembro de 2001 foram distribuídas 380 mil encomendas. O pico de entrega diária, em dezembro de 2001, três meses após o lançamento, alcançou 11.600 encomendas.

"O Sedex 10 representará uma parcela expressiva dos nossos negócios", estimou Machado, apostando em 7,5% de representatividade do negócio Sedex. Em 2001 foram registrados 103 milhões de encomendas Sedex, dos quais cerca de 8 milhões de Sedex 10.

No mercado, o Sedex 10 enfrenta dois fortes concorrentes: TAM e Varig. O serviço TAM 12 horas se compromete entregar a encomenda até o meio-dia. O serviço Velog Manhã Seguinte, da Variglog, garante a entrega de documentos até 10 h do dia seguinte, entre capitais. Já o Velog Primeiro Vôo assegura o envio de encomendas expressas, com até 30 kg, por conhecimento aéreo.

Sem temor da concorrência, os Correios devem lançar, no segundo semestre deste ano, um novo serviço para coleta e entrega no mesmo dia.

Pintura de frota, o diferencial da Fiat

Um dos motivos que levaram os Correios a optar pela Fiat Automóveis na licitação pública para fornecer 605 veículos foi a pintura externa dos veículos,



Frota Sedex: 268 modelos Ducato 15

na cor padrão dos Correios, realizada na fábrica da montadora de Sete Lagoas (MG), segundo Leonardo Pascoal, gerente de vendas veículos comerciais Fiat.

Ocorrida na sede dos Correios, em Brasília, em outubro de 2001, a disputada licitação envolveu as fabricantes DaimlerChrysler, Peugeot, Renault, Fiat e Volkswagen. O valor total da compra ultrapassou R\$ 17,5 milhões. A vencedora Fiat comprometeu-se a entregar 268 modelos Ducato 15

em janeiro de 2002, e o restante, 317 Fiorino Furgão e 20 Uno Furgão em fevereiro, adaptados às necessidades dos Correios, para uso no serviço de entrega

expressa, Sedex, em todo o País. Pascoal atribuiu a vitória na licitação à competitividade de preços, citando o Uno Furgão e o Fiorino, cuja proposta foi menor que a dos concorrentes. Quanto ao Ducato 15, pesou o fator nacionalização, "igual a 72% do custo do produto nacional, que não sofre impacto da variação cambial". "Esse fator possibilitou melhor relação custo/benefício, assegurando o valor de compra dentro do orçamento previsto pelos Correios."

Como é possível acelerar na produtividade da sua frota e, ao mesmo tempo, desacelerar nos gastos? O caminho passa pela BR.

A BR pode fazer mais: trazer o CTF, a ferra

Economia, eficiência e segurança são indispensáveis para o sucesso no mercado. E o que a BR oferece com o CTF, Controle Total de Frota, a quem lida com transporte de carga. Um sistema que permite o gerenciamento global da sua frota e uma grande redução de gastos com combustível. O CTF utiliza tecnologia de ponta para colher dados

menta que vai fazer sua frota gastar menos.

precisos sobre o abastecimento de seus caminhões. E ainda debita todos os gastos diretamente em sua conta bancária, o que, além de evitar o desvio de combustível, agiliza o abastecimento e aumenta a sua produtividade. Economia e tecnologia. Uma parceria que dá certo tanto quanto a da sua empresa com a BR.

**MINISTÉRIO DE
MINAS E ENERGIA**



PETROBRAS



Trabalhando em todo o Brasil

Perdigão acelera entregas com CD de Campinas

A estréia do primeiro módulo do novo CD, com capacidade para estocar 5 mil t de produtos, permitiu à empresa ampliar em 10% as vendas mensais e atender a demanda reprimida

Cláudio Cardoso



A empresa promete a entrega de seus produtos nos pontos-de-venda em 24 horas, no máximo

O novo Centro de Distribuição da Perdigão, em Campinas (SP), já trabalha a todo vapor. A empresa catarinense inaugurou seu CD em novembro passado, com a entrega do primeiro módulo de um projeto que prevê a instalação de mais dois até 2005 e investimento total de R\$ 35 milhões. Os resultados obtidos até agora com o novo CD, o maior e mais moderno da companhia no País, são bastantes satisfatórios, diz Cid Nei Baretta, gerente de logística da empresa. “Com o funcionamento do módulo, conseguimos aumentar em 10% nossas vendas mensais”, comemora o gerente da empresa, uma das maiores indústrias alimentícias do País.

Segundo Baretta, logo no primeiro mês de operação, a Perdigão pôde constatar a eficiência do novo

CD. “Havia uma demanda reprimida na região, que não recebia nosso atendimento por falta de infra-estrutura do antigo armazém, já obsoleto”, afirma. O gerente de logística conta que os índices de reclamações de clientes insatisfeitos com o serviço de entrega de produtos diminuíram consideravelmente após a estréia do módulo. Agora, com o CD em operação, a Perdigão promete a entrega de seus produtos nos pontos-de-venda espalhados pela região em um prazo máximo de 24 horas após o pedido. “O projeto de logística da empresa, desenvolvido pela Ernst & Young Consulting, busca acima de tudo a eficiência na distribuição e a redução de custo”, comenta Baretta.

Instalado em um terreno de 40 mil m² na Rodovia SP-332, que liga Campinas a Paulínia, o CD, com capacidade para estocar 5 mil t produtos refrigerados e congelados (volume dez vezes superior ao antigo armazém), não atende apenas os 22 municípios que englobam a região de Campinas. “Nossa área de cobertura atinge o Vale do Paraíba, o Sul de Minas Gerais, a região de Ribeirão Preto, além par-

tes das zonas Norte e Leste de São Paulo”, explica Baretta. No verão, o CD de Campinas também fica responsável pelo abastecimento das prateleiras da Baixada Santista.

O CD da Perdigão foi criado dentro de um conceito chamado de multifilial. O objetivo é fazer com que os centros de distribuição deixem de atuar em uma área determinada para operar de acordo com as necessidades dos clientes. No antigo sistema de entrega, cada armazém ficava responsável por uma determinada zona de atuação. “Agora não há mais o limite de área geográfica”, diz Baretta.

O gerente acrescenta que a função do CD de Campinas não se limita ao abastecimento do varejo. Serve também como um entreposto de mercadorias, um grande pulmão situado em local estratégico. “O CD funciona como estoque regulador da empresa, que armazena alimentos produzidos nas nossas fábricas ou produtos importados”, ressalta Baretta. A Perdigão tem três fábricas no Sul do País — Rio Grande

PERDIGÃO EM NÚMEROS

FATURAMENTO: R\$ 2,7 BILHÕES (2001)
FUNCIONÁRIOS: 21 MIL
CENTROS DE DISTRIBUIÇÃO: 20
ESCRITÓRIOS: 30
PRODUTOS: 400
FROTA TERCEIRIZADA: 480 CAMINHÕES BAÚS E 600 CARRETAS DE USO EXCLUSIVO DA EMPRESA



Cada módulo do CD tem 10 docas de carga e descarga com rampas niveladoras móveis

do Sul, Santa Catarina e Paraná — e uma unidade em Goiás (Rio Verde). A companhia tem um portfólio de 400 produtos, entre alimentos congelados e resfriados, pratos prontos, embutidos, entre outros.

O primeiro módulo em Campinas consumiu investimentos de R\$ 15 milhões e está instalado em uma área livre de 60 m² sem pilares, o que facilita a locomoção de máquinas. Quando estiver em pleno funcionamento, em 2005, a capacidade

entrem nas carrocerias e baús, eliminando etapas intermediárias, o que resulta em ganhos de tempo e produtividade operacional.

O primeiro centro de distribuição a fazer parte do conceito de multifilial e que marcou o início do processo de reestruturação da companhia foi o de Rio Verde, em Goiás, inaugurado no final de 2000, responsável pela entrega de produtos para as regiões Centro-Oeste, Norte e Nordeste. Atualmente a

de total do CD será de 13 mil t. Cada módulo terá dez docas de carga e descarga com rampas niveladoras móveis para o melhor ajuste de caminhões e carretas. Esse mecanismo permite que as empilhadeiras

Perdigão possui 20 CDs e mais 30 escritórios de venda em todo o País. Toda a frota de caminhão e carreta da companhia é terceirizada. “A frota é de uso exclusivo da empresa”, diz Baretta. São 480 caminhões baús trabalhando com o logotipo da Perdigão, a maioria (60%) formada por veículos leves, de até 3,5 mil kg. As transportadoras que mais prestam serviço para a companhia são a Vasconcelos e a Tatusão. A empresa catarinense conta ainda com 600 carretas para transferência dos produtos das fábricas e portos até os CDs.

Todo o transporte de alimentos da Perdigão é feito em caminhões refrigerados. Os veículos são divididos em dois compartimentos com temperaturas diferentes. Em uma parte ficam os produtos resfriados (temperaturas de zero a cinco graus Celsius); na outra, os alimentos congelados (até 15 graus Celsius negativos). ■

Globus 4

O acesso mais rápido, fácil e direto a todas as informações da sua empresa.

O Globus 4 é um Sistema de Automação da Rodotec/BGM, especialmente desenvolvido para agilizar e integrar as funções gerenciais e operacionais das empresas de transportes de passageiros e de carga. Ao todo, já são mais de 350 empresas, 3.700 usuários e 40.000 veículos espalhados em todo o Brasil que contam com o

seu controle minucioso e inteligente. O Globus 4 tem ainda flexibilidade para se conectar a outras tecnologias externas, como computador de bordo, sistema automático de identificação de veículos, sistema de controle eletrônico de bombas de combustível, relógio de ponto eletrônico, leitor de código de barras e outros. Além disso, você pode

adquirir o Globus 4 nas versões Completa, Standard e ASP (via internet), exatamente de acordo com o porte e as necessidades da sua empresa. Não fique aí parado. Ligue para gente e descubra que um novo acesso a todas as informações da sua empresa leva a um caminho aberto para o sucesso de seus negócios.

O sistema é composto por módulos que automatizam dados como:

- Folha de Pagamento
- Apontamentos de Horas
- Pneus/Motores/Conjuntos
- Frota/Abastecimento/Manutenção
- Bilheteria
- Arrecadação/Estatísticas/Programação

- Perfil Funcional
- Recrutamento e Seleção
- Telemarketing
- Encomendas
- Financeiro
- Fretamento e Turismo

- Controle de Estoque/Compras
- Escala de Operadores
- Contabilidade
- Bancos (conta corrente)
- Programação de Linhas
- Relatórios Personalizados

Granero lucra com vai-e-vem de executivos

Além de atuar no segmento de mudanças internacionais, que exigem equipe habilitada e infra-estrutura especial, a empresa oferece um serviço inovador: o transporte de obras de arte

Cláudio Cardoso

As divisões de mudanças internacionais e de transporte de objetos de artes estão entre os setores que mais crescem dentro da Granero, transportadora há 35 anos no mercado e com atuação em todo o Brasil. Em comum, as duas áreas exigem da empresa muito mais do que o trivial: além de equipe especializada e uma infra-estrutura compatível com a necessidade do cliente, é preciso estar preparado para lidar com situações inesperadas, que muitas vezes fogem do bê-á-bá de quem trabalha no setor de mudanças.

Na área de divisão internacional o que está em jogo não é somente o transporte de objetos de um país ao outro. A Granero se encarrega de todos os processos que envolvem uma mudança internacional, desde a liberação alfandegária pelos órgãos competentes até mesmo a obtenção de vistos, a busca de residência e a matrícula dos filhos na escola no país destino. “O cliente não precisa fazer nada. Ele fica de braços cruzados enquanto ficamos responsáveis por todas as etapas da mudança”, diz Marcelo Fonsi, diretor da divisão de mudanças internacionais da Granero.

A empresa cuida dos mínimos detalhes, como a retirada de camisas dos cabides e o manuseio de jóias. Os móveis e

outros pertences são embalados conforme os padrões internacionais e toda a bagagem é levada quase sempre em contêineres de 20 ou 40 pés da própria empresa – a maioria dos objetos de mudança segue a rota marítima, enquanto grande parte dos clientes prefere a viagem aérea. “No avião, o cliente leva consigo apenas alguns de seus objetos pessoais”, afirma o diretor.

Segundo Fonsi, os executivos são os principais usuários dos serviços

da divisão de mudanças internacionais Granero, que registra faturamento mensal em torno de US\$ 800 mil. “São empresas nacionais e multinacionais que deslocam seus executivos de um país ao outro”, explica. Normalmente, os executivos chegam para dirigir os negócios de uma multinacional recém-instalada no País. “Eles recebem vistos de trabalho com prazos de vencimento que podem durar até quatro anos”, diz Fonsi. Logo na chegada ao Brasil, conta o diretor, os executivos estrangeiros recebem atenção toda especial da Granero.

Funcionários políglotas são encarregados de acompanhar os clientes nos primeiros dias. “Esse serviço é feito normalmente por senhoras, que usam sua experiência para minimizar o natural estresse de quem acaba de mudar de um país para outro”, afirma o diretor. Recursos como a entrega de flores de boas-vindas para os executivos que chegam e a confecção de bolos de despedidas para os que partem estão incluídos na programação da empresa.

O processo de ida e volta — tanto de brasileiros que vão trabalhar no exterior quanto executivos estrangeiros que chegam e voltam ao seu local de origem — é conhecido no setor como exportação e importação de clientes. Para garantir o sucesso do trabalho, a Granero conta com uma rede de



O transporte de obras de arte requer mão-de-obra e equipamentos especializados

empresas parceiras, espalhadas pelos cinco continentes. “No exterior, companhias de mudanças e transportes, filiadas à associações internacionais, desempenham o mesmo papel que a Granero, seja como receptoras ou agentes de origem. Isso significa dizer que quem contrata o trabalho da Granero para sair do Brasil receberá no país destino os serviços terceirizados de uma companhia estrangeira parceira. O processo inverso ocorre quando uma empresa internacional associada contrata a Granero para dar continuidade na mudança de cliente que teve como destino as terras brasileiras.

Recentemente, a divisão de mudanças internacionais aumentou seu prestígio entre seus clientes e parceiras ao receber a certificação internacional ISO 9002, um conjunto de normas que atesta e nivela a qualidade técnica das empresas no mundo. A ISO foi concedida pela certificadora SGS ICS. “Somos a primeira companhia de mudanças a receber esse certificado”, ressaltou Fonsi. A fidelidade dos clientes, segundo o diretor da empresa, é garantida com contratos exclusivos assinados com importantes empresas multinacionais. “Temos bastante acordos feitos com companhias automobilísticas como Volkswagen, Mercedes-Benz e Peugeot”.

Para marcar presença em todos os pontos do País, a Granero também deposita a sua confiança no seu vasto time de funcionários, que na área de mudanças internacionais conta com mais de 70 pessoas, entre motoristas, inventaristas, embaladores, ajudantes de mudanças, supervisores e gente da área administrativa. E também na sua extensa frota de veículos — de acordo com Fonsi, toda a empresa opera com 500 veículos próprios, entre caminhões-baú de pequeno, médio e grande portes (a maioria das marcas Volkswagen e Mercedes-Benz), além de carretas e frotas de apoio (20 vans Sprinter e 10 kombis).

Em 2001 a Granero realizou qua-



Fonsi: o cliente fica de braços cruzados enquanto a Granero se responsabiliza por tudo

se 3 mil mudanças internacionais — 1,55 mil exportações e 1,3 mil importações, volume acima dos 2,3 mil serviços realizados no ano anterior. O diretor da empresa conta, porém, que o sucesso da divisão está estritamente ligado ao desempenho da economia brasileira. “À medida em que aumenta a credibilidade do Brasil crescem os investimentos de empresas estrangeiras e, conseqüentemente, as vindas de executivos”. O diretor da DMI aponta como fator principal para o aumento no número de mudanças feitas pela empresa no ano passado o crescimento nos investimentos no País de companhias estrangeiras de telecomunicação e automobilística.

ÉPOCA ÁUREA – No entanto, a divisão de mudanças internacionais da Granero e de seus concorrentes, como Metropolitan e Fink, viveu sua época áurea entre os anos de 1996 e 1997, quando ocorreu o “boom” das empresas de automóveis no Brasil. Com a instalação e o funcionamento de novas unidades industriais do setor automobilístico por todo o território brasileiro explodiu o fluxo de entrada de trabalhadores estrangeiros. “No período de quatro anos, a partir de 1997, registramos a movimentação de ida e vinda de 600 executivos alemães de uma única multinacional”, lembra Fonsi. Segundo o diretor, nessa época, registrou-se também a saída de muitos brasileiros. “Fez-se cumprir a lei de com-

penção: com a chegada de estrangeiros, muitos brasileiros saíram do Brasil com emprego garantido no exterior”.

Histórias, no mínimo, curiosas não faltam no currículo das empresas que atuam no setor de mudanças internacionais. Há 15 anos à frente da divisão de mudanças internacionais da Granero, Marcelo Fonsi lembra de casos inusitados como o de um presidente de uma subsidiária de multinacional alemã, que decidiu voltar para seu país de origem depois de cumprir aqui sua missão, em 1996. Dias antes da viagem, conta o diretor, o executivo solicitou dois contêineres de 40 pés para levar seus pertences. No entanto, ele foi recebendo presentes de despedidas de seus amigos e subordinados, como pedras ametistas gigantes, uma maquete da fábrica construída na sua gestão e até uma carroça de boi. “No final o presidente da empresa acabou utilizando não dois, mas quatro contêineres de 40 pés”, lembra Fonsi.

