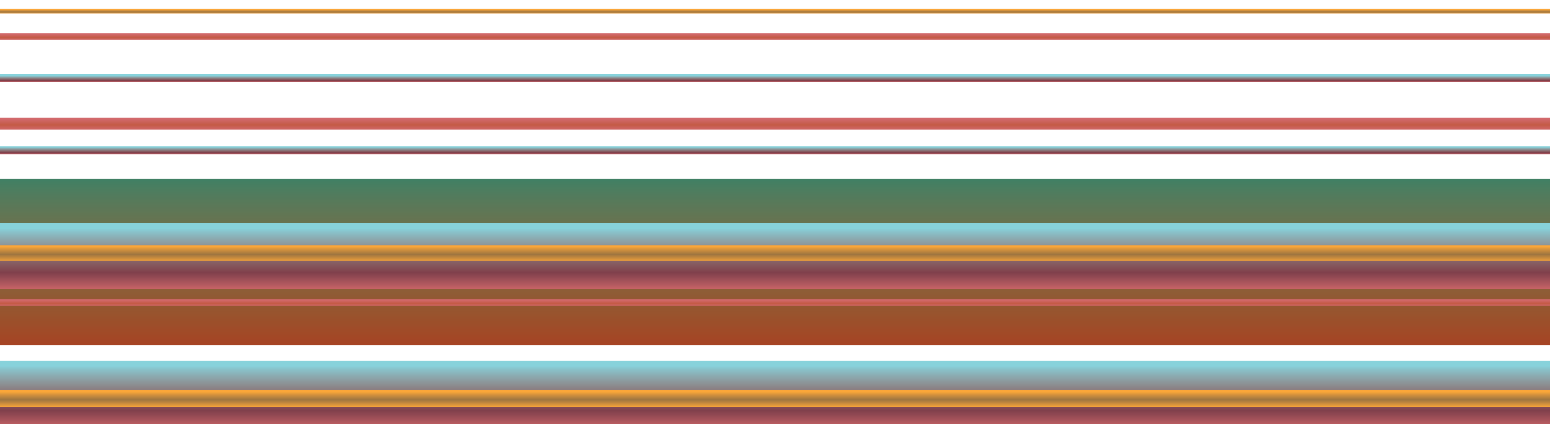


Anuário

NTC&Logística 2011 | 2012



EXPEDIENTE

São Paulo - Sede:

Rua Orlando Monteiro, nº 1
(antiga Rua da Gávea, nº 1390)
Vila Maria I São Paulo/SP
Tel. (11) 2632.1500

www.ntcelogistica.org.br

Brasília - Subsede:

SAS - Quadra 1 I Lotes 1/a - Bloco J
Torre “A” - 7º andar
Brasília/DF I CEP: 70070-010
Tel. (61) 3322.3133 - Fax: (61) 3226.5569

TRIÊNIO 2011 I 2013

Diretoria

Flávio Benatti I Presidente
José Hélio Fernandes I Vice-Presidente
Francisco Pelucio I Vice-Presidente de Transporte
Vander Francisco Costa I Vice-Presidente de Logística
Antonio Luiz Leite I Diretor Financeiro
Romeu Natal Panzan I Diretor
Jacinto Souza dos Santos Jr. I Diretor
Valter Célio Boscatto I Diretor

Conselho Fiscal

Jair Nardo
Urubatan Helou
Antonio de Oliveira Ferreira
Antonio Pereira De Siqueira
Celso Salgueiro Filho

Vice-Presidentes Regionais

Wander Francisco Costa I MG
Luiz Anselmo Trombini I PA
Eduardo Ferreira Rebuzzi I RJ
Pedro José de Oliveira Lopes I SC
Luiz Wagner Chieppe I ES
Antonio Pereira De Siqueira I BA

Vice-Presidentes Extraordinários

Roberto Mira I Segurança Patrimonial
Ademir Pozzani I Relações Internacionais
Aldo Fernando Klein Nunes I Gestão de Qualidade
e Meio Ambiente
José Carlos Silvano I Responsabilidade Social

ANUÁRIO NTC&LOGÍSTICA

Supervisão (*Supervision*)

Dimas Barbosa Araujo

Coordenação Editorial (*Editorial Coordination*)

Katia Rocha

Assistente de Coordenação (*Assistent Coordination*)

Tatiana Noda

Coordenador Técnico (*Technical Coordinator*)

Neuto Gonçalves do Reis

Tradução e Revisão (*Translation and Revision*)

Fábio Soldá Barbosa Araujo

Diagramação e Produção Gráfica (*Layout and Art*)

Jurujuba Publicidade

Direção de Arte (*Art Director*)

Tainá Storelli Duarte

Tratamento de Imagem (*Processing of Image*)

Tainá Storelli e Camila Silva

Produção Comercial

(*Commercial Production*)

Elisete Balarini e Tatiana Mendes

Impressão e Acabamento

(*Imprint and Finishing*)

Ipsis Gráfica

A NTC&Logística não se responsabiliza pelas opiniões dos entrevistados ou de artigos assinados.

O Anuário da NTC&Logística é uma publicação que tem como objetivo divulgar anualmente informações importantes que dizem respeito ao transporte de cargas brasileiro. Graças a seu conteúdo, ao longo de suas publicações, este anuário se consolida como fonte de dados para pesquisadores, estudantes, gestores e demais interessados no TRC.

Sua estrutura editorial está organizada em seções que facilitam o entendimento do contexto de cada tema abordado. A primeira seção apresenta o ponto de vista do Presidente da NTC&Logística, Flávio Benatti, sobre o ano e seus principais fatos para o transporte de cargas. A seguir, temos a seção dedicada as atividades e serviços prestados pela NTC&Logística. Aqui poderemos ver as informações que foram difundidas através dos diversos eventos promovidos pelo Brasil afora. Além disso, apresentamos um balanço dos serviços prestados pela Entidade em 2011.

Já a seção Panorama traz uma visão abrangente do setor, com enfoque no momento econômico, nas perspectivas e tendências do mercado como a entrada dos caminhões chineses no mercado brasileiro. A seção Circulação aborda assuntos essenciais para a boa gestão de negócios no transporte de cargas, com informações sobre legislação, tolerância no limite de peso, detalhes da operação de produtos perigosos entre outros.

Para manter em dia a economia, a seção Custos e Tarifas, elaborada pelo DECOPE (Departamento de Custos Operacionais e Estudos Técnicos e Econômicos) e por assessores da NTC&Logística, apresenta estudos realizados com rigor técnico e metodológico na área financeira.

Vale ressaltar a cobertura da FENATRAN, maior feira de transportes da América Latina, que apresenta as novidades e destaques da Feira, como a realização do primeiro *test-drive* de caminhões.

Enfim, este Anuário traz diversos assuntos de suma importância para o setor e seu desenvolvimento.

O Anuário NTC&Logística 2011 está disponível em edição impressa na internet, no portal da NTC&Logística (www.ntcelogistica.org.br). Através do link Serviços, você pode encontrar todas as publicações da NTC&Logística.



ÍNDICE

08	Ponto de Vista	10 Flávio Benatti
----	----------------	-------------------

16	NTC&Logística	18 Presença	30 Suporte ao associado
----	---------------	-------------	-------------------------

36	Panorama	38 Cenário econômico	64 Empresas individuais
		52 Evolução TRC	66 Caminhões chineses
		58 Leis trabalhistas	

72	Circulação	74 Mudanças na legislação	92 Seguro internacioanal
		80 Limite de tolerância	96 Assimetria no
		84 Produtos perigosos	transporte internacional
		88 Controle e	
		Proteção Veicular	

100	Custos e Tarifas	102 Evolução dos custos	130 Custo guindaste
		112 Lucro cessante	134 Variação sazonal
		124 Negociação de frete	da demanda

138	Sustentabilidade	140 Entraves do Euro 5
		144 Renovação frotas

150	Fenatran	152 Novidades
		162 Destaques

170	English Version
-----	-----------------

PONTO DE VISTA

Entrevista: Flávio Benatti

Flávio Benatti diz que formalização ganha força, estimula profissionalização e cria ambiente de maior rentabilidade

Papel de entidades como a NTC & Logística, aponta o presidente, é garantir que o cenário de desafios se transforme em oportunidades para empresários brasileiros atentos ao novo ambiente de mercado

Por João José de Oliveira

O Presidente da NTC&Logística e da Federação das Empresas de Transporte de Cargas do Estado de São Paulo (Fetcesp), e que também preside a sessão de cargas da Confederação Nacional do Transporte (CNT), Flávio Benatti, diz que o ano de 2012 vai reforçar um caminho irreversível no setor – o da formalização. O executivo aponta que o papel da entidade é fazer com que esse processo seja adequado à realidade do empresário do transporte terrestre de cargas, sem inviabilizar, com medidas abruptas, as companhias com potencial de crescimento. Benatti diz que o cenário desafiador não encobre, entretanto, o ambiente de crescimento e de fortalecimento das empresas. A seguir, os principais pontos de uma entrevista concedida por Flávio Benatti, na sede da NTC&Logística, em outubro de 2011.

Quais foram os tópicos mais exitosos que a entidade e a categoria alcançaram em 2011 que merecem destaques?

Vários tópicos mexeram com o mercado neste ano. A regulamentação do transporte comercial de carga no País é uma realidade cada vez mais solidificada. O comportamento das lideranças sindicais merece destaque. A união do setor em temas polêmicos ou não trouxeram resultados positivos para todos. Em São Paulo, uma grande conquista de repercussão nacional foi a prorrogação do prazo de recolhimento do ICMS (Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços) do transporte de cargas do Estado de São Paulo. Essa nova condição teve um claro impacto positivo no fluxo de caixa das empre-

sas, liberando recursos para a atividade fim das companhias.

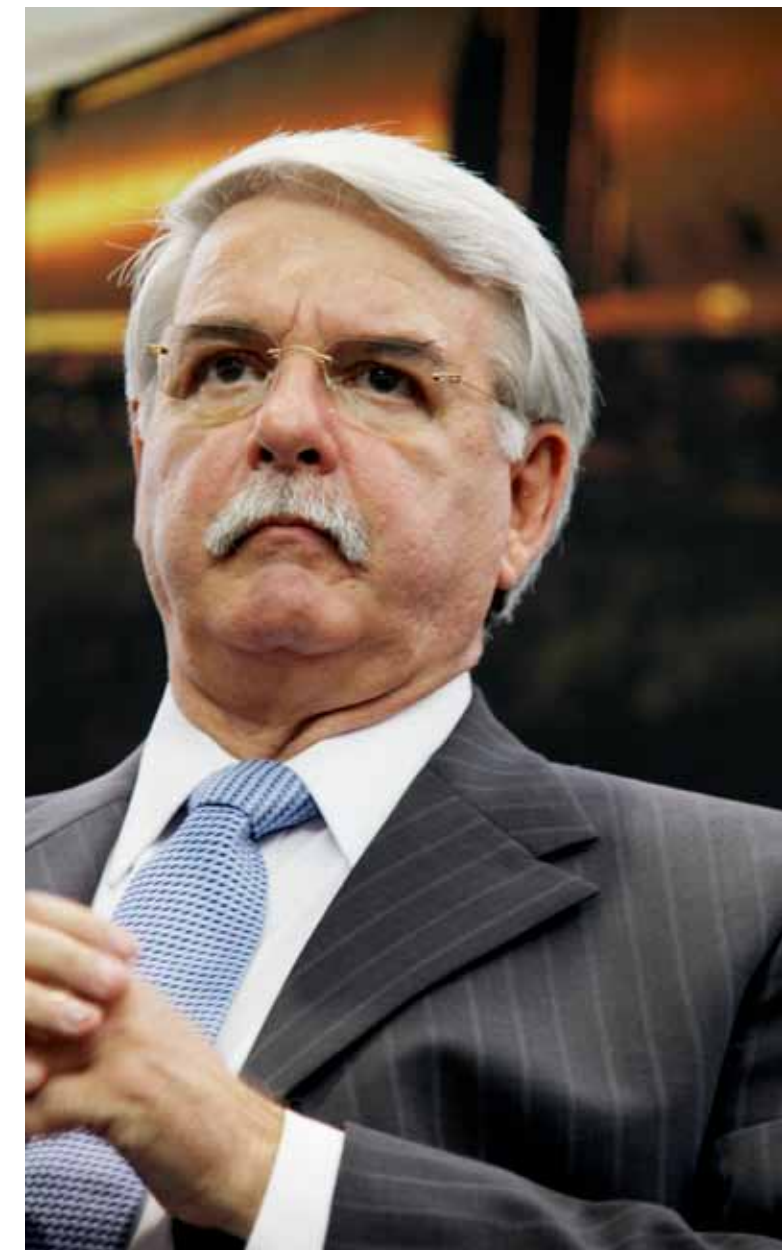
Outro destaque foi a Fenatran, maior evento do setor da América Latina, que foi sucesso absoluto. Nesta edição foram superados todos os recordes, tanto de público quanto de espaço expositivo. Com atenção especial à sustentabilidade e inovação, a questão ecológica foi um conceito marcante no evento. Além da exposição, a feira é uma oportunidade de negócios.

Se do lado da relação entre empresas e governo houve esse avanço, como está a lista de pendências nas relações entre capital e trabalho, entre as empresas e os caminhoneiros – temos avanços?

A segurança jurídica que as empresas de transporte precisam ter para operar com previsibilidade e planejamento mais claro tem uma forte dependência da relação capital-trabalho. Até hoje, a CLT (Consolidação das Leis do Trabalho) considera o motorista como um burocrata, como alguém que tem que trabalhar oito horas como se estivesse em um escritório, podendo fazer apenas duas horas-extras por dia. Não levando em conta as características da profissão.

A realidade do setor não é essa. É muito diferente. Convivemos com problemas sérios de mobilidade urbana, problemas sérios de infraestrutura nas regiões portuárias, onde os veículos são obrigados a passar dias até que consigam descarregar ou carregar, muitas horas parados. Essa questão está fechada entre a Confederação Nacional dos Transportes (CNT) com a Confederação Nacional dos Trabalhadores em Transporte (CNTT). Inclusive a NTC teve uma participação muito forte nesse processo por meio das câmaras técnicas que contribuíram com muita informação e com a visão do empresário o que deu legitimidade às conversas.

No final de outubro as Confederações apresentaram emenda substitutiva ao Projeto de Lei no Senado (PLS) 271/2009 e Projeto de Lei na Câmara (PLC) 319/2010. De comum acordo, solicitam que seja dada tramitação isolada e, uma vez aprovado com as modificações sugeridas, que o projeto de lei retorne à Câmara dos Deputados para aprovação final e definitiva. Os representantes do setor entendem que a Lei não deve tratar somente da regulamentação da profissão, mas ser mais ampla, por envolver temas que estão em constante discussão na sociedade, como segurança no trânsito, principalmente em rodovias e tempo de direção dos motoristas. A profissão de motorista encontra-se hoje bastante estigmatizada, por isso precisamos criar mecanismos regulatórios para tornar esta profissão mais justa, como regularizar os locais e tempos de parada para descanso, participar de cursos de aperfeiçoamento gratuitos, entre outros benefícios. A proposta é de alterar a CLT para dar o arcabouço jurídico



legal para as empresas. Concomitantemente a isso discute-se também a alteração do Código de Trânsito Brasileiro. É preciso abranger todas as demais categorias que não são apenas os empregados das empresas. Temos que levar em conta os motoristas profissionais no Brasil e o transportador autônomo para que haja uma correlação de igualdade de direitos e deveres.



Além desses dois pontos, um terceiro projeto que merece destaque e que foi encaminhado e andou em 2011 é o da obrigatoriedade de criação de uma infraestrutura que atenda a essa legislação. Essa legislação prevê paradas para descanso, que completa tudo aquilo que a sociedade brasileira reclama de uma maneira geral. Um ponto que vemos com otimismo e teremos em 2012, talvez no primeiro semestre.

E com relação aos marcos regulatórios? Tivemos avanços ao longo de 2011 que vão fazer diferença no ambiente de mercado do setor de transporte de cargas terrestre em 2012?

O setor sempre achou que precisava dos marcos regulatórios porque estava meio solto. O que abre espaço para uma concor-

rência às vezes desleal, às vezes predatória. A promulgação da Lei 11.442, de 5 de janeiro de 2007, trouxe avanços, como a obrigatoriedade de Registro Nacional dos Transportadores Rodoviários de Cargas (RNTRC), exigência para que as empresas tenham responsáveis técnicos, serem idôneas, entre outras.

O mais recente avanço sem dúvida é o término da carta-frete. O que acabou com uma prática muito danosa de mercado. Algumas empresas que utilizavam a carta-frete obrigavam o caminhoneiro a abastecer seus veículos em determinados postos. E se o caminhoneiro precisasse de recursos pecuniários ele tinha que pagar ágio por esses recursos.

Agora essa situação será do passado. A nova legislação cria o pagamento por meio do

sistema bancário brasileiro – uma novidade que permite ao caminhoneiro ter condição importantíssima para obter financiamento: um histórico de crédito e movimentação bancária. O depósito em conta e o cartão-frete, que está sendo habilitado por empresas, vão ajudar a reduzir a informalidade do setor. O caminhoneiro terá o seu próprio histórico financeiro. Essa condição contribuirá para que esse profissional tenha acesso aos créditos bancários e de programas de financiamento no setor, como o Pró-Caminhoneiro e outros. Até o momento, verifica-se que o caminhoneiro é o que menos se beneficia disso porque ele não tem o histórico de movimentação de recursos que sirva de base para a concessão de crédito, algo que começa a mudar com o cartão-frete e o depósito em conta bancária.

Como o setor vem recebendo essas medidas que, no fundo, inteferem na rotina e no dia-a-dia das empresas?

São medidas complexas, a gente entende. O ser humano de uma maneira geral não gosta de sair do estado de conforto. Cria-se uma resistência. Isso é normal. Mas faz parte do processo. Nem tudo é como a legislação prevê. Muitas questões acabam sendo mais bem analisadas quando a entidade atua e demonstra que cada segmento tem suas próprias características. Nosso papel é ser o anteparo dos segmentos de transporte para propor soluções práticas que tornem os avanços possíveis de se realizar. Entendemos que tem mesmo que mexer na legislação, mas com condições técnicas que possam ser atendidas, sem inviabilizar as empresas.

Com esse ambiente de mudanças, formalização e definições no marco regulatório, quais os desafios mais importantes de 2012?

Olha, estamos atentos à entrada em 2012 da fase 7 do Programa Ambiental de Controle da Poluição do Ar (Proconve), o equivalente ao Euro 5, na Europa. Há muitas dúvidas com relação a esse processo. Sabemos que o P-7 é importante e fundamental para o

meio ambiente. Os equipamentos que passarão a ser utilizados são menos poluidores e trarão melhorias à qualidade ambiental sem sombra de dúvida. Mas dois aspectos precisam ser avaliados. Um deles é a oferta desse produto num país continental como o Brasil. Existem demandas maiores em regiões e menores em outras. Mas nos pontos mais distantes há caminhões. Por isso, é preciso uma estratégia do Brasil para que a rede de postos atenda a esse equipamento sem deixar o caminhoneiro desabastecido. O transportador precisa estar confortável ao adquirir esse equipamento sabendo que ele poderá usar esse equipamento no Brasil inteiro.

Enxergo essa questão com preocupação. Não que eu duvide da capacidade da Petrobras em realizar isso. Mas é importante deixar claro que temos nossas preocupações, é um alerta.

Outro ponto que precisa ser levado em conta é a idade da nossa frota de caminhões. Números de levantamento recente apontam que temos uma idade média de 23 anos. E o que fazer com essa frota velha? Nós não temos no Brasil um programa de renovação e sucateamento da frota. E nós temos batido nessa tecla. Nós temos no Brasil mais de 250 mil caminhões rodando com mais de 30 anos de uso. E esses veículos estão em regiões extremamente delicadas, regiões portuárias, regiões onde há muito movimento urbano, já que esses equipamentos não podem rodar nas estradas, e acabam ficando nas regiões mais densamente povoadas ou movimentadas. Dentro das cidades, poluindo, sem uma política adequada de renovação.

O Brasil precisa do programa do Proconve P7, mas não pode virar as costas para a questão do sucateamento, um tema que a NTC&Logística vem defendendo há anos. inclusive uma proposta da CNT é o Programa Renovar, que aborda essa questão sinalizando como tirar os caminhões de circulação e como promover a renovação da frota, estimulando os caminhoneiros e empresas com bônus e vantagens que justifiquem os investimentos.

PONTO DE VISTA

O senhor diria, ao falar das relações entre empresários e caminhoneiros, do marco regulatório e de outras mudanças na legislação, que o setor está passando por uma era consistente de regulamentação, de formalização?

É importante perceber isso, que o setor vem sendo regulamentado. De uma maneira mais suave, como um mingau que é comido pela borda. É importante que o setor perceba que isso é um processo paulatino, mas irreversível. São mudanças que beneficiarão, no médio prazo, todos que nele atuam. Deixarão o transporte rodoviário de cargas muito mais profissionalizado, que dará mais garantias aos empresários de que o ambiente será muito mais rentável porque será mais competitivo. As concorrências serão mais justas, com maior igualdade de condições. Vão prevalecer, na realidade, as gestões das empresas. Os melhores gestores serão os melhores do mercado, e não aqueles que usam meios inadequados.

Quando a empresa entender isso e procurar as melhores práticas de gestão porque as regras serão iguais, claras e aplicadas a todos.

E qual o papel das entidades, como a NTC&Logística nesse processo transformador?

O que nós temos feito nos últimos anos é trabalhar para que os marcos regulatórios sejam introduzidos de maneira que não inviabilizem o transporte.

O legislador, às vezes, cria uma legislação inadequada quando não entende fatores específicos de cada segmento. E cabe à entidade dar aos projetos em tramitação o encaminhamento com o entendimento que seja possível de aplicar teoria na prática. Dito isso, fica o alerta: não imaginem que não haverá ou que não se afetarão algumas das práticas hoje corriqueiras. Não se consegue fazer omelete sem quebrar os ovos. Não dá para imaginar que esse status quo vai prevalecer. Eu não tenho dúvida de que essas alterações trarão uma qualidade muito grande ao setor. Os investimentos serão muito maiores.

Demanda existe para isso?

Demanda existe. Dados do governo mostram que 66% da participação do transporte no Brasil é rodoviário. Na verdade, acho mesmo que é 100 por cento, afinal em algum momento a riqueza passa no modal rodoviário. A economia brasileira vai crescer quatro ou três e meio por cento neste ano.

É pífio para as necessidades do Brasil. Se tivéssemos infraestrutura, o crescimento do Brasil seria muito maior, não haveria gargalos. O setor de transportes cresceria muito mais. Independentemente disso, o transporte rodoviário de cargas cresce mais que o Produto Interno Bruto. E isso vai acontecer em 2012. Tenho a expectativa de que 2012 será um ano com maior crescimento no setor do que 2011.

E qual será o papel da entidade em 2012 nesse ambiente.

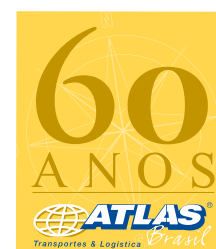
Desde que assumi a presidência da NTC&Logística, em 2007, tenho persistido no objetivo de estar mais próximo do empresário. Quando o empresário não tem voz, ele se afasta. Quando cheguei, percebi que a entidade estava muito longe dos empresários. E isso deixava inclusive o jovem longe. O meu primeiro passo no primeiro ano foi criar a comissão de jovens empresários que já conta com mais de 450 membros. É uma forma de trazer ideias novas, estimular a inovação.

Os empresários de 25 a 35 anos de idade formavam um grupo que não estava encontrando eco, que não tinham voz.

Sabemos que o mundo é extremamente dinâmico, e o mercado sofre mudanças quase diariamente. Quem melhor do que o jovem, que utiliza todas as ferramentas da comunicação para trazer essas inovações para o setor? O jovem empresário vem participando mais ativamente dentro das entidades sindicais e dando a elas um gás de modernidade. Com isso, a entidade se vê estimulada a buscar um entendimento maior dessas mudanças todas. A vinda do jovem facilita a adesão do setor às mudanças de marco, de relações com o trabalho, e com a gestão. •

Cobertura **100%** nacional por meio de **56 filiais próprias**,
1.800 veículos dedicados às operações de distribuição,
soluções logísticas personalizadas.

Sistema de **Gerenciamento de Risco**
monitorada **24 horas** via satélite.



Sobre fortes alicerces e muita ética, construímos, nestes 60 anos, uma estrutura organizada que garante a integridade no manuseio e distribuição dos seus produtos em qualquer ponto do Brasil. Nós investimos fortemente em ativos, avançadas tecnologias e na capacitação dos colaboradores para atender às necessidades dos clientes. Nossa experiência e atuação nacional permitem conhecer as diferentes particularidades de cada região do País.

Essa é a Atlas. Logística é isto.



NTC&LOGÍSTICA

Presença: atividades 2011

Serviços: suporte ao associado

NTC deixa sua marca de norte a sul do país

Entidade representa o TRC em diversas frentes e oferece o apoio intelectual e prático que o associado precisa

Por Karen Feldman Cohen

Em, 2011 a NTC cumpriu intensamente um novo ciclo. Foram dezenas de reuniões, audiências, viagens, eventos: meses de trabalho para oferecer ao associado todo apoio intelectual e prático que ele precisa e espera.

De norte a sul do país, nos mais variados temas, a NTC esteve presente representando o setor de transporte rodoviário de cargas e defendendo as ideias e os interesses das transportadoras.

Todas as áreas estão comprometidas com um único objetivo: fazer com que a NTC&Logística seja reconhecida como entidade nacional que além de representar o TRC e oferece preciosas ferramentas de gestão e conhecimento para os seus associados”, afirma Dimas Barbosa Araujo, diretor executivo de comunicação social e novos projetos da NTC&Logística.

BOM DIA COMJOVEM

Em 2011, foi a vez das cidades de Recife (PE), Cascavel (PR), Poços de Caldas (MG), Videira (SC) e Rio Verde (GO) ganharem seus próprios núcleos da ComJovem, unindo-se aos demais 20 já existentes. Com patrocínio da MAN Latin America, cada cidade teve a oportunidade de reunir os jovens empresários interessados no aperfeiçoamento profissional para dar início às atividades da comissão.

Para Balamero Tanques Neto, coordenador da ComJovem Nacional, a formação de novos núcleos mostra que a ComJovem está alcançando sua meta: estar presente nos principais polos econômicos do país.

COMJOVEM CONVIDA

Em 2011, graças ao patrocínio da Autotrac, Bridgestone Bandag, MAN, Petrobrás, TOTVS e Visa Cargo, a NTC&Logística percorreu 12 cidades com este evento que tem como objetivo reunir os empresários do setor para uma reflexão abrangente sobre desenvolvimento técnico, profissional e ambiental. Segundo André Ferreira, diretor adjunto de comunicação da NTC, o encontro reúne elementos necessários para o desenvolvimento de novas lideranças: informação e networking. “Queremos tornar os jovens capazes de investir nos seus negócios e dar continuidade ao setor”, complementa Flávio Benatti, presidente da NTC.

III SEMINÁRIO OLHAR EMPRESARIAL - COMJOVEM



O presidente da NTC&Logística, Flávio Benatti, liderou a abertura do III Seminário ComJovem – Olhar Empresarial, realizado em Brasília, e destacou que o encontro faz parte da realização de um grande sonho do setor: capacitar jovens para dar continuidade aos trabalhos da classe. Promovido pela entidade, com o apoio da CNT (Confederação Nacional do Transporte), o evento apresentou temas atuais e motivacionais aos representantes dos núcleos regionais da ComJovem - solidariedade, mídias sociais e liderança. A ComJovem do Rio de Janeiro apresentou um case de sucesso chamado “Carga solidária”, que reuniu todo o setor de transporte de cargas em prol das vítimas das chuvas na Região Serrana, em janeiro. O coordenador regional, André Martinez de Simone, apresentou os saldos positivos

advindos das ações. “Acompanhamos de perto o trabalho do Batalhão de Operações Especiais da Polícia Militar (BOPE). Além disso, participamos das entregas de donativos”. Em seguida, a diretora de estratégias de redes sociais da Digital ME, Vivian Vianna, falou sobre mídias sociais, mostrando como utilizar os serviços para alcançar objetivos comerciais. Ela também destacou casos de empresas que tiveram péssimas experiências com a utilização dessa ferramenta. Para encerrar os debates, o grupo assistiu a palestra do navegador Amyr Klink, que relatou as suas experiências e ressaltou a importância do carisma para exercer uma boa liderança em corporações, além da necessidade de se compartilhar responsabilidades para fortificar o compromisso com resultados na empresa.

XI SEMINÁRIO BRASILEIRO DO TRC

Representantes do setor e de órgãos públicos participaram do XI Seminário Brasileiro do Transporte Rodoviário de Cargas, em Brasília, que já é um marco no calendário do setor. Os dois painéis que compuseram a programação do evento tratam dos temas “Delitos relativos a veículos e cargas no segmento do transporte rodoviário de cargas” e “Aperfeiçoamento da legislação do motorista profissional de cargas”.

Gonzaga Patriota, membro da Comissão de Viação e Transportes (CVT) e autor do requerimento para a realização do evento, destacou a importância de trazer os problemas do setor para dentro da casa do povo. “Precisamos reconhecer que o TRC é fundamental para o desenvolvimento econômico do Brasil”.

O presidente da Confederação Nacional do Transporte (CNT), Senador Clésio Andrade, defendeu em seu discurso as melhorias das condições de trabalho do motorista profissional. “É justo que os trabalhadores tenham



uma legislação própria devido ao ritmo intenso de trabalho e às condições adversas a que muitas vezes são submetidos”.

Flávio Benatti, presidente da NTC&Logística, enfatizou a necessidade do combate ao crime organizado e garantiu que o setor quer atuar dentro dos limites da lei. Sobre a regulamentação da profissão, Benatti concordou com Clésio e acredita que é necessário um regime que atenda às peculiaridades do setor. “Contar com o apoio da Câmara para debater assuntos desse âmbito é essencial para o crescimento da economia”, concluiu.

ENCONTROS REGIONAIS

Recife (PE), Chapecó, Videira (SC), Foz do Iguaçu (PR), Volta Redonda (RJ) e Simões Filho (BA) foram as seis cidades que sediaram o projeto Encontros Regionais em 2011, que contou com o patrocínio da Bridgestone Bandag e da Cummins. Executivos, empresários, políticos e formadores de opinião reuniram-se para debater temas, como “Enfoque trabalhista da terceirização no transporte rodoviário de cargas”, “CONTROL-ID o monitoramento eletrônico dos pneus utilizando a tecnologia de radiofrequência (RFID)”, “Avanços tecnológicos e responsabilidade sócioambiental”, “Sustentabilidade com soluções integradas CUMMINS” e “Famílias empresárias: Ferramentas para continuidade”. Para o presidente da NTC, Flávio Benatti, o encontro leva novos conhecimentos e integração para os empresários de cada região.

“Os temas pertinentes apresentados nas palestras auxiliarão os executivos na composição de estratégias para a melhor administração dos negócios”, afirma.

Os Encontros Regionais são compostos por palestras técnicas produzidas pela equipe da NTC&Logística, com temas escolhidos pelos empresários e realizados em conjunto com sindicatos e/ou federações e voltadas aos presidentes de entidades, lideranças empresariais, formadores de opinião e pessoas ligadas ao transporte de cargas e logística da região.

“O debate para o desenvolvimento do transporte é sempre enriquecedor, porque nos permite colocar as questões importantes do setor, sejam as deficiências que tanto nos afetam como as tecnologias que chegam para tornar o negócio mais competitivo. O empresário empreendedor que participou das edições dos Encontros Regionais da NTC&Logística deste ano tiveram a oportunidade de conhecer as ferramentas disponíveis para melhorar a gestão de sua empresa”, reforça Pedro Lopes, Presidente do FETRANCESC.

ECO TRANSPORTE & LOGÍSTICA

Com o objetivo de debater a relação entre transporte e meio ambiente de maneira diferenciada, apresentando tendências, tecnologias, soluções e modelos internacionais, a NTC&Logística, em parceria com a Reed Exhibitions Alcântara Machado, realizou, em abril, a primeira edição nacional da Eco Transporte & Logística, na Fecomércio, em São Paulo (SP).

A Eco Transporte e Logística, um dos principais fóruns de discussão do segmento na Europa, abordou questões, como o rigor na aplicação da Lei de Crimes Ambientais – em vigor no país desde 1998. Esta lei prevê pena de reclusão de até quatro anos e multas que podem chegar a 50 milhões de reais, em caso de acidentes com veículos que transportem produtos que possam causar poluição ambiental ou danos à saúde humana. “O setor de transporte percebeu que, para se manter competitivo, é necessário buscar ações que o integrem ao meio ambiente”, disse Flávio Benatti, presidente da NTC. Na ocasião, também foram debatidos temas



como a relação entre transportes e meio ambiente tendência mundial de desenvolvimento de políticas sustentáveis; avaliação ambiental, econômica e social dos diferentes modais de transporte (ferroviário rodoviário e portuário); formas de obter maior eficiência logística; sustentabilidade na cadeia de suprimentos e matriz de transportes; o novo perfil da frota brasileira de caminhões; gestão sustentável de frota; riscos e oportunidades no setor de transportes e a questão da empregabilidade.

SIMPÓSIO DISCUTE RESPONSABILIDADE CIVIL NO TRC

O IX Simpósio de Responsabilidade Civil no Transporte Rodoviário de Cargas reuniu nomes da magistratura, como o Ministro João Otávio de Noronha, Desembargador Ruy Alberto Leme Cavaleiro e o Ministro Marco Aurélio Mello.

A abertura do evento foi feita por Eraldo Oliveira Silva, do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo (TJSP) e presidente da Academia Paulista de Magistrados (APM), que falou sobre a importância deste tipo de debate, que traz à discussão a questão ambiental ligada ao transporte rodoviário de cargas. Depois dele, Flávio Benatti, Presidente da NTC&Logística, destacou a grande oportunidade do setor de estar junto à Magistratura para colocar a realidade de maneira clara. Benatti também falou sobre o



PROCONVE-7, que entrará em vigor no próximo ano, e o fato negativo da frota envelhecida que está em circulação atualmente no país e os riscos, principalmente ao meio ambiente, que isso traz.

Durante todo o dia, foram debatidos assuntos relacionados à legislação brasileira, bem como as responsabilidades dos transportadores nas questões que envolvem o meio ambiente.



De 24 a 28 de outubro, no Centro de Exposições do Parque Anhembi, em São Paulo, a NTC&Logística promoveu, em conjunto com a Anfavea (Associação Nacional de Fabricante de Veículos Automotores) e sob organização da Reed-Alcântara Machado, a 18ª edição da FENATRAN – Salão Internacional do Transporte, que contou com a presença de 365 expositores de 15 países, em uma área de 85 mil m².

Durante o evento, foi realizado também o primeiro Congresso Técnico da ComJovem, que reuniu jovens empresários de todo país e técnicos especializados no setor de transporte rodoviário de cargas para debater temas, como alterações em legislações relacionadas ao transporte, implicações trabalhistas da terceirização e mudanças provocadas pelo PROCONVE-7 (Euro 5).

“Congregar esses novos empreendedores e fornecer a eles as ferramentas necessárias para garantir o bom desempenho da categoria é um dos objetivos da ComJovem”, afirma Flávio Benatti, Presidente da NTC&Logística. O grupo também visitou a feira para conhecer as novidades, os lançamentos e as tendências do setor, participar dos seminários e debater temas relacionados à logística e ao transporte.

Um dos principais destaques da 18ª edição da FENATRAN, maior empreendimento do gênero na América Latina, foi a apresentação dos lançamentos de veículos que atendem ao Euro 5 / Proconve-7, que entrará em vigor a partir de janeiro de 2012.

Os participantes puderam testar os veículos nas dependências do sambódromo de São Paulo.

IV ENCONTRO NACIONAL DA COMJOVEM

Este ano, o evento contou com o apoio do Setceb - Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas do Estado da Bahia e com o patrocínio das empresas Bridgestone Bandag, Cummins, Ford, Man Latin America, Mercedes Benz, Omnilink, Scania, Pirelli, Iveco e Castrol.

As palestras e atividades propostas pela organização foram muito bem aceitas pelos empresários, que tiveram participação ativa, por meio de perguntas e propostas de debate. Política, comprometimento, espírito de equipe e superação foram alguns dos temas que nortearam as discussões e reflexões propostas pelos convidados.





Aula de política com Lúcia Hypólito

Com a frase “O Brasil está correndo um sério risco de dar certo”, Lúcia Hypólito, jornalista, cientista política e comentarista da rádio CBN, iniciou sua palestra no IV Encontro Nacional da ComJovem, que teve como tema “Cenários e Desafios da Política Brasileira”.

À frente de uma plateia entusiasmada, a palestrante falou sobre os gargalos políticos do Brasil e a postura que os empresários devem adotar diante do cenário atual. “O governo não consegue definir os projetos prioritários para o país e se focar neles, e acaba não fazendo nada”. Em diversos momentos durante o debate, Lúcia defendeu a descentralização do poder, por meio do fortalecimento da Federação. “Hoje, 67% dos impostos arrecadados pelos Estados vão para a União. Por isso, é necessário que se faça uma reforça tributária, que dê mais autonomia aos municípios”.

“Missão dada é missão cumprida”

Paulo Storani, ex-capitão do BOPE, foi aplaudido de pé por uma plateia totalmente impressionada e motivada com suas histórias e lições de vida. Logo no início, pediu a ajuda dos que estavam presentes para definir o conceito de tropa de elite. “Reúne os melhores no ramo. Mas se não houver resultado, o objetivo não terá sido cumprido”. Em seguida, explicou como foi chamado para participar do projeto de criação e construção dos personagens do filme Tropa de Elite e comentou que a equipe foi toda montada com base em seus conselhos. Segundo ele, os profissionais teriam que ser apresentados ao projeto e abraçar a causa voluntariamente e não serem convidados por José Padilha, diretor do filme. “Quando parte do profissional a escolha, o comprometimento é muito maior. Os atores sabiam que estavam correndo riscos, mas optaram por aceitar o desafio”.



O famoso bordão “Missão dada é missão cumprida” foi citado algumas vezes durante a palestra, como forma de mostrar aos jovens que o comprometimento com o objetivo traçado é fundamental para atingir o sucesso. Para encerrar, Storani pediu para a plateia repetir sucessivas vezes as frases “Eu quero, eu posso, eu faço”. “Este é o lema de um verdadeiro caveira”, finalizou Storani, que foi ovacionado por todos os presentes.

Paletada promove integração entre os participantes



Para proporcionar momentos de descontração e interação entre os participantes do IV Encontro Nacional da ComJovem, a Bridgestone/Bandag promoveu a Paletada (nome dado à caminhada na Bahia), uma criativa competição, que estimulou os jovens a trabalhar em equipe com agilidade e sinergia. As equipes Laranja Mecânica, Axé ComJovem, Pé de Cana e Azul Cor do Mar tiveram que identificar em um mapa forne-

cido pela organização da prova os desafios a serem cumpridos e superá-los no menor tempo possível.

A premiação dos vencedores ocorreu em meio a um coquetel com música ao vivo, à beira da piscina. Na ocasião, ficou nítido que os objetivos da atividade haviam sido atingidos: promover a integração dos participantes e a competição saudável entre eles, que foi ovacionado por todos os presentes.

Maestro João Carlos Martins compartilhou sua história de superação



Se fosse possível resumir a participação do Maestro João Carlos Martins no evento em apenas uma palavra ela seria “emoção”. Foram pouco mais de sessenta minutos de apresentação, suficientes para levar a plateia às lágrimas. Jovens e experientes empresários emocionaram-se com a história de superação de João Carlos Martins e com a sua paixão pela música. Entre um filme e outro sobre sua vida, o palestrante compartilhou com os empresários os piores e melhores momentos de sua carreira. “Aos 26 anos, jogando futebol em Nova York, uma pedra atingiu a minha mão

direita e rompeu um nervo importante dessa região, comprometendo os movimentos. Depois veio a LER (Lesão por Esforço Repetitivo), o assalto na Bulgária e o tumor na mão esquerda”. Todos esses problemas fizeram o talentoso pianista se aventurar em outra área da música: a regência. Ao final, João Carlos Martins presenteou a todos com uma breve apresentação junto ao menino Felipe, que participa de um programa de inclusão promovido pelo governo da Bahia. Juntos, João Carlos no piano e Felipe no violino, tocaram Ave Maria.

XIV PRÊMIO NTC FORNECEDORES/ MEDALHA



Seguindo uma tradição de muitos anos, a NTC&Logística finalizou 2011 em grande estilo, promovendo uma bela festa para a entrega do Prêmio NTC Fornecedores do Transporte e da Medalha de Mérito do Transporte NTC, que desta vez foi realizada na casa de espetáculos Via Funchal, em São Paulo. Em 2011, os agraciados com a Medalha, concedida pelo Conselho Superior da Entidade a pessoas físicas e jurídicas que se destacam por ações em benefício do transporte brasileiro, foram o Governador do Estado de São Paulo, Geraldo Alkmin, os empresários Antônio de Oliveira Ferreira, José Marciano de Oliveira e Marcelo Patrus, bem como o SETCESC - Sindicato das Empresas de Logística e Transportes de Carga no Estado de Santa Catarina e a empresa Reed-Alcântara Machado.





Já a décima quarta edição do Prêmio NTC Fornecedores do Transporte, colocou em disputa fornecedores de 13 diferentes categorias. Confira abaixo a lista dos vencedores, que receberam o troféu das mãos de Flávio Benatti, presidente da NTC, e Francisco Pelucio, vice-presidente de Transportes da NTC&Logística e presidente do SETCESP

- Montadora de veículos semileves e leves: Mercedes-Benz
- Montadora de caminhões médios e semipesados: Mercedes-Benz
- Montadora de caminhões pesados: Scania
- Fabricantes de motores diesel para caminhões leves e semileves: Mercedes-Benz
- Fabricantes de motores diesel para caminhões pesados e semipesados: Scania
- Fabricantes de carrocerias ou implementos: Randon
- Fabricantes de pneus: Michelin
- Banda de rodagem e tecnologia para recuperação de pneus: Bandag
- Rastreador eletrônico: Autotrac
- Corretora de seguros: Pamcary
- Rede de combustível: Petrobras
- Consórcio de Caminhões: Scania
- Concessionária de rodovias: Autoban •



COMPETITIVIDADE PARA O FROTISTA

Apoio a frotas

Acompanhamento do desempenho de produtos
Controle e análise de resultados
Programa de redução de custos
Assistência técnica

Ferramentas de suporte

Avaliação de pneus e veículos
Software de gerenciamento de pneus
Inspeção de frota
Análise de sucatas
Inspeção de borracharias

Normatizações

ISO 9000
INMETRO
ISO 14000
Selo Verde

Completa linha de produtos

Anel Ringtread
Banda plana Unitread
Acessórios

Soluções com tecnologia exclusiva
para todo tipo de frota

MARANGONI
Mais vida para seus pneus

www.marangonidobrasil.com.br

Time da NTC entrega serviços de qualidade aos associados

Entidade representou o setor junto ao mercado, às autoridades e ao Poder Público

Por Karen Feldman Cohen

Como entidade representativa do setor de transporte rodoviário de carga no país, a NTC&Logística presta amplo suporte gerencial a seus associados, por meio de consultorias especializadas. Para oferecer tais serviços com competência e qualidade, a NTC conta com a assessoria profissional de economistas, advogados, engenheiros, técnicos em logística, distribuição, custos, seguros, marketing e recursos humanos.

Veja a seguir por onde esteve e o que fez o time da NTC em 2011, para que fosse possível cumprir com os principais objetivos da entidade de representar o interesse do setor junto às autoridades e órgãos públicos; prestar serviços e assessoramento técnico; promover atividades educacionais e culturais; colaborar com o Poder Público oferecendo propostas e sugestões nos assuntos de interesse dos associados, entre tantos outros.

JURÍDICO

Conhecimento eletrônico e o fim da carta frete foram dois dos principais assuntos que movimentaram a área jurídica da NTC em 2011. Com o objetivo de esclarecer as principais dúvidas dos associados quanto à adoção do Conhecimento de Transporte Eletrônico (CT-e) e Escriturações Fiscais Digitais (EFD) – Contábil, Fiscal e do PIS/ CONFINS –, os departamentos jurídicos da NTC&Logística e da FETCESP convidaram autoridades do Fisco Nacional e da SEFAZ Paulista para ministrar palestras sobre os temas, durante seminário realizado no mês de março, na sede das entidades, em São Paulo.

Na ocasião, o presidente da NTC e da FETCESP, Flávio Benatti, falou sobre a necessidade do setor de se inserir totalmente na era digital. “Precisamos estar sincronizados com a constante evolução dos procedimentos. O Brasil está muito próximo da digita-

lização total e não podemos deixar o setor ficar para trás”, declarou.

Segundo Gildete Menezes, assessora jurídica da NTC, essa sistemática tende reduzir a burocracia e melhorar a segurança no ambiente jurídico do País. “O sistema é um facilitador, pois possibilita a integração de todos os dados e processos de uma organização em um único banco, agilizando a sistemática virtual, automação e armazenamento de todas as informações”.

O evento contou com o apoio da Receita Federal, do Governo do Estado de São Paulo e da Secretaria da Fazenda, além do patrocínio da Visa.

Em abril deste ano, a ANTT regulamentou a lei que define como deve ser feito o pagamento de fretes aos transportadores autônomos em todo o território nacional, colocando fim à carta-frete. De acordo com Dr. Marcos Aurélio Ribeiro, Diretor Jurídico

da NTC, fica a cargo do TAC (Transportador Autônomo de Carga) optar entre os meios de pagamento disponíveis: depósito em conta bancária ou o uso de meio eletrônico regulamentado pela ANTT. “A lei obriga o contratante a utilizar um desses meios de pagamento, objetivando estabelecer controles das atividades do TAC, coibindo a informalidade, e de outro lado sujeitar todas as movimentações financeiras do segmento a um controle que permita a cobrança de impostos e contribuições de todos os agentes envolvidos nas operações de transporte”, afirma. Um grupo de trabalho foi criado pela área jurídica da NTC para concentrar todas as dúvidas e reivindicações dos associados com relação a esse tema. Segundo Gildete Menezes, o código identificador da operação de transporte, que deve ser gerado antes do veículo iniciar a entrega, tem provocado questionamentos com relação à sua aplicabilidade. “Estamos estudando uma forma de adequar essa exigência da lei à realidade de determinadas áreas do transporte de cargas”, concluiu.

TRANSPORTE INTERNACIONAL

Em 2011, a área Internacional da NTC esteve bastante focada em defender os interesses dos associados em reuniões e eventos do setor. O tema “seguros” esteve bastante em pauta durante este ano e rendeu diversas discussões.

Nesse sentido, a Comissão Permanente de Transporte Internacional (COMTRIN), pelo empresário Ademir Posani e assessorada pela Diretora Executiva de Transporte Internacional e Multimodal da NTC&Logística, Sonia Rotondo inovou e promoveu o seminário sobre “Seguros no Transporte Rodoviário Internacional de Cargas”. Na ocasião, os especialistas convidados elucidaram situações do dia-a-dia do transportador, a partir das cláusulas dos diferentes tipos de seguro.

O presidente da entidade, Flávio Benatti, afirmou que sempre surgem muitas dúvidas sobre seguros, ainda mais em um setor tão segmentado como o de transportes.



“Estamos explorando uma área sensível, mas importante para o desenvolvimento dos nossos trabalhos”. Apresentado pela representante da SUSEP (Superintendência de Seguros Privados), Rose Mattos, o primeiro painel teve como tema a “Responsabilidade civil do transportador rodoviário em viagem internacional – Danos à carga” e abordou a condição do seguro de fronteira e a importância do certificado bilíngue – permissão para ultrapassar a fronteira. Rose explicou que para a contratação do seguro é analisada uma sequência de fatores, e que o transportador deve estar atento ao tipo de cobertura processada. A Carta de Dispensa de Direito de Regresso (DDR) foi outro ponto destacado pela palestrante. “Alguns transportadores recusam fazer o seguro de cargas, alegando que já tem a DDR”.

No segundo painel, Dr. Marcelo Bittencourt Ferro Costa, da SUSEP, destacou a questão de terceiros não transportados. O palestrante definiu o Acordo de Transporte Internacional Terrestre (ATIT) como facilitador da relação entre os países signatários. “O acordo facilita os trâmites fronteiriços”, concluiu. Ainda com relação ao tema “seguro”, a NTC intercedeu junto ao Superintendente da ANTT, Noboru Ofuji, por conta do problema que as transportadoras vêm enfrentando no caso de desaparecimento da mercadoria, principalmente na aduana argentina. Independentemente de ser ou

não culpada por esse fato, a transportadora, não pagando os impostos suspensos, estava tendo seus veículos retidos como garantia de quitação.

O pedido, neste caso, foi de ajuda a esse órgão para fazer valer a nova redação do art.13, do Anexo Assuntos Aduaneiros, do ATIT, que permite à transportadora apresentar às autoridades aduaneiras outras formas de garantia, para assegurar impostos devidos, no caso de desaparecimento da mercadoria – sendo ele de qualquer natureza. De acordo com Sônia Rotondo, a intervenção da NTC foi necessária devido às dificuldades burocráticas que envolvem a formalização e entrada em vigor dos protocolos, por parte dos países.

SEGURANÇA

A área de segurança da NTC, comandada pelo vice-presidente extraordinário Roberto Mira, é responsável por apoiar o associado nas questões relacionadas à orientação e ao combate ao roubo de carga.

As transportadoras associadas contam com a experiência e a rede de contatos do Cel. Souza para solucionar os casos que envolvem o seu negócio, assim como na tentativa de recuperação da carga perdida. Como parte de sua responsabilidade, o departamento de segurança promove eventos e palestras para orientar os empresários sobre todos os aspectos que envolvem esse tipo de crime, além de estreitar o relacionamento com os órgãos de interesse. Em 2011, seguindo essa premissa, a NTC promoveu a VI edição do Fórum Nacional de Segurança no Transporte de Cargas, que aconteceu em Goiânia por uma solicitação de empresários e autoridades locais, devido à grande incidência de roubos de cargas na região. “A receptividade por parte dos presentes foi muito boa.

Como resultado imediato do Fórum, conseguimos o comprometimento de ter reuniões periódicas sobre o tema roubo de cargas no estado e também maior integração das polícias com a própria NTC&Logística e as entidades regionais. A partir de agora,

todos vão conhecer mais de perto a situação do roubo e furto de cargas na área e buscar soluções para estes problemas”, afirma o Cel. Paulo Roberto de Souza, Assessor de Segurança da NTC&Logística e Coordenador técnico do evento. Na ocasião, estiveram presente importantes personalidades, como Roberto Mira, Vice-Presidente da NTC&Logística para assuntos de segurança; Paulo Afonso da Silva Lustosa, Presidente do Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas e Logística do Estado de Goiás (Setceg); Dr. Thales José Jayme, Superintendente Executivo da Secretaria de Segurança Pública de Goiás; Inspetor Julio Sézar Gomes Ferreira, Superintendente Regional do Departamento de Polícia Rodoviária Federal; Dr. Antônio Carlos Cezar, Superintendente Regional da Agência Brasileira de Inteligência (ABIN); Dr. Antônio Eurípedes Rosa e Dr. Jorge Augusto da Conceição, do Departamento Nacional de Trânsito (DENATRAN).

REPRESENTAÇÃO EM BRASÍLIA

A NTC desenvolve um trabalho institucional e político junto às três esferas dos poderes Executivo, Legislativo e Judiciário. Em 2011, a entidade acompanhou ativamente, entre muitos outros, três projetos de extrema importância para o TRC:

- PLC 319/2009 - Que dispõe sobre o exercício da profissão de motorista;
- PL 7173/2010 - Altera a Lei nº 11.442, que trata sobre o transporte rodoviário de cargas por conta de terceiros e mediante remuneração e revoga a Lei nº 6.813, de 10 de julho de 1980, para determinar, no caso do transporte de produtos perigosos, a observância de legislação federal específica;
- PL 7181/2010 - Dispõe sobre a regulamentação da atividade das Empresas de Gerenciamento de Riscos em Operações Logísticas.

Esse acompanhamento foi fundamental para que o setor de transportes pudesse ser ouvido de maneira muito efetiva durante as intensas discussões provocadas por esses dispositivos.

TÉCNICO-ECONÔMICO

Em 2011, o departamento técnico-econômico da NTC, coordenado por Neuto Gonçalves dos Reis, esteve presente em reuniões e eventos de interesse do setor, com intuito de compartilhar informações e receber *feedbacks*.

Dentre as atividades desenvolvidas pela área neste ano pode-se destacar o apoio ao I Fórum Paulista de Prevenção de Acidentes de Trânsito e Transportes, promovido pelo CEDATT (Conselho Estadual para a Redução de Acidentes e Transporte), no qual Lauro Valdívia, assessor técnico da NTC &Logística, participou da mesa redonda com o tema “Ações em prol da segurança Rodoviária”, sobre as boas práticas de prevenção de acidentes conduzidas pelas entidades.

E também a palestra ministrada por Neuto na Escola Superior de Guerra, sobre o “Panorama dos Transportes Brasileiro”. Como parte importante do trabalho do DECOPE, foram concedidas diversas entrevistas para a imprensa, a fim de esclarecer assuntos de grande relevância para o setor de transporte rodoviário de cargas, assim como divulgar as atividades da entidade por todo Brasil.

PRODUTOS PERIGOSOS

O transporte de produtos perigosos exige uma série de cuidados por parte de todos os envolvidos no processo.

O transportador está sujeito a ser multado, caso não siga as regras, em 42 tipos de infrações, sendo as mais comuns relacionadas à simbologia, equipamento de proteção individual e para emergência (KIT), incompatibilidade química e documentação, podendo estas serem classificadas não só pela legislação de transporte, mas também pela Lei de Crimes Ambientais, inconformidade aos Regulamentos do INMETRO e ao Código de Trânsito Brasileiro, entre outros.

Por conta disso, a NTC mantém uma área específica para atender aos associados que atuam com o transporte de produtos perigosos, que tem como objetivo orientar

e auxiliar as empresas a cumprirem com todas as exigências da lei, evitando possíveis transtornos. Em 2011, a NTC, na figura de seu presidente, Flávio Benatti, buscou representar os interesses dessa área no Congresso Nacional, por meio da apresentação da Proposta de uma Única Licença Ambiental para Transporte de Produtos Perigosos, que pretende unificar as normas e torná-las de competência federal, assim como são as leis de trânsito. Hoje, cada estado estabelece suas próprias regras, dificultando a atividade.

CULTURA E SOCIEDADE

Em 2011, a área cultural da NTC produziu o segundo volume do livro Memórias, que contará um pouco da história da logística no Brasil segundo o olhar de J.G. Vantine, importante personalidade do setor.

A coleção tem por objetivo resgatar episódios significativos que compõem a trajetória do transporte rodoviário de cargas e da organização do seu sistema de representação, do ponto de vista de seus agentes e protagonistas.

O lançamento do livro está previsto para o 1º semestre de 2012. Ainda na área cultural, a entidade lançou em conjunto com o Setcesp, o Centro Cultural Palácio dos Transportes, que assumiu a função de ser um ponto de encontro para fomentar o conhecimento, o lazer e a cultura, por meio da promoção de atividades, como apresentações de música, dança e artes cênicas, o estímulo à leitura e oficinas culturais.

Já na área social, a NTC realizou, junto com a ComJovem, a Campanha do Agasalho, que contou com a participação de dezessete núcleos, espalhados pelo Brasil. Foram coletadas centenas de caixas de agasalhos, cobertores, calçados e roupas que beneficiaram adultos e crianças de mais de vinte instituições de todo país.

Muita coisa ainda está por vir. Para 2012, estão previstas novas campanhas sociais e a produção do livro Olhar Itinerante (segundo volume), que acompanhará o transporte de cargas internacional pelo MERCOSUL. •

O PRESENTE NUNCA
ESTEVE TÃO À FRENTE
DO SEU TEMPO.

IVECO



ECOLINE, A NOVA GERAÇÃO IVECO.

Nos últimos cinco anos, a Iveco lançou seis famílias de produtos que redefiniram os parâmetros de inovação do mercado.

Agora chega a nova linha de produtos Iveco, batizada ECOLINE, que vem reforçar a história de sucesso da marca e estabelecer novos patamares de eficiência e confiabilidade para os clientes. São caminhões ainda mais robustos e confortáveis, com motores mais potentes, mais econômicos e menos poluentes. São mais de 140 versões de produtos, que chegam ao mercado entre 2012 e 2014. Trata-se de uma nova geração de caminhões para uma nova geração de clientes.

IVECO. A MARCA DA NOVA GERAÇÃO.

Faça revisões em seu veículo regularmente.



PANORAMA

Cenário econômico

Evolução do TRC

Leis trabalhistas

Empresa individual

Caminhões chineses

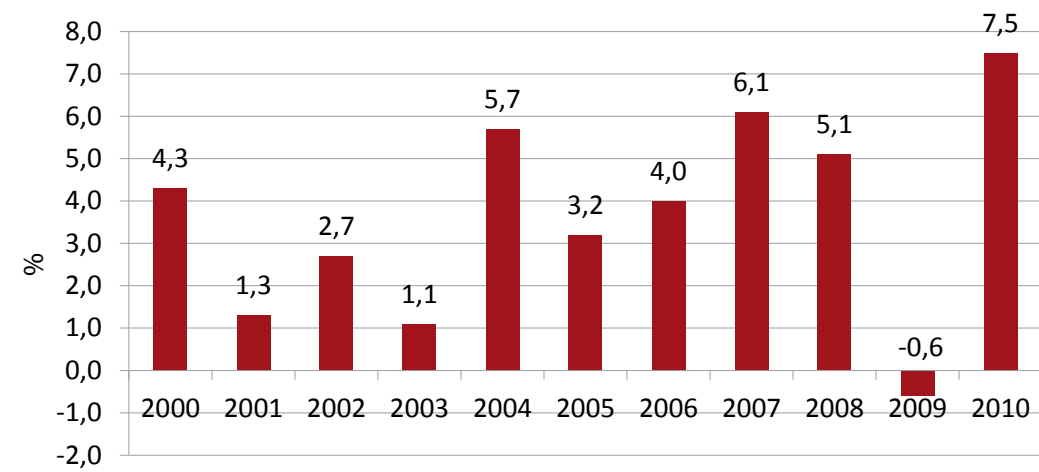
Economia crescerá menos em 2011 e 2012

Depois de um ano de grande avanço no PIB, as expectativas de mercado para 2010 e 2011, especialmente após a crise das dívidas americana e de vários países europeus, são de crescimento de 3,50% em 2011 e de 3,70% em 2012

Por Neuto Gonçalves dos Reis

Quebrando um longo período de crescimento, o PIB anual de 2009 foi negativo (-0,6%), (gráfico 1). No entanto, em 2010 a economia cresceu 7,5%, uma taxa quase chinesa.

Gráfico 1 - Evolução do PIB



PIB TRIMESTRAL
A evolução do PIB em relação ao trimestre anterior mostra que o ritmo acelerado da economia foi interrompido por uma recessão técnica no último trimestre de 2008 e primeiro trimestre de 2009, provocada pela crise americana (gráficos 3, 4 e 5). A partir de segundo trimestre de 2009, a economia se recuperou e cresceu fortemente até o primeiro trimestre de 2010. A partir daí, constata-se sensível desaceleração do crescimento.

Já em relação ao mesmo trimestre do ano anterior, fica evidente a desaceleração a partir do primeiro trimestre de 2010, pois a taxa caiu para a terça parte (gráfico 4). A evolução acumulada do PIB também evidencia esta desaceleração (gráfico 5). A taxa do PIB no segundo trimestre de 2011 em relação ao primeiro trimestre foi puxada pela formação de capital (8,8%), agropecuária

Gráfico 2 - Crescimento dos componentes do PIB em 2010

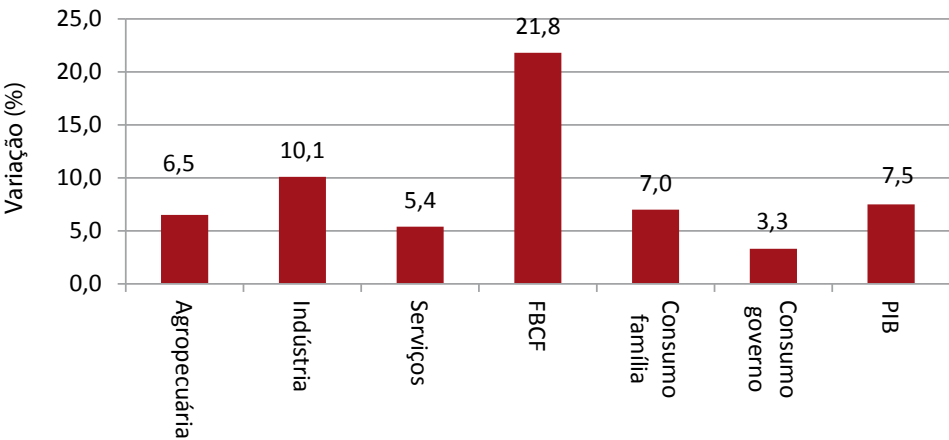
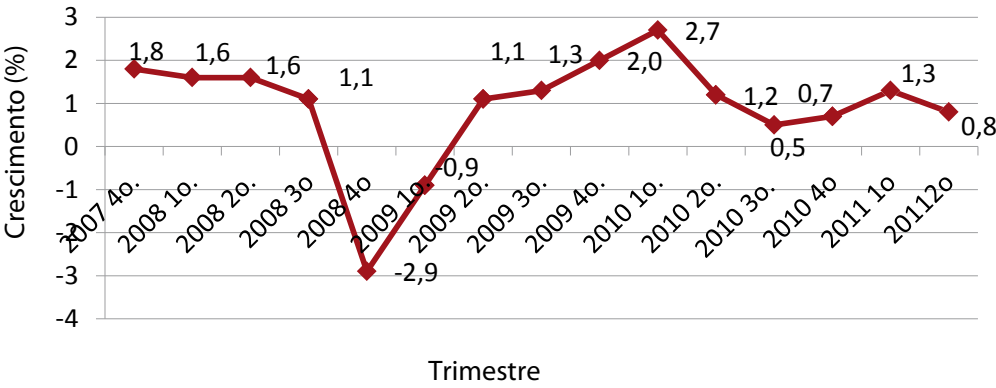


Gráfico 3 - Evolução do PIB trimestral em relação ao trimestre anterior



(4,0%), indústria (3,5%), consumo das famílias (3,5%) e consumo do governo (2,8%). O crescimento da demanda tem gerado alguns riscos de desorganização da economia. A indústria, em especial, está próxima de sua plena capacidade e faltam investimentos para ampliar a produção. A expansão econômica vem sendo sustentada pelo consumo das famílias (impulsionado pelo crédito fácil) e pelas despesas do governo.

Existe, nesse processo, risco de aumento da inflação (já elevada) e do endividamento público. Mesmo assim o Banco Central baixou a taxa de juros. O fato mais recente da economia mundial foi a crise mundial gerada pelo excessivo endividamento dos EUA e de alguns países da Europa. Aplicando ao pé da letra manual keynesiano, a maioria das nações tentou sair da crise de confiança de 2008, gerada pela

Gráfico 4 - Evolução do PIB em relação ao mesmo trimestre do ano anterior (%)

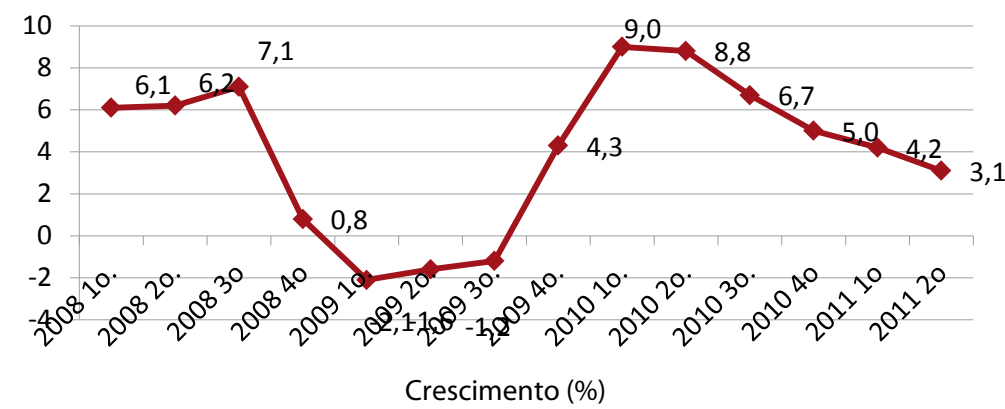
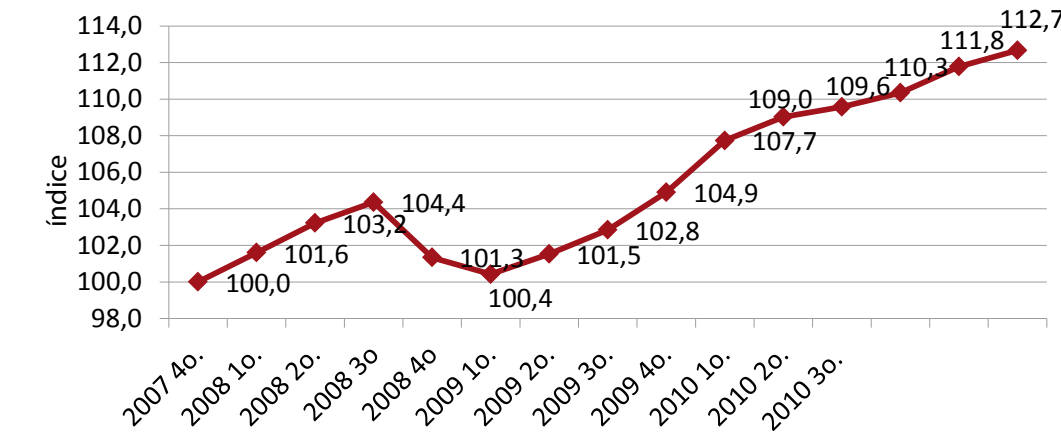


Gráfico 5 - Evolução do PIB acumulado em relação ao trimestre anterior



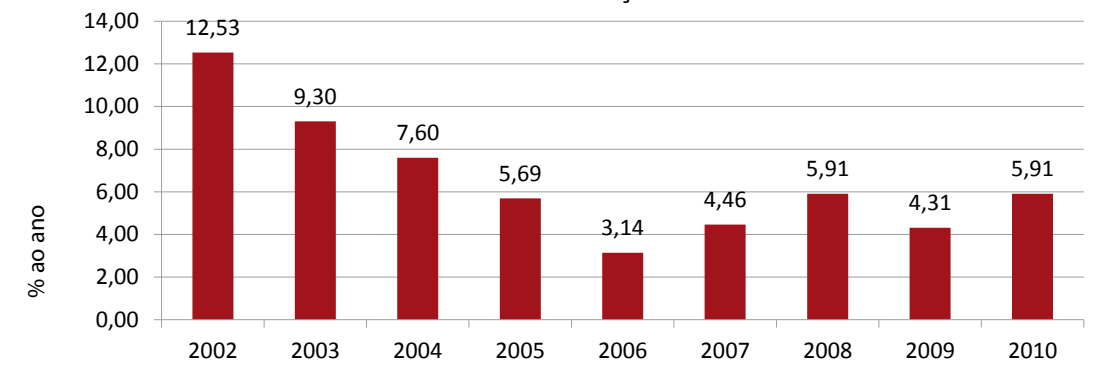
quebra do Lehman Brothers, endividando-se para aumentar subsídios e gastos públicos e socializando as perdas. Tudo indica que este keynesianismo fácil esgotou-se. A crise mundial já afetou, ainda que não gravemente, as expectativas em relação à economia brasileira. Segundo a pesquisa Focus de 7 de outubro 2011, a expectativa de crescimento do PIB era de 3,52% em 2011 e 3,70% em 2012.

INFLAÇÃO
Embora tenha subido ligeiramente em 2008 e tenha apresentado ligeira tendência de alta no final do ano, a inflação, medida pelo IPCA, fechou 2009 abaixo da meta (gráfico 6). No entanto, em 2010, a inflação fechou o ano em 5,91%, muito próxima ao limite superior da meta do Banco Central. Devido ao aquecimento da economia e o aumento do con-

sumo das famílias, a inflação vem mostrando tendência consistente de alta a partir de agosto de 2010 (gráfico 7). O acumulado em setembro de 2011 (7,32%) já ultrapassa bastante o limite superior da meta do Banco Central (6,5%). Segundo dados da Focus de 7 de outubro de 2011, a expectativa é de que o Índice de

chegou a superar ligeiramente os níveis de 2009, mas já se situa abaixo dos anos anteriores (Gráfico 8). A valorização excessiva do real chegou a preocupar as autoridades econômicas, pois isso estava dificultando as exportações e favorecendo as importações. No entanto, a crise mundial tem contribuído

Gráfico 6 - Evolução do IPCA



Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), o índice oficial de inflação, é de 6,52% para 2011 (valor já ligeiramente acima do limite superior da meta do Banco Central) e 5,59% para 2012 (acima, portanto, do centro da meta).

para elevar as cotações. Nota-se grande aderência entre as curvas das duas crises (2008 e 2011). As previsões da Focus de 7 de outubro de 2011 eram de R\$ 1,75 no final de 2011 e de R\$ 1,75 no final de 2012.

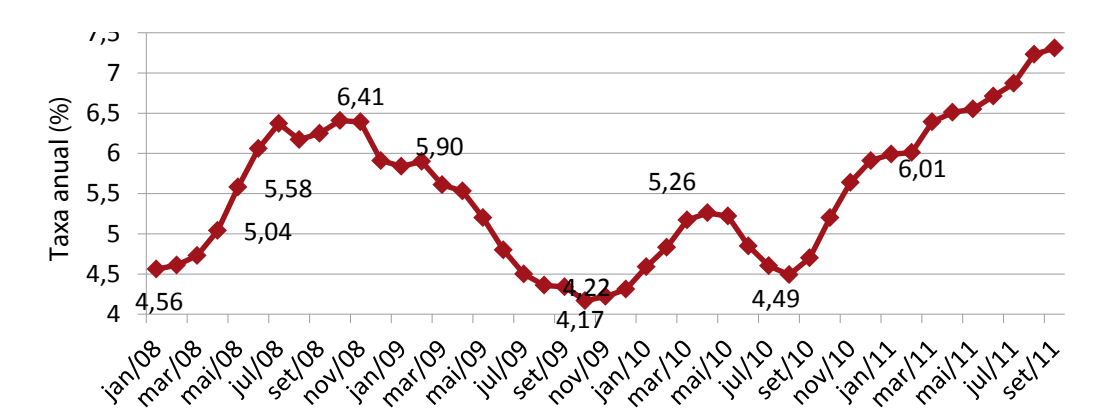
CÂMBIO

Depois de um período de queda, o dólar subiu bastante com a crise, mas já voltou a declinar (ver gráfico). Em 2010, sua cotação

SELIC

Após cinco sucessivas reduções, a taxa Selic caiu de 13,75% para 8,25% em meados de 2009. Esta era a menor taxa desde que

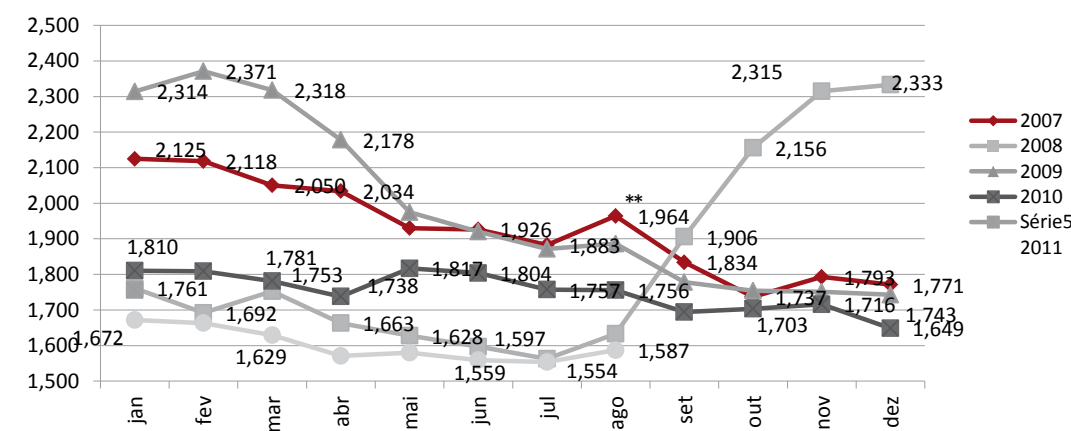
Gráfico 7 - Evolução do IPCA anual (%)



a Selic foi criada. Devido ao aquecimento da economia e ao crescimento da inflação, a taxa foi elevada em 2010 para 9,50% no final de abril, 10,25% em junho e 10,75% em julho. Em janeiro de 2011, houve nova elevação para 11,25% (gráfico 9). Em mar-

da política adotada com sucesso por Fernando Henrique e mantida por Lula: o das metas de inflação. Os outros dois são a responsabilidade fiscal, também já afrouxada, e o câmbio flu- tuante. Com a crise mundial, o aumen-

Gráfico 8 - Cotação do dólar



ço de 2001, a taxa subiu para 11,75% e, em abril de 2011, para 12%, chegando a 12,25% em junho de 2011, atingindo 12,5% em julho. Em setembro, depois da presidente Dilma anunciar a redução, o Banco Central, numa demonstração de que, a exemplo das agências reguladoras, perdeu sua independência e autonomia, carimbou a decisão, fixando a Selic em 12%. Foi neutralizado, portanto, um dos tripés

to do dólar poderá trazer mais inflação. Estima-se que cada 10% de elevação cambial eleve em 1,2% o nível dos preços. Mas, a exemplo da era JK, o governo prefere crescer, mesmo com inflação. Com o BC no cabresto e o viés “desenvolvimentista” do governo, a tendência é para novas e rápidas reduções. A Focus de 7 de outubro de 2011 prevê 11,10% no final de 2011 e 10,90% no final de 2012.

Gráfico 9 - Evolução da Selic

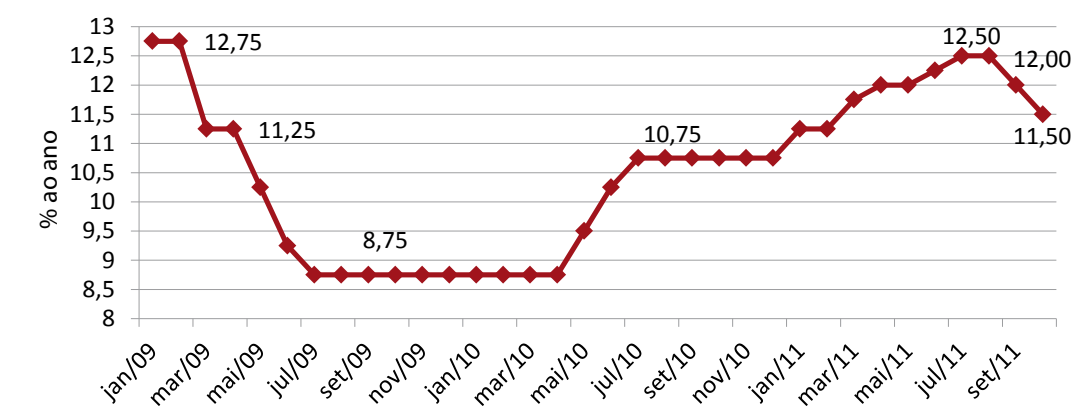


Gráfico 10 - Evolução do comércio exterior

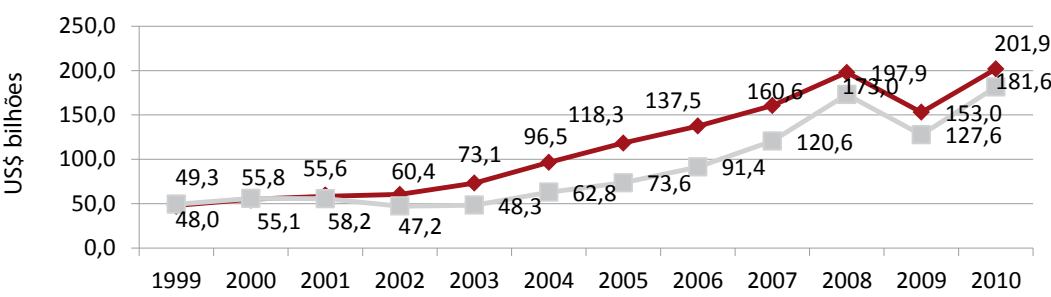
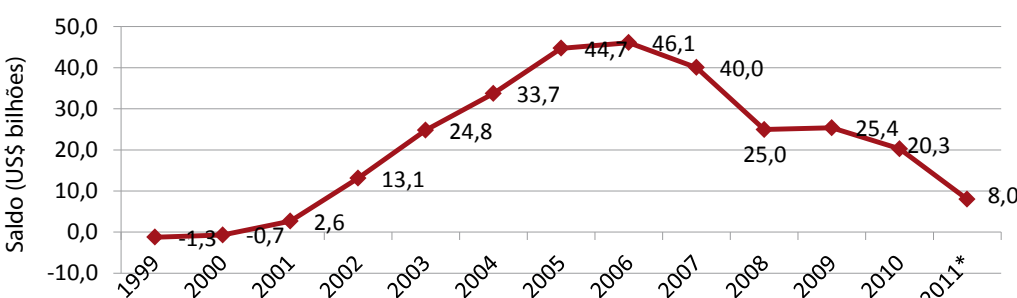


Gráfico 11 - Evolução do saldo da balança



BALANÇA COMERCIAL

O comércio exterior, que vinha em processo de crescimento contínuo, registrou forte queda em 2009 (gráficos 10 e 11), mas reagiu e superou ligeiramente em 2010 os níveis de 2008.