Criada há menos de um ano, essa divisão, denominada G-Arts, é a mais nova da Granero. O serviço nasceu a partir de uma experiência bem sucedida realizada em setembro 2000, quando a empresa foi contratada para um evento que comemorou os 500 anos do descobrimento do Brasil. A companhia ficou responsável por todo o transporte das mais de 10 mil obras de arte exibidas na exposição itinerante “Mostra do Redescobrimto: Brasil + 500 anos”.

Segundo Ana Lacerda, que foi uma das responsáveis pela mostra e hoje gerente da G-Arts, o evento percorreu as mais importantes capitais, com cerca de 130 viagens e 60 funcionários envolvidos. “Com o sucesso obtido na mostra dos 500 anos, surgiu a idéia na empresa de se criar um departamento específico para gerenciar as mudanças de obras de artes”, conta Ana, que logo depois do fim do evento recebeu o convite para trabalhar na Granero.

Considerado o supra-sumo da

MUDANÇAS

área de mudanças, o transporte de obras de arte requer muito profissionalismo. “É preciso primeiro conhecer profundamente uma obra de arte, sabendo identificar suas características mais preciosas”, afirma Ana, formada em arquitetura, mas que sempre teve sua vida ligada ao meio artístico – já foi pintora e trabalhou no Museu de Arte Moderna (MAM) de São Paulo.

O transporte de obras de arte, porém, tem outras exigências além do conhecimento. “Uma obra de arte é insubstituível em caso de avaria, por isso é preciso um cuidado muito grande em todas as etapas do transporte”, conta a gerente da G-Arts. A responsabilidade aumenta quando se sabe que uma obra de arte pode estar avaliada em mais de US\$ 5 milhões. Com uma mão-de-obra qualificada e equipamentos especializados, a equipe de divisão aprende técnicas específicas de amarração e manuseio do acervo. “Para montar a minha equipe, pro-

RAIO-X DA GRANERO TRANSPORTES

Fundada: 1966
Sede: São Paulo
Funcionários: 1.000
Franquias: 34 em pontos estratégicos do Brasil
Frota: 505 veículos, incluindo 250 caminhões Volkswagen, 225 Mercedes-Benz, 15 Ford, 15 GMC, além de 20 vans Sprinter e 10 kombis da frota de apoio.

curei pessoas dentro da Granero que tinham maior sensibilidade. Na verdade, o grande segredo nesse tipo de trabalho é ter calma, muita calma”. Todo o material é embalado em caixas de madeira de vários tamanhos e com revestimento interno. Muitas obras de arte precisam ser transportadas nas suas posições originais. “Não se pode deitar uma tela, por exemplo; ela precisa ser carregada na posição vertical”, explica. O transporte de uma

obra também exige caminhões-baú com ar-condicionado – a alteração de temperatura pode danificar o material, além de veículos com suspensão a ar, que evitam estragos provocados por buracos no asfalto.

Segundo Ana Lacerda, além de seguro, muitas vezes o carregamento de obra de arte recebe a companhia de uma escolta armada, como no caso do mais recente serviço prestado pela G-Arts, contratada para transportar as gigantescas obras de Amílcar de Castro, um dos principais nomes da arte contemporânea brasileira. As 113 obras do artista plástico saíram de Belo Horizonte (MG) para a Pinacoteca do Estado de São Paulo acompanhadas por batedores da Polícia Federal. Para transportar todo o acervo de Amílcar, de 84 toneladas, foram precisos quatro carretas abertas e mais um caminhão-baú. “São esculturas de ferro enormes, sendo que a maior delas, a ‘Gigante Dobrada’, pesa 11 toneladas”, diz.

ALFA - EQUIPAMENTOS LTDA.



- Plataformas eletrohidráulicas elevatórias e estacionárias.
- Capacidade de 300 kg a 2.500 kg.
- Distribuidores em todo o território nacional.

Fone: 0800-7715053



- EMPRESA ESPECIALIZADA NO SEGUIMENTO TRANSPORTE COM SOLUÇÕES AVANÇADAS EM SISTEMAS DE ADMINISTRAÇÃO E GERENCIAMENTO DE FROTA DE VEÍCULOS.
- DESENVOLVE CURSOS “IN COMPANY” PARA ÁREA DE TRANSPORTES
- REALIZA PLANEJAMENTO E AUDITORIA DE FROTAS DE VEÍCULOS
- DESENVOLVE SOFTWARES PARA:
 - ✓ CONTROLE DE CUSTOS OPERACIONAIS DE FROTAS DE VEÍCULOS - COI
 - ✓ ENTREGAS IMEDIATAS - ETI
 - ✓ SISTEMA DE ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS - SAF

PLAYSOMA Assessoria e Treinamento S/C Ltda.
Rua Assungui, 332 sala 04 - Vila Gumercindo
CEP. 04131-000 S.P. Fone / Fax (011) 5062-8406 / 5062-6530
e-mail: playsoma@playsoma.com.br
site: www.playsoma.com.br

NTC sob nova direção

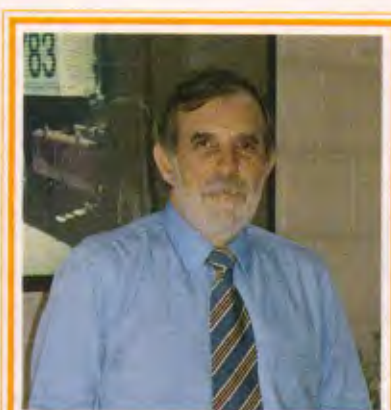
A Associação Nacional do Transporte de Carga está sendo presidida, desde o final de 2001, por Geraldo Vianna. Diante de cenários econômicos pouco favoráveis ao setor, o líder da entidade recém-empossado pretende valorizar e dar peso político ao setor e também unificar o trabalho das entidades representativas como forma de conquistar espaço na vida nacional

Carmen Lígia Torres

Geraldo Aguiar de Brito Vianna é o 11º presidente da Associação Nacional das Empresas de Transporte Rodoviário de Carga-NTC, entidade fundada em 1963 que reúne empresas de transporte rodoviário de carga de pequeno, médio e grande portes de todo o País.

Personagem conhecida no setor pela sua capacidade de articulação política, Vianna, 57 anos, dos quais cerca de 30 dedicados ao setor de transporte rodoviário, foi conduzido à presidência da NTC para o triênio 2002/2004 com missões importantes, impostas não apenas pela realidade econômica e social do País como também colocadas pelo seu próprio perfil profissional e pessoal que, apesar de conhecer profundamente as mazelas brasileiras, não deixa de acreditar em seu ideal, que, em suas palavras, se define em “construir um mundo melhor e, dentro dele, um espaço menos agressivo para o exercício de nossa atividade.”

Realista e otimista são dois adjetivos que cabem a Geraldo Vianna, ao mesmo tempo. Realista quando reconhece a crise de identidade e sustentabilidade pela qual passa a entidade que agora preside; realista, também, ao admitir o pequeno peso político do setor e que este fato colabora para que as reivindicações da classe de transportadores rodoviários sejam difíceis de serem negociadas; e, por fim, rea-



**Geraldo Vianna:
“Precisamos refletir
sobre as consequências
que a condução
do processo de
globalização tem
trazido ao País”**

lista quando pontua, claramente, o papel da entidade de ajudar as empresas em sua missão financeira, de dar lucros.

Por outro lado, o otimismo de Vianna fica patente quando acredita que as propostas ambiciosas que apresenta para o período de sua gestão conseguirão reverter o quadro, unificar institucionalmente todo o setor, ganhar projeção política, profissionalizar a entidade e, finalmente, se transformar em instrumento efetivo de colaboração para alavancar as empresas de transporte.

Para vencer seus desafios, Vianna

tem, já de antemão, a experiência não só como executivo dos transportes rodoviários – hoje ele é diretor-superintendente da ITD Transportes – mas também no exercício de cargos executivos e de consultoria não apenas na NTC, como também no Sindicato das Empresas de Transporte de Carga do Estado de São Paulo-Setcesp; Federação das Empresas de Transporte de Cargas do Estado de São Paulo-Fetcesp; Sindicato do Transporte de Carga do Rio de Janeiro-Sindicarga; Confederação Nacional dos Transportes-CNT; Serviço Social do Transporte e Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte-Sest/Senat, entre outros.

Seguindo a tradição da NTC, a eleição de Vianna foi consensual e sua gestão terá, como diz, “um sentido geral de continuidade, nunca de ruptura”. Mas, ressalva, “isso não me impede de exercer um juízo crítico a respeito da entidade e das muitas possibilidades que ela tem de ampliar e melhorar a sua atuação”.

Para o novo presidente da NTC, conseguir o peso político correspondente à importância do setor de transporte rodoviário de carga na vida econômica e social é vital para o êxito de sua gestão. “A este esforço de inserção política pretendo me dedicar pessoalmente, com a ajuda de quantos possam vir a somar neste sentido”, diz.

Geraldo Vianna acredita que a NTC tem um importante papel a desempenhar na conquista por espaço polí-

tico na vida institucional do País e que o caminho para chegar lá fortalecerá e recuperará identidade e a sustentabilidade da entidade.

Para ele, a entidade tem que ser reflexo da grandiosidade da atividade que, apesar da perda de 2% na participação da matriz de transporte em 2000 (dados do extinto Geipot), movimenta nada menos do que 60% das cargas do Brasil, o que significa aproximadamente 450 bilhões de toneladas/km/ano. E, por mais que a distribuição modal possa ser questionada, ela sempre será extremamente favorável aos transportadores rodoviários, pelo seu papel estratégico na movimentação das mercadorias em um país continental como o Brasil.

A convicção do atual presidente da NTC em seu estilo e em seu ideal é uma de suas grandes armas na luta pelas metas do programa, ratificado pelos associados na eleição. Mais que isto: parece ser a fonte de energia com a qual procurará superar os obstáculos.

Leia a seguir, as principais idéias de Geraldo Vianna.

MOMENTO ECONÔMICO, POLÍTICO E SOCIAL DO BRASIL

Frete internacional – A NTC enviou dois ofícios a Brasília em janeiro, sobre questões econômicas e sociais que afetam diretamente a atividade das empresas de transportes de cargas. O primeiro deles, em 15 de janeiro, busca a inserção de uma dívida que empresas argentinas têm com transportadoras, em torno de US\$ 20 milhões, em negociações comerciais entre governo brasileiro e governo argentino. O dinheiro devido às empresas de transporte brasileiras ficou retido desde a divulgação do plano econômico que tenta equilibrar a economia do vizinho de Continente. Cerca de 300 empresas que operam

transporte internacional foram afetadas pela suspensão do pagamento e pelo menos 100 delas, que operam exclusivamente com a Argentina, perderam totalmente o fôlego financeiro. Geraldo Vianna acredita que inserir o transporte rodoviário nas negociações das altas esferas governamentais é mais que lícito. "Um dos papéis dos governos é proteger sua população e suas empresas, administrando os aspectos diplomáticos e institucionais do problema sempre de maneira favorável ao país governado", diz.

Ainda sobre esta questão de transporte internacional, Vianna não desiste da inclusão do serviço de transporte na liberação de recursos da conta de adiantamentos para

Chegou o momento de rediscutir amplamente a posição do setor em relação à privatização e nacionalização, sobretudo quanto à atividade de transporte rodoviário de cargas

exportação (linha de ACC- Adiantamento de Contrato de Câmbio). "Quando prestamos serviços internacionais trazemos divisas para o País, como outros setores produtores que têm acesso a esta linha de financiamento."

Roubo de Carga – O segundo ofício que a NTC enviou à capital da República, em 22 de janeiro, solicita ao governo federal atenção para o fato de as últimas medidas de segurança anunciadas pelo governo federal e estadual de São Paulo não incluírem o combate ao roubo de carga no rol de prioridades para o combate à criminalidade. "O roubo de carga é um dos pilares do crime organizado, conforme está provado não apenas no Brasil (pela CPI – Comissão Parlamentar de Inquérito do narcotráfico e do roubo de cargas) como no mundo todo. É um equívoco imaginar que o rou-

bo de cargas, que causa malefícios a toda a Nação e não apenas aos transportadores, não está vinculado à criminalidade crescente a que assistimos, especialmente em São Paulo", diz Geraldo Vianna.

Dados do Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas do Estado de São Paulo – Setcesp indicaram um aumento do roubo de carga em 12,4% no período de janeiro a setembro de 2001 em relação a 2000. Em 2000, os prejuízos totais do Brasil com este tipo de crime chegaram a R\$ 500 milhões.

NACIONALIZAÇÃO VERSUS PRIVATIZAÇÃO

Geraldo Vianna acredita que chegou o momento de rediscutir amplamente a posição do setor em relação à privatização e a nacionalização, especialmente nas questões que tocam à atividade de transporte rodoviário de cargas. "Precisamos refletir sobre as conseqüências que a condução do processo de

globalização tem trazido ao País e analisar criticamente o que serve e o que não serve." Para ele, a experiência ensinou muito nestes anos todos e mostrou que não é possível o Estado abrir mão do papel de regulador, o que exige o estabelecimento de limites para a atuação de todos aqueles que estiverem na operação de uma concessão pública. O processo de concessão das rodovias, para ele, foi malfeito e beneficiou e continua beneficiando apenas os concessionários. "Como parte interessada, precisamos interferir e fazer valer nossa posição de usuários deste sistema."

DISCIPLINAMENTO DA ATIVIDADE

Geraldo Vianna promete continuar o empenho para conseguir as regras básicas para o exercício da atividade. Já esteve pessoalmente

em Brasília para saber como está o processo de instalação da Agência Nacional dos Transportes, órgão que deverá ter a atribuição de regulamentar o setor. Para as empresas de transporte, diz, o projeto de lei sobre a questão do deputado federal Seu Rosa, do Espírito Santo, quando aprovado, será um ponto de partida importante. "Não será o ideal, mas uma lei básica", diz, apoiando o texto atualmente em tramitação.

Em seu programa de gestão, Vianna não esquece da simplificação das normas técnicas e de segurança. "Há leis estaduais e municipais que burocratizam e inviabilizam, muitas vezes, a atividade."

UNIFICAÇÃO DAS ENTIDADES REPRESENTATIVAS

O trabalho pela unificação das entidades representativas também já começou. No primeiro mês do

ano, a agenda do presidente da NTC esteve congestionada para receber os representantes de outras entidades para conversar, negociar e encontrar caminhos para tratar de questões comuns que, na opinião de Geraldo Vianna, podem ser quantificadas como 90% das reivindicações de todas as entidades. "É preciso otimizar as estruturas que temos para não desperdiçar recursos, financeiros e de pessoal e, ainda, para não haver desgaste político", diz. "Para ganharmos peso político precisamos mostrar união e força empresarial, conquistadas com coerência e unificação nas proposições."

Ele admite as vaidades e outras questões que tradicionalmente emperram o trabalho conjunto. Mas, ao mesmo tempo, o momento econômico difícil contribui para que a solidariedade prevaleça. "A hora é de unir esforços, respeitando a identidade de cada entidade."

RENOVAÇÃO DA FROTA

Em relação à renovação da frota de caminhões, avaliada em 1,7 milhão de caminhões com idade média de 14 anos, Geraldo Vianna registra em seu programa de gestão a busca de alternativas para o financiamento de veículos novos, "associada a mecanismos de sucateamento dos veículos obsoletos", além da inspeção periódica.

QUALIDADE

Geraldo Vianna quer, também, que a NTC se transforme em uma espécie de certificadora de qualidade na prestação de serviços de transporte rodoviário de carga. Assim, ele acredita que a entidade oferecerá às empresas um efetivo diferencial de mercado reconhecido pelo cliente das transportadoras e, ao mesmo tempo, será engrandecida por este mesmo mercado.



TECNOLOGIA QUE ELEVA



PLATAFORMAS ELEVATÓRIAS DE CARGAS VEICULARES

• NOVOS MODELOS • LÍDER NA AMÉRICA LATINA
milhares de equipamentos em operação - rede de revenda nacional

MKS EQUIPAMENTOS HIDRÁULICOS LTDA.

Fone tronco: (11) 4789-3690 - Fax: (11) 4789-3689
E-mail: mks@marksell.com.br - Site: www.marksell.com.br

Blow Brake

SISTEMA DE RESFRIAMENTO DE FREIOS

VANTAGENS

- ▶ Desenho aerodinâmico que permite a saída equilibrada do ar alcançando 80Km por hora.
- ▶ Motor de corrente alternada (sem escovas) com inversor de corrente.
- ▶ Rolamentos blindados de alta rotação.
- ▶ Reduz a temperatura das lonas e limpa o pó abrasivo.
- ▶ Evita o superaquecimento e o empenamento dos tambores de freio.
- ▶ Aumenta a vida útil dos talões e pneus.
- ▶ Durabilidade do conjunto acima de 12.000 horas.
- ▶ Maior segurança nas frenagens.
- ▶ Instalação simples.
- ▶ Garantia de 12 meses.



CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

Informações Gerais
Carroça protendida em poliacrílica de alta resistência
Mangueira em PVC resistente a agentes químicos
Rotor turbina com diâmetro de 165mm

Motor
24/12 VCA com relâmpagos no manual diâmetro e tensão de 3400 rpm, com inversor de corrente contínua para alternada

Sistema eletrônico de controle
Direto (acionado simultaneamente com a ignição)
Sensorizado (acionado com a temperatura)
Transportado (acionado com luz de freio)
Identificação e localização por painel, por um LED fixo



REDUZA A TEMPERATURA E AUMENTE SEUS LUCROS

APLICAÇÕES

Ônibus Urbano
Ônibus Rodoviário
Micro-ônibus
Caminhões
Carretas

Ligue Agora

(11) 4534-1616

bilsan@bilsan.com.br
www.bilsan.com.br



Serviço de apoio prospera na costa

O mercado de atendimento às plataformas da Petrobras rende milhões de reais e é impulsionado pelo crescimento da produção petrolífera, que bateu novo recorde em janeiro deste ano

Gilberto Penha

Difícil imaginar um serviço cuja remuneração oscile entre US\$ 20 mil e US\$ 30 mil diários por embarcação. Denominado “serviço de apoio marítimo”, essa próspera atividade, ao longo da costa brasileira, envolve 135 embarcações *offshore* (de apoio marítimo), das quais 95 são estrangeiras e 40 nacionais. Noventa e cinco por cento da atividade de apoio marítimo no Brasil é prestada à Petrobras. Desde o início do ano a estatal promove licitações de 12 embarcações *offshore* a serem construídas em estaleiros do Rio de Janeiro, de Santa Catarina e de Santos, que representam investimento de US\$ 600 milhões e fazem parte da substituição da frota de 21 embarcações

estrangeiras em operação no País.

As empresas atuam numa faixa entre 10 milhas marítimas (cada milha corresponde a 1.852 m) e 150 milhas, a exemplo da bacia de Campos (RJ). “São operações *offshore* de alto risco”, frisa Rodrigo Faria Rodrigues, assessor da diretoria da Astromarítima.

A expansão da atividade de apoio marítimo ganhou impulso em agosto de 1998, quando a Agência Nacional do Petróleo assinou com a Petrobras 397 contratos de concessão da exploração (115), desenvolvimento (51), produção de petróleo e gás natural (231).

As companhias Maersk, dinamarquesa, Solstad e Farstad, norueguesas, executam serviços de apoio na bacia de Campos – um dos locais de maior concentração de plataformas petrolíferas em águas profundas do País. “Hoje, já se alcança 2 mil m de profundidade”, observa o engenheiro Ronaldo Mattos de Oliveira Lima, diretor-presidente da Astromarítima, que está prestes a disputar serviço de apoio em plataformas de águas profundas.

“Com a abertura do mercado – permitindo contratos com empresas estrangeiras para explorar petróleo em novos campos na plataforma continental –, a Astro vai expandir os negócios em Campos e outros locais”, aposta Luiz Régulo, superintendente jurídico, citando o progra-

ma da Petrobras, que prevê, brevemente, a operação em plataformas com até 3 mil m de profundidade.

O otimismo se justifica porque, em 10 de janeiro de 2002, a Petrobras bateu novo recorde de produção: 1,5 milhão de barris/dia. Campos produz 1,185 milhão de barris/dia, cerca de 80% da produção nacional de petróleo. Neste ano, a frota da Astro (de 21 embarcações) poderá crescer 50% se vencer duas concorrências (das quatro que participa com 16 concorrentes).

A Petrobras contrata empresas de apoio marítimo por um ano (ver quadro “*As filiadas da Abeam*”). A remuneração da taxa diária é paga em dólar ou real convertido.

SERVIÇOS DISTINTOS – As atividades de apoio marítimo envolvem atividades distintas, tais como: manuseio de âncoras; transporte de óleo, água, granel e cargas em geral; transporte de passageiros; reboque de plataformas; serviços geofísicos e geoquímicos, para combater derramamento de óleo no mar. Na primeira atividade, é preciso considerar que as plataformas petrolíferas estão ancoradas no fundo do mar. De tempo em tempo, há necessidade de movimentar as âncoras de 20 t. A Petrobras é quem determina o serviço. Um barco de apoio, manuseia linhas e cabos, e puxa um pouco a âncora para determinado lado, devido à localização do poço de petróleo. Segundo Régulo, as embarcações da Astro,



Plataforma semi-submersível atendido por embarcação de suprimento

AS FILIADAS DA ABEAM

A Associação Brasileira das Empresas de Apoio Marítimo (Abeam), sediada no Rio de Janeiro (RJ), reúne nove empresas (*) do setor de apoio marítimo às atividades de produção e exploração de hidrocarbonetos e minerais na plataforma continental brasileira. Estas empresas estão aptas a operar todos os tipos de embarcações utilizadas em serviços de apoio marítimo.

EMPRESAS	TIPOS DE SERVIÇO	EMBARCAÇÕES
ASTROMARÍTIMA	Supridor Rebocador e Supridor Reboque Portuário PSV (Platform Supply Vessel)	Astro Arraia, Astro Badejo, Astro Enchova, Astro Garoupa, Astro Pargo, Roncador, Robalo 1, Riachão, Satro 25, Marlin Dourado, Astro Guaricema, Astro Parati, Astro Ubarana, Astro Vermelho Mearim, Pindaré Astro Barracuda
CBO	Supridor Rebocador PSV	Carmem, Célia, Clarisse, Macaé, Maricá Magé CBO Campos, CBO Rio
CONSUB	Grewboat Supridor Utilitário Lancha	Ataláia, Capela, Norsul Paracuru, Parintins, Piracicaba Norsul Marabá, Norsul Marati Norsul Parnaíba, Norsul Própria Norsul Pindaré
DELBA	Mini Supridor Man Fibra Ótica Supridor	D'Ceclia, D'Georgiana, D'Isabella, D'Manoela D'Diana N.S. Candeias, N.S. Conceição, N.S. Loreto, Senhor do Bonfim
BRASFLEX	Supridor	Ana Beatriz
MARÍTIMA	Cisterna PSV	Ultratec II Scan Carrier
NORSKAN (**)	Rebocador	C-Trovão
TRICO	Mini Supridor	Lancha "Walker-I"

(*) A filiada Savelros Camuyrano não possui embarcação de apoio portuário.

(**) A Norskan Offshore é a nova razão social da Solstad.

Fonte: Abeam

com tripulação mínima de dez homens, são tripuladas conforme as normas de segurança estabelecidas pela Marinha do Brasil. As embarcações da Astro operam 24h/dia nas bacias de Campos, de Paracuru (CE) e de Natal (RN).

A segunda atividade leva em conta o abastecimento das plataformas, desde o transporte de peças, granel e cargas em geral, água, lama, óleo e cimento, até alimentos em contêineres.

Das 21 embarcações da Astro, 17 são *supply vessels* (barcos de suprimento) e quatro, rebocadores. A empresa oferece serviços de suprimento *off-shore* em plataformas petrolíferas nas bacias de Campos (base de apoio em Macaé, RJ), Paracuru e Natal. Os barcos de suprimento são abastecidos nos terminais da Petrobras de Macaé, Salvador, Aracaju, Paracuru e Natal. A maioria são terminais próprios da Petrobras e outros terminais portuários. A capacidade dos barcos varia de 1 mil t até 3 mil t. A Astro também atua na

rebocagem de navios na baía de São Marcos, em São Luís (MA).

A terceira atividade, o transporte de passageiros, consiste em levar às plataformas operários, técnicos, engenheiros, mecânicos, eletricitas e petroleiros. Esta é a única atividade de apoio da qual a Astro não participa.



Embarcação Astro Barracuda, tipo PSV (platform supply vessel), de grande capacidade, transporta suprimentos

A quarta atividade, reboque de plataformas, é realizado porque, eventualmente, é necessário o reposicionamento da plataforma, para perfurar ou explorar novo poço. Utiliza-se a embarcação especial AHTS (*anchor handling tug supply*), que significa reboque, manuseio de âncora e suprimento.

Construída na Noruega ou nos Estados Unidos, esta embarcação custa de US\$ 30 milhões a US\$ 40 milhões, dependendo da potência do motor, de 2.000 hp até 18.000 hp ou 20.000 hp. Os dois últimos motores servem águas profundas, cujas embarcações exigem maior potência, como as das companhias Maersk, Solstad e Fartad, operadoras em Campos.

A quinta atividade, serviços geofísicos e geoquímicos, dedica-se à pesquisa no mar para identificar hidrocarbonetos (compostos constituídos apenas por carbonos e hidrogênios). A embarcação Astro Ubarana, contratada pela Petrobras, realiza o serviço de prevenção de derramamento de óleo na Baía da Guanabara. É a primeira no País voltada exclusivamente a casos de poluição ambiental por vazamento de hidrocarbonetos. A embarcação está sendo operada com apoio da controlada IRC do Brasil (International Response Corporation do Brasil).

Renault-Nissan aposta no mercado de utilitários

A aliança Renault-Nissan, criada em 1999, inaugura a primeira fábrica conjunta e se posiciona para disputar o concorrido mercado brasileiro de veículos utilitários

A Renault, quinta colocada em vendas de veículos no mercado nacional, reforça sua posição no segmento de comerciais leves com a inauguração de uma fábrica conjunta com sua aliada japonesa Nissan em São José dos Pinhais, Paraná, onde serão montados inicialmente o furgão Renault Master e a picape Nissan Frontier. Instalada dentro do complexo Ayrton Senna da Renault, que também abriga a linha de montagem dos modelos Scenic e Clio e a fábrica de motores, a nova unidade industrial tem capacidade para produzir 50 mil veículos por ano e exigiu investimentos de US\$ 236 milhões. Com os utilitários de fabricação nacional, a Renault-Nissan dá continuidade à estratégia de expansão da Renault e de fortalecimento da empresa japonesa com o ingresso em um mercado que, em 2001, absorveu 205

mil veículos comerciais leves de um total de 1,57 milhão de veículos comercializados. A Renault atualmente detém 5,3% do mercado e pretende alcançar participação de 8% até o ano 2005.

Com o empreendimento, as duas montadoras permutam experiências e suprem necessidades mutuamente. A Renault aproveita a tecnologia 4x4 da Nissan e esta montadora, que é a terceira maior do Japão, se reforça com uma marca já conhecida no mercado brasileiro.

A linha de montagem do utilitário Master já entrou em operação e a produção da picape Frontier começa em maio. O ritmo de produção previsto é de 20 mil unidades por ano tanto para o Master como para a Frontier. No primeiro ano de funcionamento a produção será de 8.000 unidades. Está prevista ainda a produção local do utilitário Nissan Xterra

O lançamento do Master completa a linha de veículos utilitários oferecidos pela Renault, que também comercializa os furgões Trafic e o Kangoo Express, importados. Posicionado como um utilitário que oferece funcionalidade, baixo consumo de combustível e versatilidade, o modelo atende a compradores que necessitam de um veículo capaz de responder a numerosos tipos de uso.

O Master estará disponível com dois tipos de carroceria de base furgão, com dois comprimentos e duas alturas. A primeira versão é o Master 2.8D com capacidade de carga de 8 metros cúbicos, equipado com motor diesel aspirado.

A outra versão, Máster 2.8dTi, tem capacidade de 10,8 metros cúbicos e motor turbodiesel intercooler com injeção direta de combustível. Com seu desenho arrojado e robusto, o Master permite muitas possibilidades de adaptações comple-



Os utilitários da Renault-Nissan: picape Frontier ... e furgão Master, de grande porte, para usos múltiplos

mentares, para ambulância, frigorífico, oficina e outras aplicações.

A concepção do master dá prioridade à ergonomia, que incluiu a altura interna de 1,90 m, degrau de carregamento rebaixado, porta traseira autoclave, porta lateral de correr, comandos de fácil acesso e banco do motorista com regulagem de altura. Em relação à segurança, o veículo dispõe de freio a disco nas quatro rodas, grade tubular para proteger motorista e passageiros, e ABS e *air bag* opcionais.

O modelo local da picape Frontier vem na versão com cabine dupla e equipado com motor diesel turbointercooler adequado às características do veículo. A tecnologia utilizada na fabricação da Frontier no Brasil é a mesma encontrada nos atuais modelos importados.

PREÇOS COMPETITIVOS – A filosofia do grupo é de que, para sobreviver, uma empresa precisa contar com a motivação dos funcionários e resistir à tentação de vender produtos com prejuízo para conquistar fatia de mercado. Segundo Carlos Ghosn, presidente mundial da Nissan há dois anos, os modelos a serem produzidos no Brasil terão preços competitivos, mas com lucratividade para a empresa. “A estratégia de vender a preços baixos para ganhar participação de mercado é perigosa. Precisamos trabalhar com produtos lucrativos”, afirmou o executivo. “Além disso,



Carlos Ghosn comandou a revitalização da Nissan japonesa



Complexo Ayrton Senna, onde está instalada a fábrica da Renault-Nissan

vamos pouco a pouco construindo a marca com qualidade e confiabilidade”.

Ele acrescentou que hoje no Brasil é impossível ser lucrativo e competitivo com veículos importados, mas só com produção local. A opção por começar com veículos de grande porte é por causa da maior garantia de retorno do investimento. Para os próximos anos, a empresa prevê também a oferta de carros populares. Quanto à fabricação de ônibus no Brasil – veículo também produzido pela Renault na Europa – o presidente mundial do grupo, Louis Schweitzer, durante entrevista na inauguração da fábrica, assegurou que não está nos planos da empresa.

Sobre a escolha da picape Nissan para disputar o mercado local, quando outra montadora tinha desativado recentemente a produção desse tipo de veículo, Ghosn afirmou que é uma questão de decisão estratégica de cada empresa. “Também ninguém quis a aliança com a Nissan”, comparou. “Hoje, a empresa apresenta resultados muito positivos e seu potencial de



Robôs fazem a solda em 80 pontos da carroceria do Master

crescimento vai ser mostrado nos próximos anos”.

A aliança Renault-Nissan surgiu em 1999 quando a montadora francesa adquiriu 36,8% do capital da Nissan. A empresa japonesa tinha sofrido prejuízos anos seguidos e perdia participação de mercado, tanto local como mundial. Ghosn foi designado presidente da aliança e propôs um polêmico plano de reestruturação que inclui a demissão de 21 mil empregados e a venda de todos os negócios não ligados diretamente à produção de veículos. A empresa recuperou a rentabilidade sob seu comando e Ghosn, que é brasileiro, ganhou fama e se tornou ídolo no Japão e símbolo da mudança de cultura corporativa no país.

Caminhão GMC deixa o Brasil

A General Motors do Brasil, que já foi líder no mercado nacional de caminhões, decidiu desativar a produção e indenizar concessionários, sob a alegação de que estava perdendo dinheiro

Numa das primeiras decisões de 2002, a maior montadora mundial de veículos, a General Motors, decidiu desativar a produção de caminhões no Brasil, país onde nos anos 50 e 60 foi líder do segmento. O volume baixo de vendas, a falta de foco no produto, a dependência de peças e componentes importados – encarecendo a produção local – estão entre os principais motivos para o fim da linha GMC.

Os concessionários dos caminhões serão indenizados. Aos frotistas, resta sempre aquele consolo: a empresa garante a continuidade de fornecimento de peças de reposição, evidentemente, mas é uma solução pela metade, já que o veículo em si foi depreciado pela descontinuidade de produção.

Os caminhões da General Motors estavam entre os últimos no ranking de vendas, situação oposta à verificada nos anos 50 e 60, quando a

empresa chegou a deter a liderança do mercado brasileiro. Os tempos, claro, eram outros: o motor a gasolina predominava e a marca tinha tradição no negócio de veículos comerciais.

Com a escalada do motor movido a diesel, a General Motors foi ficando para trás. A Mercedes-Benz, com tradição na motorização diesel, passou a dominar o mercado, com gama maior de produtos e aplicações.

Por longos anos a GM se conformou com uma posição inexpressiva no mercado de caminhões no Brasil. Fazia o chamado “arroz com feijão”, ou seja, veículos sem incorporação de alta tecnologia, mas que tinham boa relação custo/benefício, notadamente para frotistas de serviços públicos, em que o valor residual – a chamada valorização do usado – não é um fator relevante.

Assim, a expressão, em quantidade, dos caminhões General Motors nas frotas dos transportadores profissionais nunca foi muito forte.

Em 1997, no entanto, a empresa decidiu investir pesado no negócio, ao inaugurar a fábrica de São José dos Campos, na beira da via Dutra, dedicada à montagem de caminhões GMC e picapes Chevrolet. Segundo informações da empresa à época, foram investidos na unidade

milhões. A capacidade da planta era de 20 mil caminhões por ano, mas a produção diária, nos últimos tempos, era de oito unidades – algo como 4 mil caminhões por ano.