QUEDA DO SALDO

Em 2010, embora as exportações tenham reagido (aumento de 32% em relação a 2009), as importações cresceram mais (41,9%), o que levou à redução de 18,8% no saldo da balança comercial. Em relação a 2008, as exportações estavam 2,0% acima, as importações, 4,9% acima e o saldo, 18% abaixo (gráficos 12, 13 e 14). Nos nove primeiros meses de 2011, tanto exportações como importações cresceram (gráficos 12 e 13). Nota-se queda em setembro em relação ao mês anterior, o que já pode ser um reflexo da crise mundial. No acumulado dos nove primeiros meses de 2011, as exportações cresceram 31,1% sobre

2010 e 69,95% sobre 2009. As importações cresceram 27,2% sobre 2010 e 83,7% sobre 2011, enquanto o saldo aumentou 78,6% sobre 2010 e 10,2% sobre 2009 (gráfico 14).

Na pesquisa Focus de 7 de outubro de 2011, a previsão de superávit comercial para 2011 é de apenas R\$26,00 bilhões em 2011 e R\$18,0 bilhões em 2012. O déficit em conta corrente deverá atingir R\$55,75 bilhões em 2011 e R\$ 68,2 bilhões em 2012.

NÍVEL DE EMPREGO

A criação de empregos formais aumentou 291% entre 2003 e 2010 (gráfico 15). Houve recuos em 2008 e 2009, devido à crise econômica, com forte recuperação em 2010. Nos nove primeiros meses de 2011 foram criados 2.201 mil postos de trabalho, 5,6% a menos do que no mesmo período de 2010 (gráfico 16). A criação de empregos formais nos nove primeiros meses de 2011 foi puxada pelos setores

Gráfico 12 - Evolução das exportações

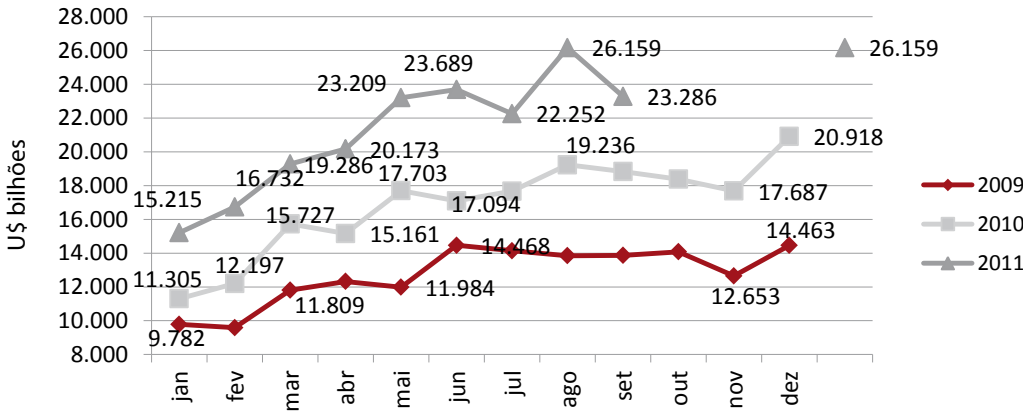


Gráfico 13 - Evolução das importações

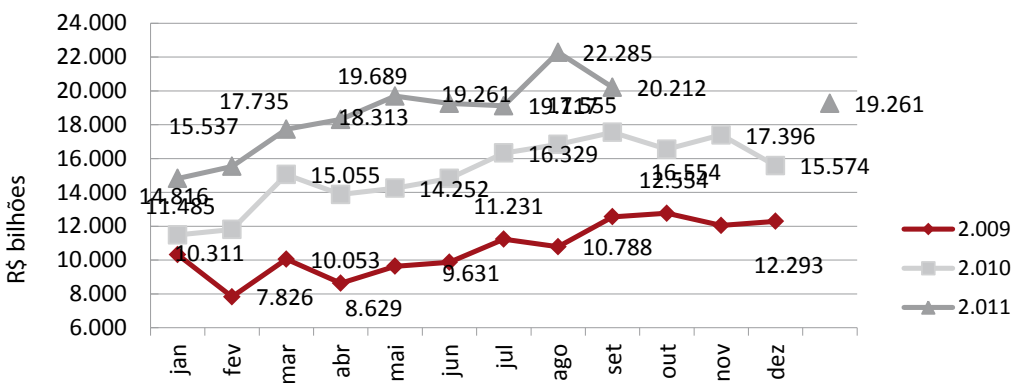
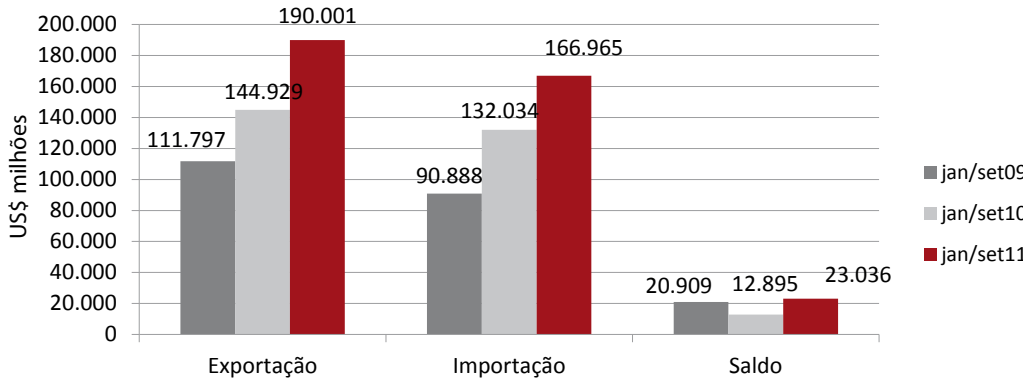


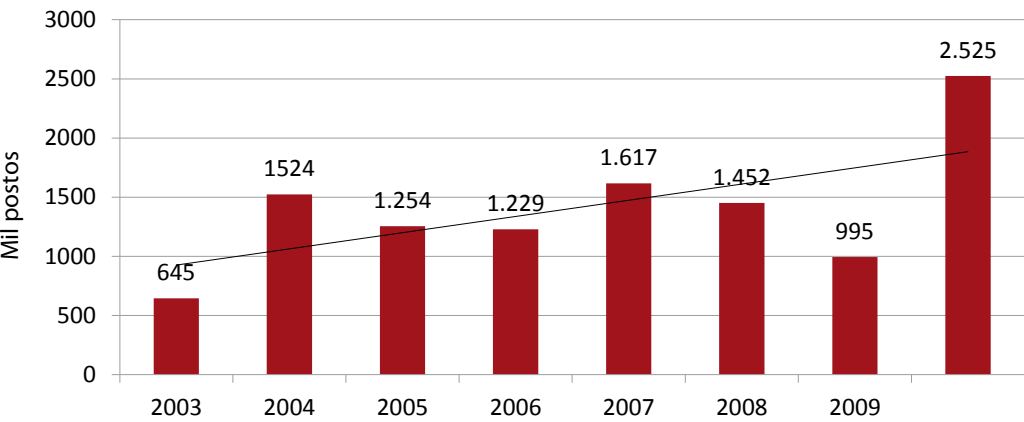
Gráfico 14 - Evolução do saldo do comércio exterior



de serviços, indústria e agropecuária (gráfico 17). O índice de desocupação nas regiões metropolitanas, que foi elevado de março a maio de 2009, mostra boa recuperação (gráfico 18). Em dezembro de 2009, a taxa de desocupação foi de 6,80%,

SETOR INDUSTRIAL
O desempenho da indústria em 2010 combina recuperação em relação ao ano anterior com crescimento real (gráfico 20). A indústria foi o calcanhar de Aquiles da

Gráfico 15 - Postos de trabalho (CAGED)



idêntica à de dezembro de 2008. Na média, as taxas foram de 7,8% em 2008 e 8,1% em 2009. Em 2010, o índice alcançou resultados bem melhores do que os dos anos anteriores. Em 2011, abriu com a menor taxa para o mês de janeiro e vem se mantendo em níveis muito baixos.

economia durante a crise de 2008/2009. Segundo o IBGE (gráficos), entre novembro de 2008 e outubro de 2009, o setor sofreu fortes quedas em relação ao mesmo mês do ano anterior. Houve forte recuperação a partir de novembro de 2009 (gráfico 21).

Gráfico 16 - Postos de trabalho (CAGED)

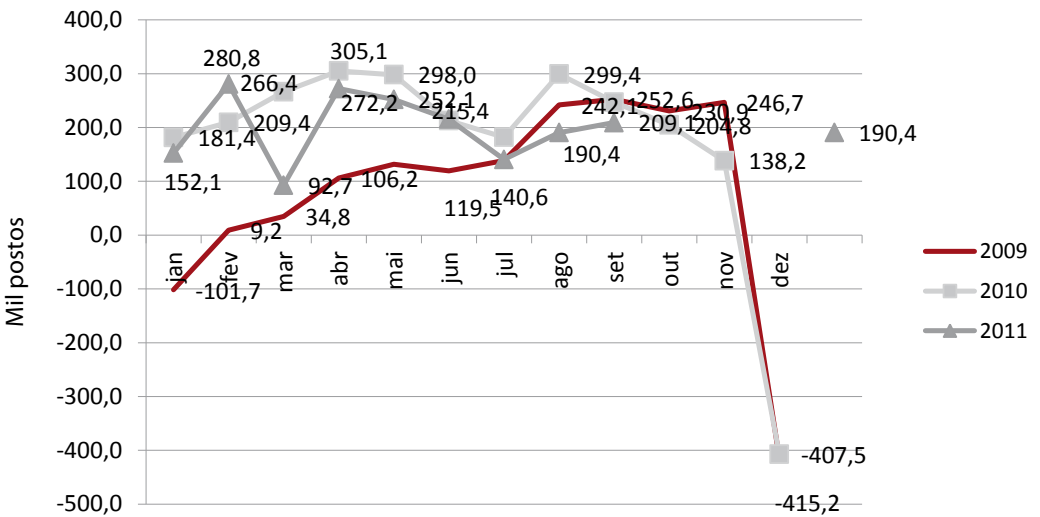


Gráfico 17 - Criação de empregos formais por atividade (jan/set 2011)

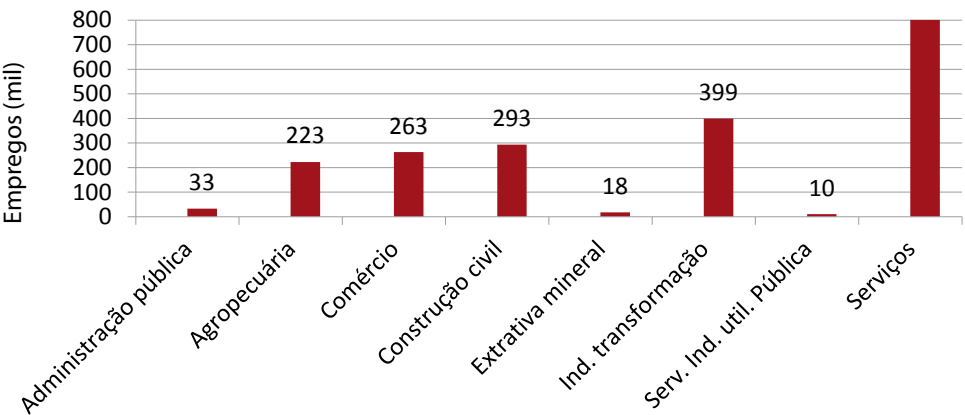


Gráfico 18 - Taxa de desocupação nas RM (IBGE)

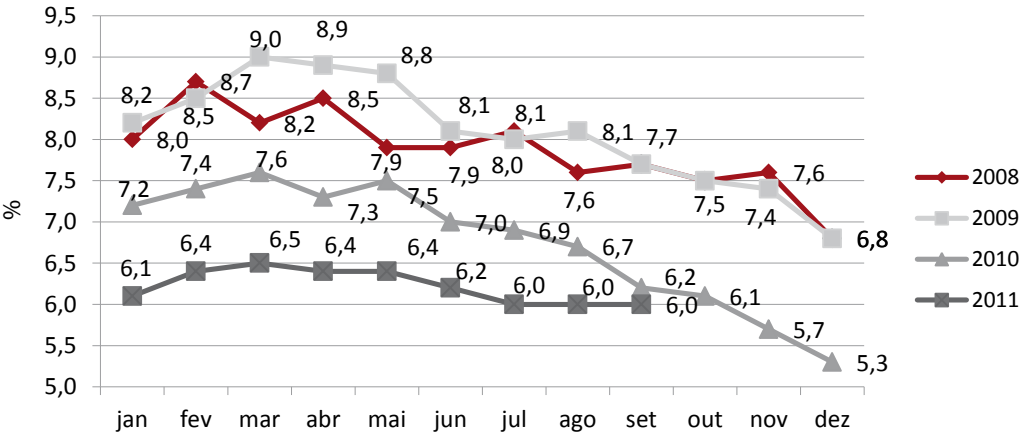


Gráfico 19 - Taxa de média de desocupação

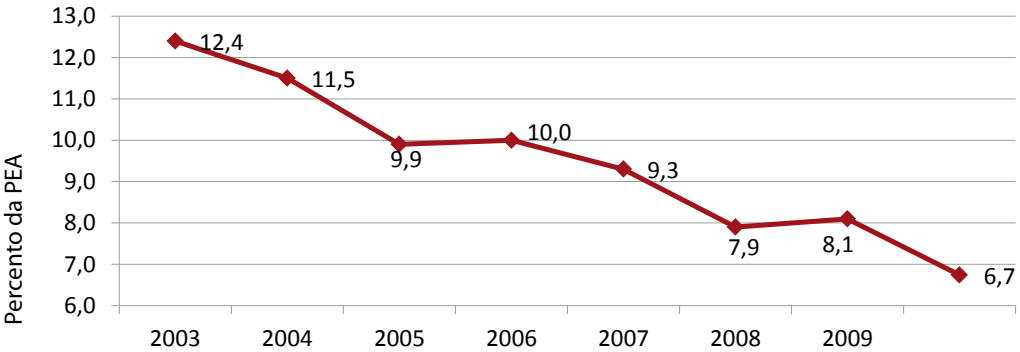
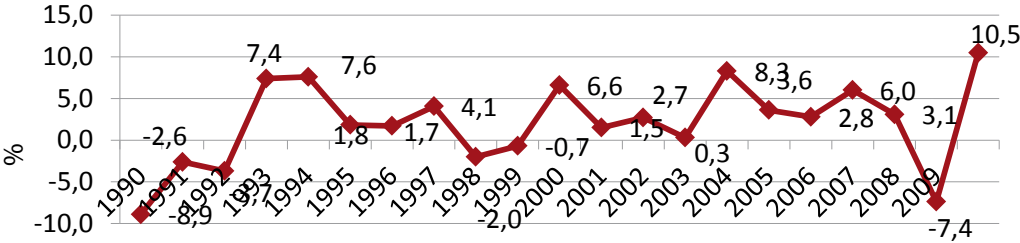


Gráfico 20 - Produção industrial



Em relação ao mês anterior, os dados mostram forte queda de agosto a dezembro de 2008. Como regra geral, o resultado tem sido positivo a partir de dezembro de 2009, com desaquecimento a partir de maio de 2010 (gráficos 21 a 23). A Focus de 7 de outubro de 2011 prevê crescimento de 2,26% na produção industrial de 2012 e de 4,30% em 2012.

anos, o licenciamento cresceu 7,0% em relação a 2010 e 16,9% em relação a 2010 (gráficos 25 e 27). No longo prazo, o licenciamento vem crescendo mais do que a produção. Isso indica aumento na importação de veículos. Por isso, o governo taxou em 40% as importações de veículos e exigiu índice de nacionalização de 65%.

INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA

A produção de 2010 foi 14,3% superior à de 2009 e 13,1% superior à de 2008. (gráfico 24). No longo prazo, a produção dobrou em relação a 2002. Durante 2010, a produção manteve-se em nível elevado, tendo atingindo um pico em março (gráfico 25). Nos nove primeiros meses de 2011, a produção foi 4,9% inferior à do mesmo período de 2010 e 2,6% superior à do mesmo período de 2009. Confirmando uma tendência de vários

PRODUÇÃO DE GRÃOS

Segundo dados da CONAB, a produção de grãos teve aumento de 10,42% em 2009 (gráfico) em relação a 2008 e de apenas 0,04% em 2010 em relação a 2009 (gráfico 28). Postos de trabalho/grãos. A previsão para 2010/11 é de 157,4 milhões de toneladas, 5,49% superior à safra anterior. O IBGE chegou a resultados semelhantes (gráfico 29) e prevê aumento de 6,55% na produção.

Gráfico 21 - Produção industrial em relação ao mesmo mês do ano anterior

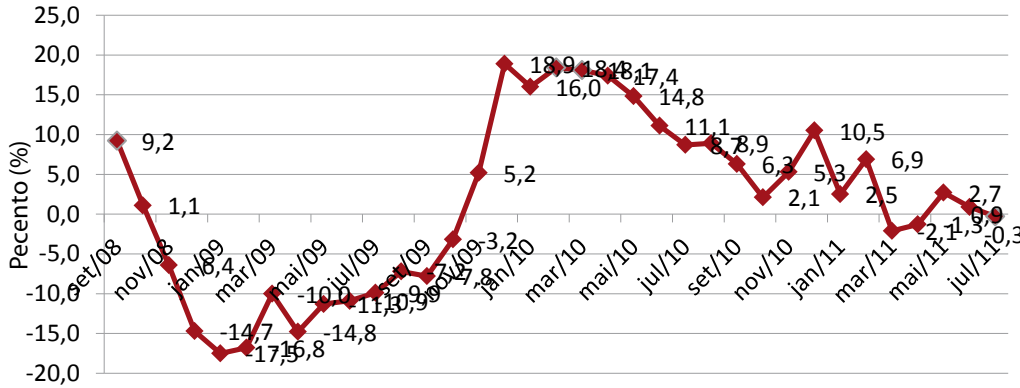


Gráfico 22 - Evolução da produção industrial sobre o mês anterior

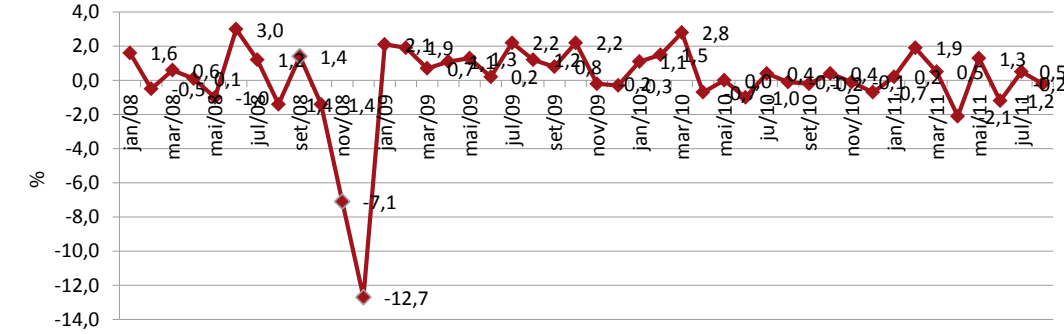


Gráfico 23 - Indústria: crescimento por categoria (acumulado 2011 até julho)

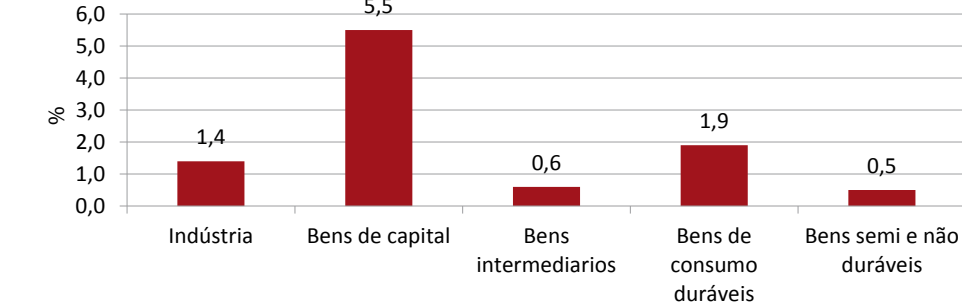


Gráfico 24 - Produção de Veículos

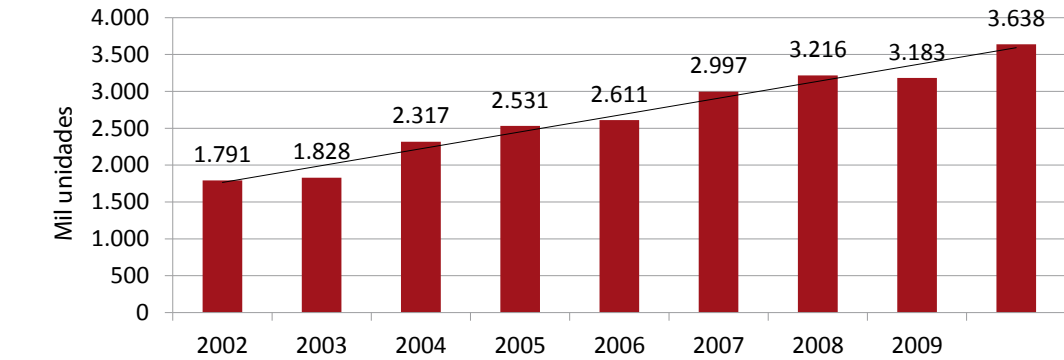


Gráfico 25 - Produção de veículos

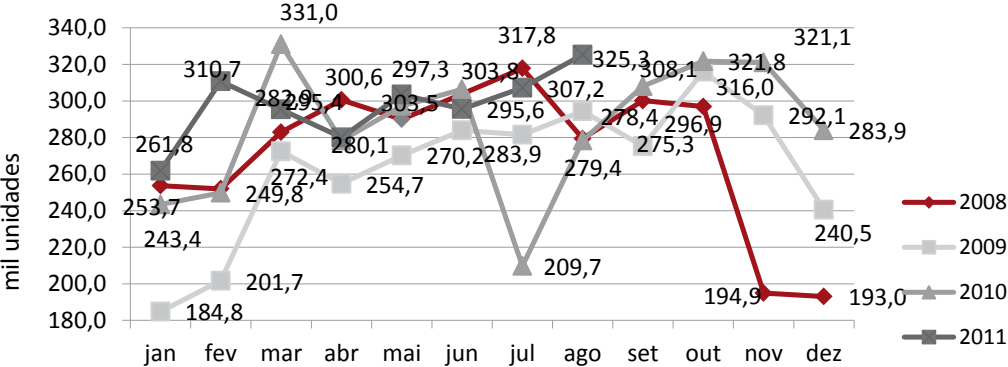
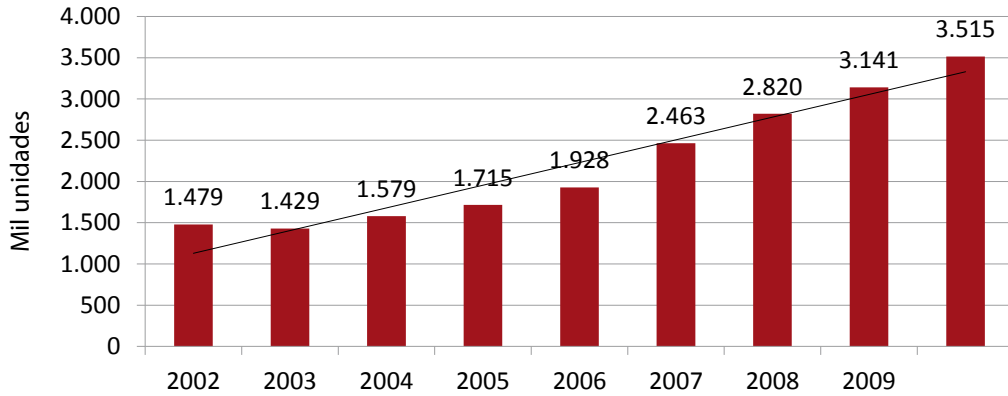


Gráfico 26 - Licenciamento de veículos



CONTAS PÚBLICAS

O superávit primário do setor público consolidado alcançou R\$4,6 bilhões em agosto de 2011, registrando-se redução de R\$632 milhões em relação ao observado no mesmo período de 2010. O Governo Central e os governos regionais apresentaram superávits de R\$2 bilhões e R\$2,7 bilhões, respectivamente; e as empresas estatais, déficit de R\$166 milhões. No ano, o superávit primário acumulado do setor público atingiu R\$96,5 bilhões (3,65%

do PIB), comparativamente a R\$48,8 bilhões (2,06% do PIB) no mesmo período do ano anterior. No acumulado em doze meses até agosto, o superávit alcançou R\$149,5 bilhões (3,78% do PIB). Os juros nominais alcançaram R\$21,7 bilhões em agosto, comparativamente a R\$18,8 bilhões em julho. O maior número de dias úteis de agosto foi o principal determinante dessa elevação. No ano, os juros nominais totalizaram R\$160,2 bilhões (6,05% do PIB), ante R\$125 bilhões

Gráfico 27 - Licenciamento de veículos

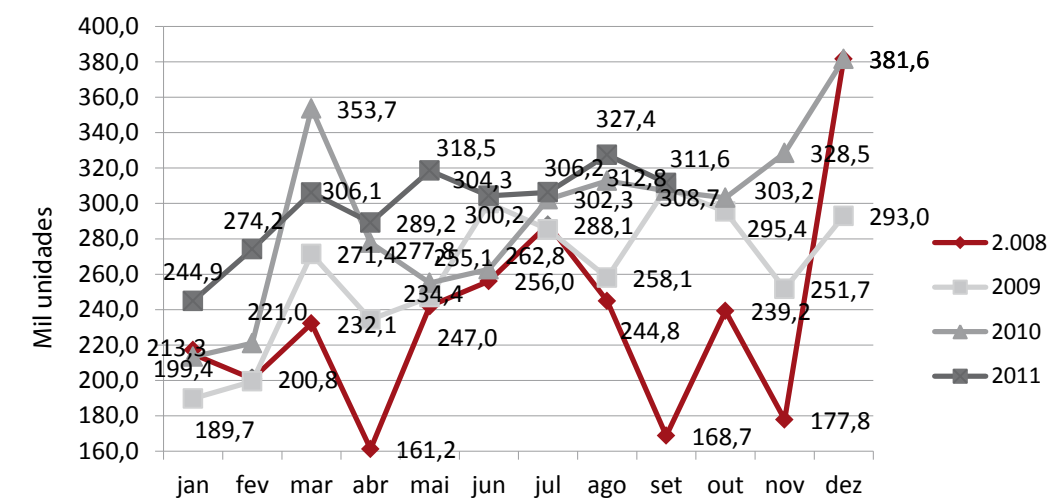
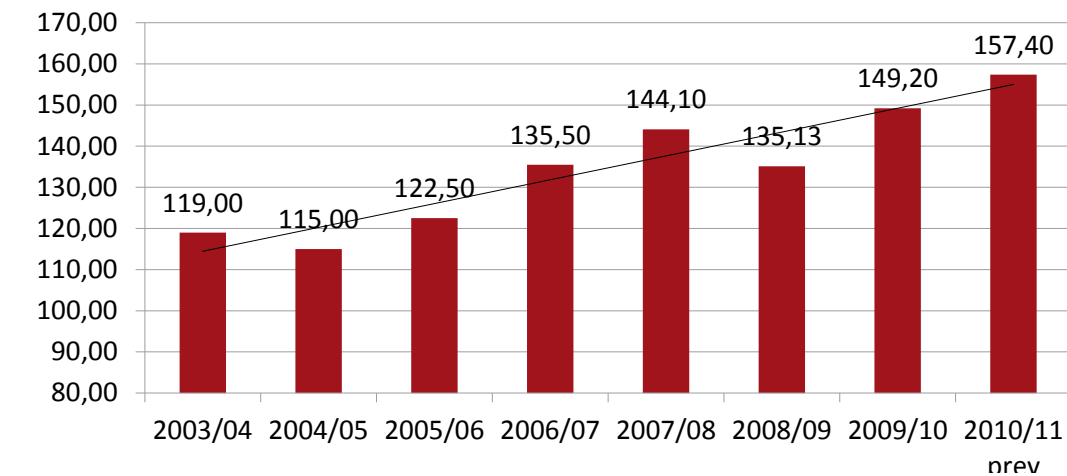


Gráfico 28 - Produção de grãos - Conab



(5,28% do PIB) nos primeiros oito meses de 2010. Essa evolução foi influenciada, principalmente, pelo patamar mais elevado da taxa Selic acumulada no ano e pela maior variação do IPCA, indicadores que incidem sobre parcela significativa dos títulos federais. No acumulado em doze meses até agosto, os juros nominais alcançaram R\$230,5 bilhões (5,83% do PIB).

O resultado nominal, que inclui o superávit primário e os juros nominais apropriados, foi deficitário em R\$17,1 bilhões em agosto. No acumulado no ano, o déficit nominal alcançou R\$63,7 bilhões (2,41% do PIB). O financiamento do déficit nominal registrado no mês ocorreu mediante expansões de R\$8,1 bilhões na dívida mobiliária e de R\$19,4 bilhões na dívida bancária líquida, contra-

Gráfico 29 - Produção de grãos (IBGE)

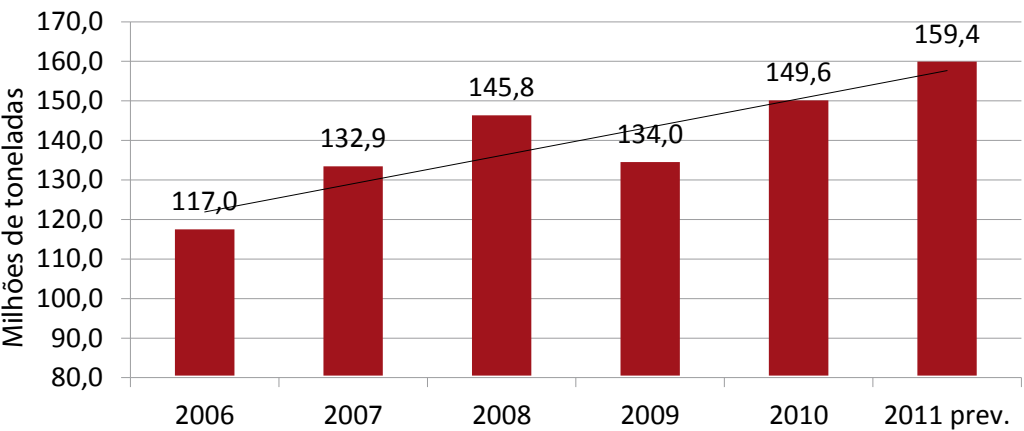
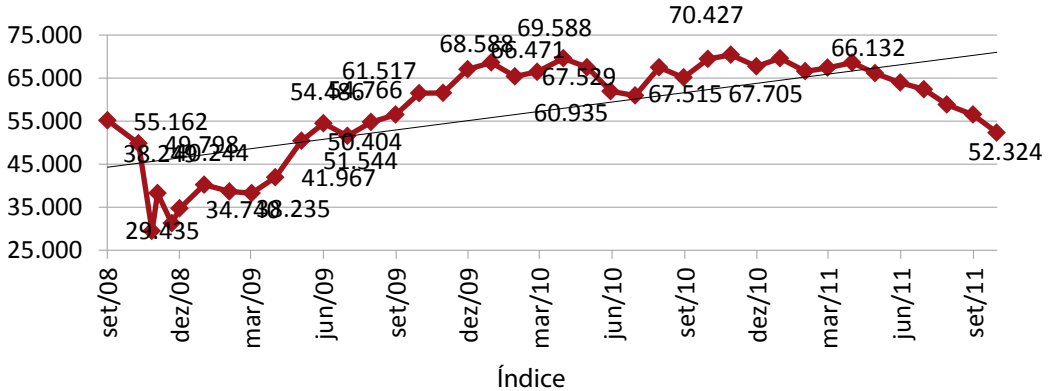


Gráfico 30 - Evolução do IBOVESPA



balançadas, parcialmente, pelas reduções de R\$8,6 bilhões no financiamento externo líquido e de R\$1,8 bilhão nas demais fontes de financiamento interno, que incluem a base monetária.

BOLSA

Entre o início de setembro e o final de outubro de 2008, o índice Bovespa despencou da faixa de 55 mil pontos para menos de 30 mil pontos. A partir daí, graças à entrada de

capital estrangeiro, passou a se recuperar e crescer. Em 2011, o índice tem mostrado declínio (gráfico 30), que se acentuou após a crise econômica americana.

O autor é diretor técnico executivo da NTC&Logística, membro titular da Câmara Temática de Assuntos Veiculares do CONTRAN, coordenador das JARI do DER-SP e professor de Gerenciamento de Custos Logísticos da FAAP.

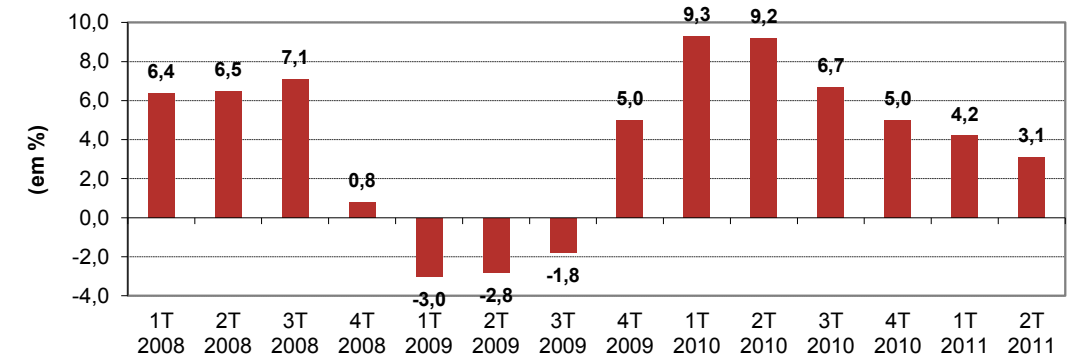
Mesmo crescendo menos, TRC mostra desempenho razoável

Talvez 2011 não seja tão bom para o TRC quanto alguns esperavam no seu início. Mas não se pode esquecer que a base de comparação é o melhor ano (2010) que o Brasil já teve

Por Antônio Lauro Valdívia

A evolução do transporte rodoviário de cargas está intimamente ligada ao avanço do Produto Interno Bruto (PIB). O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) registrou crescimento de 0,89% do PIB no segundo trimestre de 2011. Isso significou uma desaceleração em relação ao primeiro trimestre do ano, quando o PIB cresceu 1,2%. Este resultado, apesar da desaceleração, indicou uma expansão anualizada de 3,2%. Na comparação ao mesmo período do ano anterior, a taxa de crescimento do PIB sofreu retração pelo quinto trimestre consecutivo, passando de 4,2% para 3,1% (gráfico 1). Embora o segundo trimestre de 2010 tenha sido marcado por um forte aquecimento da atividade econômica, o que manteve elevada a base de comparação, este resultado reforça os indícios de arrefecimento da atividade econômica. Já com relação à taxa de crescimento acumulada no ano, o primeiro semestre de 2011 atingiu patamar 3,6% superior ao do mesmo período do ano passado.

Gráfico 1 - Evolução do PIB - taxas trimestrais



FONTE: IBGE

INDÚSTRIA ESTAGNADA

Embora a adoção pelo Governo das chamadas medidas macroprudenciais em dezembro de 2010, visando a inibir a expansão do crédito para conter o ritmo de crescimento da economia frente a um possível descompasso entre oferta e demanda, conjugada com o aumento progressivo da inflação possa ter algum êxito no futuro, os indicadores associados à demanda continuam demonstrando vigor.

Grande parte da explicação para este fato reside no dinamismo ainda presente no mercado de trabalho, com destaque para os baixos níveis de desocupação e para a manutenção do rendimento médio real em patamares elevados. Além disso, a política de redistribuição de renda do governo, seja por meio de programas assistenciais, como o Bolsa Família, seja por meio da política adotada para o salário mínimo, tem ampliado a massa salarial da economia.

Sendo assim, a redução verificada no ritmo de crescimento da atividade econômica está associada à produção industrial. Após um primeiro trimestre em que acumulou um crescimento de 3,4%, a performance da indústria, medida na Pesquisa Industrial Mensal (PIM), do IBGE, sofreu forte reversão, registrando queda no segundo trimestre do ano.

Este comportamento do setor industrial tem sido explicado por diversos fatores, entre eles, uma taxa de câmbio excessivamente apreciada favorecendo os produtos importados.

A este respeito, o aumento no grau de substituição dos insumos intermediários por similares importados tem desarticulado setores importantes da indústria.

Por fim, a trajetória de estagnação da produção industrial nos últimos meses pode ser explicada, também, pelos efeitos das políticas implementadas pelo governo desde o final do ano passado.

Estes fatores acabam se refletindo no comportamento dos índices de confiança da indústria, que vem apresentado trajetória decrescente desde o início do ano.

TURBULÊNCIA EXTERNA

Soma-se a este contexto a turbulência do cenário internacional, que tem contribuído para deprimir ainda mais a confiança dos empresários, na medida em que a possibilidade de uma nova crise de âmbito global eleva sobremaneira o grau de incerteza entre os agentes econômicos. Mesmo que, num primeiro momento, a situação atual esteja associada a uma crise de confiança na capacidade de importantes economias ajustarem seus desequilíbrios fiscais, podendo desacelerar ou até mesmo reverter a já lenta recuperação da economia mundial, a possibilidade de um contágio do sistema financeiro devido à exposição de alguns bancos aos títulos destas dívidas soberanas eleva o temor de que o cenário atual caminhe para uma crise nas mesmas proporções daquela ocorrida em 2008.

Embora o nível de exposição do sistema financeiro brasileiro seja menor do que na crise de 2008, alguns bancos importantes da Europa podem enfrentar dificuldades por terem em seus ativos títulos das dívidas destes países. Por outro lado, enquanto economias desenvolvidas enfrentam a possibilidade de uma nova recessão, retraindo ainda mais a demanda por bens manufaturados, a China – um dos principais compradores de commodities no mercado internacional – tem enfrentado problemas com o aumento das suas taxas de inflação, elevando a possibilidade de uma atuação mais forte do governo chinês no sentido de desacelerar a economia.

QUEDA DOS JUROS

Sendo assim, com base na análise de riscos da conjuntura internacional, a percepção de que o ritmo de crescimento da demanda interna já começa a dar sinais de moderação, associada a um cenário de estagnação da produção industrial, provocou uma mudança de direção na política monetária conduzida pelo Banco Central do Brasil, que iniciou um processo de redução da taxa de juros a fim de evitar uma queda brusca da atividade econômica.

A trajetória de expansão do consumo das famílias nos dois primeiros trimestres de 2011, embora tenha diminuído seu ritmo, ainda não apresenta expectativas quanto a uma redução mais brusca do seu dinamismo. Este cenário não deve mudar muito no segundo semestre de 2011.

Corroborando a perspectiva de que o ritmo de crescimento do consumo ainda mantém certo vigor, outra pesquisa sobre o assunto – produzida pela Confederação Nacional das Indústrias (CNI), o Índice Nacional de Expectativa do Consumidor (INEC) – indica estabilidade em setembro, tendo registrado crescimento de 0,4% ante o mês de agosto. Já na comparação com o mesmo período do ano passado, o índice recuou 5,0%. Dentre os componentes da pesquisa, os índices de expectativas em relação à inflação, renda pessoal e compras de bens de maior valor registraram melhora na passagem de agosto para setembro. Por outro lado, as perspectivas sobre situação financeira e desemprego pioraram, enquanto as expectativas em relação ao endividamento se mantiveram estáveis no período.

Já o Índice de Expectativas das Famílias (IEF), calculado pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), referente ao mês de agosto, registrou avanço de 1,7% sobre o resultado de julho. O IEF permaneceu no patamar otimista, o que significa uma expectativa de melhora na condição financeira por parte das famílias, assim como uma confiança maior num bom desempenho da economia. Contudo, a possibilidade do agravamento da crise internacional pode afetar negativamente as decisões por novos endividamentos, retraindo o consumo, sobretudo dos bens duráveis nos próximos meses e principalmente no início de 2012.

IMPACTOS NO TRC

O acompanhamento do desempenho do setor de transporte rodoviário de carga, pelo DECOPE da NTC&Logística, por meio do Índice Nacional de Desempenho do TRC (IND-TRC), cuja base são indicadores indiretos de vários setores, mostra um au-

mento comedido desta atividade de 3,6% no primeiro semestre de 2011 frente a igual período de 2010. Este resultado ocorre num ano que, no seu início, apresentou queda de 0,7% frente ao final do ano anterior e uma recuperação no segundo trimestre, com um crescimento de 5,1% em relação ao primeiro trimestre.

Embora o desempenho tenha sido bem inferior aos 17,2% de crescimento que o setor teve em 2010, não há o que reclamar, já que a base comparativa é alta.

O que se constata é que 2011 se apresenta bem instável, alternando meses bons e ruins. Dependendo do setor atendido, a instabilidade se apresenta mais ou menos profunda. As empresas de transporte de carga que atuam nos setores ligados ao consumo de itens básicos sofreram, e tendem a sofrer, menos que as que atuam junto ao setor industrial de bens com maior valor. Assim como as empresas transportadoras que atuam no transporte de grãos e minérios também não tiveram queda de produção, pois o setor agrícola continua crescendo. Para o segundo semestre do ano, tudo indica que o cenário não deve se alterar, com o crescimento do TRC acompanhando de perto o PIB brasileiro.

INDICADORES DO SETOR

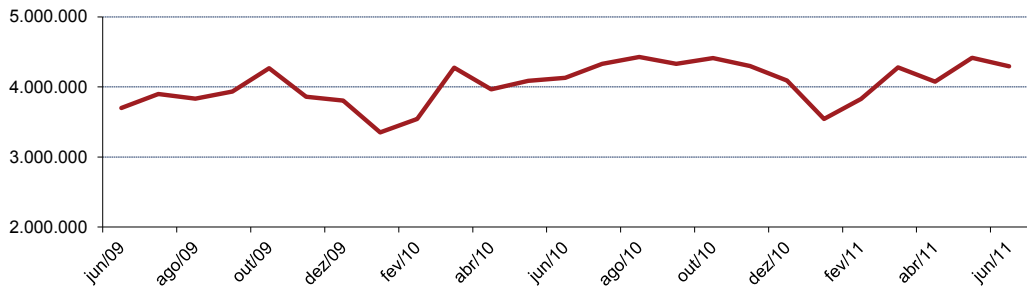
Uma das principais referências utilizadas no acompanhamento do desempenho do setor é o consumo de combustível, especificamente do diesel (gráfico 2).

A outra é o movimento nas rodovias dos veículos comerciais, medido pelos movimentos nas praças de pedágios das principais rodovias brasileiras (gráfico 3).

Os dois registraram alta no primeiro semestre do ano em relação ao mesmo período de 2010, mas quando a comparação é feita com o segundo semestre de 2010 verifica-se uma queda (-5,6%) no consumo de diesel e uma pequena variação positiva no movimento de veículos (+0,2%).

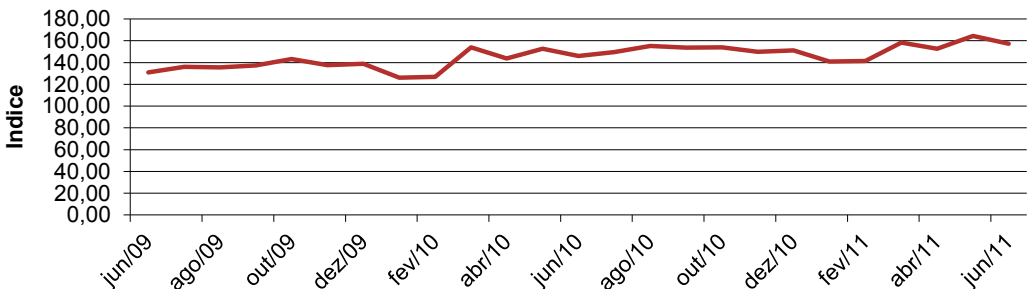
Isso já indica uma diminuição do ritmo de crescimento na atividade de transporte, no primeiro semestre do ano em relação

Gráfico 2 - Venda Diesel (em m³ óleo Diesel)



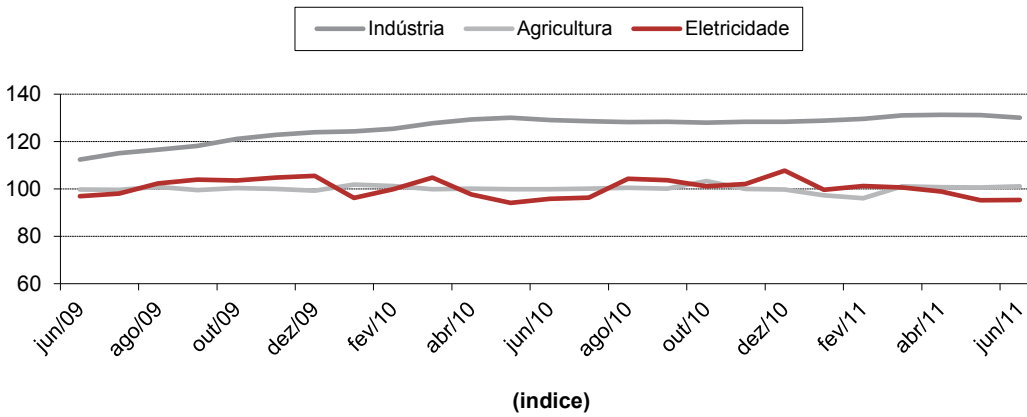
FONTE: ANP

Gráfico 3 - Movimento nos Pedágio



FONTE: ABCR

Gráfico 4



PANORAMA

ao final do ano anterior, considerada normal para o período. Os outros indicadores da avaliação estão ligados à produção industrial e agrícola, além do consumo de energia elétrica da indústria e do comércio (gráfico 4 - página 53).

A produção industrial cresceu 2,1% no primeiro semestre sobre os seis primeiros meses de 2010. Com relação à produção agrícola no primeiro semestre de 2011, a cana de açúcar puxou o desempenho do setor como um todo para baixo, com queda de 2,9% sobre o mesmo período de 2010. Já sem a cana, a produção agrícola de grãos teve crescimento de 5,6%. Por fim, o consumo de energia elétrica, seguindo o desempenho da produção agrícola e industrial, teve pequeno crescimento de 2,2% nos primeiros seis meses do ano.

É importante destacar que para atender o desempenho do setor houve crescimento expressivo no número de veículos comerciais de cargas licenciados de 8,4% no primeiro semestre de 2011 sobre o primeiro semestre de 2010 e de 9,4% de implementos rodoviários no mesmo período de referência.

TRC CRESCE MENOS

A análise da conjuntura internacional e a percepção de que o ritmo de crescimento da demanda interna já começa a dar sinais de moderação, associada a um cenário de estagnação da produção industrial, provocaram uma mudança de direção na política monetária conduzida pelo Banco Central do Brasil (BCB), dando início a um ciclo de redução da taxa de juros.

Esta ação do Banco Central, ao lado de um conjunto de outras medidas, tem como principal objetivo evitar uma queda mais brusca da atividade econômica, uma vez que os níveis de incerteza em patamares elevados tendem a paralisar as decisões sobre novos endividamentos por parte das famílias e sobre novos projetos de investimento por parte dos empresários.

A expansão apresentada pelo consumo das famílias nos dois primeiros trimestres

de 2011, mesmo mostrando ritmo inferior àquele observado nos dois últimos trimestres do ano passado, ainda não apresenta expectativas de redução brusca do seu dinamismo. Com relação ao segundo semestre, a análise de alguns indicadores sugere a manutenção do crescimento, embora num ritmo mais moderado. Como exemplo, não obstante os resultados no comércio varejista continuarem positivos, os índices de confiança dos consumidores (ICCs), embora já apontem alguma preocupação com o ambiente econômico, ainda se encontram em patamar elevado.

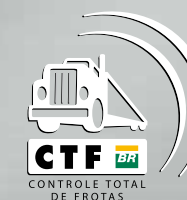
As pesquisas que medem a confiança dos consumidores mostram índices em patamares elevados. Alguns índices estão posicionados em um patamar médio superior ao verificado no período que antecedeu ao início da crise de 2008. Apesar disso, é fato que a curva dos mesmos é descendente. De acordo com os dados divulgados pelo IBGE em sua Pesquisa Mensal do Comércio (PMC), as vendas do comércio varejista diminuíram em agosto de forma generalizada, recuando 0,4% frente ao mês de julho. A indústria já não tem tido um desempenho bom em 2011. Só os serviços é que não têm sofrido muito, e apesar dos altos e baixos sempre contribuiu de forma positiva para o PIB, mas este não é usuário do transporte de carga. A tendência é que, à medida em que o final do ano se aproxime, o mercado reaja. Isto se o ambiente econômico internacional não piorar muito, o que deve assegurar as empresas do setor um desempenho razoável para o ano de 2011, com crescimento próximo dos 5%. Talvez 2011 não seja tão bom para o TRC quanto alguns esperavam no seu início, mas não se pode esquecer que a base de comparação é, pelo menos para alguns, o melhor ano (2010) que o Brasil já teve.

Antônio Lauro Valdúvia é Engenheiro civil - Transportes pela FEI, pós-graduado em Administração de Empresas pela ESAN, mestre em administração pelo IMES e assessor técnico da NTC&Logística. •

NÃO IMPORTA QUANTOS CAMINHOS EXISTAM ATÉ O DESTINO.
COM O CTF BR, VOCÊ SEMPRE SABE COMO E ONDE ESTÁ A SUA FROTA.



O CTF BR, o Controle Total de Frotas da Petrobras Distribuidora, registra automaticamente, em todo o território nacional, tudo que acontece com sua frota. Com ele você sabe a hora e o local exatos do abastecimento de cada veículo, o tipo de combustível e quantos litros eles utilizaram. Além disso, como o pagamento é faturado, o CTF BR agiliza o abastecimento e garante a segurança do motorista. Por isso, se você procura mais controle e produtividade para sua frota, você encontra com a Petrobras.



S A C 0 8 0 0 7 2 8 9 0 0 1 • w w w . b r . c o m . b r



O DESAFIO É A NOSSA ENERGIA

A contratação de transportador autônomo de cargas

O contrato de trabalho é um contrato-realidade. Ou seja, o trabalhador, ao celebrar o contrato, aceita que o seu trabalho seja dirigido e aproveitado por outrem, que é o empregador. Logo, o empregado é o trabalhador que trabalha por conta alheia, o que a doutrina denomina alteridade

Por Narciso Figueirôa Junior

O trabalhador autônomo é aquele que labora por conta própria, o que significa que assume integralmente os riscos de sua atividade, não se colocando sob a dependência de outrem. Ainda que obedeça a certas especificações do tomador dos serviços quanto à qualidade do trabalho a ser realizado, por exemplo, tal circunstância decorre da própria pactuação, que terá natureza civil.

Desta forma, o trabalhador autônomo não estará sujeito a horários, a ordens, nem fiscalização do tomador dos serviços, não recebendo salários, mas pagamento pelos serviços que prestar, não estando a contratação sujeita às regras da legislação trabalhista.

O segmento do transporte, como é notório, possui sazonalidade na demanda de serviços e, via de regra, há um fluxo maior de movimentação de cargas no início e final do mês.

Diante desse fenômeno é comum as empresas de transporte subcontratarem outras empresas do mesmo ramo de atividade ou transportadores autônomos de cargas para cumprirem parte do percurso, em perfeita consonância com a legislação.

A referida subcontratação possui previsão legal e, via de regra, é realizada na medida da necessidade, podendo ou não haver sazonalidade. O “caput”, do artigo 733 do Código Civil, prevê a hipótese de subcontratação de transporte a frete, denominando de “contrato de transporte cumulativo”.

A despeito de a contratação de transporte a frete ser prática consuetudinária, a doutrina define o transporte cumulativo, de que trata o

artigo 733, “caput”, do Código Civil, como sendo aquele onde vários transportadores – por terra, água ou ar – efetuam, sucessivamente, o deslocamento, de um lugar para outro, de pessoas ou coisas (Ricardo Fiúza, Novo Código Civil Comentado, pp.552/663). Assim, cada transportador se obriga a cumprir o contrato relativamente ao respectivo percurso. A subcontratação de transporte a frete também é prevista na Lei Federal 9.611, de 19/02/1998, que dispõe sobre o Transporte Multimodal de Cargas e dá outras providências. De acordo com a referida Lei, a atividade de transporte multimodal de cargas é complexa, compreendendo as atividades de movimentação, armazenagem de cargas e serviços de transporte.

Igualmente, o Regulamento do Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Sobre Prestações de Serviços

de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação – RICMS, no Estado de São Paulo, aprovado pelo Decreto Estadual 45.490, de 30/11/2000, em seus artigos 2º e 206, permite a subcontratação e o redespacho, que é a possibilidade de se contratar outra empresa para fazer o transporte para todo o trajeto ou parte dele.

O artigo 4º, do RICMS-SP, por sua vez, define a subcontratação de serviço de transporte como sendo aquela firmada na origem da prestação de serviço, por opção do transportador em não realizar o serviço por meio próprio. Demais disso, a própria Constituição Federal, em seu artigo 5º, inciso XII, permite o exercício de qualquer profissão, desde que atendidas as qualificações profissionais, o que no caso ocorre com as transportadoras e os transportadores autônomos de cargas quando registrados nos órgãos competentes.

Sobreleva ressaltar que o artigo 170, “caput” e parágrafo único, da Constituição Federal, também defendem a livre iniciativa, que, em última análise, é o direito de exercer livremente a atividade econômica desde que respeitada a legislação vigente.

Além disso, a Lei Federal 7.290/84, que dispõe sobre a atividade do transportador rodoviário autônomo, permite a subcontratação de transporte a frete.

A Lei 11.442, de 05/01/2007, que dispõe sobre o transporte rodoviário de cargas por conta de terceiros e mediante remuneração, define o Transportador Autônomo de Cargas como sendo a pessoa física que tenha no transporte rodoviário de cargas a sua atividade profissional.

O artigo 12, da mencionada lei, ao estabelecer as condições para isenção de responsabilidade dos transportadores, admite e autoriza expressamente a subcontratação a frete ao dispor que: “Art.12. Os transportadores e seus subcontratados somente serão liberados de sua responsabilidade em razão de: (...)”.

A atividade econômica do transporte rodoviário de cargas possui natureza comercial, podendo ser exercida por pessoa física ou jurídica, conforme estabelece o artigo 2º, da referida Lei Federal.



Em seu artigo 4º, parágrafos 1º e 2º, a referida Lei reconhece a existência de duas espécies de transportador autônomo de cargas: o Transportador Autônomo de Cargas Agregado e o Transportador Autônomo de Cargas Independente.

Denomina-se TAC Agregado aquele que coloca veículo de sua propriedade ou de sua posse, a ser dirigido por ele próprio ou por preposto seu, a serviço do contratante, com exclusividade, mediante remuneração certa (par.1º, do artigo 4º, da Lei 11.442/07).

O TAC Independente é aquele que presta serviços de transporte de carga de que trata a Lei 11.442/07, em caráter eventual e sem exclusividade, mediante frete ajustado a cada viagem. No seu artigo 5º, a lei em tela dispõe expressamente que o contrato celebrado pelo transportador autônomo, seja ele Agregado ou Independente, será sempre de natureza comercial e não enseja, em nenhuma hipótese, a caracterização do vínculo empregatício.

Dispõe ainda o artigo 50, em seu parágrafo único, que compete à Justiça Comum e, portanto, não à Justiça do Trabalho, o julgamento de ações oriundas dos contratos de transporte de cargas.

Vale lembrar que a Lei Federal 9.611/84, que disciplina o sistema multimodal de transporte, também permite a subcontratação, conforme afirmado alhures.

Entretanto, não pode haver qualquer subordinação jurídica ou hierárquica entre os transportadores autônomos de cargas e as empresas de transporte contratantes, sob pena de se possibilitar a configuração de vínculo empregatício.

De preferência, não deve haver pessoalidade na prestação dos serviços, devendo o Transportador Autônomo de Cargas exercer sua atividade econômica com independência, assumindo todas as despesas decorrentes de sua atividade, inclusive do veículo de sua propriedade.

Desta forma, a empresa de transporte, na medida do possível, não deve exigir a pessoalidade na prestação dos serviços, devendo permitir que o veículo de propriedade do transportador autônomo de cargas também possa ser conduzido por preposto deste último, sem qualquer ingerência da empresa contratante, pois na subcontratação de transporte a frete o fator de maior importância deve ser a prestação do serviço e não quem o prestará.

É recomendável que a prestação de serviços dos transportadores autônomos de cargas seja eventual, não sendo obrigatória a presença diária do veículo na sede da transportadora contratante, podendo o transportador autônomo prestar serviços para outros clientes.

Conforme entendimento doutrinário e jurisprudencial, a subordinação jurídica é pedra de toque da relação de emprego. Assim, quem deve definir o modo como o trabalho deverá ser realizado é o transportador autônomo de cargas e não a empresa que o contrata. Daí se conclui que o Transportador Autônomo de Cargas não é empregado e sim trabalhador autônomo que, na condição de

proprietário de seu próprio veículo, realiza a atividade econômica do transporte rodoviário de cargas, por conta e risco próprio, mediante o pagamento de fretes.

O seu enquadramento como TAC Agregado ou TAC Independente não retira a natureza autônoma da contratação, podendo o veículo de sua propriedade ser dirigido pelo próprio TAC ou por seu preposto.

Para que possa exercer a atividade econômica do transporte rodoviário de cargas, a Lei 11.442/07 exige que o TAC, seja ele Agregado ou Independente, possua o Registro do Transportador Rodoviário de Cargas - RNTRC, na categoria Transportador Autônomo de Cargas, devendo comprovar ser proprietário, co-proprietário ou arrendatário de veículo de aluguel, sendo certo que o arrendamento de que trata o par.10, inciso I, do artigo 2º, da Lei 11.442/07 é o mercantil. Além disso, para obter o registro que lhe permita exercer a atividade, o TAC deverá comprovar experiência de três anos ou aprovação em curso específico.

O tempo de duração e a grade curricular do curso a ser realizado pelo Transportador Autônomo de Cargas serão definidos através de regulamentação da ANTT - Agência Nacional de Transporte Terrestre.

Embora não haja previsão expressa na Lei 11.442/07, é recomendável que a contratação do TAC esteja condicionada à apresentação de inscrição como segurado da Previdência Social e no Cadastro de Contribuinte Municipal, caso haja Imposto Sobre Serviços - ISS incidente sobre a atividade a ser realizada. Sobreleva ressaltar que por força do disposto na Lei 12.249/2010, que deu nova redação ao artigo 5º-A, parágrafos 1º a 6º, passou a ser previsto na Lei 11.442/2007 que o pagamento do frete do transporte rodoviário de cargas ao TAC deverá ser feito por meio de crédito em conta de depósitos mantida em instituição bancária ou por outro meio de pagamento regulamentado pela Agência Nacional de Transportes Terrestres - ANTT.

Também por força da alteração supra, a Lei 11.442/2007 passou a dispor que a conta de depósito ou o outro meio de pagamento deverá ser de titularidade do TAC e identificado

no conhecimento de transporte, havendo solidariedade entre o contratante e o subcontratante de serviços de transporte rodoviário de cargas, assim como o consignatário e o proprietário de carga, pela obrigação do pagamento do frete ao TAC, sendo assegurado o direito de regresso destes contra os primeiros.

Vale destacar ainda que a Lei 11.442/2007 equipara ao TAC a Empresa de Transporte Rodoviário de Cargas - ETC que possuir, em sua frota, até três veículos registrados no Registro Nacional de Transportadores Rodoviários de Cargas - RNTRC e as Cooperativas de Transporte de Cargas.

A referida lei veda expressamente o pagamento do frete por qualquer outro meio ou forma diverso do previsto no “caput”, do artigo 5º-A ou em seu regulamento, servindo como rendimento do TAC o registro das movimentações da conta de depósitos ou do meio de pagamento de que trata o “caput”, do artigo 5º-A.

A regulamentação da forma de pagamento do TAC encontra-se prevista na Resolução 3.658/2001, da Agência Nacional de Transporte Terrestre - ANTT que estabelece que o pagamento do frete ao TAC, seja Agregado ou Independente, será efetuado pelo contratante exclusivamente por um dos seguintes meios: a) crédito em conta de depósitos, mantida em instituição bancária, de titularidade do transportador ou; b) empresa administradora de meios de pagamento eletrônicos habilitadas na ANTT.

Assim, por força da Resolução 3.658/2011, da ANTT, ficou vedada a utilização da chamada “carta frete” ou de qualquer outro meio de pagamento ao TAC na prestação de serviços de transportes rodoviários de cargas por conta de terceiros, salvo aqueles mencionados no parágrafo anterior. Ao definir a figura do Transportador Autônomo de Cargas, a Lei 11.442/07 veio ao encontro da necessidade de traçar a linha divisória entre o motorista autônomo e o motorista empregado.

A lei traz de forma clara que o autônomo independente é aquele que se contrata de forma esporádica, sem exclusividade, me-

diantes o pagamento do serviço realizado por viagem.

No caso do autônomo agregado o diploma legal em referência aponta para a situação em que o mesmo coloca o seu veículo contratado de forma exclusiva para quem é o seu tomador de serviço, ainda que a remuneração seja certa ou por viagem. Tanto num caso como noutro não há vínculo empregatício e sim contrato de natureza civil, conforme dispõe o artigo 5º, da Lei 11.442/07.

É certo que o referido dispositivo legal tem recebido críticas de parte da doutrina, sobretudo no que tange à expressão “em nenhuma hipótese”, contida no “caput”, tendo em vista o princípio da primazia da realidade, defendido com afinco por Américo Plá Rodríguez (Princípios de Direito do Trabalho), pelo qual em havendo discordância entre o que ocorre na prática e o que surge de documentos e acordos se deve dar preferência ao que sucede no terreno dos fatos.

Desta forma, há posicionamento doutrinário de que não basta a lei afirmar categoricamente que, em hipótese alguma, haverá vínculo empregatício entre a empresa e o transportador autônomo, para que se coloque uma pá de cal no assunto.

Se da situação fática emergir os requisitos da relação empregatícia (artigos 20 e 30 da CLT), o vínculo empregatício poderá vir a ser reconhecido judicialmente, diante do princípio constitucional da inafastabilidade da jurisdição (art.5º, XXXV, CF) e os princípios do Direito do Trabalho, sobretudo o da primazia da realidade retro mencionado.

Quanto à disposição contida no parágrafo único do artigo 5º, da Lei 11.442/07, que atribui à Justiça Comum a competência material para apreciar e julgar as ações oriundas dos contratos de transporte de cargas, a jurisprudência tem entendido que compete à Justiça do Trabalho julgar as ações onde há pedido de vínculo empregatício, inclusive envolvendo empresas de transporte e transportadores autônomos de cargas, diante do disposto no art.114, inciso I, da Constituição Federal, com a redação dada pela Emenda Constitucional 45/2004.



Sobreleva ressaltar que tramita no Supremo Tribunal Federal, desde 21.09.2007, uma Ação Direta de Inconstitucionalidade, Processo ADI 3.961, proposta pelas Associações Nacionais do Ministério Público do Trabalho e dos Magistrados Trabalhistas, tendo como Relator o Ministro Joaquim Barbosa.

A referida ação, cuja liminar foi negada, tenciona a declaração de inconstitucionalidade dos artigos 4º e 5º da Lei 11.442/07, sendo certo que encontra-se pendente de julgamento, tendo sido admitido o ingresso da CNT – Confederação Nacional do Transporte como “amicus curiae”.

De tudo que foi exposto até aqui podemos concluir que a figura do Transportador Autônomo de Cargas encontra-se regulada por lei, há definições específicas para cada espécie de transportador autônomo (agregado ou independente) e requisitos necessários para o exercício da atividade.

Sendo assim, optando a empresa de transportes pela contratação do transportador autônomo de cargas, deverá observar rigorosamente os requisitos contidos nas Leis 11.442/07 e 7.290/84, sob pena de vir a ser descaracterizada a contratação de natureza civil. Além disso, deverá a empresa contratante tomar as cautelas necessárias para que, sob o ponto de vista fático, não sejam

criadas circunstâncias que possam desvirtuar a prestação de serviços e descaracterizar o contrato civil que regula a prestação de serviços do TAC.

Dentre as cautelas que devem ser tomadas, podemos destacar as principais, considerando a experiência obtida em dezenas de processos trabalhistas e procedimentos administrativos em que temos atuado nas últimas décadas: 1º) formalização da contratação de natureza civil; 2º) exigência de emissão de notas fiscais ou recibos de pagamento de autônomo; 3º) não exigir do TAC obrigações exclusivas dos motoristas empregados; 4º) cautela na cessão de equipamentos para o veículo do TAC, não sendo recomendável a cessão, mesmo a título gratuito, de equipamentos de comunicação remota ou digital ou de controles da operação (rastreador por satélite, tacógrafo, controladores de velocidade ou de abastecimento); 5º) se a cessão ao TAC de carroceria pertencente à empresa for imprescindível para a prestação dos serviços, recomenda-se a celebração de contrato civil de comodato, nos termos dos artigos 579 a 585 do Código Civil.

A matéria relativa à existência ou não de vínculo empregatício entre a empresa contratante e o Transportador Autônomo de Cargas tem dividido a jurisprudência,

mesmo após a edição da Lei 11.442/07. Isto porque nem sempre as empresas de transporte de cargas tomam as cautelas necessárias para a contratação, deixando de observar os requisitos trazidos com a Lei 11.442/07 e os contidos na Lei 7.290/84. Conforme já asseverado, na prestação de serviços autônomos não pode haver subordinação jurídica, ínsita do contrato de trabalho, devendo o trabalhador autônomo adotar livremente os procedimentos necessários para a realização das tarefas.

O trabalhador autônomo também não poderá estar sujeito a controle de horário, tampouco à exigência de cumprimento de limites mínimos ou máximos de jornada diária. Não pode existir pessoalidade, ou seja, o trabalhador autônomo pode ser substituído por outrem por ele indicado. Caso haja exclusividade na prestação de serviços, como ocorre com o TAC Agregado, deve ser permitido que o mesmo, ainda que eventualmente, possa prestar serviços para outras empresas.

O não atendimento dos requisitos anteriormente mencionados, dentre outros aspectos fáticos e jurídicos, poderá acarretar o reconhecimento do vínculo empregatício e vultoso passivo trabalhista para a empresa contratante. Como consequência do reconhecimento judicial do vínculo empregatício é determinada a anotação do contrato de trabalho na Carteira Profissional do trabalhador, daí decorrendo a incidência dos recolhimentos previdenciários e o pagamento das verbas salariais e rescisórias. Outro aspecto que tem sido objeto de discussão é a tese jurídica defendida em Juízo, inclusive por alguns Procuradores do Trabalho e Auditores Fiscais do Ministério do Trabalho e Emprego, de que a contratação de Transportador Autônomo de Cargas consiste em terceirização da atividade fim da empresa de transporte, o que seria vedado em função do disposto no artigo 9º da CLT e Súmula 331 do TST.

A referida tese parte da premissa equivocada de que ao contratar o TAC Agregado ou Independente, estaria a empresa de transporte substituindo a sua frota própria e transferindo ao autônomo a sua atividade fim, o que seria vedado por lei. Dissentimos

deste entendimento, pois a contratação do Transportador Autônomo de Cargas não se trata de terceirização e sim de subcontratação de transporte a frete com fundamento nos artigos 743 e seguintes do Código Civil; Leis Federais 11.442/07, 7.290/84 e 9.611/84, Decreto Estadual Paulista n.45.490/00 e artigos 5º, incisos II, XIII e 170, parágrafo único, da Constituição Federal.

Na referida contratação não há efetivamente a terceirização da atividade fim, pois a empresa de transporte não transfere ao Transportador Autônomo de Cargas a sua atividade, mas sim o subcontrata para realização de parte do trajeto, o que é denominado pelo Código Civil como transporte cumulativo, observando o princípio constitucional da legalidade estrita (art.5º, II, da Carta Magna). Do exposto podemos extrair as seguintes conclusões: 1º) as Leis 11.442/07 e 7.290/84 traçam as diretrizes para a contratação do transportador autônomo e devem ser rigorosamente observadas; 2º) as cautelas na contratação do Transportador Autônomo de Cargas devem ser adotadas tanto na formalização quanto na execução dos serviços; 3º) não pode haver qualquer subordinação jurídica ou hierárquica entre os transportadores autônomos de cargas e as empresas de transporte contratantes, sob pena de se possibilitar a configuração de vínculo empregatício; 4º) ao fazer a opção pela contratação do transportador autônomo de cargas, a empresa de transportes deverá observar rigorosamente os requisitos contidos nas Leis 11.442/07 e 7.290/84, sob pena de vir a ser descaracterizada a contratação de natureza civil. É importante ressaltar que a empresa contratante deve tomar as cautelas necessárias para que, sob o ponto de vista fático, não sejam criadas circunstâncias que possam desvirtuar a prestação de serviços e descaracterizar o contrato civil que regula a prestação de serviços do TAC.

Narciso Figueirôa Junior é advogado, Bacharel em Direito e Especialista em Direito do Trabalho pela PUC/SP e Assessor Jurídico da NTC & Logística.

Empresa Individual de Responsabilidade Limitada

Lei n.12.441 de 11/07/2011

A Lei n.12.441, publicada em 11/07/2011, altera a Lei 10.406/2002 (Código Civil), para permitir a constituição de empresa individual de responsabilidade limitada e entrará em vigor 180 dias a contar de sua publicação

Por Narciso Figueirôa Junior

De acordo com a referida Lei, a empresa individual de responsabilidade limitada passa a ser mais uma das espécies de pessoas jurídicas de direito privado, além daquelas já previstas no artigo 44 do Código Civil (associações, sociedades, fundações, organizações religiosas e partidos políticos).

Passa ser permitida a constituição de empresa de responsabilidade limitada por uma única pessoa titular da totalidade do capital social, devidamente integralizado, que não será inferior a cem vezes o maior salário mínimo vigente no País, totalizando atualmente em R\$ 54.500,00.

A razão social da empresa individual de responsabilidade limitada deve ser formada com inclusão da curiosa expressão "EIRELI" e a pessoa natural que a constituir somente poderá figurar em uma única empresa dessa modalidade.

A nova espécie de pessoa jurídica também poderá resultar da concentração das quotas de outra modalidade societária num único sócio, independentemente das razões que motivaram tal concentração.

A nova lei também dispõe que poderá ser atribuída à empresa individual de responsabilidade limitada constituída para prestação de serviços de qualquer natureza a remuneração decorrente da cessão de direitos patrimoniais de autor ou de imagem, nome, marca ou voz de que seja detentor o titular da pessoa jurídica, vinculados à atividade profissional. A empresa individual de responsabilidade limitada aplicam-se, no que

couber, as regras previstas para as sociedades limitadas (arts.1052 a 1087 do Código Civil).

A nova lei ainda prevê que não haverá dissolução da sociedade por falta de pluralidade de sócios, não reconstituída no prazo de 180 dias, se o sócio remanescente venha a requerer, no Registro Público de Empresas Mercantis, a transformação do registro da sociedade para empresário individual ou para empresa individual de responsabilidade limitada, sendo observado, no que couber, as regras relativas a transformação, incorporação, fusão e cisão de sociedades, contidas no Código Civil (arts.1.113 a 1.122).

Vale ressaltar que a Lei 12.441/2011, em sua redação original aprovada pelo Congresso Nacional, possuía o parágrafo 6º que dispunha que somente o patrimônio social da empresa responderia pelas dívidas da empresa individual de responsabilidade limitada, não



se confundindo em qualquer situação com o patrimônio da pessoa natural que a constitui. Entretanto, tal dispositivo foi objeto de veto da Senhora Presidente da República, por entender que a expressão "em qualquer situação", poderia gerar divergências quanto à aplicação das hipóteses gerais de desconconsideração da personalidade jurídica, previstas no artigo 50 do Código Civil.

A partir do momento em que a nova lei entrar em vigor, a empresa individual de responsabilidade limitada passará a existir ao lado das seguintes modalidades de sociedades empresárias previstas no Código Civil: sociedade em nome coletivo; sociedade em comandita simples; sociedade limitada normal; sociedade anônima; sociedade em comandita por ações e microempreendedor individual (LC 128/2008).

Trata-se de importante inovação legislativa, que contribuirá com a redução da informalidade e permitirá a profissionais liberais, pequenos empresários, além de outros trabalhadores autônomos constituir empresas sem a necessidade de sócios.

O Governo Federal acredita que a nova lei aumentará a formalização, em especial de microempresários que são resistentes a consti-

tuir empresas diante do alto custo tributário. E nesse ponto entendemos fundamental que se garanta benefícios fiscais para que a lei de fato motive os interessados a se regularizar, pois de nada adiantará a novidade se não for acompanhada de alterações que reduzam a elevada carga tributária a que estão submetidas as empresas em nosso País, sobretudo as de pequeno porte. Nesse sentido o Governo Federal também já acena com a possibilidade de concluir até o final desse mês a primeira parte da reforma tributária a ser encaminhada ao Congresso Nacional. Em relação ao segmento do transporte rodoviário de cargas, acreditamos que a nova lei traz uma interessante alternativa para os Transportadores Autônomos de Cargas (TAC) que desejarem se tornar empresários, sem prejuízo das regras fixadas na Lei 11.442/2007. Esperamos que a nova lei de fato possibilite a criação de novas empresas e traga benefícios ao setor produtivo e a toda a sociedade.

Narciso Figueirôa Junior é advogado em São Paulo, Bacharel em Direito e Especialista em Direito do Trabalho pela PUC-SP e Assessor Jurídico da NTC&Logística.

Chineses apostam no mercado brasileiro de caminhões

Quando se fala em caminhão chinês, o primeiro nome lembrado no Brasil é Sinotruk, marca cujos modelos começaram a desembarcar no Porto de Itajaí/SC, no primeiro semestre do ano passado e vive, em 2011, o momento da consolidação de seus produtos junto aos transportadores, com uma rede de 25 concessionários e mais de 400 unidades já comercializadas

Por Iara Camargo

Enquanto a Sinotruk completa um ano de Brasil, duas novas marcas chinesas de caminhões também se lançam no mercado: Foton e Shacman. Além do menor investimento inicial, robustez e economia têm sido os principais motivos apresentados pelos transportadores que decidiram apostar na marca chinesa Sinotruk. Com estratégia bem definida e com disposição para fincar pé no País, com respaldo da matriz na China, num primeiro momento a oferta está restrita aos cavalos-mecânicos Howo, estradeiros equipados com motor de 380cv de potência, nas configurações 6X2 e 6X4. E, como não poderia deixar de ser, com preços competitivos, apesar de serem montados na China. “Além disso, a Sinotruk está capacitada para atender a demanda que for necessária”, diz Joel Anderson, diretor comercial da empresa no Brasil.

PAPEL ESTRATÉGICO

O vice-presidente do Grupo CNHTC, (China National Heavy Duty Truck Group Co. Ltd), o maior fabricante de caminhões pesados da China) Liu Wei, disse estar certo de que os caminhões da Sinotruk estão preparados para atender as necessidades dos transportadores brasileiros. “Nós selecionamos parceiros europeus para podermos acompanhar a tecnologia. Nossos produtos estão em perfeitas condições de atender os mercados”, acrescenta. O executivo cita ainda o bom relacionamento com a MAN como sinal de uma continuidade após o encerramento do acordo. Outra parceria da Sinotruk com uma montadora européia ocorreu em 2003, com a Volvo, e também teve como objetivo

a obtenção de novas tecnologias para montagem de caminhão. Outras parcerias tecnológicas atualmente são com ZF, Wabco, Bosch e Denso, entre outras.

Especificamente sobre o mercado brasileiro, Liu Wei, vice-presidente do Grupo CNHTC, comenta que o País foi identificado como um parceiro importante devido ao mercado global. Questionado se o Brasil poderá sediar uma base de exportação da Sinotruk para outros mercados do continente, Liu Wei diz que o Grupo pensa que o país tem papel estratégico nas operações da empresa, mas muitas coisas ainda dependem da evolução da marca no mercado. “Os próximos cinco anos são críticos para o futuro da Sinotruk no Brasil, com o rápido cresci-

mento econômico e a presença de muitas marcas importantes de caminhões”, diz.

Joel Anderson, diretor comercial da Sinotruk, explica que mesmo “financiados por CDC (os caminhões chineses não dispõem do Finame por serem importados), os veículos teriam custo aproximadamente 15% menor do que os equivalentes nacionais. A preocupação na China não é mais de apenas produzir, pois entenderam que o financiamento é essencial para escoar seus produtos”.

Anderson está confiante no desempenho dos caminhões da Sinotruk no mercado brasileiro e afirma que já vendeu mais de uma vez para o mesmo cliente, em apenas um ano de operação. “O boca-a-boca e o caminhão rodando é a maior propaganda do produto. Nosso foco hoje é o pequeno e médio transportador, mas estamos chegando aos grandes por meio de test-drives, porque hoje ninguém compra um caminhão sem experimentar”, analisa. Cada concessionária da rede têm dois caminhões exclusivos para testes dos clientes.

Segundo Anderson o primeiro veículo foi entregue há duas semanas, mas ainda não está operando.

A empresa conta inicialmente com dez distribuidores ativos. Pelo projeto, a rede terá mais quinze casas até o final de 2011. Cada um desses dez distribuidores está recebendo duas unidades, para iniciar seu trabalho. A estratégia da Sinotruk é vender, inicialmente, apenas para empresas cujos veículos sabidamente operarão nas regiões Sul e Sudeste, onde já há rede estabelecida. Com investimentos já aplicados de R\$ 12 milhões até o momento, a operação, ainda em fase inicial, está orçada em cerca de R\$ 130 milhões para o primeiro ano. Segundo previsões confiáveis, o mercado brasileiro de caminhões pode bater em 220 mil unidades daqui a cinco anos, espaço que a indústria instalada ainda não pode ocupar completamente, ensejando iniciativas como essa, além da NC2 e outros players que, segundo essa equipe, ainda devem chegar. A partir de 2012 a oferta deve crescer,



já atendendo à obrigatoriedade legal de Euro V com a chegada de um motor de doze ou treze litros, a definir. Entre as alternativas consideradas, um cavalo mecânico 4x2 e um caminhão plataforma para o segmento de betoneiras. Com a confirmação do sucesso planejado, a médio prazo, os planos incluem montagem local pelo sistema CKD e ampliação de *portfólio*, mas apenas com produtos acima de 19 toneladas de PBT e motorização Euro V. Até a final do próximo ano, a empresa também quer dobrar o número de concessionárias, passando a 15. Ainda segundo Anderson, a meta da empresa é obter 1,5% a 2% de participação no mercado de caminhões pesados. Inicialmente, o objetivo é direcionar as vendas às regiões Sul e Sudeste, onde a empresa já possui concessionárias. A rede autorizada já dispõe de pessoal e de peças de reposição, afirmou Baron, e planeja vender 1 mil em 2011 e pelo menos 1,5 mil em 2012.