Durante 2001 a GMC vendeu no mercado interno, entre caminhões nacionais e importados, um total de 3.970 unidades, ocupando 5,37% de participação. Foi a sétima classificada. Vendeu 20 mil caminhões a menos que a líder, a Mercedes-Benz (DaimlerChrysler). No ano de 2000, a GMC comercializou 3.124 veículos, ficando com 4,5% de participação e, também, no sétimo lugar.

Com a saída da GMC, o Brasil fica com nove montadoras de caminhões (por ordem de *market share*): Mercedes-Benz, Volkswagen, Ford, Scania, Iveco, Volvo, International, Agrale e Fiat.

No mercado brasileiro de caminhões um ponto percentual equivale a um faturamento de R\$ 50 milhões, em média. A saída da GMC deixa uma oportunidade de R\$ 250 milhões para os que ficam. É natural, portanto, que a disputa pela vaga deixada pela GMC será acirradíssima.

Uma marca que não esconde sua intenção de beliscar parte do que foi GMC é a novata International Caminhões do Brasil, instalada em Caxias do Sul, na serra gaúcha. Afinal, a International tem apenas 1% de participação e qualquer ganho é expressivo. Outra razão: oferece caminhões, sobretudo para o transporte de lixo, compatíveis aos disponíveis pela GMC.



Caminhão GMC 7-110 fabricado no Brasil, de 6,7 t um total de US\$ 100

Uma estratégia para herdar o espólio é oferecer, através de concessionários, serviços de assistência técnica aos usuários da GMC. “A rede precisa de tráfego, de serviço. A oportunidade é aproveitar a saída da marca. Além do serviço em si, ficamos perto do comprador, uma aproximação sempre útil para a abertura de novos negócios”, diz uma fonte ligada a International.

A Ford é outra candidata natural para herdar os clientes da GMC. Oferece caminhões com preços competitivos e talhados para aplicações assemelhadas aos oferecidos pela marca que deixou o Brasil. Outra razão forte para o assédio da Ford é o fato de, certamente, pretender retomar a vice-liderança do mercado que detinha até o ano 2000, quando foi ultrapassada pela Volkswagen.

Na nova classificação dos caminhões formulada pela Anfavea, a entidade que reúne as montadoras, a GMC ocupava quatro categorias – a dos caminhões semileves (3,5 a 6 t brutas), leves (6 a 10 t), médios (10 a 15 t) e semipesados. Nessa categoria está o caminhão-chassi com peso bruto total igual ou acima de 15 t com menos de 45 t de capacidade máxima de tração (cmt) e os cavalos-mecânicos com pbt de 15 t e peso bruto total combinado (pbtcc) abaixo de 40 t. A GMC só não abrangia os pesados, caminhões-chassis com pbt igual ou acima de 15 t e cmt acima de 45 t e cavalo-mecânico igual ou acima de 15

Um pouco de história

A General Motors esteve entre as primeiras montadoras a trazer caminhões ao Brasil. Na década de 20 já montava furgão de entregas urbanas com a maioria dos componentes básicos importados. Chevrolet Tigre, Gigante, Chevrolet Boca de Sapó, GMC equipado com o chamado motor marítimo, de zumbido inconfundível. Modelos de caminhões Chevrolet ou GMC estão nas fotos de memórias de muitas transportadoras, nos tempos heróicos, de estradas de terra e viagens intermináveis.

No ônibus, também, a marca Chevrolet foi uma das pioneiras. Da mesma forma, os álbuns de memórias das empresas – como a Empresa Gontijo mineira – registram a realidade de outrora, tempos em que a General Motors tinha foco

nos veículos comerciais.

A partir de 1957, com o incentivo para a produção local de veículos, a General Motors também esteve entre as pioneiras a aceitar o desafio. O Chevrolet Brasil, com um mapa do País ao lado do logotipo, ainda é um modelo clássico nas referências do setor de caminhões.

Se é fato que o passado compõe a história e o homem sem história certamente empobrece o espírito e sua evolução, viver do que passou é tropeçar na realidade.

Nesse sentido, a decisão da GM de fechar a linha de caminhões já era de se esperar.

Afinal, como os homens, as empresas, num presente de desafios, não podem viver apenas das glórias passadas.

t e pbtcc igual ou acima a 40 t.

Das marcas que competem no mercado, só a Mercedes-Benz e a Ford ocupam as cinco faixas.

A Volkswagen está em quatro, fora dos semileves, a Iveco também ocupa quatro, à exceção dos leves, enquanto a Scania e a International (semipesados e pesados) estão presentes em duas faixas. A Agrale ocupa duas faixas, semileves e leves. A Volvo é a única marca que frequenta só uma categoria, dos caminhões pesados.

O mercado é bastante dinâmico, competitivo. A globalização acelerou a redução de participantes. Na busca de escala, é natural que ocor-

ram alianças, fusões, aquisições, negócios, enfim, que tendem à concentração.

A entrada ou saída de marcas não é rotina. Antes da GMC, a última empresa a desativar sua produção no Brasil foi a

Iveco, em meados da década de 80. Posteriormente, na década seguinte, a marca decidiu voltar ao Brasil, iniciando recentemente a produção local, em Sete Lagoas (MG), com o modelo Daily. Já tornou oficial que vai montar também caminhões da linha pesada no Brasil, tarefa que cabia à filial da Argentina e revertida por causa da crise econômica que vive o país vizinho.

Analistas do mercado de caminhões não estranharam a decisão da GM de descontinuar a produção no Brasil, isto porque, principalmente nos Estados Unidos, sua matriz, de há muito perdeu o foco no negócio de veículos comerciais – caminhões e ônibus. Os observadores lembram, por exemplo, da venda da marca GM, há vários anos, de caminhões pesados, ao grupo sueco Volvo.

No Brasil, especificamente, a General Motors vem investindo pesadamente, mas na linha de automóveis e comerciais leves, onde a pretensão é tomar a liderança, hoje nas mãos da Fiat, que por sua vez destronou, em 2001, a Volkswagen. O foco no automóvel é forte, toma a atenção assim como os investimentos e, evidentemente, a prioridade.

VENDAS DE CAMINHÕES

	JAN/DEZ 2001	JAN/DEZ 2000	VARIAÇÃO (%)
Agrale	491	343	43,15
DaimlerChrysler	23.232	25.627	-9,35
Fiat	465	557	-16,52
Ford	13.108	11.951	9,68
General Motors	3.970	3.124	27,08
International	705	597	18,09
Iveco	4.453	4.037	10,30
Scania	5.428	5.335	1,74
Volkswagen	17.844	13.660	30,63
Volvo	4.209	4.032	4,39
Total	73.905	69.263	6,70

Fonte: Anfavea

Caminhão, doce caminhão

Casal atravessa 16 países das Américas a bordo de um caminhão-casa Scania, percorrendo 78,5 mil km de variados tipos de terreno em 376 dias, de um extremo do continente ao outro

Para mostrar a funcionalidade de sua rede de assistência técnica espalhada por quase todas as nações das Américas, a Scania resolveu patrocinar um casal comum a empreender um passeio pelo continente, a bordo de um caminhão da marca. Durante 376 dias, o empresário Manoel Barbosa Lopes Jr. e sua esposa Tanja Joy Schoner Lopes trocaram de lar: viajaram 78,5 mil km dentro de um verdadeiro caminhão-casa, montado sobre um chassi P94 CB 6x4 NZ 260. Com todas as facilidades de um lar (nesse caso, tem cerca de 16 m² de área útil), incluindo eletrodomésticos, ar-condicionado, Internet e outros equipamentos de telecomunicações, o caminhão atravessou total ou parcialmente 16 países. A empreitada ganhou o sugestivo nome de Projeto Caracol.

Além da Scania, o casal conse-

guiu patrocínio – financeiro ou material – de mais dez empresas, de vários segmentos. Para ajudar na realização da aventura, a rede de escola de idiomas Yázigi Internexus, por exemplo, não contribuiu com valores, mas com aulas de espanhol. A Multibrás, fábrica dos produtos da marca Brastemp forneceu eletrodomésticos. A Embratel, por sua vez, participou com um aparelho compacto de comunicação via satélite chamado Movsat Mini-V. A carroceria com isolamento térmico e acústico que equipou o caminhão-casa saiu da fábrica da Recrusul. Outras empresas que entraram no Projeto Caracol: América Seguros, YPF, Rede Transamérica de Comunicações, Madal, Nera Telecomunicações e Outgraphics Comunicação Visual.

O casal, que nunca havia feito algo do tipo, partiu do Memorial da América Latina, em São Paulo, em 12 de janeiro de 2001. Até a volta, um ano e 11 dias depois, só tiveram de fazer algumas dezenas de pequenos reparos no caminhão, sempre nas unidades de assistência da Scania espalhadas pelo percurso. Foram ocorrências como vazamento na mangueira de abastecimento de diesel; mau contato na bateria; correias soltas; e alguns maus conta-

tos na fiação elétrica.

“Não tivemos nenhum problema significativo, nem mecânico nem de outra natureza”, relata Lopes Jr., que dirigiu o veículo durante a maior parte do tempo nos mais variados tipos de terreno. “A experiência também mostrou que nosso caminhão é muito versátil”, afirma o gerente de marketing de produtos da Scania, José Henrique Senna.

Treze dias e 2,2 mil quilômetros após deixar o Memorial, em São Paulo, o casal alcançou Santana do Livramento (RS), na fronteira com Rivera, Uruguai. Deste ponto, foram na direção oeste, rumo à Argentina, com o objetivo de chegar ao extremo sul do continente americano, à Terra do Fogo. Na Argentina e no Chile, percorreram em média 190 km/dia. Após a Terra do Fogo, o roteiro de viagem do casal incluiu boa parte do território chileno e, em seguida, passagens pelo Peru e Equador (a Colômbia, onde são corriqueiros os conflitos militares, foi evitada pelo casal). “Em alguns vilarejos, o caminhão chamava muito a atenção e despertava curiosidade”, recorda-se Tanja, os olhos brilhando. No Equador, o casal embarcou o Scania em uma balsa, até Miami (EUA). Da costa leste norte-americana, avançaram em direção ao Canadá e, em seguida, ao Alasca. Depois, voltaram pela América Central, por locais inusitados em Honduras, Belize, Guatemala e Nicarágua, entre outros países. A entrada na América do Sul foi feita pela Venezuela.



Caminhão-casa passa diante do monte Rainer, EUA

ENCOMENDAS EXPRESSAS PARA O CENTRO-OESTE

 **MIRA**

URGENTE



ACERTE COM MIRA

- **Na estrutura:** O MIRA conta com uma super estrutura logística formada por 18 filiais, estrategicamente localizadas e mais de 1.000 colaboradores constantemente treinados.
- **Na tecnologia:** Frota própria com mais de 350 veículos, todos equipados com tecnologia de ponta.
- **Na especialidade:** No MIRA cada cliente é tratado como ÚNICO e um projeto específico é desenhado para cada operação.
- **Na qualidade:** A 1ª empresa do Centro-Oeste a conquistar o Certificado Internacional de Qualidade ISO 9001.

Agora, só falta você acertar o transporte da sua encomenda com o MIRA Transportes.

DDG.0800.11.MIRA
www.mira.com.br
(11) 229.0455



Transporte de Qualidade para o Centro-Oeste

O negócio 1001/Cometa

A fluminense Auto Viação 1001 passou a controlar a tradicional Viação Cometa, sediada em São Paulo. O empresário Jelson Antunes realiza um sonho: comandar a empresa-referência em ônibus

O que já era esperado, ocorreu. A Viação Cometa, referência no transporte de passageiros nos últimos 50 anos, tem novo controlador, Jelson da Costa Antunes, fundador da Auto Viação 1001, um ex-cobrador de ônibus aos 12 anos de idade e que chega aos 75 realizado.

A 1001 vinha empreendendo um ritmo oposto ao da Cometa. Enquanto a empresa do “seo” Jelson vinha em ritmo acelerado, oferecendo novos serviços e alinhada com um mercado competitivo, a Cometa via, com imobilidade, o tempo passar, o volume de passageiros cair e, em consequência, o valor de seu ativo diminuir.

No final de 2001 a família Mascioli, controladora da Cometa, viu uma luz: um dos dois sócios majoritários, Arthur Mascioli, comprou a parte do irmão, Felipe. “Com isso, Arthur ficou com 88% da empresa e pode tomar uma decisão que tinha em mente: negociar a Cometa”, diz uma fonte próxima.

Por conta disso, desde o início de 2002 o prédio central da Viação Co-

meta, na Vila Maria, na beirada da Via Dutra, em São Paulo, passou a ser freqüentado no dia-a-dia pelo pessoal da 1001, liderado pelo comandante, o ex-trocador, ex-mecânico, ex-eletricista que começou a vida nas garagens e, agora, controla

duas entre as maiores operadoras de ônibus rodoviários do País.

Somando a frota do grupo 1001 à da Cometa são cerca de 1,7 mil ônibus. O padrão do chassi é Scania, em ambas, mas há diferenças nas carrocerias: enquanto o grupo fluminense adota três marcas, Marcopolo, Busscar e Ciferal, a empresa paulista utiliza marca própria, CMA.

A Cometa desde sua fundação, pelo major da Aeronáutica italiana Tito Mascioli, falecido em 1996, pensadamente não ampliou o raio de atendimento dos ônibus além de 500 km. Imaginava-se que em algum

tempo, como ocorrera nos Estados Unidos, o Brasil teria poucos passageiros de ônibus acima dessa distância. Após mais de cinco décadas, a previsão do major Tito está se confirmando: o transporte aéreo vem tomando passageiros dos ônibus de longas dis-



As linhas da Cometa cobrem distâncias de até 500 km

tâncias. O usuário quer rapidez, sem dúvida. O ar é a mais curta distância entre dois pontos, ainda mais quando se tem uma rede rodoviária deficitária, como ocorre em boa parte do Brasil.

A Cometa sempre teve uma situação financeira invejável. Com efeito, na análise qualitativa de desempenho processada por As Miores do Transporte, o título de melhor foi uma constante na trajetória da empresa. Dos dez rankings publicados entre 1990/1999, foi melhor em seis ocasiões.

Alfinetada, muitas vezes, por praticar um extremo conservadorismo, consubstanciado em pragmático encolhimento no negócio de transporte, a empresa, nos últimos anos, fez poucas mudanças no seu maior símbolo, o ônibus. A modificação mais expressiva para os padrões da Cometa aproveitou a oportunidade determinada pela nova tecnologia adotada pela Scania, marca única utilizada pelo frotista desde 1961, para lançar uma nova carroceria. Ao lado de avanços – chapa lisa, vidro colado e ampla área envidraçada – persistiu o conservadorismo no design.



Sede e garagem da Viação Cometa em São Paulo

Ford quer a liderança em picapes a diesel



A expectativa da Ford, neste ano, é a de tornar-se líder do segmento de picapes a diesel no País, confirma Marcos Olsen, presidente da Abradif – Associação Brasileira dos Distribuidores Ford. Entre 1997 e 2000 a Ford liderou o segmento. “Mas no caso da Ranger (Ford), perdemos mercado para a S10 (GM)”, reconhece Olsen, atribuindo o avanço da S10, em 2001, ao seu motor diesel MWM, mais potente que o da Ranger.

Marcos Olsen explica que a Ford aguardou o desenvolvimento do novo motor International, para equipar a Ranger, com TGV (turbo de geometria variável), além de mudar

transmissão, disco e platô para reduzir 20% do esforço no pedal. “Esse motor de 2.8 litros, com turbodiesel *power stroke* (lançado em dezembro de 2001),

é considerado o melhor da categoria”, assegura, destacando 135 cv de potência e 38,2 kgfm de torque. Segundo Olsen, o nível de desempenho da nova Ranger supera o dos modelos Hilux (Toyota), com 3.0 l, 116 cv e 32.1 kgfm de torque, e S10 diesel (GM), motor de 2.8 l, com 132 cv e 34 kgfm.

Atual líder de vendas no varejo de comerciais leves (de 4 t a 10 t), com os modelos F-4000, F-350 e C-815, a Ford vendeu 7.062 unidades no ano passado, elevando sua participação de mercado para 28,5%, comparados com 27,7% de 2000 (6.522 unidades).

Pesados International já contam com Finame

A International Caminhões do Brasil teve o seu modelo pesado 9800, tração 6x4, homologado pelo BNDES, para beneficiar a clientela com recursos do Finame. Esta fonte de financiamento é utilizada pelo segmento de caminhões pesados, e representa 15% dos financiamentos do segmento. A modalidade passa a contribuir para o aumento das negociações, pois envolve

também o modelo 4700, que já atingiu o nível de nacionalização de componentes em março de 2001.

Os recursos do BNDES são provenientes do FAT – Fundo de Apoio ao Trabalhador, e financiam até 90% do veículo num prazo de até cinco anos, com carência de seis meses para o pagamento da primeira parcela do principal, a juros de TJLP e “spread” bancário.

Toledo do Brasil equipa terminais em Santos

A Toledo do Brasil está fornecendo balanças e sistemas de pesagem no valor de R\$ 1 milhão para equipar o novo terminal de exportação de soja das empresas Ferronorte e



Caramuru no porto de Santos. Este terminal intermodal (de soja e farelo de soja) será o maior da América Latina, com capacidade de armazenagem de 90 mil t. Será abastecido com grãos provenientes de Mato Grosso, Goiás e Mato Grosso do Sul.