A empresa aposta nos Howo – cujos motores já são homologados para o Brasil – para avançar no mercado por meio do transporte de combustíveis e líquidos, reflorestamento, carga geral e baús. Os caminhões serão vendidos a R\$ 270 mil (6x2) e R\$ 290 mil (6x4), valores que estariam 30% abaixo da concorrência, de acordo com Joel Anderson.

MAIS BARATOS

A Sinotruk lidera o mercado de caminhões pesados na China, onde produziu 195 mil unidades em 2010 e projeta montar 230 mil este ano, isso tudo somente em veículos acima de 16 toneladas. Sozinha, a marca chinesa produz mais anualmente que todas as marcas brasileiras em conjunto. A rede de distribuição pode se beneficiar de uma postura tolerante da Sinotruk. Apesar da exigência de exclusividade nesses primeiros tempos em que será preciso operar sem uma população circulante significativa, a ideia é estimular a criatividade. Além de um prazo de um ano para a montagem física nos padrões da marca, com totem na porta e tudo, será estimulada a oferta de contratos de manutenção para aqueles veículos das frotas dos clientes que já não costumam visitar concessionárias, justamente os usados, de que ninguém quer cuidar. Isso pode render uma fidelização interessante para a rede. Além da Sinotruk e da Shacman, nesta semana, a alemã Daimler, uma das maiores fabricantes de caminhões do mundo, recebeu a aprovação do Ministério do Comércio da China para iniciar as operações de joint-venture com a Beiqi Foton, unidade de caminhões da Beijing Automotive (BAIC). Para a Foton Aumark do Brasil, os frutos dessa parceria poderão chegar ao nosso País em 2015, sob a forma de motores germânicos Euro 5 em caminhões pesados da marca oriental, segundo Luiz Carlos Mendonça de Barros, presidente da filial nacional. “O primeiro passo da joint-venture com a Daimler é que ela produzirá os motores dos caminhões pesados para a nossa matriz. Na China, a Foton tem caminhões extrapesados. Porém, apesar de ser nossa fornecedora, a Daimler também terá a sua própria linha de montagem, e seremos concorrentes no mercado chinês”, explica Mendonça de Barros, lembrando que a estimativa de vendas de caminhões no mercado interno do país asiático é crescer dos atuais 1 milhão de veículos para 1 milhão e 200 mil unidades em 2012.

Ainda segundo Mendonça de Barros: “aqui no Brasil, inicialmente, nossa operação está restrita a caminhões de até 12 toneladas. Até 2013, vamos trazer os caminhões pesados para o mercado nacional, com motores produzidos pela Daimler”, afirma o presidente da Foton Aumark Brasil.

DUCHA DE ÁGUA FRIA

Recentemente, o decreto presidencial 7.567 mudou as regras na cobrança do Imposto Sobre Produtos Industrializados (IPI) para veículos importados. Segundo o ministro da Fazenda, Guido Mantega, o governo aumentou a alíquota em 30% do Imposto Sobre Produtos Industrializados (IPI) para proteger os fabricantes nacionais em um momento de aumento da concorrência com os produtos importados.

No dia 27/09, uma declaração do ministro Mantega mexeu com as fabricantes estrangeiras: “O Brasil está aberto para que qualquer empresa de qualquer parte do mundo que faça investimentos crie empregos

e desenvolvimento tecnológico no Brasil. Agora, não podemos deixar que nosso mercado seja abocanhado por aventureiros que venham de fora”. Luiz Eduardo Mendonça de Barros comenta a opinião do ministro: “Foi uma frase lamentável, infeliz, ou isso revela uma grande ignorância sobre o mundo daqui a cinco anos. O foco de desenvolvimento do mercado está na Ásia. As empresas européias estão em crise, as americanas idem. E é na Ásia que você tem o grande dinamismo do setor de transporte. Os chineses estão muito otimistas com o mercado brasileiro, mas receberam uma ‘ducha de água fria’ com esse episódio do IPI”. Segundo o presidente da Foton, o aumento no preço final dos ca-



minhões da marca pode ficar em torno de R\$ 8.000,00 a R\$ 12.000,00. “Mas estamos estudando ainda qual será o valor desse impacto”, finalizou. A Foton Motor Group é a primeira fabricante de veículos comerciais da China, em volume e, desde 2010, também a primeira do mundo, com um milhão de unidades produzidas. Agora, anuncia sua chegada ao mercado brasileiro, por meio da importadora Foton Aumark do Brasil Ltda, empreendimento comandado pelo economista e engenheiro Luis Carlos Mendonça de Barros, ex-ministro e ex-presidente do Banco Central. A importadora Foton Aumark é uma empresa nacional, 100% independente, responsável pela distribuição de produtos Foton no Brasil, incluindo garantia, serviços de pós-vendas e fornecimento de peças. Embora um primeiro lote possa ser comercializado no segundo semestre, o lançamento formal da marca ocorreu na Fenatran. A Foton começa com caminhões da linha leve, caso dos modelos semileves Aumark F311, de 3,5 t, e do F614, de 6 t, além do leve F917, de 9 t. Mas um cavalo mecânico pesado, com motor de 460 cv, que deve chegar ao mercado no segundo semestre de 2012, será mostrado na feira. A Foton já divulga previsão para construção de fábrica no país entre 2015 e 2016. Uma medida de impacto, e inédita, para atender os clientes, é a promessa de cuidar do com-

bustível Euro V. Uma vez que motor Euro V não roda com diesel de Euro III e existem muitas dúvidas sobre distribuição, a importadora montou um esquema de distribuição em conjunto dos diesel S50/S10 e ureia, com fornecimento do tanque e bomba elétrica em comodato. Os tanques vão de 1.500 a 50.000 litros, com entregas parciais em até 24 horas após a solicitação. Com vendas já em 2011, a Foton se torna a primeira marca de caminhões no Brasil a utilizar os novos motores Cummins ISF, em versões de 2,8 e 3,8 litros. O motor 2,8, presente no modelo de 3,5 toneladas, conta com sistema EGR (Recirculação do Gás de Exaustão), enquanto os motores de 3,8 litros, que equipam as versões de 6 e 9 toneladas, saem de fábrica com o sistema SCR (Redução Catalítica Seletiva). Outra importante solução, inédita no Brasil é a transmissão ZF S400, com overdrive, utilizada no F-311. Caminhões leves se encaixam mais facilmente nos grandes centros urbanos. Os modelos Aumark, uma das várias divisões de produtos da Foton, têm um design moderno e apelos de conforto. A linha nasceu de um forte trabalho de cooperação entre a Foton Motor Group e grandes nomes do setor como, por exemplo, a inglesa Lotus, a alemã Mercedes-Benz, a australiana AVL e a norte-americana Cummins, o que deve facilitar a consolidação da marca no mercado.



CONCORRÊNCIA GERA PERDAS

Levantamento da CNI aponta o efeito da importação asiática: quase a metade das empresas brasileiras que concorrem com a China perdeu participação no mercado interno, informou a Confederação Nacional da Indústria. Segundo a pesquisa inédita Sondagem Especial, a perda atinge 45% para essas empresas, sendo que, no mercado doméstico, 28% das indústrias brasileiras concorrem com produtos chineses. No mercado internacional, 67% das empresas brasileiras perderam participação e 4% deixaram de vender seus produtos devido à concorrência com os produtos chineses. No mercado interno, as empresas de pequeno porte, quando expostas à concorrência, perdem mais clientes para a China do que as empresas de maior porte, informou a CNI. Enquanto 24% das pequenas empresas concorrem com os produtos chineses no mercado interno, o percentual sobe para 32% entre as médias e 41% entre as de grande porte.

Na avaliação da CNI, as grandes empresas têm capacidade de enfrentar a concorrência porque têm mais condições de investir em pesquisas de inovação e desenvolver novos produtos. A pesquisa mostra que 50% definiram estratégias para enfrentar a competição com os produtos chineses com investimen-

tos em qualidade e design de produtos, com redução nos custos da produção. "Quando perdemos mercado para produtos importados, no caso, chineses, nós geramos menos produção, menos emprego, menos salário, cai a arrecadação de impostos, compra-se menos de fornecedores domésticos e circula menos mercadoria, com reflexos nos setores de transporte e serviços", destacou o economista da CNI, Flávio Castelo Branco.

O economista enfatizou ainda a necessidade de o Brasil ser mais enérgico na política de defesa comercial, não permitindo artifícios como a entrada de produtos com preços que não correspondem aos custos de produção, por exemplo, uma das grandes queixas dos empresários brasileiros contra a China.

Para Castelo Branco, é importante mais rigor por parte da aduana brasileira para corrigir possíveis desvios nesse sentido. "Talvez o nosso sistema de defesa comercial não esteja aparelhado para essa dimensão da maior competição aqui no nosso mercado doméstico." Ele também criticou a estrutura tributária brasileira, porque onera os investimentos. A pesquisa da CNI foi realizada com 1.529 empresas, sendo 904 pequenas, 424 médias e 201 grandes. A coleta de dados foi realizada entre os dias 4 e 19 de outubro. •



Respeite a sinalização de trânsito.

Empresas

RANDON

o futuro está presente
em todas as nossas ações.

Preservar o meio ambiente, investir em educação, crescer e gerar empregos proporcionando mais qualidade de vida para seus funcionários e para a comunidade. Em cada uma de suas ações, as empresas Randon mostram sua responsabilidade com a construção de um futuro mais sustentável. E é assim, espalhando coisas boas, que encurtam a distância entre o presente e um amanhã melhor. **Empresas Randon, há mais de 60 anos, encurtando distâncias.**

Empresas

RANDON

Veículos e Implementos

Autopeças

Serviços

RANDON
IMPLEMENTOS

RANDON
VEÍCULOS

Suspensys

FRASLE

MASTER JOST

CASTERTECH

RANDON
CONSORCIOS

BANCO RANDON

CIRCULAÇÃO

Mudanças na legislação

Aumento de limite de peso

Produtos perigosos: detalhe da operação

Controle e Proteção Veicular

Seguro no transporte internacional

Assimetrias no transporte internacional e nacional

“Terceira placa” pode ser revogada

Aprovado pela Resolução CONTRAN 370/12 e modificada pela Resolução 381/11, ambas do CONTRAN, o Sistema Auxiliar de Identificação Veicular (uma película refletiva contendo os caracteres da placa do veículo, que passou a ser conhecida como “Terceira Placa”) tem grandes chances de ser revogada

Por Neuto Gonçalves dos Reis

Em reunião promovida pelo DENATRAN, no dia 13 de outubro de 2011, a NTC&Logística reite-rou sua posição contrária a este dispositivo e solicitou a sua revogação imediata.

O representante da DPRF, inspetor Jerry Adriane Dias, prometeu reestudar rapidamente o assunto e manifestou-se favorável à suspensão dos efeitos da Resolução, até que seja tomada a decisão definitiva, que pode ser até a revogação da norma. O assessor do DENATRAN, Gil Pierre, que mediu o encontro, concordou com estas propostas.

No dia 19 de outubro de 2011, o CONTRAN baixou a Deliberação nº116, suspendendo os efeitos da Resolução 370. Isso significa que ainda não está definitivamente revogada, mas perdeu temporariamente a sua eficácia. Pelo menos, até disposição em contrário, a fiscalização não pode exigir o seu cumprimento.

PLACAS ESCONDIDAS

Tudo começou no primeiro semestre deste ano, quando a DPRF enviou ao CONTRAN ofício informando seu plano de implantar o SINIVEM (Sistema Integrado Nacional de Identificação de Veículos em Movimento). Tal sistema pretende dar suporte ao Sistema Alerta Brasil SINIVEM-DPRF, cujo principal objetivo é o monitoramento e reconhecimento estratégico do fluxo de veículos ao longo das Rodovias e Estradas Federais do país. Geradas 24 horas por dia, as informações abasteceriam os bancos de dados do DPRF e demais Órgãos responsáveis pela fiscalização da frota nacional.

O Sistema Alerta Brasil SINIVEM pretende alcançar todo o país. Com esta medida, as autoridades esperavam melhorar a legibilidade visual e eletrônica das placas, pelo sistema

OCR e tornar mais eficaz o combate ao roubo de veículos e de carga, por meio da participação no Sistema Alerta Brasil-SINIVEM de diversos Órgãos da administração pública. No entanto, segundo a DPRF, a eficácia do sistema estaria sendo prejudicada porque a grande maioria dos veículos de carga tem a placa de identificação traseira afixada em local pouco visível, dificultando a legibilidade.

Embora a Resolução 231/2007 determine que as placas de identificação devem ser afixadas em primeiro plano, muitas vezes, segundo o órgão policial, as próprias características construtivas dos veículos de carga não permitem o cumprimento desta exigência legal. Desse modo, a DPRF sugeriu regulamentação/padronização de Sistema Auxiliar de Identificação. Este dispositivo auxiliar



nada mais é do que uma terceira placa em forma padronizada, em forma de adesivo, colocada na extremidade da carroçaria. Com esta medida, as autoridades esperavam melhorar a legibilidade visual e eletrônica das placas pelo sistema OCR e tornar mais eficaz o combate ao roubo de veículos e de carga.

SISTEMA INEXISTENTE

A proposta transformou-se em processo, que tramitou rapidamente dentro da Câmara Temática de Assuntos Veiculares (CTAV) do CONTRAN.

A posição da NTC&Logística na CTAV foi sustentada pelo coronel Paulo Roberto de Souza, assessor de Segurança da entidade.

Souza alegou que, salvo nove postos de policiamento localizados nas fronteiras, o Sistema Alerta Brasil ainda não existia. “Resume-se a um projeto, apresentado pelo DPRF, que previa a instalação inicial de 230 postos de monitoramento em trechos de rodovias federais em todo o país e que isso dependia de recursos orçamentários para sua implantação.” Acrescentou que a ideia de monitorar rodovias federais com câmeras OCR não é nova. Pelo menos desde 2003, quando o SINIVEM foi apresentado, há pro-

postas nesse sentido, mas o Governo Federal até hoje não destinou recursos para esse Projeto. Segundo Souza, em 21/07/2003, a proposta foi apresentada pela FENASEG (hoje FEMSEG – Federação Nacional de Seguros Gerais) na 9ª Reunião do Grupo de Trabalho Especial de Melhoria da Segurança nas Rodovias, na SENASP/MJ, em Brasília.

“Tratava-se de um sistema de identificação de veículos em movimento com base na tecnologia OCR, desenvolvido pela empresa gaúcha COMPULETRA”.

Segundo o especialista, “a excelente tecnologia do sistema permitia identificar, na passagem pela câmera, não somente as placas, mas também outros caracteres do veículo (cor, marca, modelo, etc).”

“Na sequência, consultando-se bancos de dados do sistema, particularmente de seguradoras, era possível identificar imediatamente qualquer restrição àquele veículo”.

Instalado em nove postos de policiamento/fiscais – um na Rodovia Dutra (RJ) e oito nas fronteiras, o SINIVEM havia apresentado excelentes resultados na recuperação de veículos roubados/furtados em território nacional, que estavam sendo conduzidos para países vizinhos.”

AUTORIZAÇÃO ESPECÍFICA DE TANQUE JÁ É DEFINITIVA

A Resolução 388/11 do CONTRAN prorrogou até 31 de dezembro de 2011 o prazo para que os tanques licenciados de 1º de janeiro de 2000 até 31 de dezembro de 2007 que apresentem excesso de até 5% (cinco por cento) nos limites de peso bruto total ou peso bruto total combinado obtenham a Autorização Específica AE. Outra modificação é que a AE deixa de ser anual e passa valer até o sucateamento. Conforme ata do CONTRAN, isso vale também para os veículos que já obtiveram a AE.

Continua em vigor, exceto quanto à validade anual da AE, a Portaria DENATRAN 313/10, que estabelece os requisitos para a obtenção da Autorização específica junto às autoridades com circunscrição sobre a via (DNIT e DERs).

Para os produtos comercializados por volume, o interessado deve apresentar Certificado de Verificação Metrológica em vigor, atestando a capacidade volumétrica do(s) tanque(s), expedido pelo Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial – INMETRO.

Para os demais produtos, o Certificado pode ser substituído por documento reconhecido pelo INMETRO, emitido pelos participantes da Rede Brasileira de Metrologia Legal e Qualidade, registrando as características dimensionais diretamente relacionadas ao volume declarado pelo fabricante/ proprietário do tanque.



Naquela apresentação, a FENASEG buscava a parceria do Governo para financiar a expansão do sistema. Até hoje, no entanto, segundo Souza, isso não aconteceu. “O SINIVEM continua a ser um sistema privado, com apenas 9 postos instalados, ‘bancado’ pela FENASEG e com uso cedido para diferentes organismos governamentais, inclusive o DPRF.”

ROUBOS SEM COBERTURA

Dados da NTC&Logística indicam que, em 2009, ocorreram no Brasil pouco mais de 13.500 roubos e furtos de cargas. As ocorrências concentram-se na região Sudeste

(81,38%), restando 7,93% para o Sul, 7,12% para o Nordeste, 2,01% para o Centro Oeste e 1,56% para o Norte.

Em suma, nas regiões onde ocorrem mais de 96% do roubo/furto de cargas no país, por serem exatamente as áreas onde se registra a maior circulação de veículos-carga, há um mínimo de cobertura do Sistema SINIVEM. “E nada indica que existam perspectivas de implantação do Sistema Alerta Brasil no curto prazo, há perspectivas de implantação do Sistema Alerta Brasil no curto prazo”, conclui Souza. Assim, a maioria da frota nacional de veículos de carga (cerca de 3,5 milhão de veículos com mais

CVC ANTERIOR A 2006 PODE TER CAMINHÃO TRATOR NOVO

O CONTRAN aprovou, em maio de 2011, a Resolução 381, alterando o artigo 7º da Resolução 211/06. Esta alteração permite que as combinações de veículos de carga com mais de duas unidades, menos de 25 m e mais de 57 t, registradas até 3 de fevereiro de 2006, possam substituir sua unidade tratora por outra, nova ou mais recente.

de 4.536 kg) circula em áreas não cobertas pelo SINIVEM. Por isso, a medida proposta traria muito pouco benefício à segurança contra roubos e furtos.

Além do mais, o dispositivo não seria gratuito. Isso poderia representar um ônus adicional para o TRC, que poderia chegar a R\$ 140 milhões.

DISPENSÁVEL

Sob o aspecto legal, a terceira placa é perfeitamente dispensável. Basta que os órgãos de trânsito cumpram a determinação da Resolução CONTRAN 231/07, exigindo que as placas sejam afixadas em primeiro plano.

Se a placa não está no local correto, a culpa não é do transportador. Alega-se que, muitas vezes, as características construtivas dos veículos não permitem ao fabricante atender a este dispositivo. É inconcebível, no entanto, que uma Resolução seja elaborada para ser descumprida e os DETRAN continuem lacrando placas cuja posição não atende aos requisitos legais. E inconcebível também que CONTRAN reconheça esta burla e queira corrigi-la por meio de uma terceira placa, quando o CTB só admite duas, uma na dianteira e outra na traseira.

Além do mais, sua finalidade ficou bastante restrita, pois não poderia ser usado para documentar autuações por infração de trânsito.

RESOLUÇÃO SUSPensa

Apesar deste parecer contundente, a CTAV e o CONTRAN ignoraram a posição da NTC e aprovaram a Resolução 370, tomando obrigatório o dispositivo auxiliar para todos os caminhões nacionais, novos ou em circulação.

Para os veículos novos, a exigência valeria a partir de 1º de janeiro de 2011. Para os velhos, a escala obedecia ao final da placa e vencida de setembro a dezembro de 2011. Inconformado com a situação, o residente da NTC&Logística Flávio Benatti, solicitou ao ministro das Cidades, Mário Negromonte, em várias audiências, a suspensão dos efeitos da norma. O resultado foi Resolução 387/11. Tendo alterado dispositivos isolados da Resolução 370 sem analisar seu impacto sobre os demais, esta norma não é fácil de se interpretar.

O artigo 4º prorrogou os prazos para os veículos em circulação para o final de 2012. Já o artigo 1º só exige o dispositivo auxiliar para veículos novos, fabricados a partir de 1º de janeiro de 2012; e mantém um parágrafo único, que declara o uso facultativo para outros veículos não mencionados no caput. Ficou a dúvida: afinal a exigência só vale para os caminhões novos ou também para os já em circulação?

Qualquer que seja a interpretação correta, isso se tornou irrelevante com a suspensão dos efeitos da Resolução-mãe. E poderá se tornar letra morta se o diploma for realmente revogado. Enquanto isso, recomenda-se cautela diante da agressividade dos vendedores do produto.

O autor é diretor técnico executivo da NTC&Logística, membro titular da Câmara Temática de Assuntos Veiculares do CONTRAN, coordenador das JARI do DER-SP e professor de Gerenciamento de Custos Logísticos da FAAP.



Faça revisões em seu veículo regularmente.



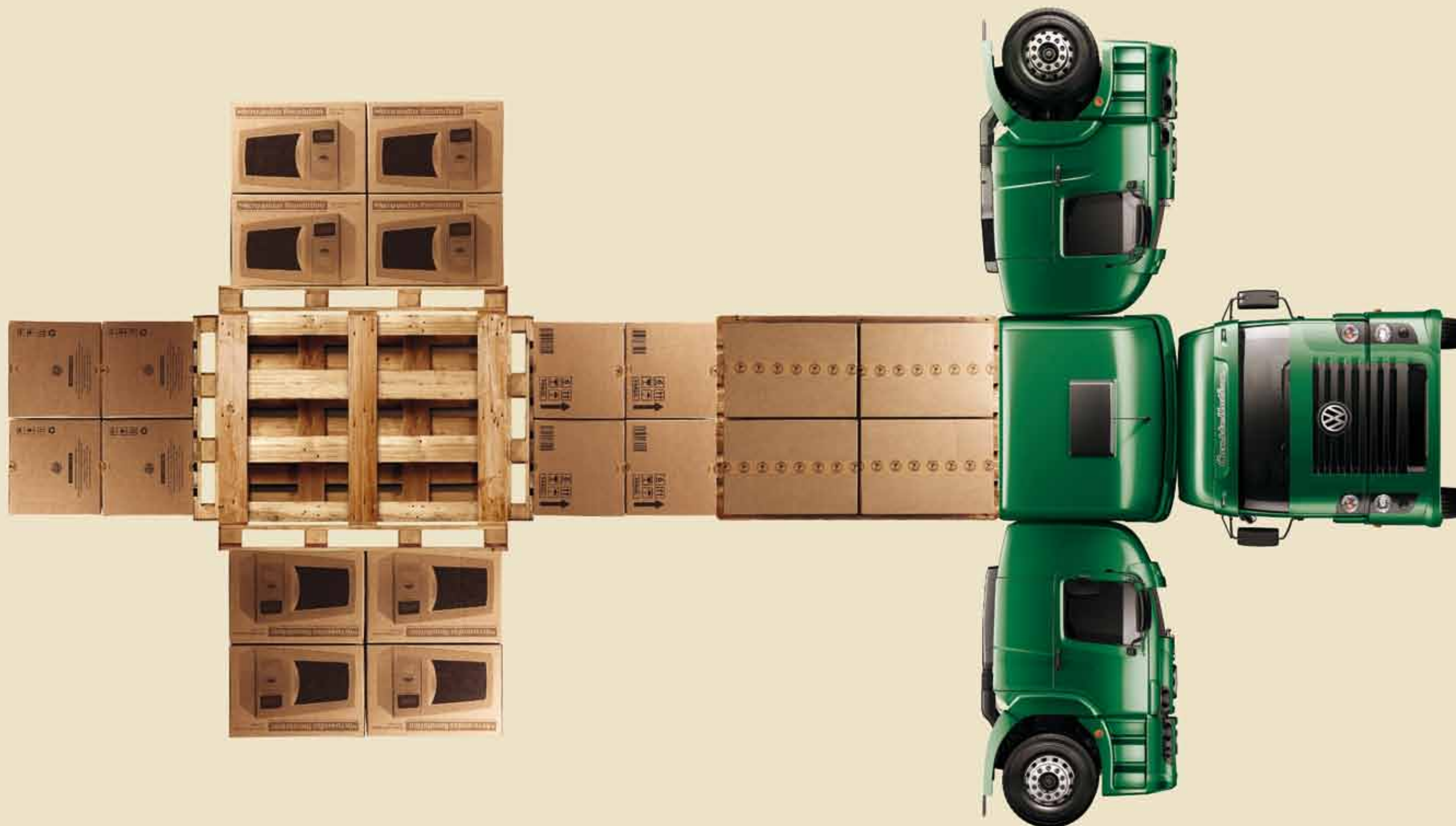
Os Caminhões Volkswagen são os únicos no Brasil feitos sob medida. São três linhas de produtos, desenvolvidas a partir das suas necessidades. Delivery, a mais adequada para entregas urbanas. Worker, ideal para aplicações severas. E Constellation,

perfeita para rodar nas estradas brasileiras. Procure uma de nossas Concessionárias e comprove: existe um Caminhão Volkswagen sob medida para as estradas e ruas por onde você circula e para as características específicas do seu negócio.

Caminhões sob medida.



Uma marca da MAN Latin America. www.man-la.com



Imagens meramente ilustrativas. Respeite as regras para o correto transporte de cargas.

A tolerância precisa entrar nos eixos

Tanto estudos técnicos quanto a experiência dos embarcadores e transportadores mostram que é praticamente impossível cumprir a tolerância de 7,5% pesagem dos eixos

Por Neuto Gonçalves dos Reis

O conceito de tolerância na pesagem de veículos é assunto polêmico. Reza o artigo 50 da Resolução 258/07, que rege atualmente o assunto, que a tolerância praticada na fiscalização de peso dos veículos por balança rodoviária destina-se apenas a suprir a incerteza de medição do equipamento. No entanto, o parágrafo 2o do artigo 99 do CTB não associa a tolerância ao erro metrológico. Limita-se a afirmar que será tolerado um percentual sobre o peso bruto e os pesos por eixo, na forma estabelecida pelo CONTRAN.

O que significa tolerar? Os dicionários dizem que significa consentir, deixar passar, suportar. O que significa tolerância? Os dicionários dizem que significa o grau de aceitação de um elemento contrário a uma regra, condescendência.

Além do mais, o dispositivo acima dá poderes ao CONTRAN para estabelecer a o valor e a forma de aplicação desta tolerância. Portanto, do ponto de vista legal, o CONTRAN tem competência para estabelecer uma tolerância maior do que o erro de balança.

A definição do erro metrológico cabe ao INMETRO. Ao CONTRAN cabe analisar até onde pode ir o limite desta tolerância, de forma a compatibilizar a preservação das rodovias com as dificuldades encontradas na prática por embarcadores, empresas de transporte e transportadores autônomos para atender aos limites legais de peso, especialmente, no caso do peso por eixo.

Na prática, é isto que já vem ocorrendo. A própria Resolução 258 estabeleceu a tole-

rância de 5% para peso bruto e eixos e admitiu, na longa transição que já dura quatro anos, percentual de 7,5%.

MEDIDA IMPRATICÁVEL

Do ponto de vista prático, limitar a tolerância ao erro sistemático da balança é medida impraticável e utópica. Parte do pressuposto de que o carregamento do veículo não está sujeito a erros acidentais.

No entanto estes erros podem ser numerosos:

- A diminuição da precisão da balança ao longo do tempo;
- Existência de irregularidades e desnivelamentos nas pistas de acesso e saída da balança;
- Imperícia do motorista em manter a velocidade constante;
- A conjugação destes fatores dá origem a grandes discrepâncias nos resultados das pesagens de um mesmo veículo por balanças diferentes;

- Variação de peso de até 1.000 kg, conforme o tanque esteja cheio ou vazio;

- Influência da pressão atmosférica (altitude), da temperatura, umidade e do vento.

A tolerância só poderia ser limitada ao erro da balança se o carregamento dos veículos beirasse a perfeição sua precisão beirasse à de um ourives.

A realidade mostra que é praticamente impossível atingir tamanha exatidão. Mesmo porque, em testes realizados pelo INMETRO, o erro máximo chegou a 7,79%, superando a atual tolerância de 7,5% (dado do INMETRO). No Relatório sobre Pesquisa de Dados de Campo Contendo Recomendação Técnica Complementar à Metodologia Estatística Utilizada na Aferição de Peso de Veículos de Carga, técnicos da Secretaria de Política Nacional de Transportes constataram diferença de até 10,8% entre valores máximos e mínimos, durante teste de pesagem de graneis sólidos.

A pesagem está sujeita também a erros acidentais resultantes do tipo de suspensão, tipo e pressão dos pneus, velocidade de passagem pela balança, nivelamento das pistas de acesso, etc.

TAREFA DIFÍCIL

Fixar um percentual de tolerância não é ato que possa desprezar as circunstâncias que envolvem o carregamento e o transporte dos diversos tipos de mercadoria no país.

A correta distribuição de carga não é tarefa trivial, mas procedimento que exige conhecimentos técnicos sobre as configurações dos veículos, das características das cargas e dos processos de unitização e fixação de cada tipo de mercadoria.

No caso do peso bruto, se embarcador dispõe de “balanção”, que pesa o veículo inteiro, não é difícil acertar o peso. No entanto, muitas cargas saem de lavouras e mesmo de florestas ou de pequenos embarcadores, onde inexistente este tipo de balança.

No caso do peso por eixo, as dificuldades são muito maiores:

- Inexistem no Brasil balanças de eixo públicas ou privadas, instaladas nos pontos

de acesso às rodovias, para orientar os transportadores;

- Os embarcadores e transportadores não têm balanças de eixo e, às vezes, nem mesmo o “balanção”;

• Adquirir balanças de eixos implicaria em duplicação de despesas e de esforços, pois o embarcador precisaria dispor simultaneamente das duas balanças: o “balanção” de precisão, para efeito de comercialização; e a balança de eixos, pouco precisa, para efeito de distribuição da carga;

• Como, por força da Resolução 104/00, a multa por eixo deixou de ser aplicada de 2000 até 2007, os fabricantes de implementos se despreocuparam com a correta distribuição de peso. Muitos equipamentos hoje licenciados não atendem a este requisito.

• Um exemplo clássico é das “Vanderleias” com um eixo pneumático e os demais dotados de suspensão mecânica, conjunto que não permite adequada distribuição da carga;

• Outros exemplos clássicos são os semirreboques mais longos (mais de 14 m) tracionados por caminhão trator 4x2. Como o balanço traseiro é legalmente limitado a 3,50 m, mesmo dentro de peso bruto legal, a menos que se reduza drasticamente a carga, o conjunto acaba apresentando excesso no eixo trator.

• Cargas pesadas como contêineres, big bags e bobinas são difíceis de remanejar.

• São comuns as alegações de deslocamento e acomodação de certas cargas, como graneis, madeira e cana, durante as viagens.

• A coleta da carga em vários expedidores e a sua entrega a vários destinatários alteram substancialmente a distribuição de cargas durante a viagem. Como a técnica utilizada consiste em retirar primeiro as últimas mercadorias, isso alivia o balanço traseiro, provocando excesso no eixo trator.

• Nos produtos carregados a volume, há alguns com variação de densidade. Como exemplo tem-se o biodiesel que varia de 0,84 a 0,93 t/m³; e a sucata de metal ou o lixo, cujas densidades não são homogêneas e nem de fácil determinação.

CONFIGURAÇÃO	Tolerância (%)*	Tolerância (kg)**
Eixo isolado, 2 pneumáticos	8,3	500
Eixo isolado, 4 pneumáticos	10,0	1.000
Conjunto de dois eixos direcionais	8,8	1.000
Conjunto de dois eixos em tandem, 6 pneumáticos	8,8	1.190
Conjunto de dois eixos não em tandem, 8 pneumáticos	8,8	1.320
Conjunto de dois eixos em tandem, 8 pneumáticos	8,8	1.500
Conjunto de Três eixos em tandem, 12 pneumáticos	7,8	2.000
* Estes percentuais devem ser aplicados sobre o menor dos dois valores: a) limite estabelecido pelo fabricante, ou b) limite legal estabelecido pelo CONTRAN.		
** Valores válidos somente quando o limite recomendado pelo fabricante for igual ou superior ao limite legal.		

- Além disso, em muitos estados, a RICMS não obriga o embarcador a declarar o peso das mercadorias.
- Mesmo com a tolerância transitória de 7,5%, a maioria absoluta das multas refere-se a excesso de peso nos eixos, sem que o veículo ultrapasse o peso bruto.
- Mesmo trabalhando, em média, com 8% abaixo do limite de peso bruto, o estudo dos técnicos da SPNT mostra que praticamente todas as multas aplicadas aos veículos que transportam graneis foram por excesso nos eixos. O trabalho estima que, para eliminá-las, os veículos precisariam operar 20% abaixo do seu limite de peso bruto. Isso significaria redução de cerca de 30% na carga líquida e aumento correspondente no frete.
- O prazo de validade da aferição das balanças é de 12 meses, no entanto, a maioria delas acaba desregulada num período muito menor.
- Os passageiros dos ônibus parcialmente vazios tendem a se concentrar nos assentos da frente, sobrecarregando o eixo dianteiro.

MUDAR A CULTURA

Claro que todo o processo de distribuição pode melhorar com o tempo, à medida em que se consiga mudar a “cultura” dos

operadores, evitar a incorporação da tolerância, introduzir tecnologias mais avançadas e treinar melhor os funcionários. Um bom exemplo é a incorporação da tolerância ao limite de peso. A partir do momento em que a Resolução 258 deixou claro que a tolerância é da balança e não do veículo, a prática deste arriscado hábito vem diminuindo sensivelmente. Hoje, na JARI do DER de São Paulo, por exemplo, mais de 90% dos recursos são por má distribuição de carga. Quase sempre, quando ocorre excesso peso bruto, é porque a verificação foi feita por meio de nota fiscal. Mas é bom lembrar que o estado das vias onde os veículos trafegam, apesar de todo o esforço do atual governo, ficaram, em sua grande maioria, por muito tempo sem conservação e estão em péssimo estado. Mesmo que a cultura mude, a distribuição de carga sempre estará sujeita a erro superior ao da balança. O ideal para o transportador é que o erro sistemático da balança fosse o menor possível. Assim, seria possível aumentar as parcelas relativas ao erro acidental e às dificuldades práticas para se distribuir a carga, sem elevar muito a tolerância total.

O EXEMPLO ARGENTINO

A legislação da nossa vizinha Argentina (decreto 79/98, item “5. Tolerâncias”), cujos veículos rodam em nossas rodovias, por exemplo, não se limita a considerar a precisão da balança e adota tolerâncias de 500 kg para eixo direcional, 1,0 t por eixo isolado, 1,5 t para o tandem duplo e 2 t para o tandem triplo. Limites semelhantes já vigoraram no Brasil, para efeito de transbordo. O artigo xxx do antigo Regulamento do Código de Trânsito Brasileiro – RNCT estabelecia tolerâncias de 500 kg por eixo direcional, 1000 kg para eixo isolado, 1.500 para o tandem duplo e 2.250 kg para o tandem triplo. Embora não reconhecido oficialmente pelo Ministério dos Transportes, o já citado relatório da SPNT sugere tolerâncias de 11% nos demais eixos ou grupos de eixos, exceto o dianteiro, onde seriam suficientes 7%. Com a manutenção do atual erro sistemático máximo de 4% por parte das balanças, prevista no futuro o Regulamento Técnico Metrológico do INMETRO para pesagem dinâmica, parece prudente, no mínimo, manter os atuais limites de tolerância de 5% no peso bruto. Quanto à tolerância por eixo, a NTC defende sua elevação para os 11% constatada como indispensável pelo estudo dos técnicos do governo. Embora a adaptação dos limites argentinos (tabela) não resolva totalmente o problema, poderia amenizar o atual quadro de dificuldades. Seria também um passo à frente, em relação aos 11% do status quo. Teria também o mérito de abrir caminho para uma futura harmonização dos critérios de pesagem no MERCOSUL.

MULTA X REMANEJAMENTO

A Resolução 104/99, que regulou a aferição de peso até o final de 2007, embora contrariando o CTB, aboliu totalmente a multa por excesso nos eixos. Limitou a punição para estes excessos ao remanejamento ou transbordo da carga. Já a Resolução

258/07 recaiu no extremo oposto. Ao mesmo tempo em que passou a multar os excessos por eixo em qualquer circunstância, flexibilizou bastante a exigência de transbordo, que passou a ter tolerância adicional de 5% (tolerância da tolerância). Assim, atualmente, veículos com excesso de até 12,5% nos eixos podem prosseguir viagem e continuar danificando o pavimento. Isso contraria frontalmente a finalidade do controle de peso por eixo, que é exatamente o de preservar as vias. Hoje, mesmo que todos os eixos tenham excesso de 12,5%, o veículo pode prosseguir viagem. Admitindo-se que o dano ao pavimento é exponencial e que este expoente seja 4,20 (pelo método DNER-PRO ele varia, de acordo com a configuração dos eixos, entre 4,14 e 4,32), o dano ao pavimento cresce 64% em relação aos limites legais (1,1254,20). Para contrabalançar a maior tolerância, propõe-se não apenas a autuação dos veículos cujo peso bruto não exceda a tolerância de 5%, mas também a eliminação da tolerância para remanejamento. Isso reduziria sensivelmente o desgaste do pavimento. Para um eixo tandem duplo com 8,8% de excesso, o desgaste seria apenas 42,5% (1,0884,20). Com 7,5%, o impacto sobre o pavimento seria de apenas 35.5%(1,075)4,2. No entanto, a diferença seria compensada pelo fim da tolerância adicional de 5% para transbordo, que eleva a tolerância real para 12,5% a deterioração para 64% (1,1254,20).

Este artigo já estava escrito quando o CONTRAN baixou, em 21 de dezembro de 2011, a Deliberação 117/2011, prorrogando até 31 de maio de 2012 a tolerância de 7,5%. Neste período, um Grupo Interministerial reexaminará o assunto.a

O autor é diretor técnico executivo da NTC&Logística, membro titular da Câmara Temática de Assuntos Veiculares do CONTRAN, coordenador das JARI do DER-SP e professor de Gerenciamento de Custos Logísticos da FAAP.