As balanças e sistemas de pesagem Tolflux controlam o peso da carga em movimento na hora de carregar o navio, com capacidade para 3 mil t de grãos/hora. Na pesagem de vagões graneleiros, a nova solução está na balança instalada sob os trilhos e posicionada em

cima do depósito, onde o vagão será descarregado. É a primeira balança com 50 m de comprimento, e capacidade de pesar três vagões por vez. “Isto assegura velocidade ao processo de recebimento de grãos, pois no sistema vigente, em muitos armazéns no porto, ainda é preciso desconectar cada vagão, transportá-lo até a balança com um trator e depois levá-lo de volta ao comboio”, explica Luiz Morato, gerente de vendas. “A Ferronorte e a Caramuru pretendem aumentar em cerca de 50% as exportações de soja em 2002”, calcula.

MWM alcança 42% de participação de mercado

A MWM obteve, em dezembro de 2001, a marca dos 42% de participação no mercado de veículos comerciais, com motores diesel, produzidos no Mercosul. Neste período, sua participação compreendeu 54% em picapes médias, 94% em picapes grandes, 48% e 33% para caminhões leves e médios, respectiva-

mente, e 73% em ônibus.

Na média anual de 2001, a MWM também se manteve líder de mercado, com 30% de participação, de um total de 197 mil veículos comerciais diesel produzidos no Mercosul, o que representa cerca de 60 mil motores MWM fornecidos para a indústria automobilística.

Midas recicla pneus e protege meio ambiente



Pertencente ao grupo Vibrapar, a Midas Elastômeros do Brasil, de Itupeva (SP), iniciou sua operação industrial para reciclar 100% o pneu e transformá-lo em borracha regenerada. Segundo seus diretores João Deguirmedjian e Alexandre Malavazzi o que motivou a holding Vibrapar a investir nesse negócio foi a possibilidade de reciclar pneus inservíveis e, assim, possibilitar que a borracha regenerada seja reutilizada no mercado de artefatos.

A Midas quer contribuir para resolver o grave problema ecológico provocado por milhões de carcaças de pneus que afetam o meio ambiente nas cidades brasileiras. A operação absorverá como

matéria-prima as carcaças de pneus inservíveis, hoje jogadas em aterros e em mananciais, servindo de abrigo para mosquitos, e representando grande proble-

ma para as administrações municipais. De um total de 50 milhões de pneus novos produzidos por ano, apenas 40% são recauchutados.

A Resolução nº 258/99 do Conama (Conselho Nacional do Meio Ambiente) estabeleceu normas e prazos para que os pneus usados sejam destruídos pela indústria e pelos importadores. A norma determina que, a partir de 1º de janeiro de 2002, para cada quatro pneus novos fabricados ou importados, um deverá ser destruído. Esta proporção aumenta progressivamente até que, em 2005, para cada quatro pneus novos produzidos ou importados, cinco velhos terão de ser destruídos.

Seminário discute trânsito desumano

A necessidade de tratar com mais respeito os direitos do pedestre – projetando vias exclusivas para ele e para os ciclistas – foi tema do I Seminário Regional de Humanização do Trânsito e Transporte, em Araçatuba (SP).

Para o engenheiro Ricardo Teixeira, presidente do IHTT – Instituto de Humanização do Trânsito e Transporte, organizador do seminário, o País precisa humanizar seu trânsito, que mata cerca de 50 mil pessoas por ano.

Em 2001, importadores registraram queda de 28,3%

A Abeiva – Associação Brasileira das Empresas Importadoras de Veículos Automotores esperava desempenho mais alentador em 2001. As empresas filiadas à entidade fecharam o ano com a comercialização de 14.338 unidades, face ao acumulado de 2000, de 20.022 unidades, significando percentual de queda de 28,3%. Com a tendência de estabilização do dólar e da redução das taxas de juro, porém, os importadores prevêem alcançar 16 mil unidades neste ano.

O volume de 2001 sig-

nificou participação de 1,1% do mercado global interno; enquanto que, em 2000, essa participação atingiu 1,3%. Se considerado somente o mercado de importados, a Abeiva representou 7,9% no ano passado, e 9,6% em 2000. Excluindo-se os carros importados procedentes do Mercosul e do México, países beneficiados por alíquota de importação diferenciada, as filiadas da Abeiva responderam, em 2001, por 30% da importação total de 47.364 unidades; em 2000, a participação foi de 29,4%.

Franquia Bandag atende caminhões e ônibus

A Bandag lançou a franquia Bandag Truck Service (BTS) para atender a demanda dos caminhoneiros. A última pesquisa da empresa indicou a carência de centros de serviços às margens das grandes rodovias que oferecessem serviços integrados de manutenção com qualidade e garantia, num mesmo local.

A empresa planeja instalar 30 unidades BTS este ano e outras 50 em 2003. Desde o início de 2001 já estão em funcionamento 10 unidades, e mais 17 contratos foram assinados e se encontram em fase de implantação. Assim, dentro de dois meses, 27 novos BTS estarão atendendo praticamente todas as re-

giões brasileiras.

As franquias Bandag Truck Service oferecem serviços de alinhamento, balanceamento dinâmico, montagem e desmontagem de pneus, pintura de rodas, recapagem e venda de pneus novos. Os caminhoneiros que utilizam estes serviços recebem também orientação sobre manutenção adequada dos pneus e dicas para reduzir custos por quilômetro rodado.

Segundo Roberto Ducatti, diretor-presidente da Bandag do Brasil, “o conceito da rede de franquias BTS está baseado na prestação de serviços de reparos rápidos e de manutenção preventiva, com mão-de-obra especializada”.

Vidros blindados para caminhões



A AGP (American Glass Products), por meio da Tecno Blindagem, de Cotia (SP), está fornecendo vidros à prova de balas para veículos comerciais. “Este é um novo nicho de mercado”, constata Ângela Kurita, diretora corporativa da AGP do Brasil, acreditando que, em alguns anos, as grandes transportadoras terão suas frotas blindadas.

“Muitas seguradoras simplesmente se recusam a fazer seguro de cargas valiosas, que muitas vezes chegam a valer mais de R\$ 1 milhão”, ressalta Hélio Marques Moreira, proprietário da Tecno, no-

tando que a blindagem da cabine de um caminhão custa, em média, R\$ 40 mil. “Com o veículo blindado, o motorista estará seguro dentro da cabine e terá tempo para dar partida, caso seja abordado, protegendo a carga que, geralmente, tem valor superior ao da blindagem”, frisa a diretora da AGP.

Segundo o Setcesp – Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região, de janeiro a setembro de 2001 ocorreram 1.968 casos de roubo de cargas no Estado de São Paulo, com a média de 218,7 roubos/mês. Em 2000, a média foi de 190,7 roubos/mês. Em 2001, o prejuízo acumulado alcançou R\$ 164,7 milhões.

Kia Motors estima vender 12 mil veículos

Neste ano, a Kia Motors do Brasil estima vender 12 mil veículos, dos quais 6.500 vans Besta, 3.000 utilitários esportivos Sportage e 440 Sorrento, 1.200 caminhões leves Bongo K2700, 600 minivans Carens e 240 minivans Carnival. Em 2001, o volume da Kia representou queda de 35,8% em relação a 2000, quando bateu recorde de vendas, com 16.081 unidades.

A importadora fechou 2001 com a comerciali-

zação de 10.327 unidades, incluindo 6.099 vans Besta, 2.893 Sportage e 998 Bongo. “Tão logo a alta do dólar passou a influenciar as vendas de importados, a partir de abril de 2001, decidimos atuar no mercado brasileiro somente com utilitários, utilitários esportivos, minivans e caminhões leves”, afirmou José Luiz Gandini, presidente da Kia, acrescentando que, por ora, “deixamos de atuar com a linha de automóveis”.

ALL cria novo sistema de controle operacional

A ALL – América Latina Logística desenvolveu o Translogic, novo sistema operacional ferroviário, visando aumentar a qualidade dos servi-

ços logísticos prestados aos clientes e a racionalização do uso de recursos físicos. Com investimento de US\$ 6 milhões, o Translogic engloba diversos módulos, que sustentam a reengenharia de processos, e reestruturam a forma pela qual a empresa transporta cargas de um ponto a outro.

A entidade central do Translogic é o “pedido do cliente”. Antes, a empresa trabalhava exclusivamente com fornecimento de vagões vazios e carregados, sem que houvesse um claro acordo entre as partes quanto à performance operacional relacionada às entregas. Para melhorar a qualidade do serviço, a ALL se com-



promete com horários de entrega no momento da aceitação do pedido. Em 2002, esse será o principal indicador operacional da empresa.

Uma das inovações tecnológicas é o computador de bordo, em fase de implantação. Trata-se de um computador dedicado à segurança, informação do maquinista, simplificação operacional, melhoria na circulação e redução do consumo de combustível. Auxiliado pelo sistema GPS (Global Positioning System), o equipamento implementa funções de controle da circulação e permite aumentar a velocidade média do trem, agregando ainda informações na caixa preta do trem.

Ferronorte alia-se à BR para transportar combustíveis

A Ferronorte assinou com a BR Distribuidora contrato de venda de sua participação na base de combustíveis de Alto Taquari (MT). Com este contrato, a base que vem sendo construída com a Ipiranga, será duplicada, com entrega prevista para 2002. A Ferronorte irá transportar 70 mil m³ de combustíveis/mês (equiva-

lente a 56 mil t de carga), que atenderá a demanda da área de influência de Rondonópolis, Cuiabá e norte de Mato Grosso.

Responsáveis por cerca de 50% do mercado de combustíveis de Mato Grosso, as distribuidoras BR e Ipiranga vão operar o primeiro terminal ferroviário de combustíveis do estado.

Produção de carrocerias de ônibus cresceu apenas 1%

A estimativa dos fabricantes de carrocerias de ônibus era a de um crescimento entre 5% e 10% em 2001, mas o percentual atingiu apenas 1,01% sobre o volume produzido em 2000, segundo o presidente do Simefre – Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários, José Antônio Fernandes Martins. Do total fabricado no ano passado, 8.870 foram de ônibus urbanos, 5.350 rodoviários, 2.345 microônibus e 609 minimicros.

O setor faturou R\$ 1,4 bilhão no ano 2000 e estima faturamento de R\$ 1,8 bilhão para 2001. De janeiro a dezembro do

ano passado produziu 17.174 unidades, ante 17.001 em igual período do ano anterior.

O crescimento das carroçadoras no período se deve às exportações. De janeiro a dezembro de 2001 foram exportadas 6.119 unidades, resultando num crescimento de 26,63% sobre as 4.832 carrocerias exportadas em igual período do ano anterior. O mercado externo vem se mostrando o grande comprador, uma vez que o interno se retraiu. Em 2001 as vendas no mercado doméstico somaram 11.055 unidades – queda de 11% em relação às 12.169 carrocerias comercializadas em 2000.

Novos caminhões para coletar lixo em Porto Alegre



A International Caminhões do Brasil entregou 38 veículos à empresa PRT Prestação de Serviços, ao custo de R\$ 2,8 milhões, para serem utilizados no recolhimento de lixo em Porto Alegre (RS). Os caminhões 4700, de 16 t, na cor branca, foram equipados

com compactadores de lixo de 15 m³, para a coleta de 24 mil t de lixo/mês.

A frota Internacional da PRT, com motorização eletrônica, opera na remoção de lixo em bairros afastados da capital gaúcha como Restinga, Lami, Hípica e ilhas do Guaíba. O frotista pode efetuar a programação de velocidade máxima em cada veículo. Os serviços de manutenção da frota serão feitos pela Colmar, concessionária Internacional de Porto Alegre.

Sascar Celular localiza veículos em 30 segundos



A Tectran, do grupo Negresco, vem fazendo parcerias com seguradoras e operadoras de telefonia móvel para comercializar o Sascar Celular, sistema de segurança automotiva, que bloqueia, rastreia e localiza veículos em 30 segundos, e permite acionar dispositivo anti-sequestro. Diversas seguradoras já estão associadas ao novo sistema. Interessadas na redução de roubos e furtos de veículos, oferecem descontos nas apólices de seguros dos proprietários de veículos que instalam o

Sascar Celular. Em 1999, as empresas gastaram mais de R\$ 2 bilhões em sinistros, boa parte deles referentes a roubo e furto de veículos.

Segundo a Tectran, o Sascar Celular utiliza tecnologia TDMA e funciona ao alcance de qualquer operadora celular no País, sem restrições de sinais em ambientes fechados ou abertos. O aparelho elimina travas e alarmes e garante 96% de confiabilidade técnica. Como consequência, 87% dos veículos roubados ou furtados retornam intactos às mãos dos donos.

Instalado com todos os opcionais, o Sascar custa R\$ 798,00, e a manutenção mensal, R\$ 68,30. Estima-se que 390 mil veículos são roubados anualmente no Brasil, e apenas 20% recuperados.

ANTP faz 25 anos e debate o futuro do transporte

Para comemorar 25 anos de fundação, a ANTP – Associação Nacional de Transportes Públicos realizará, em 30 de junho, a Conferência Nacional sobre o Futuro do Transporte e Trânsito. Desde já, a entidade convoca sócios, amigos e técnicos dos setores público e privado, empresários e consultores para participarem do evento.

Os associados vão relatar sua contribuição para o desenvolvimento do trans-

porte e trânsito no País. Haverá mostra de produtos e serviços. Ocorrerá, ainda, um encontro com aqueles que contribuíram para a criação da ANTP, como os membros do primeiro conselho diretor: Plínio Oswald Assmann, Fernando Luiz Cumplido MacDowell da Costa, Jarbas Luiz Macedo Haag, José Carlos do Couto Vianna, Oliver Hossepian Salles de Lima, Roberto Vicchi e Rogério Belda.

Sambaíba ganha representação nacional dos retardadores Telma

O sistema de retardadores eletromagnéticos Telma, empresa de origem francesa, passa a ser representado, no Brasil, pela Sambaíba Telma do Brasil, divisão da Comercial Sambaíba de Veículos, uma das maiores concessionárias Mercedes-Benz do mercado, pertencente ao Grupo Belarmino.

A passagem da representação para a Sambaíba resultará na redução de até 25% no preço praticado para os retardadores até agora, devido ao tipo de venda e importação que a nova representante prevê - venda e importação direta ao cliente final.

“Além da comercialização direta, nossos custos fixos de representação são menores, o que permite a oferta de preços e formas de pagamento mais interessantes para o cliente”, diz Carlos Alberto da Fonseca, diretor da Sambaíba.

Item de segurança exi-

gido, por lei, em veículos de transporte pesado na Europa, os retardadores também devem entrar em regulamentação obrigatória no Brasil em pouco tempo, prevê Fonseca. “O movimento do mercado tem mostrado uma demanda crescente em relação ao produto, o que comprova a tendência de nossa legislação seguir a européia”, justifica. Ele acredita que, em 2 anos, este mercado atinja US\$ 10 milhões, distanciando-se em muito dos US\$ 1,5 milhão que gira atualmente.

A Telma já tem presença no País há cerca de 8 anos, em ônibus e caminhões de empresas como São Geraldo, Gontijo, Expresso de Prata, Intersul, Breda, Auto Viação Ouro Verde, Camargo Corrêa, Via Norte, entre outras. A expectativa é aumentar ainda mais a participação na frota brasileira de veículos comerciais, uma vez que

as vantagens de segurança e de redução de custo operacional trazidas pelo uso do retardador Telma têm convencido as empresas da importância e necessidade do investimento.

“Além da maior segurança nas operações, o retardador Telma aumenta a produtividade dos veículos, permitindo aumento das velocidades médias e menor custo de manutenção”, diz Fonseca.

Segundo ele, o retardador Telma evita o superaquecimento dos freios de serviço, na medida em que absorve até 80% da energia cinética de frenagem, reduz ao mínimo o risco de perda de eficiência dos freios, ao mesmo tempo que economiza tambores e lonas, e aumenta a durabilidade dos pneus e câmaras de ar.

João Luís Garcia, gerente de Produtos da Sambaíba, afirma que os retardadores Telma são

facilmente adaptados em quase todos os tipos de veículos comerciais. São instalados entre a caixa de transmissão e o diferencial, na linha de eixos cardans ou acoplados à caixa de mudanças.

“Há diversos modelos de retardadores, que são indicados de acordo com o tipo do veículo, características do trem de força e aplicação”, explica Garcia.

“Tanto a operação como a manutenção são muito simples”.

Além de prestar assistência técnica, a equipe da Sambaíba Telma promove treinamentos e oferece orientação aos usuários. A estrutura da empresa é composta por três áreas, sendo duas responsáveis pela comercialização e uma pelo suprimento e logística. Desta forma, a partir da sede, em São Paulo, pretende atender todo o território brasileiro.

Adenildo assume área de logística do Setcesp

Em janeiro, José Adenildo da Silva assumiu a presidência da Especialidade de Logística do Setcesp (Sindicato das Empresas de Transportes de Cargas do Estado de São Paulo), que reúne cerca de mil transportadoras. Anteriormente, José Adenildo presidiu a Aslog - Associação Brasileira de Logística, na

gestão 1998/2001.