Transporte de produto perigoso requer comprometimento com o meio ambiente e obediência à legislação

O descumprimento das regras por parte do transportador pode ser caracterizado como prática de crime ambiental

Por Karen Feldman Cohen

O transporte de produtos perigosos exige uma série de cuidados por parte de todos os envolvidos e o descumprimento das regras pode ser caracterizado como prática de crime ambiental. A Regulamentação de Transporte Rodoviário, aprovado pelo Decreto 96044/88, cita em alguns artigos as responsabilidades do transportador, do expedidor e do destinatário, bem como a obrigatoriedade de atendimento às normas brasileiras elaboradas pela Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT).

Conforme estabelecido pela legislação em vigor, ninguém pode oferecer ou aceitar produtos perigosos para o transporte se os mesmos não estiverem adequadamente classificados, embalados, marcados, rotulados e sinalizados de acordo com a legislação brasileira.

Todos esses procedimentos estão detalhados nos mais de 120 documentos entre leis, decretos, resoluções, portarias e normas brasileiras que regem o transporte de produtos perigosos. O transportador está sujeito a ser autuado, caso não siga as regras, em 42 tipos de infrações, sendo as mais comuns relacionadas à simbologia, equipamento de proteção individual e para emergência (KIT), incompatibilidade química e documentação, podendo estas serem classificadas não só pela legislação de transporte, mas também

pela Lei de Crimes Ambientais, inconformidade aos Regulamentos do INMETRO e ao Código de Trânsito Brasileiro, entre outros. “Com tantas regras, é necessário que haja uma uniformização da interpretação das Normas ABNT, por todos os policiais federais de trânsito. São visões diferentes, que acabam prejudicando o transportador que, na maioria das vezes, está de acordo com a legislação”, afirma Eva Cancissu Moraes, gerente de Saúde, Segurança e Meio Ambiente da transportadora Luft.

Quando o assunto é punição por crime ambiental, muitos pensam que apenas quem transporta produto perigoso precisa se preocupar e se atentar às regras. Esse raciocínio está errado, já que qualquer produto pode contaminar o meio ambiente. “Se um caminhão com uma carga grande de açúcar

tombar dentro de um rio, com certeza o meio ambiente será afetado. E o açúcar não é um produto perigoso. Ou seja, todos estão sujeitos à punição por crime ambiental”, alerta Glória Benazzi, especialista em produtos perigosos da NTC&Logística.

Segundo Benazzi, as principais causas de acidentes com produtos perigosos são a falta de treinamento de motoristas, de profissionalismo, de fiscalização e de vistoria da unidade de transporte, tanto pelo transportador como pelo expedidor; além da má conservação das estradas e ferrovias e dos problemas com amarração de embalagens e com a qualidade das mesmas.

PREOCUPAÇÃO DAS TRANSPORTADORAS

Cada vez mais as emergências têm sido tema de constantes preocupações para as empre-

sas, tanto nas instalações internas como no processo logístico (transporte e armazenagem). Além disso, os órgãos ambientais e a sociedade têm exigido uma maior atenção das transportadoras, a fim de preservar a vida humana e o meio ambiente.

Para o coordenador da Câmara Técnica de Produtos Perigosos (CTPP) da NTC&Logística e presidente do Grupo Argos, Manoel Sousa Lima Junior, o transportador que lida com produtos perigosos deve se cercar de todos os cuidados para não ser penalizado por crime ambiental. “Na Argos, temos um seguro específico para proteção ao meio ambiente em caso de acidente. Isso mostra a nossa preocupação com todos os afetados”, conclui. A consciência e o comprometimento dos transportadores com relação à saúde, segurança e meio ambiente é estimulado pela

RESPONSABILIDADES NO TRANSPORTE DE PRODUTOS PERIGOSOS

O fabricante deve fornecer ao expedidor:

- Informações relativas aos cuidados a serem tomados no transporte e manuseio do produto e quanto ao preenchimento da ficha de emergência;
- Especificações para o acondicionamento do produto e o conjunto de equipamentos para emergências;
- Embalar os produtos, quando classificados como perigosos em embalagens certificadas em segurança pelo INMETRO ou laboratório por ele credenciado, Resolução 326.

*As responsabilidades no momento do embarque dos produtos são do expedidor e do transportador.

O expedidor deverá exigir do transportador:

Motorista com curso MOPP - Movimentação de Produtos Perigosos;

- Uso de veículo e equipamentos em boas condições operacionais;
- Veículo que contenha equipamentos necessários para situações de emergência (conforme instruções de uso) e EPI;
- Acondicionamento de produto de acordo com as especificações do fabricante;
- Emprego de rótulos de risco e painéis de segurança;
- Informar ao motorista sobre as características dos produtos transportados;
- Entregar ao transportador todas as embalagens devidamente rotuladas e etiquetadas, bem como os rótulos de risco e painéis de segurança para uso no veículo;
- Orientar e treinar o pessoal empregado nas atividades de carga (amarração etc.).

*O transportador deverá fazer cumprir todos os procedimentos do Decreto para transporte, no que se refere à carga, documentação, identificação do risco etc.

CIRCULAÇÃO

Abiquim, Associação Brasileira de Produtos Químicos, por meio do programa AR-Atuação Responsável, e pela ASSOCIQUIM, Associação Brasileira dos Distribuidores de Produtos Químicos e Petroquímicos, pelo PRODIR- Processo Distribuição Responsável, para os distribuidores de produtos químicos. Como parte do Atuação Responsável, a Abiquim também lançou o SASSMAQ- Sistema de Avaliação de Saúde, Segurança, Meio Ambiente e Qualidade para os transportadores rodoviários.

“Esses programas são essenciais, pois orien-

tam e educam as transportadoras. Todos os nossos programas de segurança têm como base as diretrizes do Atuação Responsável, do qual somos signatários desde 1999”, conclui Moraes.

Preocupada com a qualificação dos transportadores, a NTC lançou, em 2002, o TRANSQUALIT GREEN, que tem como objetivo qualificar as empresas de transporte de produtos químicos que atendam aos requisitos de Saúde, Segurança e Meio-Ambiente, melhorando consideravelmente a qualidade e a segurança desse tipo de serviços.

IX SIMPÓSIO DE RESPONSABILIDADE CIVIL NO TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGAS

Durante o IX Simpósio de Responsabilidade Civil no Transporte Rodoviário de Cargas, realizado pela NTC&Logística, em conjunto com a Fetcesp e o Setcesp, importantes nomes da magistratura abordaram as leis que regem a relação do transporte com o meio ambiente.

Eraldo Oliveira Silva, do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo (TJSP) e presidente da Academia Paulista de Magistrados (APM), falou sobre a importância deste tipo de debate, já que o transporte de produtos perigosos e outros tipos de cargas mais pesadas, como a madeira, por exemplo, afeta diretamente a sociedade e o meio ambiente. Já o presidente da NTC&Logística, Flavio Benatti, destacou a importância do evento, até mesmo para que os Magistrados que viessem a julgar casos envolvendo acidentes ambientais conhecessem as condições em que as empresas de transporte de carga atuam. “Exercemos a nossa atividade em um cenário muito desfavorável, com caminhões antigos e estradas mal conservadas”.

Dr. Marcos Aurélio Ribeiro, diretor jurídico da NTC&Logística, apresentou ao público as leis que regem o transporte de produtos perigosos e a sua relação com o meio ambiente. “Cada Estado da Federação estabelece suas próprias regras para o transporte de produtos perigosos, cabendo ao transportador fazer o planejamento de suas viagens e solicitar previamente as autorizações necessárias para o tráfego de mercadorias desta natureza”.

O ministro João Otávio de Noronha fez uma explanação sobre a importância dos cuidados com o meio ambiente de uma forma geral. Além disso, falou sobre a criminalização da pessoa jurídica em caso de acidentes envolvendo o meio ambiente e o fato da principal vítima desse tipo de crime ser a sociedade.

Dando continuidade ao debate, o desembargador Ruy Alberto Leme Cavaleiro, do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo, alertou sobre a responsabilidade civil do transportador de cargas, caso venha a causar danos ao meio ambiente, e as punições a que estão sujeitos.

O ministro Marco Aurélio Mello, do Supremo Tribunal Federal e presidente do Instituto Metropolitano dos Altos Estudos, encerrou o evento abordando a competência legislativa dos estados para exigir licença para o transporte de cargas em seus devidos territórios. •

Anfir

Apontando caminhos,
indicando direções para o crescimento

representatividade
responsabilidade
sustentabilidade
administração
assessoria
legislação

A **Anfir** atua em todas as esferas de interesse do setor de implementos rodoviários, buscando sempre o bem coletivo e soluções que contribuam para um Brasil mais eficiente, produtivo e socialmente justo.

www.anfir.org.br

SINIAV e SIMRAV – Sistemas de Controle e Proteção Veicular

A Lei Complementar nº 121, de 09/02/2006, que criou o “Sistema Nacional de Prevenção, Fiscalização e Repressão ao Furto e Roubo de Veículos e Cargas”, definiu competência, no seu artigo 7º, para o Conselho Nacional de Trânsito (CONTRAN) estabelecer “os sinais obrigatórios de identificação dos veículos” e, também, “os dispositivos antifurto obrigatórios nos veículos novos, saídos de fábrica, produzidos no país ou no exterior”

Por Cel. Paulo R. Souza

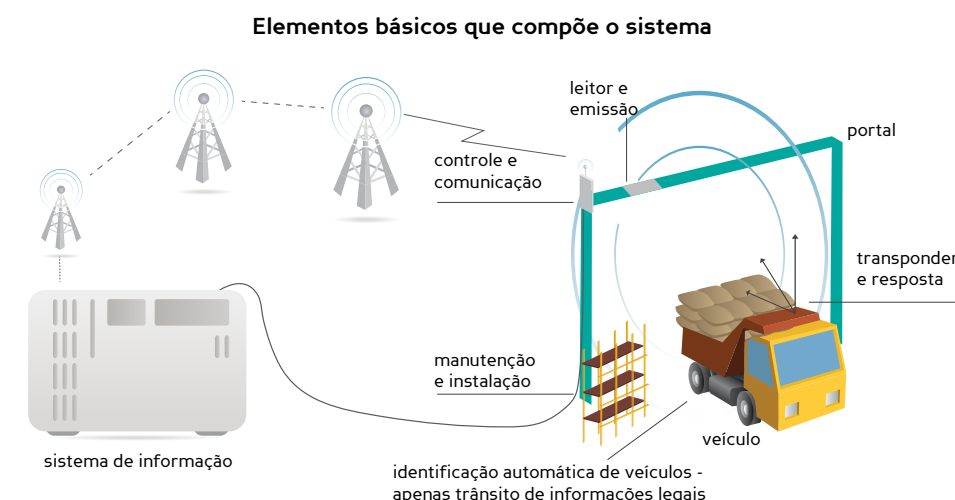
À luz dessas incumbências, o CONTRAN, para a primeira situação, estruturou o Sistema Nacional de Identificação Automática de Veículos – SINIAV (Resolução nº 212, de 13/11/2006, e respectiva legislação complementar) e, para a segunda, formatou o Sistema Integrado de Monitoramento e Registro Automático de Veículos – SIMRAV (Resolução nº 245, de 27/07/2007 e atos infralegais decorrentes).

O SINIAV consiste na instalação, em toda frota veicular, de pequenas etiquetas eletrônicas (chips) que armazenam informações básicas do veículo, tais como: modelo, cor, número do chassi, licenciamento, etc, e que possibilitam, com base na tecnologia de radiofrequência (RFID), a leitura desses dados por antenas instaladas em portais de passagem nas vias de trânsito.

O SINIAV tem por principais objetivos: sob a óptica de trânsito, permitir aos órgãos responsáveis uma melhor gestão do controle do tráfego, na medida em que será possível caracterizar pontos de concentração de veículos e estrangulamento da circulação; sob a óptica de fiscalização, possibilitar a identificação e apreensão de veículos irregulares quanto ao licenciamento; e, sob a óptica de segurança, permitir a identificação de veículos roubados, furtados ou “clonados” quando da passagem destes pelos portais, subsidiando assim ações de resposta a esses delitos.

O SINIAV será coordenado tecnicamente pelo DENATRAN em nível nacional, porém sua implantação física (antenas leitoras, chips e bases locais de armazenamento de dados), bem como a operação em si do sistema, estará a cargo dos Estados da União. Mais por razões político-administrativas do que técnicas, ainda não está claramente definida a data de início operacional do Sistema. Vale ainda dizer, quanto ao SINIAV, que os órgãos fazendários estão em avançados estudos para, com base nas antenas leitoras disseminadas por todo o território nacional, implantar um sistema de identificação, rastreamento e autenticação de mercadorias em circulação no país (Sistema Brasil-ID).

O SIMRAV, por sua vez, consiste na instalação obrigatória, por parte de fabricantes e importadores nacionais, de dispositivos antifurtos que permitam as funções de bloqueio e localização em todos os veículos novos, saídos de fábrica, fabricados no Brasil ou no exte-



rior, funções essas que, tendo por pressuposto não violar a privacidade dos ocupantes do veículo, somente serão ativadas de forma opcional pelo proprietário.

Assim, a função “bloqueio autônomo” será executada por ação direta do proprietário sobre o veículo. Já as funções “bloqueio remoto” e localização” serão executadas por empresas de Tecnologia da Informação Veicular (TIV), devidamente contratadas e autorizadas pelo proprietário do veículo, as quais, com emprego da cobertura de sinal GSM e GPRS fornecido pelas operadoras de telefonia celular, estarão aptas a realizar o rastreamento e monitoramento veicular e, por conseguinte, a efetuar o bloqueio remoto e a apontar a localização do veículo, sempre que acionadas de conformidade com o contrato de prestação de serviços em vigor.

O SIMRAV tem por objetivo precípua – e razão de existir – a segurança veicular, de modo a possibilitar ao proprietário a recuperação do bem nas situações de roubo ou furto.

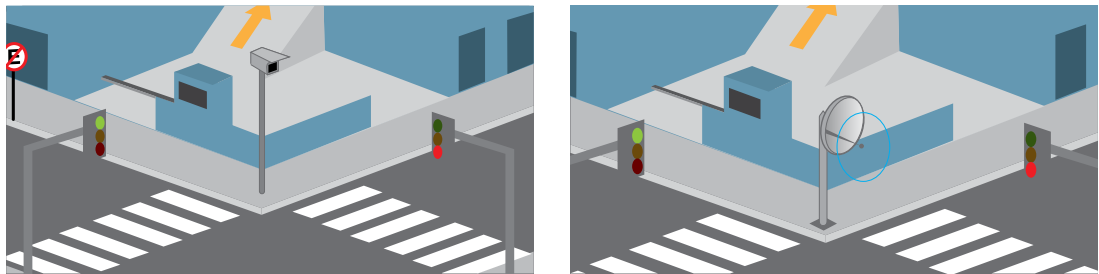
É importante registrar que os dispositivos antifurto fabricados por montadoras automotivas e seus fornecedores, bem como as TIV, deverão ser homologados e credenciados a operar pelo DENATRAN, órgão responsável pela coordenação técnica do sistema em nível nacional. Cabe registrar, também, que todos os dados do sistema SIMRAV terão o sigilo garantido por chaves criptografadas, somente

acessadas pela TIV prestadora de serviço, não sendo possível a violação desses dados por usuários das operadoras de telefonia celular. Sob o viés técnico, o DENATRAN considera praticamente validado o SIMRAV. Por outro lado, sob o viés político, há ainda algumas turbulências de percurso no que concerne a interesses de setores envolvidos, razão pela qual o cronograma de implantação do sistema vem sofrendo adiamentos, acreditando-se para breve uma definição.

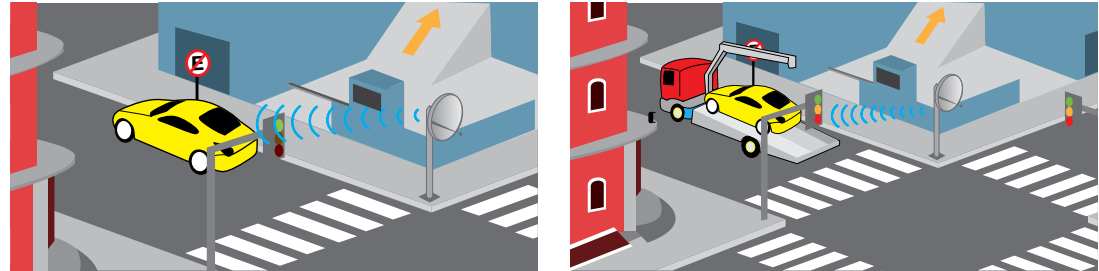
Em conclusão, sem perder o foco de que os sistemas SINIAV e SIMRAV são partes constitutivas de um sistema mais amplo de combate ao furto e roubo de veículos e cargas no país, vale realçar que ambos são projetos genuinamente nacionais, já viabilizados tecnicamente e a serem implantados brevemente, de grande interesse social como ferramentas de controle e segurança da frota veicular, permitindo ao Estado uma melhor gestão do trânsito e fiscalização da frota circulante e ao proprietário a recuperação do veículo roubado ou furtado. Por derradeiro, cabe assinalar que, para o TRC, a implantação de ambos os sistemas é vista com naturalidade, na medida em que hoje, por exigência do mercado e diferencial competitivo, já temos da ordem de 40% dos veículos de transporte de cargas equipados com algum dos diversos dispositivos de bloqueio e rastreamento disponíveis no mercado.

Como funciona o SINIAV

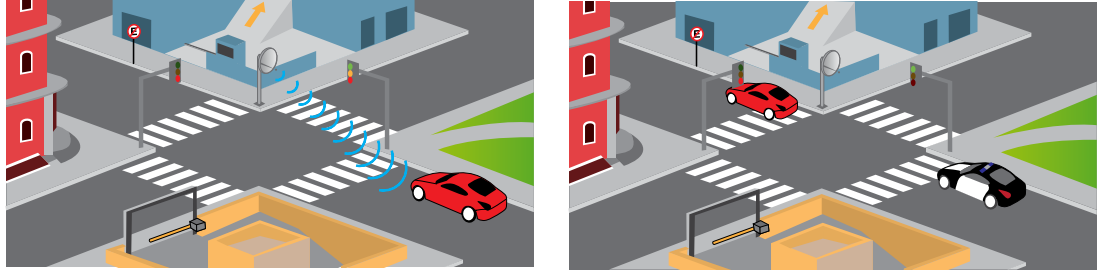
Câmeras de vigilância dão lugar às antenas transmissoras.



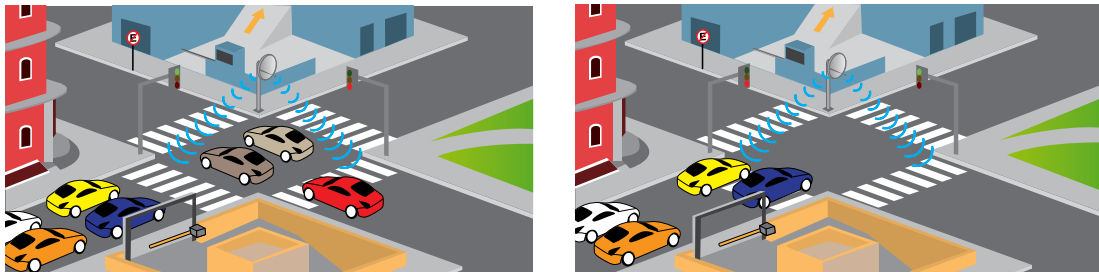
Veículos irregulares são identificados e as antenas emitem alertas às centrais.



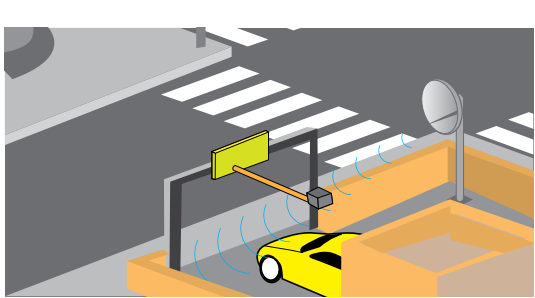
Carros roubados podem ser encontrados por triangulações da polícia.



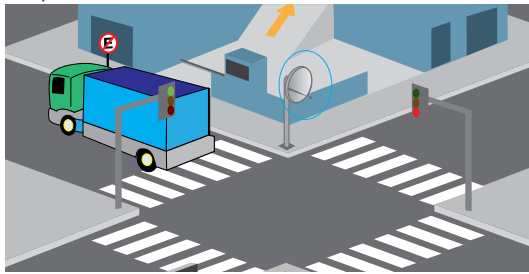
Com gerenciamento de semáforos, cruzamentos podem ficar menos congestionados.



Acesso facilitado e estacionamentos e pedágios.



Rastreamento de cargas dá mais segurança para empresários e motoristas.



Fonte: Tecmundo

A JAMEF ENTREGA MAIS QUE SEU PRODUTO. ENTREGA SUA



www.jaméf.com.br **Encomendas urgentes para todo o Brasil.**



A Jamef sabe como é importante zelar pela imagem corporativa. É por isso que nós tomamos todo o cuidado com a sua encomenda. Porque o compromisso que temos com você é o mesmo que você tem com seu cliente: a qualidade do serviço e do produto final. Com quase 50 anos de experiência, a Jamef é especializada no transporte de cargas fracionadas em todo o Brasil tanto no rodoviário como no aéreo.

Seguros no transporte internacional – foco na cobertura dos impostos suspensos

O desafio dos empresários brasileiros de manter a competitividade em um ambiente em que a cobertura de seguro para Impostos Suspensos ainda coloca em risco o transporte no Mercosul

Por João José de Oliveira

O ano de 2012 tem pela frente o desafio de completar o processo de uniformização das coberturas de seguros para os transportes de cargas na região formada por Brasil, Argentina, Uruguai, Paraguai, Chile, Peru, Bolívia e Venezuela. Depois de acertar as bases para definir regras gerais harmônicas para a cobertura de cargas, os empresários brasileiros representados pela NTC&Logística querem fazer desse ano uma etapa de consolidação também para a cobertura dos custos relacionados aos Impostos Suspensos.

Empresários brasileiros do setor de cargas de transportes terrestres que atuam no Mercosul ainda operam pressionados pela imprevisibilidade relacionada aos sinistros provocados pelos roubos de cargas nos países vizinhos.

O sistema vigente que obriga os transportadores a apresentarem nas aduanas de fronteira a carga como a única garantia para os impostos suspensos transformou-se em uma dor de cabeça para o empresariado brasileiro. “É um modelo que precisa ser alterado porque coloca em risco a própria vida de uma empresa, que pode quebrar com um sinistro se acontecerem vários eventos em um curto período”, alerta Ademir Pozzani, Coordenador da comissão permanente de transporte internacional (COMTRIN) e vice-presidente extraordinário das relações internacionais da NTC&Logística. “Preservar a integridade das transportadoras é o papel maior dessa mudança por meio dos seguros”, diz. A expectativa é que até o fim de 2012, no máximo, as aduaneiras dos países vizinhos aceitem que as transportadoras apresentem como garantia dos impostos suspensos apólices de se-

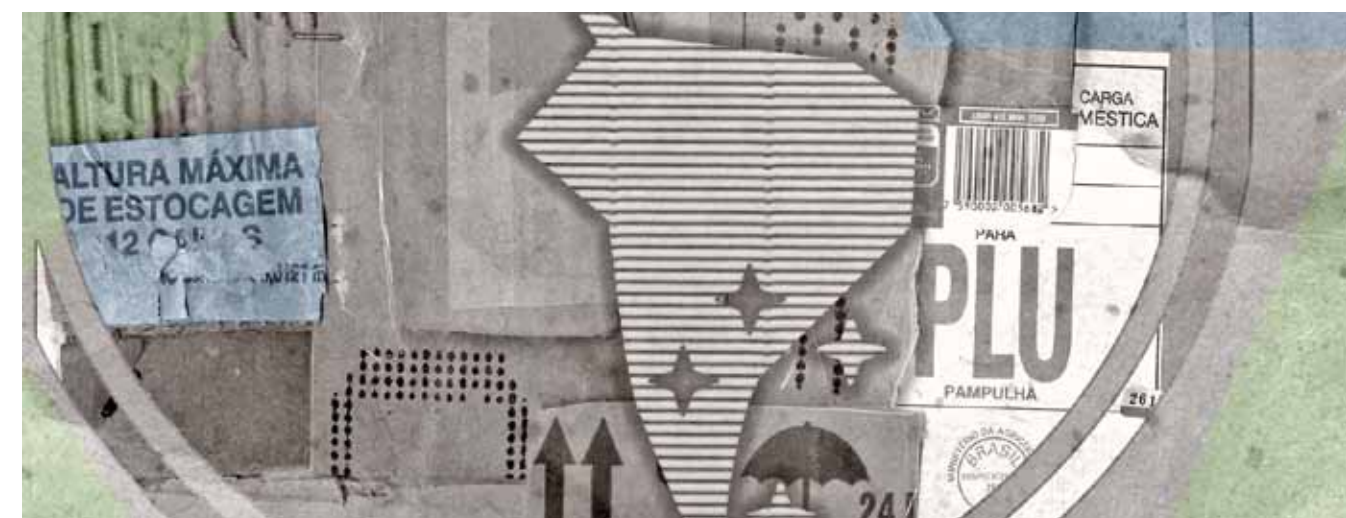
guros assinadas com companhias brasileiras – o que já vale hoje para as cargas.

DRAMA DOS ROUBOS AMPLIADO PELOS CUSTOS DOS IMPOSTOS SUSPENSOS

Os transportadores brasileiros conhecem bem essa história. Nos anos 80, o roubo de cargas nas estradas era um problema muito comum nas rodovias do lado de cá da fronteira, mas raros na Argentina ou Uruguai e Paraguai, por exemplo.

A onda de perdas pelos roubos e furtos provocou no Brasil uma revolução na oferta de seguros. As seguradoras brasileiras desenvolveram produtos que cobriam a carga transportada, no Brasil e no exterior.

Nos anos 90, com a crise econômica na Argentina, a criminalidade nas estradas ganhou nova dimensão além das fronteiras brasileiras, o que criou um novo desafio para os



empresários do Brasil. Pelas regras existentes após a formalização do Mercosul, os produtos dos países-membro ganharam tributação especial e diferenciada em relação aos originários em outras economias que não são membros do Mercado Comum do Sul. Esse benefício tem uma característica específica no meio transportador: a isenção vale efetivamente até a entrega do produto. Ou seja, enquanto o produto ainda é transportado, a cobrança do imposto está sob avaliação, o “imposto suspenso”. Esse é o detalhe que cria toda dor de cabeça do transportador quando a carga é roubada. Além de perder o ativo que carrega, o empresário ainda é chamado pelas autoridades aduaneiras dos países vizinhos a recolher o imposto que estava suspenso. Quando o transportador não consegue cobrir essa obrigação, as aduaneiras vizinhas chegam a determinar o bloqueio de outros bens – caminhões e cargas do mesmo grupo em circulação no país. Dependendo do tamanho da empresa e das cargas e caminhões retidos, é uma clara situação em que a própria vida da companhia pode ser colocada em risco. O problema é potencialmente ampliado porque as aduanas cobram esses impostos suspensos muitas vezes com multas e em alíquotas semelhantes às cobradas de países não membros do Mercosul, ou seja, como se a carga viesse de países de fora do mercado comum da região.

SOLUÇÃO JÁ EXISTE – FALTA FORMALIZAR NO MERCOSUL

Na vanguarda do sistema financeiro internacional – uma virtude construída no ambiente difícil das crises econômicas e planos de várias décadas – as seguradoras brasileiras logo desenvolveram produtos que cobrem também o imposto suspenso.

Com esse produto, o transportador consegue cobrir a RCTRC (Responsabilidade Civil do Transporte Rodoviário de Carga), bem como o próprio desaparecimento da carga e o imposto suspenso.

Seria uma maravilha caso os demais países aceitassem o sistema e as apólices como garantias para o imposto suspenso. O problema é que, de um lado, as aduaneiras ainda não reconhecem esse contrato como garantia, e de outro lado algumas das transportadoras de países vizinhos consideram desnecessário fazer tais contratos – por acreditarem que tal custo cabe aos exportadores e importadores respectivamente.

“Temos que lembrar que a legislação coloca o transportador como o responsável civil pela carga. Além disso, é uma questão de proteger a carga e a própria vida da empresa”, diz Pozzani. “Esses contratos já são aceitos nas Aduanas como garantias para a carga. Falta formalizar isso na questão da cobertura do imposto suspenso”. Para o setor, é preciso que os demais países da região entendam, no pró-

prio âmbito da ALADI, por meio do artigo 16 da ATIT, que a carga não é hoje o único ativo a ser apresentado como garantia – seja para o bem transportado, seja para o imposto suspenso. “Existem soluções apresentadas hoje, como acordos entre segurados de diferentes países, mas o ideal seria o reconhecimento dos contratos para a cobertura desse tipo de sinistro”, aponta o executivo da NTC&Logística. “Nosso papel por meio da entidade é fazer de 2012 o ano em que os transportadores brasileiros possam cruzar a fronteira com tranquilidade e previsibilidade do negócio, dos riscos envolvidos, cientes de que está seguro”.

Nessa batalha, o coordenador, juntamente com a diretora executiva do departamento internacional da NTC&Logística, Sônia Rotondo, vem falando pela entidade e pelo setor em fóruns, como a Reunião da Comissão de Segmento Transporte Internacional Terrestre (ATIT) realizada, entre junho e 1º de julho, e em novembro de 2011, em Montevideu, Uruguai. Nesse ambiente, a Secretaria Geral da ALADI chegou já a comunicar que deu encaminhamento ao processo (por meio da Nota LC 076/11, de 29/03/11, às representações permanentes dos sete países signatários do ATIT) e ao projeto de Protocolo Adicional ao ATIT com as modificações que surgiram na XII reunião, ocorrida em dezembro de 2010.

Nesse documento estão alterações do anexo “Assuntos Aduaneiros”, dentre elas a do artigo 13, em que os representantes das aduanas dos sete países acordaram que o veículo passa a ser uma das garantias da operação de transporte internacional, diferentemente da redação atual que estabelece o veículo como única garantia. “Esse projeto de Protocolo Adicional contém, também, as alterações de vários artigos do ATIT que, em nosso entendimento, são extremamente importantes para a operação do transporte internacional”, explica Sônia Rotondo. Mas os executivos lembram que para ter aplicabilidade é necessário que pelo menos cinco países adotem o referido Acordo. “Manifestamo-nos aos representantes brasileiros da ANTT, afirmando que os quatro países (Argentina, Brasil, Paraguai

e Uruguai) já acordaram as respectivas modificações do ATIT nesse âmbito da ALADI. Sendo assim, poderiam submetê-las ao SGT-5 – Transportes – MERCOSUL, que as ratificariam e as encaminharam, como proposta de Resolução ao Grupo Mercado Comum (GMC), fazendo valer para o MERCOSUL. Diga-se de passagem que o ATIT foi recepcionado pelo SGT-5, como Acordo sobre Transporte Internacional Terrestre para o bloco”, explicou a diretora.

A ideia da entidade é acelerar os acordos firmados no âmbito da Comissão de Segmento do ATIT e colocá-los em vigência, dando celeridade e melhorando o desenvolvimento da operação do transporte internacional entre os quatro países. “A situação do Chile, nessa questão, é um pouco complicada já que mantém um pé dentro e o outro fora do MERCOSUL”, ressaltou Sônia.

BUSCA DE CONSENSO ENTRE EMPRESÁRIOS E SEGURADORAS

“Estamos explorando uma área sensível, mas importante para o desenvolvimento dos nossos trabalhos”, apontou com destaque o presidente da NTC & Logística, Flávio Benatti, que ressaltou – durante um dos eventos que tratou do tema e que teve a participação da entidade em 2011 – o fato de que sempre surgem muitas dúvidas sobre seguros, ainda mais em um setor tão segmentado como o de transportes.

Nesse contexto, executivos do setor segurador se comprometem a buscar formas de garantir que o empresário transportador seja sempre atendido com urgência e adequadamente mesmo que o sinistro ocorra fora do Brasil. Daí a expectativa de maior oferta ao longo de 2012 de ações que busquem a aliança internacional, baseada em acordos mútuos entre seguradoras dos países associados.

“Seria uma espécie de troca de favores”, exemplificou a representante da Porto Seguro, Rose Mattos no mesmo evento. “É preciso estar ciente se o seguro elaborado está de acordo com o tipo de carga transportada, a região mais frequente de tráfego e o perfil do condutor”, completa, lembrando

a importância de detalhes como a Carta de Dispensa de Direito de Regresso, a DDR, que foi outro ponto destacado por ela. “Alguns transportadores recusam fazer o seguro de cargas, alegando que já tem a DDR”.

Para Marcelo Bittencourt Ferro Costa, da SUSEP (Superintendência de Seguros Privados), outro gargalo que precisa ser enfrentado para ampliar a escala do seguro no mercado de transporte de cargas – com a consequente redução de custos puxada pelos ganhos de escala – é o que envolve os acordos além de fronteiras. O executivo diz, por exemplo, que o Acordo de Transporte Internacional Terrestre, o ATIT, é um facilitador da relação entre os países signatários que o acordo facilita os trâmites fronteiriços. Nesse ambiente, o mercado segurador espera um crescimen-

to das apólices entre as transportadoras terrestres. Independentemente da pressão por maior segurança e por melhor entendimento das oportunidades da integração regional e dos acordos multilaterais, os executivos do setor são unânimes em apontar a dinâmica da economia em crescimento como o principal vetor da maior demanda por seguros entre as transportadoras.

A expectativa dos executivos do setor é de que as vendas de seguro nesse segmento de mercado cheguem a 1,5 bilhão de reais, um valor que pode superar o 1,35 bilhão de reais de 2011 em prêmios de seguros com diferentes apólices relacionadas ao transporte de cargas, como os contratos de Transportes Internacionais, Transportes Nacionais, Desaparecimento de Cargas e outros.

NOVOS PASSOS E REIVINDICAÇÕES BRASILEIROS

Em correspondência enviada sobre o tema na última quinzena de outubro de 2011 à superintendência da SUCAR, a NTC&Logística, por meio do presidente Flávio Benatti e do vice-presidente extraordinário de relações extraordinárias, Ademir Pozzani, reforçaram as empresas de transporte rodoviário internacional de carga, por força do art.13, do ATIT (Decreto 99.704/90) contratam o Seguro de Responsabilidade Civil do Transportador Rodoviário de Cargas, em viagem internacional, (RCTR-C-VI) com cobertura desde o início da operação até o destino final da mercadoria, declarado no CRT – Conhecimento de Transporte Rodoviário Internacional de Cargas. Mas que tal seguro por si só não vem cobrindo eventos do tipo roubo e furtada carga, embora no mercado brasileiro, já há muitos anos, as Companhias Seguradoras desenvolveram cobertura para o Desaparecimento de Cargas (RCF-DC), de caráter facultativo. Isto permite que a empresa transportadora, ao contratar a apólice de RCTR-C-VI, solicite uma cobertura específica para o desaparecimento da carga.

A entidade aponta que essa prática é rotineira nas empresas, pois o desaparecimento da carga é algo normal no transporte internacional.

A NTC estima que em 70% dos casos da exportação brasileira para a Argentina a nacionalização da mercadoria ocorre no destino declarado, diferentemente da importação brasileira em que, em média, 70% ocorrem no ponto de fronteira.

No caso de desaparecimento da mercadoria no trânsito aduaneiro internacional, notadamente no eixo Brasil-Argentina, a empresa transportadora depois de receber da aduana argentina a notificação para pagamento dos impostos suspensos, independentemente de ser ou não culpada, não havendo o pagamento tem seus veículos retidos para garantia dos impostos suspensos.

Os brasileiros reivindicam e sugerem então um entendimento dos acordos internacionais para que se abra a possibilidade da apresentação, pelos transportadores às autoridades aduaneiras, de outras formas de garantia além dos veículos e cargas, para garantir impostos devidos, quando da ocorrência de perda total das cargas transportadas, por roubo e/ou desvio de carga, ou, saque das mercadorias, quando da ocorrência de acidentes com os veículos. •

Transporte rodoviário internacional – do embate ao entendimento

Depois de um ano marcado pelas rusgas entre brasileiros e argentinos, setor passa a buscar formas de transformar a rivalidade em complementaridade

Por João José de Oliveira

Os empresários, dirigentes e executivos que fazem parte do setor de transporte rodoviário internacional assumiram ao longo de 2011 uma postura mais construtiva para resolver os gargalos que dificultam a modernização do segmento, travam investimentos de frotas e bloqueiam a construção de uma curva ascendente de margens de rentabilidade.

Empresários acolhidos nos fóruns liderados pela NTC&Logística e outras entidades atravessaram o ano – especialmente o segundo semestre – mergulhados em negociações e conversas que buscam resolver históricas diferenças que fazem do setor de transportes de cargas do lado brasileiro ainda o carregador de pianos do universo privado na América do Sul. Em vez do embate e troca de acusações, o diálogo franco, direto e proativo.

“Não estamos escondendo sob o tapete uma situação que se arrasta há anos”, conta o coordenador da Comissão Permanente de Transporte Internacional da NTC&Logística, Ademir Pozzani, que também é vice-presidente extraordinário das relações internacionais da entidade. “Sabemos que a legislação, ou a falta dela, está por trás de diferenças que se expressam de maneira concreta em importantes questões nos pesos para cada lado da fronteira em preços de combustíveis, câmbio competitivo, fretes desvalorizados, barreiras não tarifárias, idade de frota e por aí vai. Mas está claro que são questões que precisam ser resolvidas por meio da negociação. Afinal, Brasil, Argentina e os demais países estão no mesmo continente, as economias tendem cada vez mais se integrarem e o transporte de carga rodoviário é peça fundamental nessa realidade”. O executivo expressa em palavras uma realidade

que se prova em números. Afinal, segundo dados mais recentes da Agência Nacional de Transportes Terrestres, a ANTT, os veículos são protagonistas responsáveis para levar de produtores a consumidores quase dois terços de absolutamente tudo que atravessa as fronteiras que formam esse grande mercado de demanda agregada de brasileiros, argentinos, uruguaios, paraguaios, bolivianos, chilenos, peruanos e venezuelanos.

Aproximadamente setecentas empresas brasileiras, autorizadas pela ANTT – Agência Nacional de Transportes Terrestres, transportam cargas que abastecem indústrias, prateleiras do varejo e estoques estratégicos de alimentos e combustíveis. São companhias – grandes, médias, pequenas e microempresas – mergulhadas em uma realidade de competição dura com pares dos países fronteiriços. E que, independentemente da origem dos problemas – ou de quem é a culpa pelo



quadro atual – precisam seguir atuando em um ambiente que seja mais igual em termos de oportunidades e regras.