Essa especialidade do Setcesp se propõe a divulgar, discutir, promover *workshops*, atualizar os associados (novas tecnologias) e apresentar projetos e *cases* relacionados com atividades logísticas, além de assuntos que envolvam a cadeia de abastecimento.

Software Globus ganha módulo de recursos humanos

A Rodotec-BGM integrou um novo módulo de recursos humanos ao Globus 4, última versão do software criado para gerenciar empresas de transporte de cargas e de passageiros. Entre as novas funções que o usuário pode utilizar no módulo RH estão: recrutamento e seleção, treinamento, medicina do trabalho, serviço social, se-

gurança do trabalho e portal de comunicação entre empresa e funcionário. Os usuários podem acessar o Globus 4 na web por meio de senha pessoal.

O software é composto por mais de 12 módulos totalmente integrados, divididos em administrativos e operacionais, que asseguram o controle sobre as áreas de atividade da empresa.

Cresce o movimento de passageiros nos aeroportos

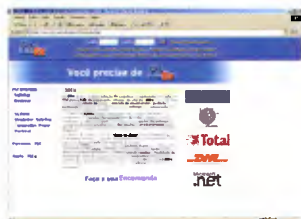
O movimento de passageiros nos principais aeroportos brasileiros aumentou 8,7% no ano passado, segundo a Infraero. O número de pousos e decolagens cresceu 2,7%. Em 2000, o crescimento foi de 8,2%.

No ano passado ocorreram 73,8 milhões de embarques e desembarques, acima dos 67,9 milhões de 2000. O transporte doméstico concentrou a maior parte do movimento (64,5 milhões) e registrou expansão de 11%, enquanto o total de passageiros internacionais

caiu 5%. O número de pousos e decolagens foi de 2,1 milhões, com crescimento de 3,2% nos vôos domésticos e queda de 4,7% no movimento internacional.

A Infraero e o Movimento Defesa São Paulo assinaram dia 7 de janeiro, na Assembléia Legislativa de São Paulo, um termo de compromisso a respeito das obras do Aeroporto Internacional de Congonhas, que envolve a construção do Edifício Garagem do Aeroporto e adequação do Terminal de Passageiros.

F2bex aproxima transportador e operadora logística



A Freedom2buy é uma empresa que presta serviços para soluções de pagamento pela Internet (www.f2b.com.br). O serviço F2bex oferece soluções para cobrança de pagamento e acordo com operador logístico às empresas usuárias de outros estados e usuárias locais.

Conforme Laurimar Machado de Souza, diretor executivo da empresa, o programa inova porque facilita transações de pagamento de pequenas transportadoras. Cita, como exemplo, uma empresa que não opera com

grandes volumes de mercadorias e, por isso, “não se justifica a contratação de operador logístico”. “Mas ela quer que a Variglog leve uma mercadoria sua a um destino distante”, explica, notando que a mesma não tem crédito com a Varig. “O atendimento a esse tipo de cliente é caro para as operadoras logísticas”, justifica.

Para participar basta se cadastrar na F2bex, abrir uma conta e fazer um depósito. “Assim, o pequeno empresário passa a ter crédito para ser usado com as operadoras logísticas Variglog, MS Express e Total Express”, diz.

No momento, a F2bex negocia a participação da DHL e da Vaspex.

Ripasa troca sistema de transporte

A operação logística entre a ALL – América Latina Logística, ferrovia que atua no Brasil e na Argentina, e a Ripasa S.A. Celulose e Papel, vai permitir a movimentação de 2.500 t de papel/mês das fábricas do interior de São Paulo até a sede de seus clientes, na Argentina.

Antes, a Ripasa transportava seus produtos para a Argentina (papéis A4, clichê e cartão) usando um mix, sendo 90% por via marítima e 10% por rodovia. “A logística desenvolvida pela ALL substituiu a parte marítima pelo transporte rodoviário”, salienta Marcos Bodean, gerente comercial da unidade internacional da ALL, notando que sua empresa utiliza sistema bimodal, o que implica a retirada das mercadorias das fábricas em caminhões, transporte dos produtos via ferro-

viária para a Argentina e distribuição final aos clientes, também pela via rodoviária.

O sistema propicia vantagens para a Ripasa, como redução de custos e frete competitivo. A diferença é repassada diretamente aos clientes, tornando-os competitivos no mercado em que atuam. A operação logística prevê maior agilidade nos procedimentos com documentação aduaneira. O desembaraço da carga e o lacre dos contêineres são realizados em Tatuí (SP), onde se localiza o terminal intermodal da ALL. Assim, abrevia-se o tempo gasto em Uruguaiana (RS), fronteira entre Brasil e Argentina, onde é feita a verificação do lacre. Dessa forma, a carga segue diretamente para o terminal ferroviário de Buenos Aires, onde é praticada a nacionalização.

Circuito de alta precisão para pneus

A primeira fase do Campo de Provas da Goodyear América Latina, ao lado de sua fábrica em Americana (SP), foi inaugurada em novembro. Com investimento acima de US\$ 2 milhões, o circuito, de alta precisão para testes de pneus, ocupará 382 mil m² e terá uma reta especial de 1.600 m de comprimento, com coeficiente de atrito aceito mundialmente. Isto significa que os

resultados obtidos nessa pista são os mesmos dos conseguidos nos campos de prova da Goodyear nos Estados Unidos, Luxemburgo e Japão.

Previsto para ser concluído em 2004, o projeto deverá consumir cerca de US\$ 10 milhões. O complexo propiciará maior agilidade aos testes, às pesquisas, ao desenvolvimento e avaliação de novos produtos para os mercados brasileiro e latino-americano.

Lubrificante Eaton para veículos leves



A Eaton – Divisão Transmissões, de Valinhos (SP), comercializa o óleo para câmbio SAE 80W-90 (n° 300880), lubrificante de veículos leves, considerando a capacidade volumétrica e o óleo especificado por modelo de caixa de câmbio.

Os modelos de caixa 240F/FS, 260F e 240V têm capacidade aproximada de 2,70 litros, 2,40 l e 3,50 l, respectivamente. As capacidades variam nos modelos CL-1905 / FSO 1305 (2,20 litros), CL-2215 / CL-2205 (2,20 l), CL-2615 / CL-2625 (3,50l), CL-2905 / FSO 2305 (3,50 l) e CL-3905 / FSO 4305 (4,50 l). O fabricante recomenda a verificação do lubrificante a cada 10 mil km, e a troca a cada 40 mil km.

Mais informações: Eaton – tel.: 0xx19-3881.9444

Guinchos hidráulicos retiram motores e movimentam cargas

Equipados com válvulas de sobrecarga, os guinchos hidráulicos Bovenau, para 500 kg, 1.000 kg, 2.000 kg e 3.000 kg, são indicados para retirada de motores, movimentação e levantamento de cargas diversas. De fácil manuseio, os modelos para 1.000 kg e 3.000 kg apresentam altura máxima de 1.850 mm e 1.950 mm, e comprimento do braço com prolongador aberto de 2.300 mm e 2.359 mm, respectivamente.

Conforme Cláudio Mazzi, diretor industrial, em ambientes agressivos, como instalações próximas ao mar, uma estrutura convencional, após seis meses de uso, acaba se corroendo. “Construídos em estruturas de aços patináveis, os guin-

chos hidráulicos Bovenau resistem à corrosão por muitos anos”, assegura Mazzi, enfatizando que a movimentação de um motor de 1.500 kg entorta

um guincho convencional. “Os nossos dispõem de válvula de sobrecarga que não permitem danificar o equipamento, além de salvar a integridade física dos operadores.”

São fornecidos com prolongador de três estágios, correntes e ganchos, rodas de ferro ou de poliuretano (opcional).

Mais informações: Bovenau – tel.: 0xx47-521.2291



Balancedora de rodas propicia autocalibração

O Balancer Box, da Eberlin, faz o balanceamento estático e dinâmico de rodas em pequenos utilitários como caminhonetes, picapes D-20, F-1000, F-250, vans Ducato e Sprinter. Dispõe de acionamento manual, o Balancer Box possui sistema de medição computadorizada de alta precisão e freio mecânico. Com tensão de alimentação de 110V ou 220V, a rotação de trabalho oscila de 60 rpm a 200 rpm.

Fábio Clemente, da área administrativa, frisa que o software, de última geração, indica, durante a montagem, “se a roda ou o pneu

apresentaram um lado mais pesado, e proporciona a autocalibração”. O balanceamento das rodas de alumínio pode ser feito em todas as posições possíveis de colocação de contrapesos.

Mais informações: Eberlin – tel.: 0xx19-3245.1947/2087 eberlin@eberlin.com.br



Chave de impacto para caminhão e feixe de molas

Pertencente à linha de aperto até uma polegada em $\frac{3}{4}$, a Chave Impacto 1817L, da Astro Pneumatic Tools, mostra-se útil à montagem de pneus de caminhões e feixe de molas. Conforme Omar Abdo Kalik, da área técnica, o modelo

1817L, com 2.200 libras, possui eixo longo (seis polegadas) e dois martelos (a chave convencional só tem um). Outra vantagem: garantia de um ano, o dobro da concorrência.

Mais informações: Astro Pneumatic – tel.: 0xx11-6424.0990



TM retoma os cálculos

A revista **Transporte Moderno**, que de longa data desenvolveu método de cálculo de custos operacionais de veículos, sobretudo caminhões, retoma a publicação das planilhas de custos, num momento oportuno, quando todo e qualquer gasto precisa estar sob severo controle.

As planilhas, que podem servir de subsídio para as empresas de transporte determinarem seus custos operacionais, são elaboradas por equipe de técnicos da Playsoma Assessoria e Treinamento, sob a coordenação do engenheiro e consultor Piero Di Sora, com larga experiência em custos de transporte. Ele enumera abaixo os componentes considerados para a apuração dos custos, define cada item e explica a forma como é feito o cálculo para chegar aos números finais.

Para compor as planilhas publicadas a partir des-

ta edição, **Transporte Moderno** selecionou oito modelos de veículos comerciais entre os mais vendidos, que poderão ser substituídos periodicamente. Os modelos apresentados abrangem quase todos os segmentos da nova classificação de veículos comerciais da Anfavea. Como base de cálculo, utilizaram-se preços de veículos novos praticados na cidade de São Paulo e o salário médio do motorista é o piso salarial da categoria, apurado pelo Setcesp.

Di Sora adverte que, apesar dos esforços de pesquisa, existe certo grau de imprecisão nos custos porque estes variam de acordo com as peculiaridades de uso de cada frota comercial. Além disso, os insumos apresentados devem ser usados apenas como parâmetros referenciais e comparados aos dados reais da empresa. Havendo similariedade é que poderão ser considerados os custos operacionais.



fator primordial na administração de uma frota de veículos, o controle de custos operacionais. Isto só será possível mediante a utilização de um bom sistema de controle de custos que possibilite medir o consumo e subsidiar ações gerenciais.

Na apuração do Custo Operacional da Frota devem ser considerados: os Custos Fixos, que independem da utilização dos veículos, e os Custos Variáveis, que variam conforme a utilização dos mesmos.

CUSTOS FIXOS

São considerados itens de Custos Fixos os que não dependem da quilometragem rodada pelo veículo e são constantes mês a mês – salvo variações de preços e salários – calculados em R\$/mês, como estão relacionados a seguir.

DEPRECIÇÃO OPERACIONAL

Representa a diminuição do valor de um bem (veículo) do ativo da empresa em virtude do desgaste normal decorrente do seu uso ou de outros fatores, como obsolescência.

A depreciação, portanto, é um custo que não se vê no dia-a-dia, mas é muito importante na sua atividade. Do ponto de vista gerencial, a depreciação pode ser imaginada como o capital que deveria ser reservado para reposição do veículo no final de sua vida útil.

O valor da depreciação será igual à diferença entre o valor do veículo novo e o seu valor residual, dividido pela sua vida útil econômica (em meses).

REMUNERAÇÃO DO CAPITAL

A remuneração do capital não é uma despesa, mas sim um custo de oportunidade. Isto é, ao se imobilizar o capital na compra de um ativo, como o veículo, a empresa está abrindo mão de investir esse capital em outro negócio que ela tem oportunidade de fazer, como, por exemplo, no mercado financeiro ou mesmo em outro tipo de investimento na própria empresa.

A base de cálculo deste item são o preço do veículo novo e um coeficiente de juros que leva em conta a vida útil, o valor residual e a taxa de juros da remuneração esperada do capital.

SALÁRIO DO MOTORISTA

Este item deve considerar o custo com salário, encargos sociais e benefícios. Para efeito de cálculo foi considerado o coeficiente de 1,76 correspondente ao salário mensal mais 76% de encargos sociais e benefícios sobre a folha de pagamento.

LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIGATÓRIO

São as despesas efetuadas mensalmente junto aos órgãos oficiais de trânsito visando à regularização do veículo e incluem as despesas com placas, IPVA, seguro obrigatório, honorário de despachante, etc. que devem ser divididas por 12 ao serem consideradas na planilha de cálculo.

SEGURO FACULTATIVO

Este custo considera o seguro total (contra colisão, roubo e incêndio) com franquia mínima. Calculado por companhias de seguro. Admite-se que a importância segurada seja igual ao valor ideal (preço do veículo novo). Sobre esse valor aplica-se o prêmio referência estabelecido pela seguradora para cada modelo. A maioria das empre-

sas não chega a realizar efetivamente o seguro total por considerá-lo muito oneroso.

DESPESAS ADMINISTRATIVAS

Corresponde à soma das parcelas: mão-de-obra administrativa, energia elétrica, água, telefone, material de escritório, aluguel, impostos, etc. e deve ser rateada para todos os veículos da frota. As despesas administrativas variam entre 10% e 20% do custo total (custo fixo mais custo variável). Para efeito de cálculo dos custos operacionais foi considerado o percentual de 10%.

CUSTOS VARIÁVEIS

São considerados itens de Custos Variáveis aqueles que variam de acordo com a quilometragem rodada pelo veículo (quanto mais o veículo roda, maior é o seu custo mensal), são calculados em R\$/Km e estão relacionados a seguir.

COMBUSTÍVEL

É calculado através da divisão do preço do litro (R\$/l) do combustível, pelo desempenho do veículo (km/l). Os consumos adotados resultaram de pesquisas entre os frotistas.

PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS

O custo dos pneus é calculado como se fosse uma depreciação por quilômetro em vez de tempo. Basta dividir o preço de um jogo de pneus (preço unitário do pneu vezes o número de pneus do veículo) pela vida útil em quilômetros dos pneus. Para considerar a recapagem, deve-se somar ao preço de cada pneu o preço de suas respectivas recapagens, multiplicando-se o resultado pelo número de pneus, para então dividi-lo pela vida útil dos pneus considerando as recapagens.

MANUTENÇÃO (Peças e Mão-de-Obra)

Corresponde aos valores apropriados mensalmente com mão-de-obra, peças e acessórios, aplicados pelas oficinas (próprias e/ou de terceiros) nos veículos da frota da empresa. Sendo assim, foi considerado para valor de custo médio mensal um percentual de 0,50% a 0,98% (varia conforme o modelo do veículo) sobre o valor total do veículo novo (investimento inicial) ao mês para uma quilometragem média rodada pelo veículo de 10.000 km/mês.

LUBRIFICANTE DO MOTOR

Este item é calculado multiplicando-se a capacidade do cárter (em litros) pelo preço do litro do óleo (R\$/l) e dividindo-se o resultado pela quilometragem de troca de óleo (recomendada pelo fabricante do veículo).

LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO

Para cálculo deste item multiplica-se o preço do litro do lubrificante pelas capacidades (em litros) da caixa de mudanças e do diferencial (eixo traseiro) e dividir o resultado pelo intervalo entre as trocas de óleo (recomendado pelo fabricante do veículo).

LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO

Este item é calculado a partir das despesas de uma lavagem completa realizada a cada 4.000 km rodados pelo veículo.

COMO AS PLANILHAS FORAM CALCULADAS

■ As oito planilhas publicadas na página seguinte têm como objetivo principal servir de subsídio aos técnicos e empresários de transporte na determinação dos custos operacionais da frota da empresa.

■ O conjunto de veículos apresentados abrange desde furgão até caminhões pesados, obedecendo à nova classificação de caminhões

(semileves, leves, médios, semipe-sados e pesados) da Anfavea.

■ Os custos operacionais variam bastante com as condições particulares de operação e a adequação do veículo ao tipo de trabalho. Apesar de todo o tipo de esforço de pesquisa, os dados estão sujeitos a razoável grau de imprecisão.

■ Os insumos utilizados constituem-se em parâmetros referenciais, devendo, portanto, ser comparados aos dados reais da empresa e da frota. Se houver similaridade em todos os parâmetros, e somente nesse caso é que poderão ser considerados os resultados dos custos operacionais apresentados. Caso contrário, é necessário ajustar os dados à realidade, recalculando os itens ajustados.