TEMAS MAIS IMPORTANTES

Na passagem do terceiro para o quarto trimestre de 2011 predominou uma transição de um tom menos aguerrido para uma relação mais de diálogo entre os representantes do setor governamental de cargas terrestres na América do Sul. As diferenças estiveram lá e foram citadas durante a reunião técnica preparatória da quadragésima-segunda Reunião do SGT-5 – Transportes – Mercosul. Mas as sentenças de cada lado buscaram os caminhos para o consenso. “Em vez de explorar a questão pela ótica da assimetria, devemos entender as oportunidades que a integração econômica entre economias como a argentina e brasileira oferecem, devemos entender o que a integração disponibiliza em termos de complementaridade”, diz a diretora executiva do Departamento de Transporte Internacional da NTC&Logística, Sônia Rotondo. “Afinal, queiramos ou não, Argentina e Brasil são os grandes parceiros da região do Mercosul, por isso é importante buscar consenso no âmbito das vantagens competitivas de um e de outro”. Nessa busca pelas vantagens competitivas de cada membro do grande mercado da América do Sul está a solução para alguns tópicos que precisam e devem ser enfrentados, aponta Ademir Pozzani. Um dos pontos que mais preocupam nesse momento é a questão

que envolve o sistema de normatização de medição de carga útil dos veículos de transporte. O ponto de questionamento envolve a necessidade de definir como será introduzida a obrigatoriedade das cabines-dormitório nas frotas. “Se para ingressar no transporte internacional o veículo terá que contar com cabine-dormitório, a descrição de caminhão com cabine simples não poderá ser utilizada. Logo, esses veículos não poderão operar no sistema internacional”, aponta preocupado Pozzani.

A sugestão que busca o entendimento aponta que uma alternativa seria contemplar o princípio da não retroatividade – ou seja, a regra valeria para os veículos introduzidos no mercado após a definição da regulamentação. O problema, cita Pozzani, é que a proposta apresentada na 42ª reunião não contempla esse pressuposto. Esse detalhe é fundamental para definir o que é uma frota considerada apta para operar no transporte rodoviário internacional de cargas.

A redação que saiu do encontro descreve ser proprietária de uma frota aquela empresa que tenha uma capacidade de transporte dinâmica total mínima de oitenta toneladas, a qual poderá ser composta por equipamentos do tipo trator com semirreboque, caminhões com reboque ou veículos do tipo caminhões que se determinará levando em conta os valores da carga útil convencional, listando cada tipo de veículo por número de eixos. É nesse ponto que entra a preocupação com os con-

CIRCULAÇÃO

ceitos legais para caminhão, se incluindo ou não os que não têm cabine-dormitório. Empresários do setor lembram que as margens operacionais mais apertadas praticadas no Brasil levaram ao longo dos últimos anos a um envelhecimento da frota mais intenso do que o registrado na Argentina, por exemplo, já que a brasileira tem idade média que beira duas décadas. “Se todos empresários tiverem que investir no conceito de cabine-dormitório haverá claramente um peso de custos relevante para o setor do lado verde-amarelo da fronteira”, aponta Paulo Cesar Souza, da Transportes Borgo S.A., direcionada à prestação de serviços em modalidades como asfalto, contêineres, derivados de petróleo, químicos, petroquímicos, sólidos a granel, entre outras. Outro ponto que está encaminhado é a busca por uma solução que reduza as assimetrias que existem no estabelecimento de tolerâncias na pesagem dos veículos, e que leva em conta o peso por eixo e o peso bruto total. As delegações dos países envolvidos e representados nas discussões estão construindo regulamentos técnicos em cada mercado como um primeiro passo, inclusive com uma definição de regras e mecanismos claros para o funcionamento das balanças de pesagem dinâmica dos veículos.

O engenheiro Neuto Gonçalves dos Reis, Diretor Executivo de Assuntos Técnicos da NTC&Logística, que é um dos protagonistas das discussões do tema na Câmara Temática de Assuntos Veiculares, a CONTRAN, tem defendido um pleito do setor que procura elevar para uma margem de 11% a tolerância de diferenças de peso sobre o eixo, e de 5% a tolerância no Programa Brasileiro de Transportes, o PBT. Outro tema que preocupa o setor de transporte terrestre internacional de cargas do lado brasileiro envolve a Inspeção Técnica Veicular. De acordo com o que vem sendo discutido e que foi debatido na 42ª reunião técnica em fins de setembro de 2011, o novo Certificado de ITV caminha para ser implantado nesse ano de 2012 gera a preocupação por causa dos veículos que portam o certificado atual. Os empresários brasileiros querem a certeza de que os certificados atuais valham até

que os novos registros sejam realizados, independentemente da data acertada. “São pequenos detalhes, mas que contam bastante na hora de o empresário definir planos de investimento”, aponta Paulo Cesar de Souza, da Borgo que reúne uma frota constituída por trezentos cavalos mecânicos e quatrocentos semirreboques. “Um ativo que exige constante renovação e manutenção preventiva para que sejamos sempre competitivos para os acionistas e perfeitos para os clientes”.

FORMALIZAÇÃO E INVESTIMENTOS

Outros temas na pauta de discussão do setor buscam essa palavra mágica: “competitividade”. São questões que fazem parte do diálogo contínuo entre entidades e empresas brasileiras, argentinas, uruguaias, paraguaias, peruanas, chilenas, bolivianas e venezuelanas. Os empresários citam a suspensão do exercício da atividade dos transportadores por conta do envolvimento em reiteradas sanções e infrações consideradas gravíssimas, ou ainda o debate sobre o prazo prescricional e respectiva adequação das infrações no âmbito do Protocolo sobre Sanções e Infrações ao ATIT, além da necessidade de cercar juridicamente todos os elementos que envolvam o meio ambiente, a antiguidade dos veículos e o tempo de demora para liberação nos diversos pontos de fronteira. “Em nosso entendimento, são questões que terão fundamentalmente que constar sempre de nossas pautas durante as discussões relacionadas ao transporte internacional de cargas por via terrestre na América do Sul”, aponta Ademir Pozzani.

Como sugere o presidente da NTC&Logística, Flávio Benatti, é preciso sempre buscar mecanismos de convergência para que o Brasil passe cada vez mais a se posicionar melhor.

“É importante de nosso lado criar ferramentas que permitam às empresas conhecerem os próprios custos, saberem o tamanho de suas contas, tendo cada vez mais informações técnicas que permitam uma contínua, consistente e irreversível profissionalização de nosso setor. Quem ganha é o país.”, diz ele. •

Transportador, qualquer que seja o seu modal, temos a solução ideal para cuidar do seu Conhecimento de Transporte Eletrônico:



Triangulus CT-e, a solução da CONFIG INFORMÁTICA para a sua empresa.

O Triangulus CT-e foi desenvolvido para atender todas as exigências legais vigentes do Conhecimento de Transporte eletrônico além de possuir diversas funcionalidades que o tornam único e completo.

Com uma interface amigável, o sistema permite que o usuário saiba tudo o que acontece a partir do momento da emissão do CT-e: o status do documento, resposta da SEFAZ, significado das mensagens de erro, performance dos serviços do sistema e da SEFAZ.

O usuário pode acessar o sistema de qualquer computador ligado a internet com total integração às filiais e com confiança máxima dos dados.

O Triangulus CT-e trabalha com todos os sistemas emissores de conhecimentos de transporte e legados e suas informações podem ser exportadas para sistemas do emissor e para sistemas de gestão do escritório de contabilidade, eliminando erros de digitação.

Faça como centenas de usuários, leve para a sua empresa toda a tecnologia, facilidade e segurança, além de uma equipe de especialistas em conhecimento de transporte que só um produto como o Triangulus CT-e da Config pode oferecer.

Para conhecer mais sobre essa e outras soluções, acesse: www.config.com.br ou ligue para **11 - 5501-8300** e, se preferir, envie email para: comercial@config.com.br.

CUSTOS E TARIFAS

Evolução dos custos do transporte nos últimos 12 meses

Lucro cessante de caminhão usado

Negociação de frete

Custos - Guinchos

Variação sazonal de demanda

Indicadores mostram alta moderada nos custos do transporte

O principal índice que mede a evolução dos custos e da inflação no setor de transporte rodoviário de cargas, o INCTF, apresentou variação de 5,87%, no acumulado dos doze meses, até setembro de 2011, nas distâncias de até 800 km

Por José Luiz Pereira

Fazendo um paralelo com o IPCA/IBGE, índice oficial de inflação medida pelo Governo, nota-se que o INCTF está 1,35% abaixo desse indicador no mesmo período (quadro 1 e gráfico 1). Se a comparação fosse com o índice que mede a inflação em São Paulo, o IPC-FIPE/USP, nesse mesmo período, a diferença em termos reais chega a ser um pouco menor, de 0,63%. O índice acumulado do INCTF de set/10 a set/11 foi de 5,87% contra 6,54% do IPC-FIPE/USP e 7,31% do IPCA/IBGE.

Na comparação anual, o INCTF registrou variação acumulada ligeiramente maior que os demais índices, de 4,98%, contra um IPCA/IBGE acumulado, no mesmo período, de 4,97% e um IPC/FIPE/USP de 4,13%. Ou seja, uma variação positiva do INCTF de 0,01%, quando comparado ao IPCA/IBGE e 0,82% acima da inflação, quando comparado ao IPC/FIPE.

Tabela I - Variação do INCTF em termos reais quando comparado aos indicadores de inflação: IPCA/IBGE e o IPC/FIPE/USP				
Percursos	Distância (km)	INCTF ACUMULADO NOS 12 MESES	VARIACAO (%) DO INCTF EM TERMOS REAIS QUANDO COMPARADO AO IPCA/IBGE ACUMULADO NOS 12 MESES	VARIACAO (%) DO INCTF EM TERMOS REAIS QUANDO COMPARADO AO IPC/FIPE/USP ACUMULADO NOS 12 MESES
Muito curto	50	6,73	-0,54	0,1741
Curto	400	6,16	-1,07	-0,3614
Médio	800	5,87	-1,35	-0,6347
Longo	2.400	5,15	-2,02	-1,3106
Muito longo	6.000	4,17	-2,93	-2,2281

Fonte: DECOPE/NTC&Logística

Gráfico 1 - Evolução acumulada do INCTF/NTC nos últimos 12 meses

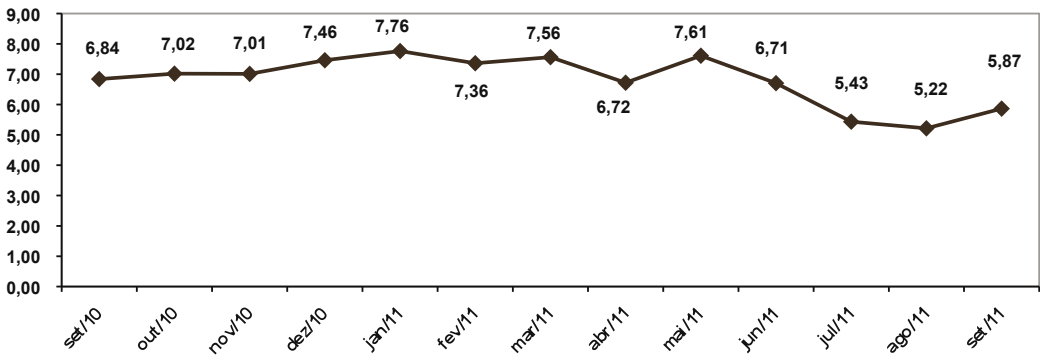
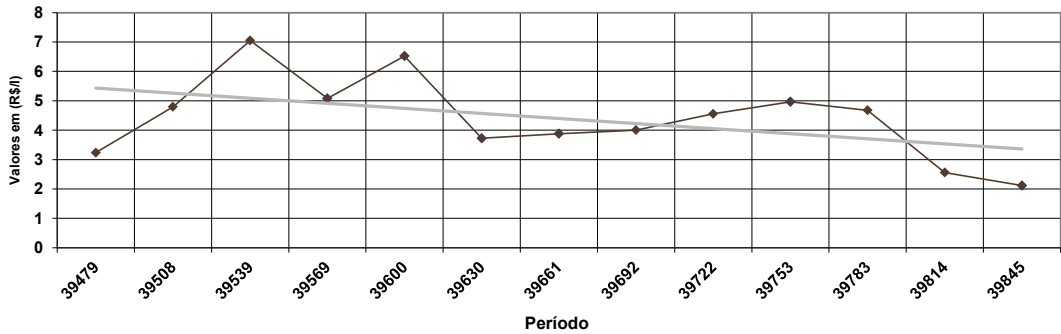


Gráfico 2 - Evolução acumulada do Preço do MB 1620 Transferência em (%)



VEÍCULO EM QUEDA

Nesse comparativo, um dos insumos responsáveis pelo comportamento do INCTF abaixo dos índices de inflação é o veículo de transferência. Provavelmente, por conta das promoções ao longo desse período, vem registrando reduções de preços. No acumulado de setembro de 2011 contra setembro de 2010, a variação foi negativa em 6,96% (gráfico 2). A participação do caminhão de transferência nos custos operacionais da carga fracionada e no índice é muito significativa. Chega a ser 11,36% dos custos totais, numa operação de até 800 km, considerada uma média distância (quadro 3).

Tabela II - Pesos para fórmula paramétrica (%) em uma operação de transferência					
Distâncias (km) :	50	400	800	2.400	6.000
VEÍCULO	10,84	13,79	14,15	15,59	19,11
SALÁRIOS	60,39	53,31	49,93	43,82	36,20
COMBUSTÍVEL, LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	1,20	7,96	11,69	18,05	25,17
PNEUS	0,19	1,29	1,89	2,92	4,07
DESPESAS INDIRETAS, EXCETO SALÁRIOS	30,05	24,88	22,83	18,80	13,10

Tabela III - pesos para fórmula paramétrica (%) em uma operação de carga fracionada					
Distâncias (km) :	50	400	800	2.400	6.000
VEÍCULO	9,70	11,25	11,36	12,65	15,75
SALÁRIOS	42,36	38,78	37,25	34,95	30,28
COMBUSTÍVEL, LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	1,81	5,64	8,09	13,39	19,84
PNEUS	0,29	0,91	1,30	2,16	3,20
DESPESAS INDIRETAS, EXCETO SALÁRIOS	16,69	14,52	14,27	13,47	10,18
OUTROS CUSTOS	30,48	29,48	27,92	22,71	18,87

Fonte: DECOPE/NTC&Logística

Numa operação somente de transferência, o peso é ainda maior: chega a ser de 14,15% (quadro 2). Os demais insumos que compõem o índice apresentaram variações positivas, entre o período de setembro de 2010

a setembro de 11. Na operação de transferência, a carroceria teve variação de 3,22%, rodar 3,63%, pneu 1000x20 com câmara doze, 25%, protetor 19,73%, recapagem 9,08%, lavagem 2,20%, salário de motorista 8,86%. Na operação de distribuição, o veículo variou 4,62%, enquanto que o baú registrou variação de 2,03%, câmara 1,17%, protetor 22,28%, recapagem 9,56%, seguros 4,27% e pneu com variação negativa de (1,0%).

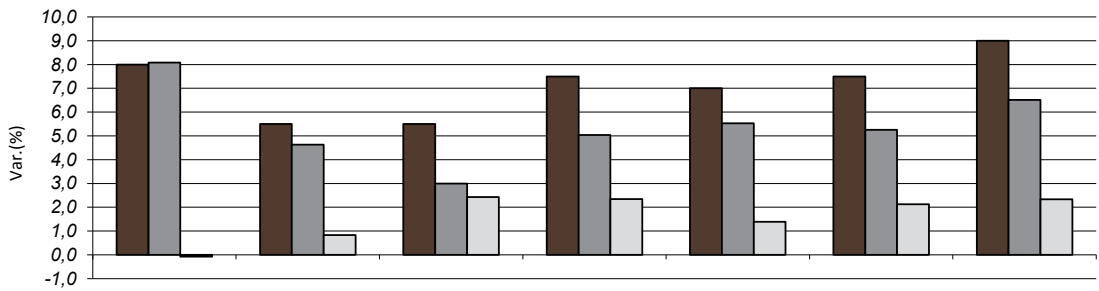
SALÁRIOS EM ALTA

Embora o INCTF tenha se comportado bem ao longo dos doze meses, quando comparado a alguns indicadores de inflação, um dos insumos que mais preocupam os empresários do transporte são os salários de maneira geral, e os salários dos motoristas de forma mais específica. A falta de profissionais capacitados a conduzir esses veículos cada vez mais sofisticados vem pressionando os salários para cima, e, com isso, também os encargos sociais. Prova disso são os aumentos reais, acima da inflação, conseguidos pelos trabalhadores no momento da Convenção Coletiva, nos últimos sete anos (quadro 4 e gráfico 3).

Tabela IV - Evolução dos salários nos últimos sete anos (2005 a 2011)			
PERÍODO	AUMENTO NOMINAL DOS SALÁRIOS	INFLACAO ACUMULADA MEDIDA PELO IPCA/IBGE (ABR/ABR)	AUMENTO REAL DOS SALÁRIOS
maio-05	8,00	8,08	-0,07
maio-06	5,50	4,63	0,83
maio-07	5,50	3,00	2,43
maio-08	7,50	5,04	2,34
maio-09	7,00	5,53	1,39
maio-10	7,50	5,26	2,13
maio-11	9,00	6,51	2,34

Fonte: DECOPE/NTC&Logística

Gráfico 3 - Evolução dos Salários nos últimos sete anos (2005 a 2011)



É importante observar que a análise leva em consideração os reajustes de salários em função das Convenções Coletivas, uma vez que, os salários de mercado vêm sendo pressionados pela lei da oferta e demanda. Isso tem elevado seus valores bem acima dos percentuais das Convenções. Se a análise for dos últimos três anos, observa-se uma sequência de aumentos reais de 1,39%, 2,13% e 2,34%. Os salários da carga fracionada, para uma operação de até 800 km, tem um impacto de quase 50% dos custos totais. A persistir o desequilíbrio da mão-de-obra, a tendência é uma inflação do frete no curto e médio prazo. No transporte de carga lotação, o salário, embora expressivo, tem peso relativo menor, representando em média 21,63% dos custos totais. É considerado o terceiro maior custo operacional, ficando atrás do veículo que tem um peso de 40,22% e combustível com participação de 30,45% (quadro 5).

Tabela V - Pesos para fórmula paramétrica (%) em uma operação de carga lotação					
Distâncias (km) :	50	400	800	2.400	6.000
VEÍCULO	34,76	38,90	40,22	41,51	42,00
SALÁRIOS	32,91	24,36	21,63	18,97	17,97
COMBUSTÍVEL, LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	6,80	24,72	30,45	36,03	38,12
PNEUS	1,17	4,25	5,24	6,20	6,56
DESPESAS INDIRETAS, EXCETO SALÁRIOS	28,48	12,95	7,98	3,15	1,33

Fonte: DECOPE/NTC&LOGÍSTICA

LOTAÇÃO

Na operação de transporte de carga lotação, o INCTL, índice que mede a inflação do segmento, registrou aumento acumulado ao longo desses doze meses, set/10-set/11, de 5,37%, um pouco abaixo do INCTF. Comparado ao índice que mede a inflação oficial, o IPCA/

IBGE, do mesmo período, que foi de 7,31%, o INCTL ficou bem abaixo, com uma variação real negativa de 1,81%. Se a referência for o IPC/FIPE/USP, que cresceu 6,54%, a variação real negativa cai para apenas 1,09 (quadro 6 e gráfico 4).

Tabela VI - Evolução do INCTL						
PERCURSO	DISTÂNCIA (km)	R\$/ton.	abril-11			
			INCTL Out/03 = 100	VARIACÃO (%) 12 MESES	VARIACÃO (%) ANUAL	VARIACÃO (%) MENSAL
Muito curto	50	43,56	146,83	6,26	4,25	0,93
Curto	400	82,13	146,51	5,59	3,92	0,65
Médio	800	128,10	146,37	5,37	3,78	0,54
Longo	2.400	300,92	145,95	5,02	3,66	0,41
Muito longo	6.000	681,49	145,66	4,84	3,61	0,36

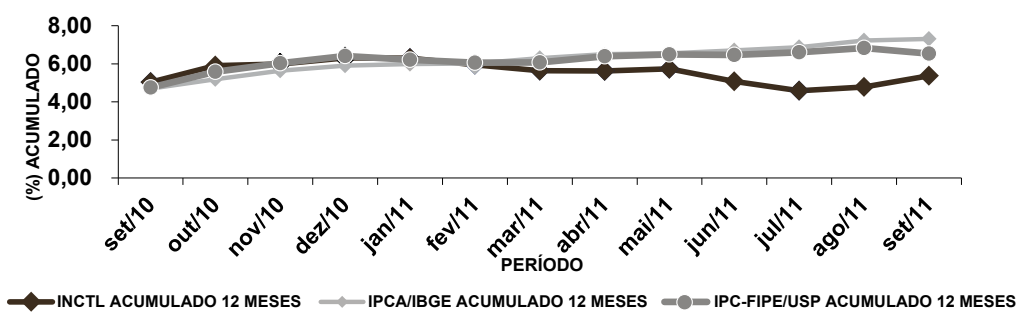
Fonte: Decope/NTC&LOGÍSTICA

Nos doze meses, os insumos que contribuíram para essa variação de 5,37% foram: cavalo mecânico com variação de 2,85%, despesas administrativas 5,64%, semirreboque 2,47%, rodar 1,87%, pneu 8,95%, recapagem 1,97%, lavagem 0,96% e seguros 2,78%. O óleo diesel variou nesse período 2,27%, enquanto o óleo de cârter teve uma variação de 4,43% e o óleo de câmbio 11,27%.

CARGA FRIGORÍFICA

O índice nacional de transporte de carga frigorífica registrou variação acumulada (set/10-set/11), de 3,71%, nas distâncias de até 800 km, e acumulado de 7,66% quando comparados os últimos 24 meses. Os principais insumos responsáveis por essa evolução foram: os salários com variação de 9,0%, veículo 2,85%, pneu 8,95%, recapagem 1,97%, lavagem 0,96%, semirreboque com aparelho de refrigeração - paletizado 0,89% e semirreboque com aparelho de refrigeração - não paletizado, (0,09%).

Gráfico 4 - Evolução do INCTI e os principais indicadores de inflação nos últimos 12 meses



Fonte: DECOPE/NTC&LOGÍSTICA

PRODUTOS PERIGOSOS

O transporte de carga de produtos líquidos e perigosos é um segmento que exige investimento superior aos demais segmentos. A começar pelo conjunto cavalo mecânico e semirreboque para transporte de produtos químicos, que chega a ser 28,10% mais caro que um conjunto para transporte de carga lotação (carga seca). Isso sem contar a legislação e as inúmeras licenças ambientais extremamente complexas e custosas para as empresas que operam nesse segmento. Essa diferença reflete-se diretamente nos custos operacionais dos dois segmentos. Para se ter uma idéia dessa diferença, o custo por quilômetro de uma operação de transporte de produtos químicos, para uma distância de referência de 800 km, chega a ser 52,8% mais caro do que uma operação de transporte de carga lotação, para essa mesma distância (quadro 7).

Tabela VII - Comparativo de custos p/km entre uma operação de transporte de produto químicos e uma operação de transporte de carga lotação			
DISTÂNCIA	CUSTO PKM NO TRANSPORTE DE PRODUTOS QUÍMICOS	CUSTO PKM NO TRANSPORTE DE CARGA LOTACÃO	DIFERENÇA ENTRE OS CUSTOS OPERACIONAIS PKM DA DUAS ATIVIDADES
50	12,94	8,39	54,28%
200	6,06	3,95	53,43%
800	4,34	2,84	52,80%
1200	4,15	2,72	52,70%
3000	3,92	2,57	52,57%

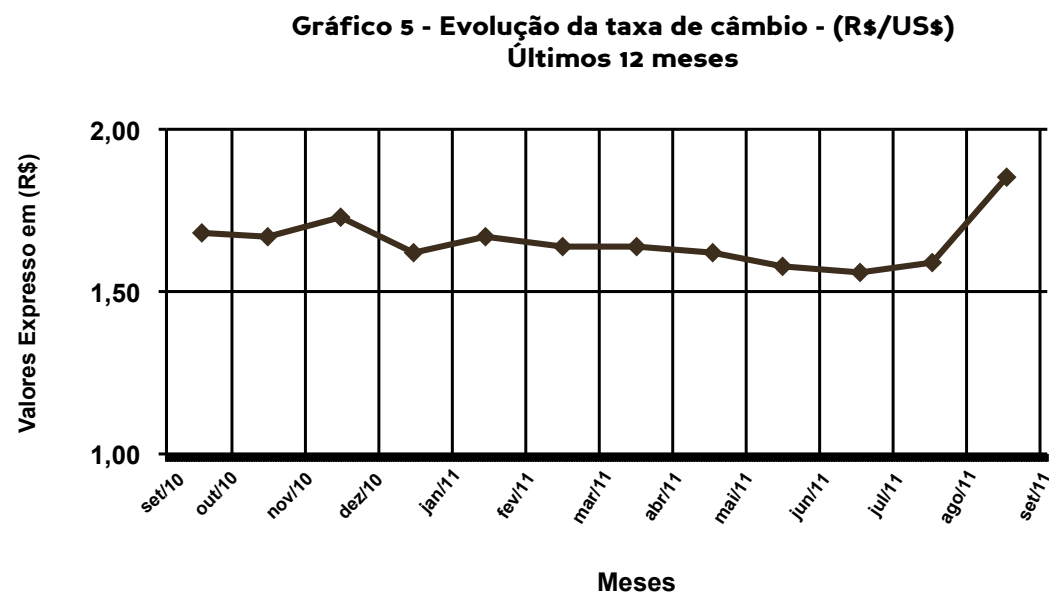
Fonte: DECOPE/NTC&Logística

No segmento de transporte de combustível, o INCTCOM, registrou variação de custos

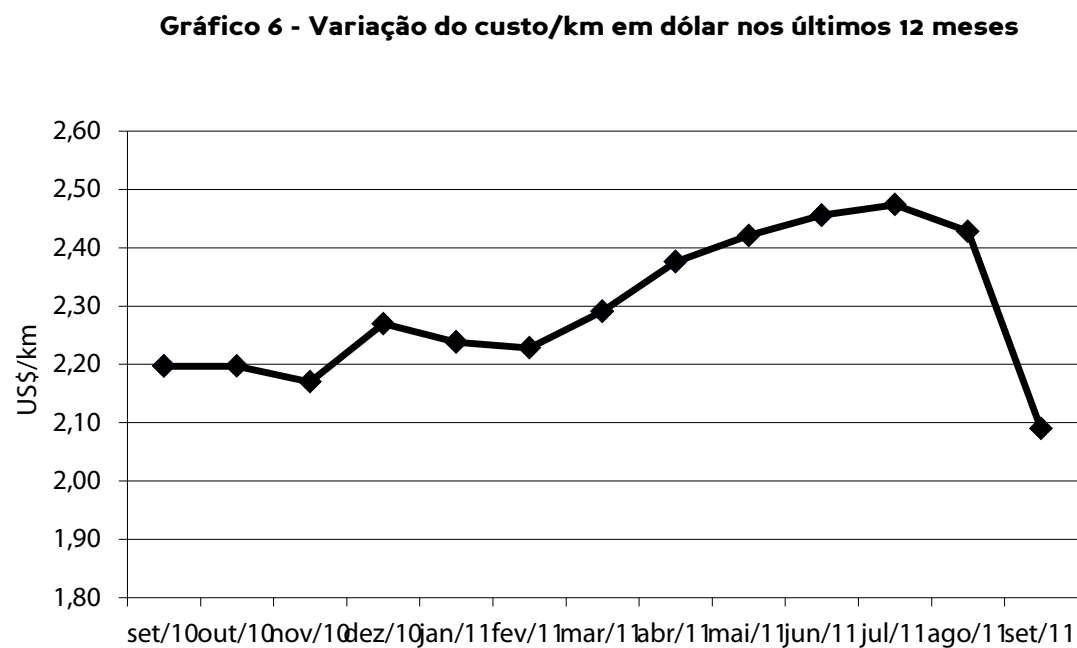
de 4,72%, quando é realizada a comparação entre setembro de 2011 contra setembro de 2010, nas distâncias de até 400 km. Nesse período, os insumos que se destacaram foram: o semirreboque tanque de aço carbono de teve uma variação de 2,13%, seguido de salários, com variação de 9,0%, e veículo, de 2,85%. No transporte de produtos químicos, o INCTQUIM, no acumulado dos doze meses, teve variação de 4,01%, com destaque para a queda de (3,10%) no preço do semirreboque tanque de inox. No segmento de transporte de produtos petroquímicos, o INCTPQ, variou 4,24%, no acumulado de setembro de 2010 a setembro de 2011, nas distâncias de até 400 km. O preço do semirreboque tanque de inox, com três eixos, sofreu redução de (1,19%), no acumulado. No segmento de gás, a variação acumulada do INCTGÁS foi de 4,09%, com destaque para o preço do semirreboque, que teve uma variação positiva de 1,29%. Os demais insumos, comuns a todas essas operações, tiveram as seguintes variações: óleo diesel, 2,27%, óleo de cârter 4,43% e óleo de câmbio 11,27%. Os pneus sem câmara tiveram variação de 8,95% e recapagem, 1,97%.

TRANSPORTE INTERNACIONAL

O índice de custo do transporte internacional – ICTI – registrou aumento acumulado de setembro de 2010 a setembro de 2011, de 4,10%,

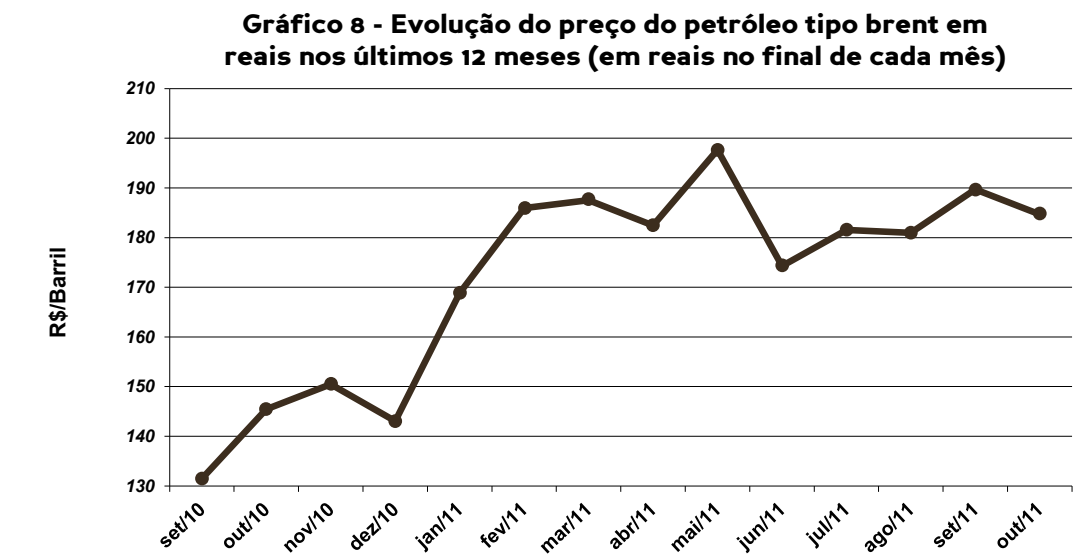
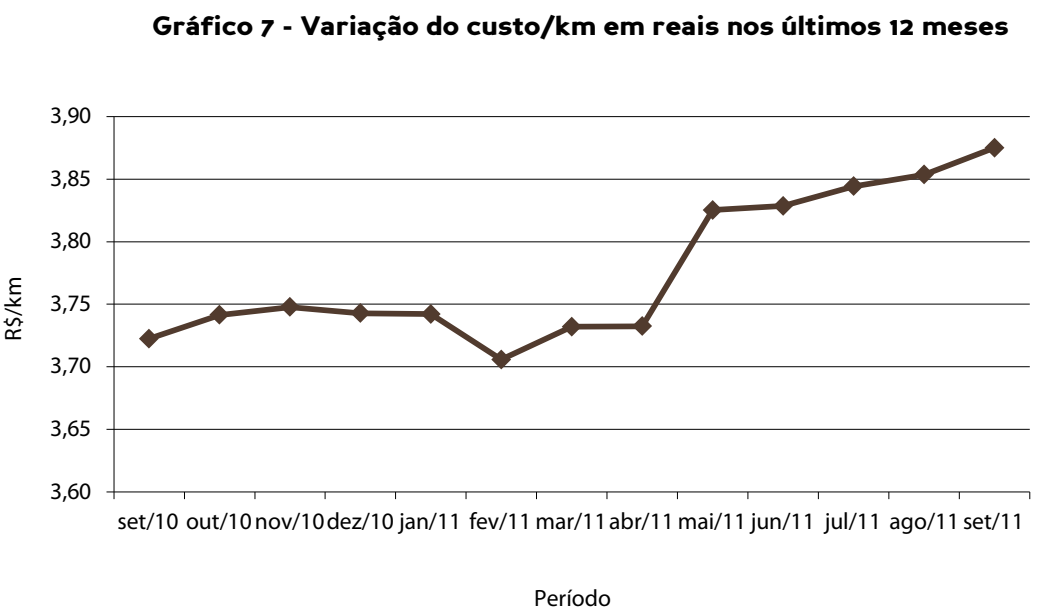


Fonte: DECOPE/NTC&LOGÍSTICA



em reais (gráfico 7), enquanto que em dólares a variação acumulada ficou em -4,89% (gráfico 6).Essa queda acumulada em dólares deve-se à valorização da moeda americana no mês de setembro de 2011, de 16,83% e da valorização acumulada nos doze meses, se-

tembro de 2010 a setembro de 2011, de 9,46% (gráfico 5). Essa variação brusca da moeda americana ficou por conta da crise do sistema financeiro internacional, e de modo especial na zona do Euro. Em reais, os insumos que contribuíram para o índice acumulado de



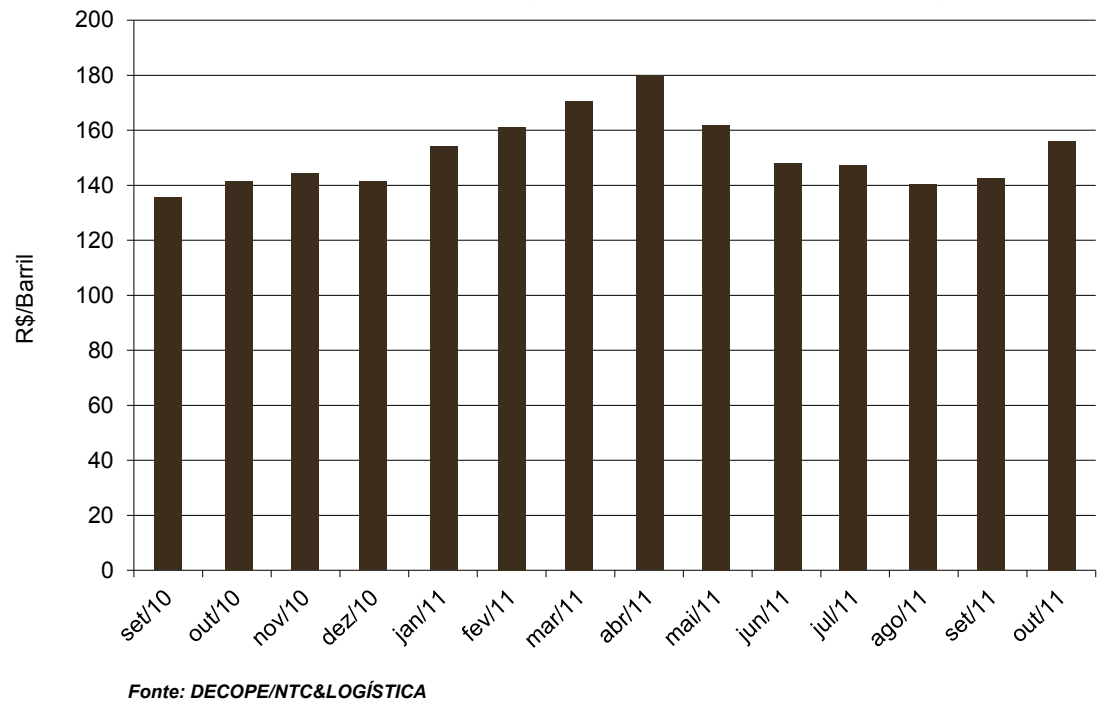
onte: DECOPE/NTC&LOGÍSTICA

4,10%, além da variação cambial foram: salários 9,0%, veículo 2,85%, semirreboque 2,47%, pneus 8,95%, recapagem 1,97% e seguros 2,90%. É importante lembrar que o ICTI, não contempla custos burocráticos tanto internos como os de fronteira e muito menos os custos adicionais incorridos no país de destino.

PETRÓLEO
Em setembro de 2011, o preço do barril de petróleo tipo Brent fechou em US\$ 102,31, enquanto o de tipo WTI Texas ficou em US\$ 77,61. No mês de setembro de 2011 em relação a agosto de 2011, o preço do barril tipo Brent variou negativamente (10,27%),

enquanto que no acumulado dos últimos doze meses, a variação foi de 31,84%. O barril de petróleo do tipo WTI Texas variou negativamente (12,70%), no mês de setembro de 11. No acumulado dos doze meses a variação ficou em 2,95%. Em Reais, os preços do barril tipo WTI Texas está cotado em R\$ 143,92 com variação acumulada no doze meses (setembro de 2010 a setembro de 2011), 6,23% (gráfico 9), enquanto que, o preço do barril tipo Brent está cotado em R\$ 189,72 com uma variação acumulada de 44,31% nos últimos doze meses (gráfico 8).