■ Cabe ressaltar que todos os veículos apresentados são novos. A vida útil do veículo deve ser revista, uma vez que a renovação da frota constitui-se em política da empresa e a vida útil dos pneus, novos ou não, deve ser adequada à sua real aplicação, uma vez que foram adotados dados conservadores.

BASE DE PREÇO PARA CÁLCULO DOS CUSTOS OPERACIONAIS

Os preços referem-se à cidade de São Paulo. O salário médio do motorista é baseado no piso salarial da categoria (Setcesp) e os custos operacionais de oficina de manutenção foram obtidos em levantamento realizado em várias empresas transportadoras. Os encargos sociais referem-se à média entre os encargos com aviso prévio trabalhado ou indenizado. O seguro de responsabilidade civil facultativo teve como importância segurada valores entre R\$ 45.000 e R\$ 162.000, dependendo do veículo e finalidade, os preços de óleo e da lavagem foram levantados em postos de serviços e os de pneus são relativos a preços no atacado. Os valores de licenciamento e seguro obrigatório foram obtidos de escritórios de despachantes. ■■

CUSTOS OPERACIONAIS

MERCEDES-BENZ SPRINTER FURGÃO 312 D 4.000 km RODADOS

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PARTIC. %
	R\$	R\$/km	
DEPRECIAÇÃO OPERACIONAL	558,50	0,1396	16,8
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	437,00	0,1093	13,2
SALÁRIO DO MOTORISTA	932,80	0,2332	28,1
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	108,17	0,0270	3,3
SEGURO FACULTATIVO	206,04	0,0515	6,2
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	301,35	0,0753	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	2543,86	0,6360	76,7
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	468,27	0,1171	14,1
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	85,29	0,0213	2,5
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	151,80	0,0380	4,6
LUBRIFICANTE DO MOTOR	28,37	0,0071	0,9
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	2,30	0,0006	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	35,00	0,0088	1,1
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	771,03	0,1928	23,3
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	3314,90	0,8287	100,0

MERCEDES-BENZ L-1620 8.000 km RODADOS

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PARTIC. %
	R\$	R\$/km	
DEPRECIAÇÃO OPERACIONAL	436,98	0,0546	8,1
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	622,69	0,0778	11,4
SALÁRIO DO MOTORISTA	932,80	0,1166	17,2
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	114,83	0,0144	2,1
SEGURO FACULTATIVO	314,33	0,0393	5,8
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	493,43	0,0617	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	2915,06	0,3644	53,7
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	1560,89	0,1951	28,8
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	196,00	0,0245	3,6
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	603,52	0,0754	11,1
LUBRIFICANTE DO MOTOR	66,07	0,0083	1,2
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	16,18	0,0020	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	70,00	0,0088	1,3
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	2512,66	0,3141	46,3
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	5427,72	0,6785	100,0

FORD C-4030 12.000 km RODADOS

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PARTIC. %
	R\$	R\$/km	
DEPRECIAÇÃO OPERACIONAL	433,04	0,0361	5,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	691,42	0,0576	8,0
SALÁRIO DO MOTORISTA	985,60	0,0821	11,4
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	123,58	0,0103	1,4
SEGURO FACULTATIVO	445,00	0,0371	5,1
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	788,92	0,0657	10,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	3467,55	0,2890	40,0
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	3633,10	0,3028	41,9
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	251,57	0,0210	2,9
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	854,40	0,0712	9,8
LUBRIFICANTE DO MOTOR	200,64	0,0167	2,3
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	30,80	0,0026	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	240,00	0,0200	2,8
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	5210,52	0,4342	60,0
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	8269,50	0,6891	100,0

VOLVO NH 12 380 10.000 km RODADOS

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PARTIC. %
	R\$	R\$/km	
DEPRECIAÇÃO OPERACIONAL	819,10	0,0819	8,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1266,06	0,1266	12,6
SALÁRIO DO MOTORISTA	985,60	0,0986	9,9
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	216,04	0,0216	2,2
SEGURO FACULTATIVO	814,84	0,0815	8,2
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	906,50	0,0906	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	5008,14	0,5008	50,2
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	3512,00	0,3512	35,2
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	232,30	0,0232	2,4
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	814,84	0,0815	8,2
LUBRIFICANTE DO MOTOR	182,40	0,0182	1,8
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	21,78	0,0022	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	200,00	0,0200	2,0
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	4963,31	0,4963	49,8
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	9971,45	0,9971	100,0

FORD F 4000 5.000 km RODADOS

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PARTIC. %
	R\$	R\$/km	
DEPRECIAÇÃO OPERACIONAL	264,57	0,0529	8,1
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	353,83	0,0708	10,8
SALÁRIO DO MOTORISTA	932,80	0,1866	28,5
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	67,33	0,0135	2,1
SEGURO FACULTATIVO	161,33	0,0323	4,9
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	297,10	0,0594	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	2076,97	0,4154	63,5
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	756,90	0,1514	23,2
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	134,32	0,0269	4,1
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	176,00	0,0352	5,4
LUBRIFICANTE DO MOTOR	39,90	0,0080	1,2
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	8,98	0,0018	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	75,00	0,0150	2,3
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	1191,10	0,2382	36,5
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	3268,06	0,6536	100,0

VOLKSWAGEN 8150 8.000 km RODADOS

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PARTIC. %
	R\$	R\$/km	
DEPRECIAÇÃO OPERACIONAL	266,10	0,0333	5,9
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	389,04	0,0486	8,6
SALÁRIO DO MOTORISTA	932,80	0,1166	20,7
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	76,37	0,0095	1,7
SEGURO FACULTATIVO	196,39	0,0245	4,4
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	410,00	0,0512	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	2270,70	0,2838	50,4
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	1463,33	0,1829	32,4
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	173,40	0,0217	3,9
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	401,66	0,0502	8,9
LUBRIFICANTE DO MOTOR	54,72	0,0068	1,2
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	6,16	0,0008	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	140,00	0,0175	3,1
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	2239,27	0,2799	49,7
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	4509,98	0,5637	100,0

MERCEDES-BENZ 1938-S 12.000 km RODADOS

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PARTIC. %
	R\$	R\$/km	
DEPRECIAÇÃO OPERACIONAL	686,46	0,0572	7,4
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1072,09	0,0893	11,6
SALÁRIO DO MOTORISTA	985,60	0,0821	10,7
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	184,83	0,0154	1,7
SEGURO FACULTATIVO	690,00	0,0575	7,5
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	685,50	0,0571	6,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	4304,48	0,3587	47,0
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	2195,00	0,2744	36,0
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	192,98	0,0241	3,2
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	552,00	0,069	9,0
LUBRIFICANTE DO MOTOR	119,57	0,0149	2,0
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	16,49	0,0021	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	160,00	0,0200	2,5
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	3236,05	0,4045	53,0
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	7540,53	0,6322	100,0

SCANIA T114 GA 360 10.000 km RODADOS

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PARTIC. %
	R\$	R\$/km	
DEPRECIAÇÃO OPERACIONAL	694,43	0,0694	7,8
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1083,74	0,1084	12,1
SALÁRIO DO MOTORISTA	985,60	0,0986	11,0
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	186,71	0,0187	2,1
SEGURO FACULTATIVO	697,50	0,0698	7,8
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	811,74	0,0812	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	4459,72	0,4460	49,9
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	3135,71	0,3136	35,0
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	232,30	0,0232	2,6
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	809,10	0,0809	9,1
LUBRIFICANTE DO MOTOR	76,00	0,0076	0,9
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	16,33	0,0016	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	200,00	0,0200	2,3
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	4469,44	0,4469	50,1
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	8929,16	0,8929	100,0

INDICADORES & MERCADO

Preços de veículos novos e usados (em R\$)

Os preços refletem a média das cotações obtidas em pesquisa realizada pela Molicar Book em cerca de 400 pontos de venda na Grande São Paulo, no período de 7 a 14 de janeiro de 2002

CAMINHÕES NOVOS		CAMINHÕES USADOS				
AGRALE	OKM Máx	AGRALE	1998 Máx	1997 Máx	1996 Máx	1995 Máx
1600D-RS/RD	-	1600D-RS/RD	-	-	-	-
1800D-RS/RD	-	1800D-RS/RD	-	-	-	-
4500D-RS/RD	-	4500D-RS/RD	-	16.315	15.500	14.300
5000D-RS/RD	-	5000D-RS/RD	-	16.642	15.810	14.586
7000DX/D	44.000	7000DX/D	-	-	17.825	16.445
7500TDX/TD	46.000	7500TDX/TD	-	-	20.150	18.590
8500T	48.000	8500T	25.488	22.248	-	-
CHEVROLET	OKM máx	CHEVROLET	1998 máx	1997 máx	1996 máx	1995 máx
6.000/D-40	-	6.000/D-40	-	-	24.781	24.200
12.000/11.000	-	12.000/11.000	-	-	27.259	26.620
14.000/13.000	-	14.000/13.000	-	-	29.737	29.040
FORD	OKM máx	FORD	1998 máx	1997 máx	1996 máx	1995 máx
C-814	-	C-814	-	30.500	26.500	-
C-1215	-	C-1215	-	36.600	33.000	29.600
C-1218	-	C-1218	-	-	-	-
C-1415	-	C-1415	43.230	40.260	36.300	32.560
C-1422 C-1419	-	C-1422 C-1419	-	44.652	40.260	36.112
C-1617 C-1615	69.200	C-1617 C-1615	-	45.750	41.250	37.000
C-1622 C-1619 C-1618	78.600	C-1622 C-1619 C-1618	-	46.848	42.240	37.888
C-2630 C-2324 C-2218	107.000	C-2630 C-2324 C-2218	58.164	48.312	43.560	39.072
C-2425 C-2422 C-2322 C-2319	94.400	C-2425 C-2422 C-2322 C-2319	-	49.410	44.220	39.664
C-3224	-	C-3224	-	50.508	45.540	40.848
C-3530	-	C-3530	-	51.240	46.200	41.440
C-4030	-	C-4030	-	53.070	47.850	42.861
F-350	42.600	F-350	32.110	-	-	-
F-4000(N.S)/F-4000TB/F-4000	44.000	F-4000(N.S)/F-4000TB/F-4000	33.462	31.600	28.300	27.000
F-12000 F-11000	-	F-12000 F-11000	-	34.760	31.130	29.700
F-14000 HD/F-14000	-	F-14000 HD/F-14000	-	36.340	32.828	31.320
F-22000	-	F-22000	-	-	-	-
GMC	OKM máx	GMC	1998 máx	1997 máx	1996 máx	1995 máx
5-90	-	5-90	27.870	-	-	-
6-100	37.600	6-100	28.152	25.900	23.828	-
6-150	42.000	6-150	29.440	27.085	25.026	-
7-110	42.600	7-110	31.280	28.778	26.475	-
12-170	57.500	12-170	37.800	34.020	30.618	-
14-190	64.000	14-190	41.400	37.260	33.534	-
15-190	-	15-190	51.678	46.510	-	-
16-220	68.500	16-220	42.504	37.404	32.915	-
IVECO-FIAT	OKM máx	IVECO-FIAT	1998 máx	1997 máx	1996 máx	1995 máx
DAILY CHASSI 35.10	41.000	DAILY CHASSI 35.10	27.200	24.800	-	-
DAILY CHASSI 49.12/49.10	43.400	DAILY CHASSI 49.12/49.10	28.560	26.040	-	-
DAILY FURGÃO 35.10	52.200	DAILY FURGÃO 35.10	34.800	32.000	-	-
DAILY FURGÃO 49.12/49.10	54.800	DAILY FURGÃO 49.12/49.10	36.540	33.600	-	-
EUROCARGO 150-E18	-	EUROCARGO 150-E18	42.136	37.352	-	-
EUROCARGO 160-E21	76.200	EUROCARGO 160-E21	45.800	-	-	-
EUROTECH MP 450-E37	123.200	EUROTECH MP 450-E37	68.800	-	-	-
EUROTRAKKER MP 450-E37	-	EUROTRAKKER MP 450-E37	55.040	-	-	-
MERCEDES-BENZ	OKM máx	MERCEDES-BENZ	1998 máx	1997 máx	1996 máx	1995 máx
1214-C/1214/1414/1114	-	1214-C/1214/1414/1114	-	45.000	-	-
1418/1218	72.000	1418/1218	-	-	48.384	47.376
1718/1714	83.000	1718/1714	-	-	51.062	50.041
1723/1721-S	-	1723/1721-S	-	60.953	58.514	57.295
2038-S (Import.)	-	2038-S (Import.)	-	62.010	59.530	-
2418	-	2418	64.000	61.056	58.614	57.393
2638/S (Import.)	-	2638/S (Import.)	-	69.165	66.398	-
L710/L709/L708	-	L710/L709/L708	-	-	32.800	31.600
L914/L712/L912	-	L914/L712/L912	-	-	34.768	33.496
L1214/L1114	-	L1214/L1114	-	-	43.200	42.300
L1218/L1118	62.800	L1218/L1118	-	47.700	45.792	44.838
L1414/L1314	-	L1414/L1314	-	-	-	-

INDICADORES & MERCADO

Preços de veículos novos e usados (em R\$)

CAMINHÕES NOVOS		CAMINHÕES USADOS					
	OKM máx		1998 máx	1997 máx	1996 máx	1995 máx	
MERCEDES-BENZ		MERCEDES-BENZ					
L1418	70.600	L1418	-	50.400	48.384	47.376	
L1319/L1318	-	L1319/L1318	-	-	-	-	
L1614/L1514	-	L1614/L1514	-	-	-	-	
L1620/L1618/L1518	82.000	L1620/L1618/L1518	-	-	52.272	51.183	
L1630/L1625/L1621/L1520/L1519	-	L1630/L1625/L1621/L1520/L1519	-	-	-	-	
L2314/L2214	-	L2314/L2214	-	-	-	-	
L2318/L2217	-	L2318/L2217	-	59.400	57.024	55.836	
L2220	-	L2220	-	-	-	-	
L2635/L2325/L2225	-	L2635/L2325/L2225	-	-	58.320	57.105	
LS1625/LS1520	-	LS1625/LS1520	-	-	-	-	
LS1630/LS1525/LS1524	-	LS1630/LS1525/LS1524	-	60.750	58.320	55.075	
LS1935/LS1934/LS1933	-	LS1935/LS1934/LS1933	-	73.500	68.200	64.000	
LS1938/LS1941	123.000	LS1938/LS1941	86.000	67.620	62.744	58.880	
LS2635	-	LS2635	-	74.382	70.246	66.560	
NAVISTAR		NAVISTAR					
INTERNATIONAL 4700	-	INTERNATIONAL 4700	51.500	-	-	-	
SCANIA		SCANIA					
P-93 (H-4x2) (Import.)	-	P-93 (H-4x2) (Import.)	-	63.750	61.030	59.075	
P-94 (CB-6x4 NZ)	147.000	P-94 (CB-6x4 NZ)	85.000	-	-	-	
P-94 (DB-4x2 NZ)	105.500	P-94 (DB-4x2 NZ)	68.000	-	-	-	
P-94 (DB-6x2 NA)	134.000	P-94 (DB-6x2 NA)	78.000	-	-	-	
P-94 (GA-4x2 NZ)	111.500	P-94 (GA-4x2 NZ)	69.000	-	-	-	
P-114 (CA-6x4 NZ)	-	P-114 (CA-6x4 NZ)	89.300	-	-	-	
P-114 (CB-6x4 NZ)	-	P-114 (CB-6x4 NZ)	88.350	-	-	-	
P-124 (CA-6x4 NZ)	159.500	P-124 (CA-6x4 NZ)	94.000	-	-	-	
P-124 (CB-6x4 NZ)	158.000	P-124 (CB-6x4 NZ)	93.000	-	-	-	
R-114 (GA/GB-4x2 NZ)	-	R-114 (GA/GB-4x2 NZ)	83.160	-	-	-	
R-124 (GA/GB-4x2 NZ)	147.500	R-124 (GA/GB-4x2 NZ)	92.400	-	-	-	
R-124 (GA-6x4 NZ)	165.000	R-124 (GA-6x4 NZ)	101.200	-	-	-	
R-124 (LA-4x2 NA)	153.000	R-124 (LA-4x2 NA)	95.040	-	-	-	
R-124 (LA-6x2 NA)	162.000	R-124 (LA-6x2 NA)	103.840	-	-	-	
T-114 (GA/GB-4x2 NZ)	-	T-114 (GA/GB-4x2 NZ)	83.635	-	-	-	
T-124 (LA-4x2 NA)	169.320	T-124 (LA-4x2 NA)	98.736	-	-	-	
T-124 (GA/GB-4x2 NZ)	-	T-124 (GA/GB-4x2 NZ)	90.552	-	-	-	
T-124 (GA-6x4 NZ)	150.450	T-124 (GA-6x4 NZ)	94.248	-	-	-	
R-113 R-112 (H/HS/HW-4x2)	-	R-113 R-112 (H/HS/HW-4x2)	-	75.750	72.518	70.195	
T-113 T-112 (H/HS/HW-4x2)	-	T-113 T-112 (H/HS/HW-4x2)	-	-	-	-	
R-143 R-142 (H/HS/HW-4x2)	-	R-143 R-142 (H/HS/HW-4x2)	-	-	77.544	75.060	
T-143 T-142 (H/HS/HW-4x2)	-	T-143 T-142 (H/HS/HW-4x2)	-	-	80.416	77.840	
R-113 R-112 (E/ES/EW-6x4)	-	R-113 R-112 (E/ES/EW-6x4)	-	77.250	73.954	71.585	
T-113 T-112 (E/ES/EW-6x4)	-	T-113 T-112 (E/ES/EW-6x4)	-	79.500	76.108	73.670	
R-143 R-142 (E/ES/EW-6x4)	-	R-143 R-142 (E/ES/EW-6x4)	-	-	86.160	83.400	
T-143 T-142 (E/ES/EW-6x4)	-	T-143 T-142 (E/ES/EW-6x4)	-	-	-	-	
VOLKSWAGEN		VOLKSWAGEN					
8.140/L-80/8.100/7.110S	-	8.140/L-80/8.100/7.110S	-	-	-	-	
12.140/11.140	-	12.140/11.140	-	-	-	-	
12.170BT	-	12.170BT	38.000	36.000	-	-	
14.150/14.140	-	14.150/14.140	-	-	-	-	
14.170BT	-	14.170BT	47.120	44.640	-	-	
14.220/14.210/14.200	-	14.220/14.210/14.200	-	-	-	-	
16.170/16.210	-	16.170/16.210	-	-	-	41.000	
16.170BT	-	16.170BT	51.300	48.600	44.544	42.017	
16.300/16.220/16.210H	-	16.300/16.220/16.210H	54.036	51.120	49.416	46.576	
35.300	-	35.300	64.600	61.200	55.019	51.824	
VOLVO		VOLVO					
FH-12 (H-4x2) (Import.)	-	FH-12 (H-4x2) (Import.)	-	-	76.108	73.670	
FH-12 GLOBETROTTER (4x2)	208.000	FH-12 GLOBETROTTER (4x2)	-	-	-	-	
NL-10/N-10 (H/XH-4x2/6x2)	-	NL-10/N-10 (H/XH-4x2/6x2)	-	-	-	-	
NL-10 EDC GOLD/EDC (4x2/6x2)	-	NL-10 EDC GOLD/EDC (4x2/6x2)	74.800	67.059	-	-	
NL-12/N-12 (H/XH-4x2/6x2)	-	NL-12/N-12 (H/XH-4x2/6x2)	-	-	-	52.000	
NL-12 EDC GOLD/EDC (4x2/6x2)	-	NL-12 EDC GOLD/EDC (4x2/6x2)	-	77.537	-	-	
NL-10 EDC/NL-10/N-10 (XHT-6x4)	-	NL-10 EDC/NL-10/N-10 (XHT-6x4)	-	74.860	66.500	52.000	
NL-12/N-12 (XHT-6x4)	-	NL-12/N-12 (XHT-6x4)	-	-	-	54.080	

INDICADORES & MERCADO

Preços de veículos novos e usados (em R\$)

CAMINHÕES NOVOS		CAMINHÕES USADOS				
VOLVO	0KM máx	VOLVO	1998 máx	1997 máx	1996 máx	1995 máx
NL-12 EDC GOLD/EDC (6x4)	-	NL-12 EDC GOLD/EDC (6x4)	93.280	83.528	64.903	-
CARRETAS		CARRETAS				
	0KM máx		1998 máx	1997 máx	1996 máx	1995 máx
BASCULANTE (3 Eixos)	33.300	BASCULANTE (3 Eixos)	21.050	18.524	16.486	14.673
CARGA SECA (2 Eixos)	20.700	CARGA SECA (2 Eixos)	12.341	10.860	9.774	8.796
CARGA SECA (3 Eixos)	23.000	CARGA SECA (3 Eixos)	13.712	12.341	11.106	9.996
FURGÃO ALUMÍNIO (2 Eixos)	31.350	FURGÃO ALUMÍNIO (2 Eixos)	19.863	17.877	16.089	14.561
FURGÃO ALUMÍNIO (3 Eixos)	33.000	FURGÃO ALUMÍNIO (3 Eixos)	21.384	19.246	17.321	15.589
FURGÃO FRIGORÍFICO (3 Eixos)	130.500	FURGÃO FRIGORÍFICO (3 Eixos)	75.082	63.819	54.246	48.822
FURGÃO ISOTÉRMICO (3 Eixos)	68.000	FURGÃO ISOTÉRMICO (3 Eixos)	41.888	36.024	31.701	28.531
FURGÃO LONADO (2 Eixos)	33.840	FURGÃO LONADO (2 Eixos)	21.441	19.297	17.367	15.631
FURGÃO LONADO (3 Eixos)	36.000	FURGÃO LONADO (3 Eixos)	21.542	19.388	17.449	15.704
GRANELEIRA (2 Eixos)	22.100	GRANELEIRA (2 Eixos)	14.062	12.375	11.137	10.024
GRANELEIRA (3 Eixos)	26.000	GRANELEIRA (3 Eixos)	16.544	14.890	13.401	12.061
TANQUE CARGA MISTA (3 Eixos)	36.500	TANQUE CARGA MISTA (3 Eixos)	23.184	20.866	18.362	16.526
ÔNIBUS		ÔNIBUS				
	0KM máx		1998 máx	1997 máx	1996 máx	1995 máx
AGRALE MA 7.0 (Urbano)	-	AGRALE MA 7.0 (Urbano)	-	33.592	28.553	-
AGRALE MA 8.7/7.5T (Rodoviário)	88.500	AGRALE MA 8.7/7.5T (Rodoviário)	53.298	46.656	41.057	36.130
AGRALE MA 8.7/7.5T (Urbano)	79.650	AGRALE MA 8.7/7.5T (Urbano)	47.968	41.990	35.692	31.409
FORD B-1621/1618 (Rodoviário)	-	FORD B-1621/1618 (Rodoviário)	56.500	46.330	37.990	32.292
FORD B-1621/1618 (Urbano)	-	FORD B-1621/1618 (Urbano)	43.249	34.599	28.440	23.321
MARCOPOLO VOLARE (Executivo)	62.500	MARCOPOLO VOLARE (Executivo)	45.536	-	-	-
MARCOPOLO VOLARE (Lotação)	60.800	MARCOPOLO VOLARE (Lotação)	44.013	-	-	-
MAFERSA M-210 (Urbano)	-	MAFERSA M-210 (Urbano)	44.000	35.200	28.864	23.668
MAFERSA M-240 (Urbano)	-	MAFERSA M-240 (Urbano)	62.500	50.000	41.000	33.620
MB O-400 O-371 R/RS (Rodoviário)	-	MB O-400 O-371 R/RS (Rodoviário)	-	93.812	79.740	67.779
MB O-400 O-371 RSD/RSL (Rodoviário)	-	MB O-400 O-371 RSD/RSL (Rodoviário)	-	84.830	72.106	61.290
MB LO/OF814 LO/OF812 (Rodoviário)	91.000	MB LO/OF814 LO/OF812 (Rodoviário)	-	-	57.114	51.403
MB LO/OF814 LO/OF812 (Urbano)	82.800	MB LO/OF814 LO/OF812 (Urbano)	-	-	51.226	46.103
MB OF1114 OF1113 (Urbano)	-	MB OF1114 OF1113 (Urbano)	-	-	-	-
MB OF/OH1318 OF/OH1315 (Urbano)	-	MB OF/OH1318 OF/OH1315 (Urbano)	-	-	-	-
MB OF1417 (Urbano)	108.000	MB OF1417 (Urbano)	67.000	-	-	-
MB OF1618 OH1518 Oh1517 (Urbano)	-	MB OF1618 OH1518 Oh1517 (Urbano)	-	-	-	-
MB OF1721 (Urbano)	109.800	MB OF1721 (Urbano)	65.000	-	-	-
MB OH1318 OH1315 (Rodoviário)	-	MB OH1318 OH1315 (Rodoviário)	-	-	-	-
MB OH1420 OH1419 (Rodoviário)	-	MB OH1420 OH1419 (Rodoviário)	68.112	-	-	-
MB OH1420 OH1419 (Urbano)	-	MB OH1420 OH1419 (Urbano)	58.027	-	-	-
MB OH1621 OH1620 (Rodoviário)	149.800	MB OH1621 OH1620 (Rodoviário)	-	78.320	69.078	59.438
MB OH1621 OF/OH1620 (Urbano)	134.820	MB OH1621 OF/OH1620 (Urbano)	-	71.463	62.887	49.807
MB OH1628 (Rodoviário)	159.800	MB OH1628 (Rodoviário)	94.000	-	-	-
MB OH1628 (Urbano)	143.820	MB OH1628 (Urbano)	84.600	-	-	-
SCANIA F-94 HB (Urbano)	135.000	SCANIA F-94 HB (Urbano)	78.000	-	-	-
SCANIA F-113HL (Rodoviário)	-	SCANIA F-113HL (Rodoviário)	88.200	74.970	-	-
SCANIA F-113HL (Urbano)	-	SCANIA F-113HL (Urbano)	73.500	62.475	-	-
SCANIA F-113 F-112 (Rodoviário)	-	SCANIA F-113 F-112 (Rodoviário)	-	-	83.669	73.629
SCANIA F-220 F-113 F-112 (Urbano)	-	SCANIA F-220 F-113 F-112 (Urbano)	-	-	41.983	34.426
SCANIA K-113 K-112 (Urbano)	-	SCANIA K-113 K-112 (Urbano)	-	-	51.458	45.283
SCANIA K-113CL/KCL (Rodoviário)	-	SCANIA K-113CL/KCL (Rodoviário)	98.784	100.083	88.073	-
SCANIA K-113TL/KT/K-113/112(R)	-	SCANIA K-113TL/KT/K-113/112(R)	108.192	100.083	82.789	72.854
SCANIA L-94 IB (Urbano)	164.000	SCANIA L-94 IB (Urbano)	98.000	-	-	-
SCANIA L-94 UB (Urbano)	-	SCANIA L-94 UB (Urbano)	88.200	-	-	-
SCANIA L-113CL (Rodoviário)	-	SCANIA L-113CL (Rodoviário)	94.080	80.062	-	-
SCANIA L-113CL (Urbano)	-	SCANIA L-113CL (Urbano)	83.300	70.805	-	-
VOLVO B-7R (Rodoviário)	179.000	VOLVO B-7R (Rodoviário)	110.000	-	-	-
VOLVO B-7R (Urbano)	143.000	VOLVO B-7R (Urbano)	86.000	-	-	-
VOLVO B-10 M (Rodoviário)	204.000	VOLVO B-10 M (Rodoviário)	152.000	108.240	92.004	81.056
VOLVO B-10 M (Urbano)	192.000	VOLVO B-10 M (Urbano)	108.000	95.040	-	-
VOLVO B-12 M (Rodoviário)	215.000	VOLVO B-12 M (Rodoviário)	160.000	113.344	96.342	-
VOLVO B-58ECO (Urbano)	-	VOLVO B-58ECO (Urbano)	60.200	49.364	40.478	33.192
VOLVO B-58ECO (Rodoviário)	-	VOLVO B-58ECO (Rodoviário)	101.200	86.020	73.117	62.149
VW 8.140 (Rodoviário)	-	VW 8.140 (Rodoviário)	60.800	44.323	39.891	35.902
VW 8.140 (Urbano)	-	VW 8.140 (Urbano)	51.680	35.218	31.697	28.527
VW 16.180 (Rodoviário)	-	VW 16.180 (Rodoviário)	-	50.850	43.222	36.825
VW 16.180 (Urbano)	-	VW 16.180 (Urbano)	-	36.716	30.107	24.688
VW 16.210CO (Rodoviário)	-	VW 16.210CO (Rodoviário)	66.470	56.500	-	-
VW 16.210CO (Urbano)	-	VW 16.210CO (Urbano)	50.881	41.722	-	-

Um líder de sete instrumentos

Água mole em pedra dura, tanto bate até que fura. O provérbio parece se encaixar ao perfil de Carlos Mira, jovem de muitas atividades ligadas à vida associativa e empresarial em transporte e logística

A eleição promovida pelas revistas Transporte Moderno e Technibus escolheu como Personalidade do Transporte 2001 o economista Carlos Alberto Mira, novo presidente da Associação Brasileira de Logística (Aslog), para o biênio 2002/2003.

Carlos Mira, de 33 anos, pós-graduado em marketing, é vice-presidente do grupo Mira, que engloba a Mira Transportes e a Target Logistics, empresas com mais de mil funcionários diretos, frota de 360 veículos próprios e faturamento de R\$ 54 milhões.

Seu primeiro passo no grupo foi dado aos 15 anos, na função de office boy. Daí em diante percorreu praticamente todos os departamentos. Três anos depois, com 18 anos, já era considerado especialista em informática por ter implantado o primeiro sistema de transportes baseado em microcomputadores.

O gosto pela informática cruzou os portões da empresa da família. Aos 18 anos já participava da vida associativa do setor de transporte, como instrutor do centro de treinamento do Setcesp, o sindicato das transportadoras do estado paulista. Ministrou o primeiro curso básico de informática promovido pela entidade. Um ano depois, Mira foi para os Estados Unidos, estudar na Oklahoma State University.

Em 1995, Mira lançou-se candidato à presidência da NTC. Na época, com 27 anos, causou algum al-

voroso por ter provocado a primeira disputa em eleições para presidente daquela associação. Mas, ainda era cedo...

Em 1998 foi convidado para ser o diretor de marketing da NTC – quando lançou a entidade na Internet, criando o site www.ntc.org.br. À frente do marketing da associação criou o Prêmio NTC de Fornecedores do Transporte.



Mira (à dir.) recebe troféu de Personalidade do Transporte 2001 entregue pelo senador Romeu Tuma

Em 2000 foi contratado pelo Citicorp e Merrill Lynch – investidores internacionais – para implantar no Brasil o primeiro Portal de Logística da América Latina, a netEnvios. Aceitou o desafio e durante seis meses esteve à frente das operações brasileiras da empresa.

Carlos Mira é também professor da cadeira de Marketing da Universidade Santo Amaro (Unisa) e membro do Conselho Superior da NTC–Associação Nacional do Transporte de Cargas.

A soma de atividades permite um

embasamento teórico e prático do transporte, em especial da logística. “Os produtos estão se tornando uma commodity. Penso que estão na logística – que visa colocar o produto sempre à disposição do consumidor, no lugar e no momento que ele precisa – as oportunidades para que exista, efetivamente, um diferencial competitivo. O fundamento da logística é criar valor para o produto, por meio da equação entre fluxo de informação e fluxo de mercadoria.”, destaca Mira, que complementa: “Conheci um vice-presidente de logística de uma grande companhia americana que dizia que os *cases* de maior sucesso em logística no mundo inteiro eram aqueles em que a empresa de transporte tinha evoluído, efetivamente, para empresa operadora logística voltada para a terceirização. As empresas de transporte têm armazéns, know-how para movimentar mercadorias, sistema de paletizzção, prédios espalhados pelo país inteiro. São avanços que não se consegue do dia para a noite”.

Um dos seus desafios no comando da Aslog é aumentar o intercâmbio do transporte com as universidades. “O setor sofre com a falta de profissionais e as universidades não têm conseguido suprir a demanda de cursos sobre a atividade”, afirma.

Outro desafio do loquaz empresário é compatibilizar a vida associativa-empresarial ao seu hobby, a paixão pelo rock. Mira é vocalista de uma banda que toca em bares as canções de grupos dos anos 80 e 90. ■

PACOTE DE VALORES BANDAG



NDI[®]



Sistema Bandag de Qualidade
Padrão nos Concessionários



A GARANTIA SÉRIE OURO DA BANDAG

ControlBan

O CONTROLE EM SUAS MÃOS.



INOVAÇÃO

TECNOLOGIA

ALIANÇA ESTRATÉGICA

Somente quem é Líder Mundial em recapagens poderia oferecer os melhores programas e serviços do mercado, através de uma rede de Concessionários com mão-de-obra especializada e garantia total.

Na rede de Concessionários Bandag você encontra tudo isso e muito mais...

- A melhor recapagem do mercado
- Produtos de Aplicação Específica
- Programa de Garantia Ouro
- Equipamentos modernos e com alta tecnologia
- Treinamento
- Programas de controle de pneus
- Programas de qualidade total
- Centro de Serviços Organizados
- Atendimento especial



www.bandag.com.br

Nosso sucesso também foi monitorado.

Controlsat. Eleita a melhor empresa de Automação e Informática de 2001.



O monitoramento de frotas via satélite da Controlsat conquistou inicialmente os clientes preocupados com segurança, economia e agilidade. Agora, conquista todo o mercado.

O Prêmio "As Melhores do Transporte" da Revista Transporte Moderno é o reconhecimento à tecnologia avançada, aliada ao trabalho de identificação e atendimento das necessidades logísticas de cada cliente, realizados pela Controlsat, uma empresa do grupo Schahin.

Nosso sucesso já foi monitorado. O seu também pode ser, com a tecnologia Controlsat no controle da sua frota.

 **CONTROLSAT**
Tecnologia no controle de frotas.

Uma empresa do grupo

Schahin