Gráfico 9 - Evolução do preço do petróleo tipo went em reais nos últimos 12 meses (em reais no final de cada mês)



DIESEL
O preço do litro do óleo diesel vem se elevado nos últimos doze meses, a partir de setembro de 2010, quando o preço do litro, na bomba, estava em R\$ 1,981. Passados doze meses, percebe-se recuperação no

valor do preço de bomba do óleo diesel, hoje valendo R\$ 2,026 – média Brasil, segundo pesquisa ANP (Agência Nacional do Petróleo). Ou seja, um aumento acumulado de 2,27% (gráficos 10 e 11). Há preocupação do setor com a escalada do preço do litro de óleo diesel, até porque o que se nota, ao longo dwos doze meses, é a tendência de alta. O setor já está operando com um valor de bomba semelhante a junho de 2009, quando o preço do litro estava a R\$ 2,022. Ou seja, aumento de 1,45%, se comparado ao preço de bomba hoje. Historicamente o

Gráfico 10 - Evolução acumulada nos últimos 12 meses do preço do litro do óleo diesel na bomba

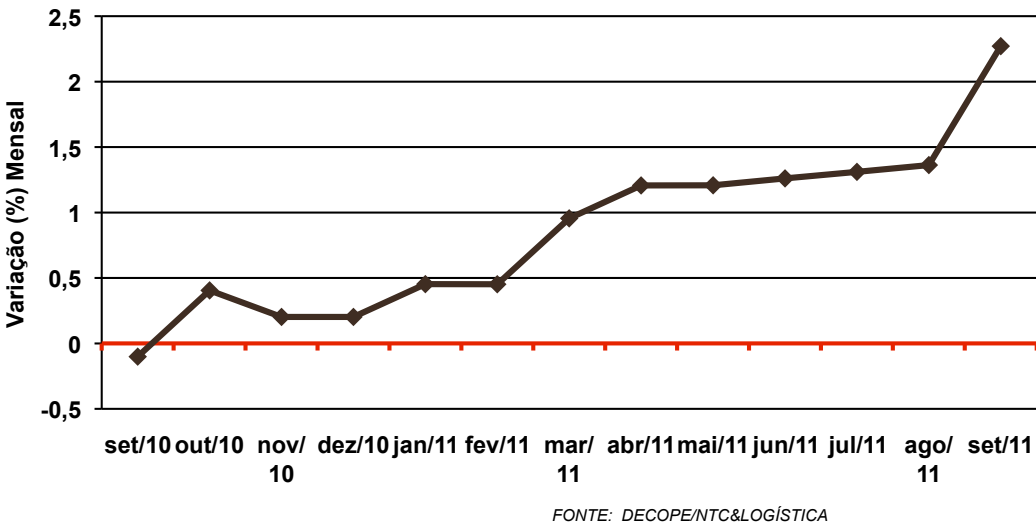


Gráfico 11 - Preço do litro do óleo diesel na bomba em reais

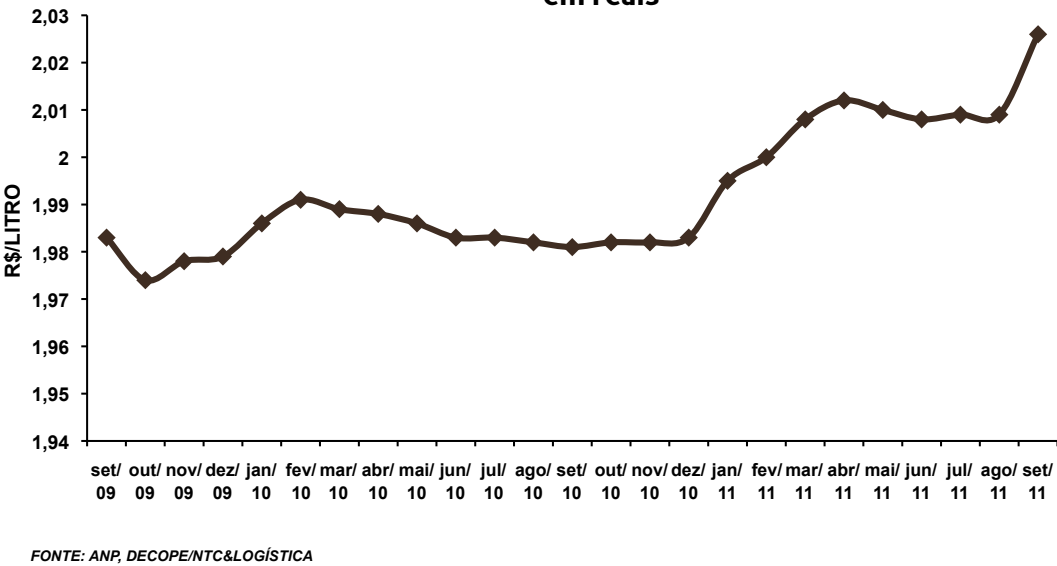
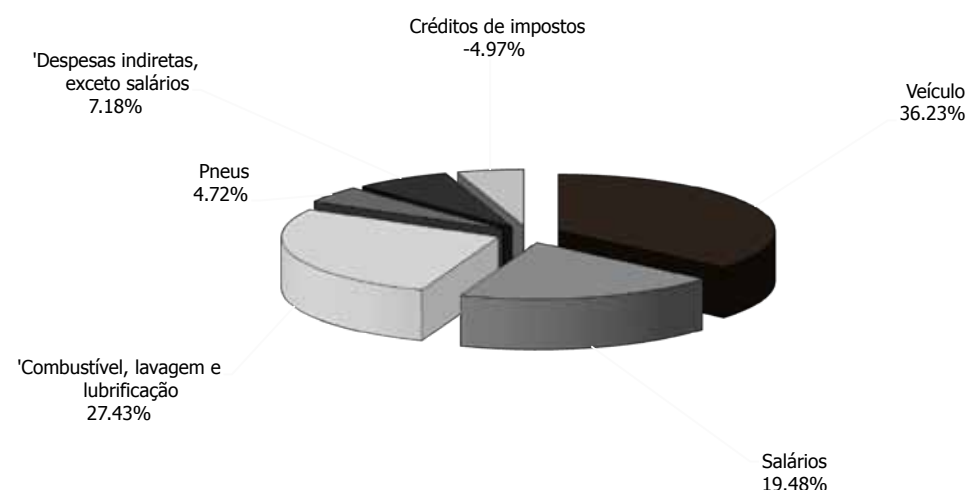


Gráfico 12- Participação dos principais insimos no custos totais



Fonte: DECOPE/NTC&LOGÍSTICA

REDUÇÃO DA CIDE

O governo anunciou, a partir de 1º de novembro de 2011, aumento de 10% no preço da gasolina e 2,0% no preço do óleo diesel em suas refinarias. Essa medida só não terá impacto nos preços de bomba, e por consequência nos custos do transporte rodoviário de cargas, porque paralelamente, ocorreu redução da parcela da CIDE – Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico, tributo cobrado sobre a venda de combustíveis, com o objetivo de evitar aumento nos preços da gasolina e do óleo diesel nas bombas.

A cobrança da CIDE na gasolina passará de R\$ 0,192 para R\$ 0,091, com redução de R\$ 0,11 - queda em termos relativos de 52,6%. No óleo diesel, a taxa passa de R\$ 0,07 para R\$ 0,047 (redução de 32,86%).

Segundo o governo, a iniciativa do reajuste teve como objetivo o equilíbrio financeiro da Petrobras e a melhoria de sua capacidade de financiamento dos novos projetos exigidos principalmente pela descoberta do pré-sal.

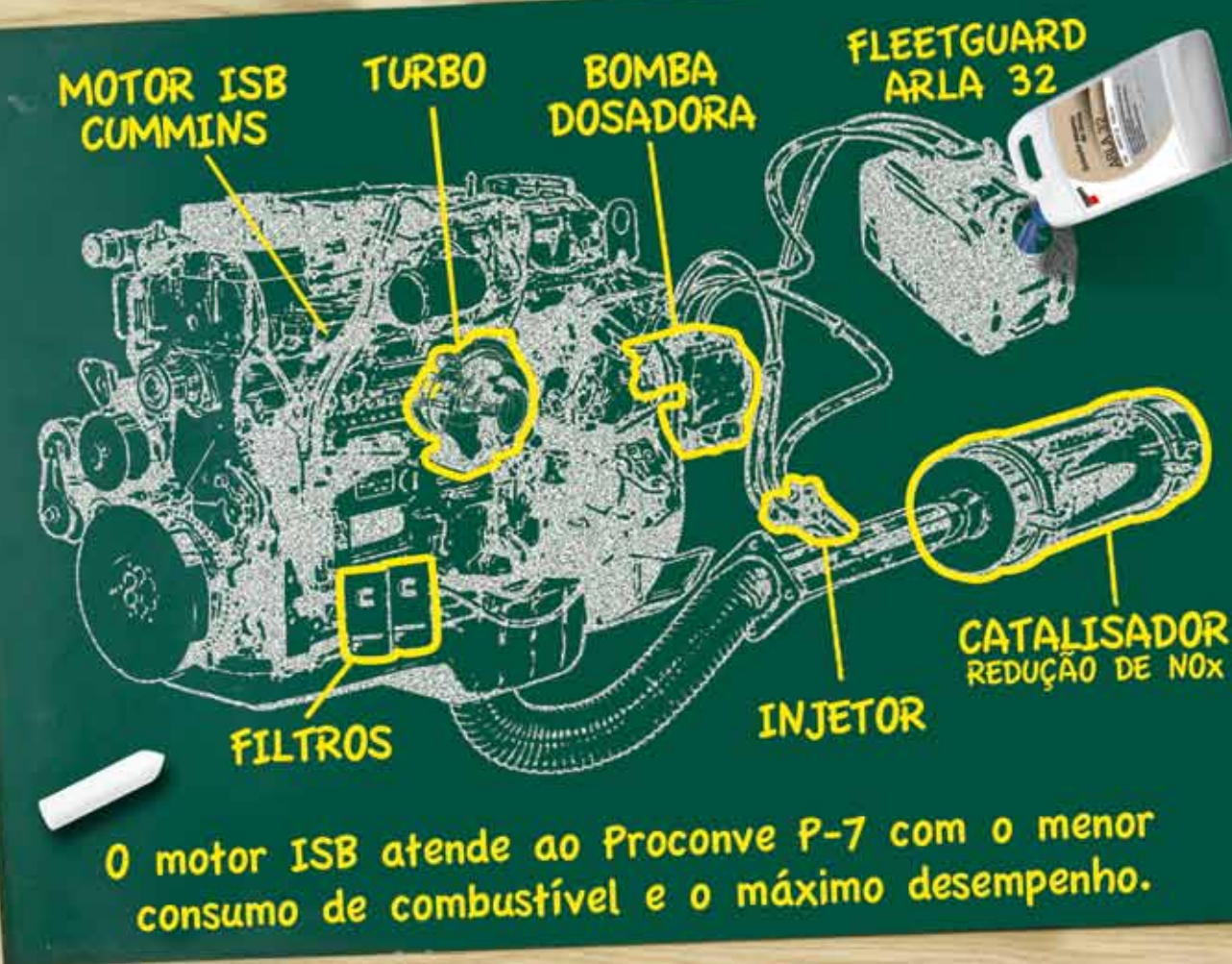
A compensação com a redução da CIDE busca eliminar o impacto que a medida traria sobre a inflação e o comprometimento da política monetária.

Essa redução, porém, tem prazo para acabar: 30 de junho de 2012.

** Graduado em Economia pela Universidade de Mogi da Cruzes. Pós-graduação em Economia de Empresas pela Universidade São Judas Tadeu, Pós-graduação em Didática de Ensino Superior pela Universidade Mackenzie e Mestrado em Economia pela Universidade Mackenzie. Coordenador de Economia – DECOPE/NTC&Logística. Professor de Comércio Internacional da UNINOVE, Professor/Instrutor: Custos Operacionais e Formação de Tarifas do SEST/SENAT, Professor de Custos Operacionais e Formação de Tarifas da Universidade de Transporte do SETCESP, Membro da Comissão de Frotas/SETCESP, Membro do Comitê Caminhões e Ônibus – SAE BRASIL., e Vice-Conselheiro do CEDATT. •*

Um novo ciclo se inicia.

A Cummins está preparada.



ISB Cummins, o craque de um time campeão!

Com cerca de 5 milhões de unidades em uso no mundo, o ISB integra uma linha campeã de motores. Afinal, é um projeto que se aprimora a cada geração e detém os mais altos índices de satisfação de clientes, aliando tecnologia de ponta, confiabilidade e baixo custo operacional.

Soluções Integradas Cummins. De bem com o planeta.

0800 12 33 00
falecom@cummins.com
www.cummins.com.br



Lucro cessante de caminhão usado

No caso analisado (veículo usado de autônomo), comparando o custo técnico com a receita potencial, e levando-se em conta a média de 19,1% de percurso vazio concluiu-se que inexistia lucro cessante a indenizar

Por Neuto Gonçalves dos Reis

O DECOPE – Departamento de Custos Operacionais da NTC&Logística – atende a consultas frequentes de peritos nomeados pela Justiça para calcular o lucro cessante veículos de carga usados, alguns deles, muito antigos. Para orientar os interessados nesta difícil tarefa, este trabalho sintetiza um caso liquidado por arbitragem, no qual o autor atuou com perito. No caso analisado (veículo usado de autônomo), comparando o custo técnico com a receita potencial, e levando-se em conta a média de 19,1% de percurso vazio, concluiu-se que inexistia lucro cessante a indenizar. Por uma questão de ética, foram omitidas as identificações do autor, do réu e do fórum onde tramita a ação.

ETAPAS

A Perícia teve por objetivo a elaboração dos cálculos finais para fins de liquidação da sentença. A ré foi condenada a pagar ao autor indenização por lucros cessantes desde a data em que o veículo (um Scania/T142 H 4x2, ano 1984) foi apreendido (dezembro de 2001) com correção monetária e juros.

Para efeito da perícia, admitiu-se que este cavalo tracionava uma carreta carga seca de três eixos.

O método utilizado envolveu as seguintes etapas:

- Montagem de planilha de custo operacional para o veículo utilizado, a partir de planilhas referenciais para o veículo novo e de revisão da literatura sobre cálculo de custos operacionais padrões para veículos rodoviários;
- Rateio dos custos entre o caminhão trator e a carreta;

- Levantamento dos fretes rodoviários agrícolas e industriais praticados em dezembro de 2001;
- Levantamento dos parâmetros de produtividade;
- Estimativa das receitas;
- Estimativa dos resultados.

MÉTODOS DE CÁLCULO

A metodologia de cálculo de custos operacionais de veículos constitui técnica introduzida no Brasil na década de 60 pela NTC&Logística e pela revista Transporte Moderno. Atualmente, tal metodologia encontra-se em estágio bastante avançado. Hoje, é possível encontrar na literatura técnica e especializada numerosos modelos de planilhas de cálculo:

- Manual de Cálculo de Custos e Formação de Fretes da NTC&Logística;

- Planilha referencial específica para transportador autônomo, reconhecida oficialmente pela Portaria nº 120, de 3 de maio de 2000 do Ministério dos Transportes. Aprovada pelo Grupo de Trabalho instituído pela Portaria Interministerial nº 2, de 5/8/99, publicada no DOU DE 04/05/2000 e elaborada pela Confederação Nacional do Transporte (CNT);
- Planilhas de custos da revista Transporte Moderno;
- Planilha para carreteiro do Sest/Senat;
- Planilha de custeio do transporte rodoviário de cargas do Instituto de Logística (ILOS);
- Planilha de custos de Galvão Novaes et. al em “Gerenciamento de Transporte e Frotas” (Pioneira).

DIFICULDADES

A maior barreira para aplicar as planilhas existentes à combinação de veículos usados reside no fato que todas trabalham com veículo novo, utilizado por no máximo por dez anos, enquanto neste caso, houve necessidade de apurar o custo de um equipamento com 17 a 27 anos de uso.

Outro obstáculo foi que o custo deve usar preços de dezembro de 2001 e não as cotações atuais dos insumos.

A ausência de informações essenciais no processo, somada à relativa dificuldade de se obter dados técnicos e de mercado, devido à grande defasagem no tempo entre a apreensão do veículo e a realização da perícia, constituíram obstáculos adicionais.

Em alguns casos, o Perito teve de recorrer a simulações matemáticas, artifícios e estimativas, algumas baseadas no seu conhecimento técnico e em sua vivência.

SELEÇÃO DA PLANILHA

Como ponto de partida, o autor optou pela planilha da CNT/Ministério dos Transportes, de março de 2000, não apenas por seu cunho oficial, como também porque é específica para autônomos, foi elaborada em data próxima à da apreensão do veículo e usa parâmetros bastante realistas para custear a atividade. Trabalha, por exemplo, com jor-

nada de 260 horas por mês, enquanto, pela CLT, este jornada não poderia passar 44 horas semanais mais duas horas extras diárias. Além do mais, adota reduzido tempo de carga e descarga (cinco horas) e razoável velocidade comercial na estrada (55 km/h), já computadas as paradas durante o percurso. Tudo isso contribui para aumentar a produtividade (número de viagens por mês) e reduzir o custo por viagem.

CRITÉRIOS DA PLANILHA

No bloco dos custos fixos, assim como na grande maioria das planilhas, o conceito utilizado pela planilha MT é o da depreciação operacional média, e não o da depreciação contábil.

Na planilha em tela, o período de utilização foi fixado em dez anos (120 meses). A depreciação média mensal resulta da divisão diferença entre o valor inicial (veículo novo) e o valor final (veículo com dez anos) por 120. A remuneração do capital foi calculada pelos autores aplicando-se a taxa mensal de 1,08% sobre a soma dos preços iniciais do caminhão trator e do semirreboque, que perfaz 13% ao ano.

Este 1% adicional, utilizado por várias planilhas, inclusive a da NTC&Logística serve para remunerar o capital empatado no estoque de peças. Como o autônomo não mantém este tipo de estoque, esse adicional pode ser dispensado.

Foram computados os custos anuais de IPVA, DPVAT e taxa de licenciamento. O cálculo prevê uma verba anual de R\$ 4.200,00 para seguro facultativo de colisão, incêndio e roubo.

Os salários do motorista foram calculados pressupondo-se que o proprietário do veículo seja também o seu condutor. Foi computado apenas 9,7% de encargos, o que seria insuficiente até para pagar a contribuição facultativa ao INSS.

Foi prevista uma verba adicional (R\$ 500,00) para cobrir custos diversos, como alimentação e hospedagem.

Os custos variáveis foram calculados pressupondo-se que o veículo roda 10.000 km/

mês e que sua capacidade de transporte seja de 27 t (carreta carga seca de 3 eixos). O rendimento do óleo diesel foi estimado em 2,10 km/litro, valor compatível com o desempenho dos veículos novos, na época, e também com a ficha técnica do veículo (Anexo I), que prevê rendimento de 2,01 km/litro). Foi prevista uma lavagem mensal completa (com engraxamento) do veículo. A vida útil dos pneus, com uma única recapagem, foi estimada em apenas 117.000 km. O custo mensal de manutenção (10.000 km rodados) foi estimado pelo MT/CNT como 1,35% do valor a depreciar. A prática usual da maioria das planilhas, adotada igualmente pela NTC&Logística, Transporte Moderno e Novaes et ali consiste em associar este custo ao preço do veículo ou combinação de veículos novos.

- Os consumos de lubrificantes adotados foram os seguintes:
- Óleo de motor (cárter); 1 litro a cada 400 km rodados;
 - Óleo de câmbio: 1 litro cada 1.000 km rodados;
 - Óleo de diferencial: 1 litro a cada 1.250 km rodados.

CONFERÊNCIA DA PLANILHA
A primeira tarefa realizada foi fazer a conferência (recálculo) da planilha (tabela 1).

AJUSTE DA PLANILHA
A planilha acima foi corrigida para novembro de 2001. Para tanto, o preço do veículo Volvo NL 10 e o custo de manutenção foram corrigidos pela média dos aumentos dos produtos da marca Volvo no período de março 2000 a novembro 2001, dado mais próximo disponível, utilizando-se o banco de dados do DECOPE/NTC. Chegou-se, assim, à planilha sintética de tabela 2.

VEÍCULO USADO
Em seguida, ajustou-se a planilha para o veículo usado Scania T 142 4x2, fabricado em 1984 a preços de dezembro de 2001, utilizando-se o banco de dados do DECOPE/NTC e outras fontes. Como o preço da combinação

Tabela 1 - Planilha Referencial Transportador Autônomo	
Portaria 120 Ministério dos Transportes, 2 de março de 2000. Volvo NL, com semirreboque de 3 eixos	
CUSTOS FIXOS MENSAIS	R\$/mês
1. Depreciação mensal do conjunto	794,35
2. Remuneração do capital	1.475,29
3. Custo mensal de seguro e licenciamento	488,80
4. Salários e encargos	617,14
5. Custos diversos	500,00
Custo fixo mensal	3.875,58

CUSTO VARIÁVEL/km	R\$/km
1. Diesel	0,28571
2. Lavagem	0,01800
3. Pneus e recauchutagem	0,12880
4. Manutenção e peças	0,12869
5. Óleo de motor	0,00610
6. Óleo de câmbio	0,00575
7. Óleo de diferencial	0,00687
Custo total por quilômetro rodado	0,57992

Tabela 2 - Planilha Referencial Transportador Autônomo	
Portaria 120 Ministério dos Transportes, 2 de março de 2000. Volvo NL, novo, com semirreboque de 3 eixos, corrigida para dezembro de 2011	
CUSTOS FIXOS MENSAIS	R\$/mês
1. Depreciação mensal do conjunto	796,98
2. Remuneração do capital	917,65
3. Custo mensal de seguro e licenciamento	524,11
4. Salários e encargos	1.261,96
5. Custos diversos	571,55
Custo fixo mensal	4.072,25

CUSTO VARIÁVEL/km	R\$/km
1. Diesel	0,41524
2. Lavagem	0,01200
3. Pneus e recauchutagem	0,09355
4. Manutenção e peças	0,13520
5. Óleo de motor	0,01218
6. Óleo de câmbio	0,00538
7. Óleo de diferencial	0,00430
Custo total por quilômetro rodado	0,67784

de veículos usados é bem menor, ocorre redução significativa nos custos fixos. Em compensação, como o veículo é mais velho, haverá aumento igualmente significativo nos custos variáveis, especialmente na manutenção.

PREÇO DO VEÍCULO
A revista CAMINHONEIRO, edição 176, capa de novembro de 2001, divulgou cotação do caminhão trator T 142 4x2 modelos 1998 até 1985 (gráfico 1).

Gráfico 1 - Ajuste de preço pelo método exponencial

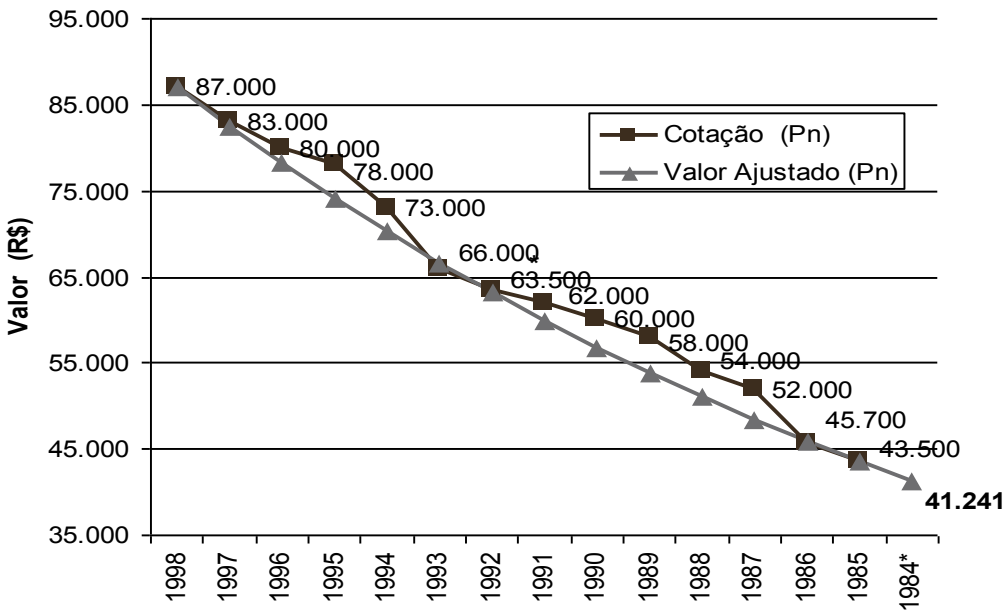
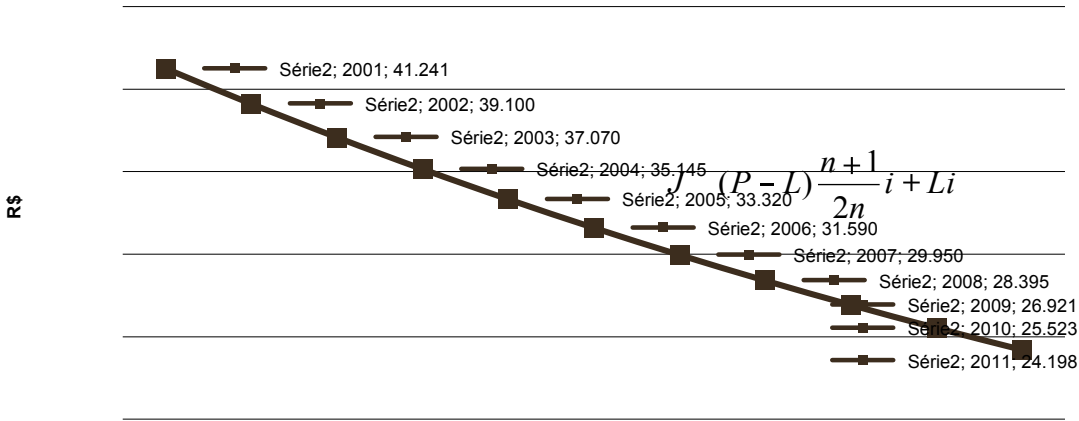


Gráfico 2 - Projeção do valor do veículo 1984 para os dez anos seguintes
Valores de dezembro de 2011



CUSTOS E TARIFAS

O preço (R\$ 41.141,00 para 1984, 14º ano) foi obtido ajustando-se à série uma curva exponencial negativa, tomando como referência o valor inicial (ano zero) e o valor final (ano 13), ambos disponíveis na revista. Foi feita também a projeção dos preços para os dez anos seguintes (gráfico 2 - página anterior).

PREÇO DO SEMIRREBOQUE

No caso do semirreboque, o preço de dezembro 2001 de um implemento carga seca novo em novembro 2001 foi extraído da Planilha NTC, mas não foi possível encontrar o preço inicial e residual do equipamento com 10 anos de uso em dezembro de 2001.

Por isso, os valores residuais foram estimados por via indireta. Buscas na Internet mostraram que o preço no mês da perícia de um equipamento ano 1984 era de R\$ 20.000,00 em outubro de 2010.

Segundo o banco de dados do DECOPE da NTC&Logística, um semirreboque graneleiro custava, em média, R\$ 60.625,00, na mesma época.

Os valores intermediários foram interpolados pelo ajuste de uma curva exponencial decrescente (tabela 3).

Tabela 3 - Valores residuais do semirreboque			
Ano	Ano Civil	Índice	Preço (R\$)
0	2.010	1,00000	60.625
17	1.993	0,48428	29.359
27	1.983	0,31612	19.165

Conclui-se que, no mês da Perícia, uma carreta graneleira de 17 anos valia cerca de 48,4% do preço de uma nova; e uma carreta de 27 anos vale cerca de 31,6% do mesmo preço. Estas relações foram transpostas para os preços dos semirreboques carga seca em novembro 2001. O preço da carreta carga seca nova foi extraído da planilha NTC&Logística.

REMUNERAÇÃO DO CAPITAL

No caso em análise, embora a planilha de referência tenha usado 1,08%, adotou-se 1% ao mês, que constitui praxe nos Tribunais. Quanto à base de cálculo, a planilha de refe-

rência utiliza o valor de compra do equipamento.No entanto, existe uma corrente que prefere utilizar como base de cálculo o investimento médio no equipamento ao longo de sua vida útil.

Se todos os custos, inclusive a depreciação, estão sendo cobertos pelo frete, a cada ano, o proprietário recupera parte do investimento, reduzindo gradativamente o valor do seu imobilizado. Foi utilizado para calcular com grande exatidão o investimento médio e o juro médio anual:

J (P - L) (n+1) / 2n i + Li

J = juros médios mensais

P = Valor inicial do veículo

L = Valor residual do veículo

n = Vida útil do veículo

i = Taxa mensal de juros

LICENCIAMENTO E SEGUROS

Os valores do DPVAT e do licenciamento tanto para o cavalo quanto para a carreta foram extraídos da Planilha DECOPE/NTC de novembro 2001.

O IPVA foi calculado com base na alíquota em vigor no Paraná, de 1% sobre o valor do veículo automotor.

A planilha MT/CNT prevê, para o veículo novo, verba de R\$ 4.200,00 a título de seguro facultativo.

Constatou-se que o custo do seguro de um caminhão com 17 anos de uso é 90% superior ao de um novo.

Muitos carreteiros preferem não fazer o seguro e nem mesmo se filiar a tais cooperativas. Isso não os exime, no entanto, dos riscos e das responsabilidades inerentes à sua atividade. Como, em vez de transferir tais ônus, preferem retê-los, precisam prever na sua planilha de custos, uma verba destinada a tais emergências. Para não onerar excessivamente os custos, optou-se por manter a verba prevista na planilha MT/CNT, corrigida com base no Banco de Dados da NTC&Logística, o que totaliza apenas R\$ 5.865,564.

CUSTOS E TARIFAS

SALÁRIOS E ENCARGOS

O salário base da Planilha MT foi corrigido pelo INPC. Sobre o valor corrigido foram aplicados encargos sociais para motorista CLT, de 96,27% com base na planilha da NTC.

CUSTOS VARIÁVEIS

A elevada idade do veículo aumenta as folgas e o atrito das partes móveis do motor, o que eleva o consumo de combustível e lubrificantes. Por isso, o rendimento foi reduzido em 5%, o que constitui estimativa conservadora. O preço do diesel foi obtido da Planilha NTC. Prevê-se uma lavagem e um engraxamento por mês. O preço foi extraído da Planilha NTC.

Adotaram-se os preços e durabilidade da planilha NTC de novembro de 2001 para o Scania R 124 GA.

O estudo adota os mesmos consumos de óleo de motor, óleo de câmbio e óleo de diferencial apresentados pela Planilha MT de março 2000 e os preços da Planilha NTC de novembro 2001. Os intervalos de consumos foram reduzidos em 5%, devido à elevada idade do veículo.

MANUTENÇÃO E PEÇAS

Como os dois veículos são da mesma classe, adotou-se como ponto de partida o custo por quilometragem do Volvo NL 10, ano 2000. Tal custo foi corrigido com base na variação do preço dos veículos Scania no período.

A planilha MT/CNT aplica sobre o valor do veículo novo o percentual de 1,35% e rateia esta verba por 10.000 km mensais.

Certamente, um veículo na faixa de 17 a 27 ano de idade tem um baixo custo de depreciação, devido ao seu pequeno valor e à desaceleração deste custo com a idade. No entanto, terá de arcar com consumo relativamente maior de combustível, e altos custos de manutenção. No exemplo apresentado por Novaes, A.G e ali. no livro “Gerenciamento de Transporte e Frotas”, Editora Pioneira, enquanto o veículo é novo, os custos de manutenção são baixos, pois só precisam cobrir basicamente as manutenções de rotina e a substituição de peças

de consumo, como pneus e lonas de freio. Depois de alguns anos, estes custos vão aumentando de forma exponencial, passando a envolver trocas ou reformas de peças de maior duração ou até mesmo de componentes vitais como bomba injetora, caixa de câmbio, carroçaria e motor (necessidade de retífica).Este aumento é compensado, até certa idade, pela redução da depreciação (perda de valor comercial) do veículo.

A soma destes dois custos começa caindo, passa por um mínimo e começa a subir até um ponto no qual o custo operacional passa a superar o custo de um veículo novo. Neste ponto, torna-se mais vantajoso substituir o veículo por um novo. A vida útil econômica depende de vários fatores, como a taxa interna de retorno (taxas altas admitem vidas mais longas), o tipo de serviço (veículos utilizados em aplicações severas, como betoneiras, coleta de lixo, construção etc têm vida útil econômica mais curta), tipo de manutenção (uma boa manutenção preventiva ameniza a escalada dos custos de manutenção) etc.

CRESCENDO COM A IDADE

No exemplo de Novaes et ali, os custos de manutenção foram expressos em percentagem do veículo novo. Os custos no décimo segundo ano são 3,72 maiores do que no primeiro ano. Nos dez primeiros anos, custo médio anual de manutenção é de 20,3% do preço médio do preço do veículo novo.

Projetando-se a curva para 27 anos, conclui-se que, no 17º ano, custo de manutenção (75,8%) já é 3,73 vezes superior à média dos 10 anos iniciais, que serviu de referência para o cálculo de custo na Planilha CNT/MT.

A partir do vigésimo ano, o que se gastaria anualmente com manutenção daria para comprar um caminhão novo e sobraria dinheiro (gráfico 3).

RESULTADOS SEMELHANTES

Estudo de caso realizado por uma equipe da Universidade Católica de Brasília, aplicando o método citado por Novaes et ali, chegou a resultados semelhantes (gráfico 5). Os gráficos da UNB, elaborados a partir do

Gráfico 3 - Evolução do custo de manutenção com idade (% do preço).
Fonte: Novaes et ali

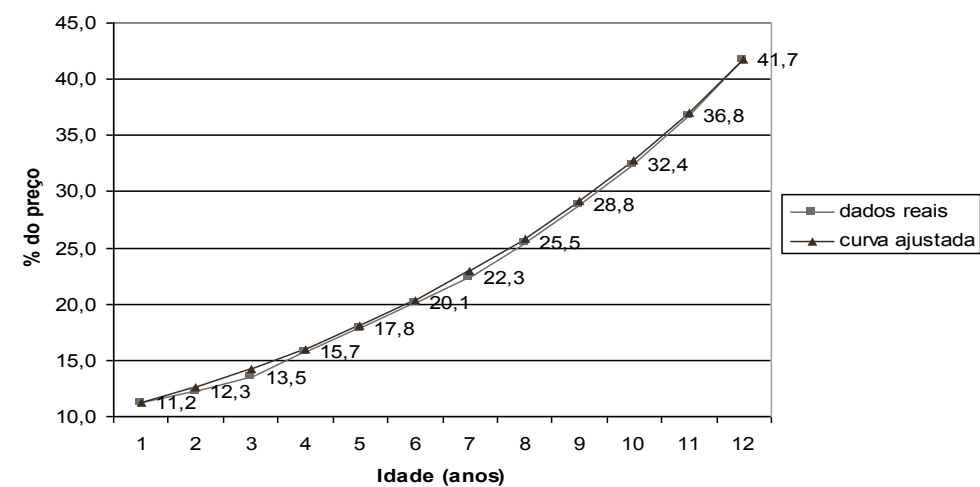
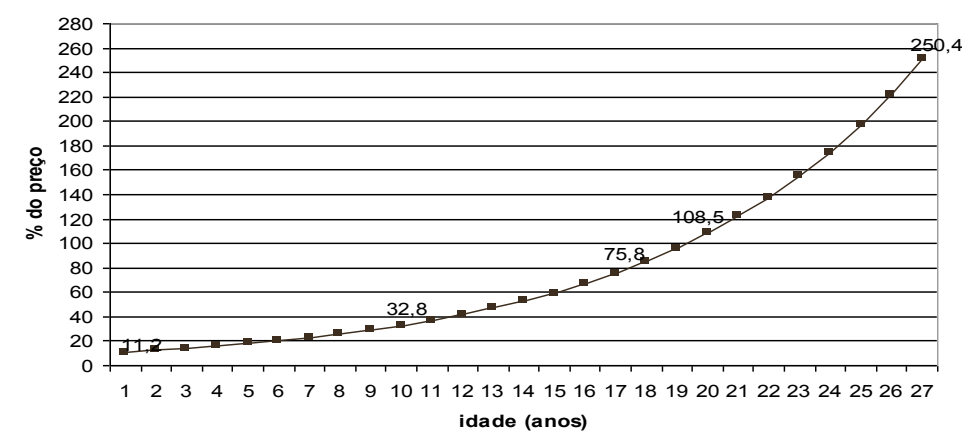


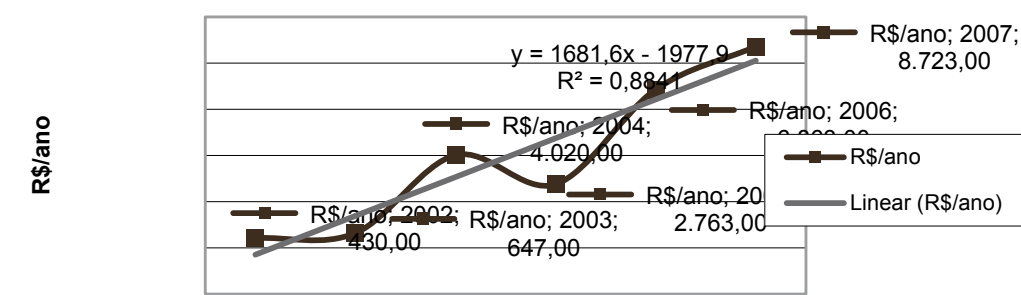
Gráfico 4 - Evolução do custo de manutenção com idade (% do preço).
Fonte: Novaes et ali



acompanhamento de três veículos de portes diferentes, mostram grandes aumentos no custo total por quilômetro rodado. No primeiro, o ponto de substituição ocorre no quarto ano de vida (2005), quando o custo do quilômetro rodado é de R\$ 0,365. Este custo atinge R\$ 1,45 no oitavo ano (2009). O aumento de custos de manutenção no

oitavo ano é de quase 300% em relação à média dos quatro primeiros anos. No segundo, aparentemente, um veículo pesado, o custo operacional no ponto de substituição é de R\$ 2,83/km no quinto ano, mas sobe para R\$ 5,50 no décimo terceiro ano (2009). O aumento é de 94% no custo operacional total no décimo terceiro ano em

Gráfico 5 - Evolução do custo de manutenção com idade (% do preço).
Fonte: UCB



relação ao custo médio dos cinco primeiros anos. Da mesma forma, para o terceiro veículo estudado, o custo operacional no ponto de substituição é de R\$ 040/km no quarto ano (2005), mas sobe para R\$ 1,05 oitavo ano (2009). O aumento chega a 162,5%. Com base nestas pesquisas, não constitui exagero, no caso em tela, multiplicar por 2,5 o custo de manutenção disponível para o veículo adquirido novo para rodar por dez anos.

PLANILHA ANALÍTICA
Com base em tais critérios, foi montada a planilha analítica (tabela 4). Apenas para raciocinar, simula-se também a hipótese muito pouco provável de que o multiplicador do custo de manutenção fosse apenas 1,5. Isto reduziria o custo variável para o resultado da tabela 5. O custo fixo se manteria constante.

USADO X NOVO
As planilhas do veículo Scania usado e do Volvo novo permitem comparar os custos operacionais por viagem (tabela 6) em regime de eficiência máxima. Se fosse capaz de operar em regime de eficiência máxima, o veículo usado levaria ligeira vantagem nos percursos muito curtos ou urbanos (abaixo de 133 km), devido ao seu baixo custo fixo.

Tabela 4	
PLANILHA REFERENCIAL TRANSPORTADOR AUTÔNOMO	
Scania T 142 4x2, ano 1984	
Com aumento de 150% no custo de manutenção em relação ao veículo novo	
CUSTOS FIXOS MENSAIS	R\$/mês
1. Depreciação mensal do conjunto	179,29
2. Remuneração do capital	416,44
3. Custo mensal de seguro e licenciamento	460,90
4. Salários e encargos	1.261,96
5. Custos diversos	565,05
Custo fixo mensal	2.877,32
CUSTO VARIÁVEL/km	R\$/km
1. Diesel	0,43709
2. Lavagem	0,01200
3. Pneus e recauchutagem	0,09355
4. Manutenção e peças (x2,50)	0,35340
5. Óleo de motor	0,01282
6. Óleo de câmbio	0,00566
7. Óleo de diferencial	0,00453
Custo total por quilômetro rodado	0,91905
Custo de manutenção do veículo novo = R\$0,14136/km	
Manutenção e peças = 0,14136 x 2,5 = 0,35340	

Tabela 5 - Planilha Referencial Transportador Autônomo	
Scania T 142, 4x2, ano 1984. Com aumento de 50% no custo de manutenção em relação ao veículo novo	
CUSTO VARIÁVEL/km	R\$/km
1. Diesel	0,43709
2. Lavagem	0,01200
3. Pneus e recauchutagem	0,09355
4. Manutenção e peças (x1,5)	0,22204
5. Óleo de motor	0,01282
6. Óleo de câmbio	0,00566
7. Óleo de diferencial	0,00453
Custo total por quilômetro rodado	0,77769
Custo de manutenção do veículo novo = R\$ 0,14136/km	
Manutenção e peças: 1,2 x 0,14236 = 0,22204	

CUSTOS E TARIFAS

No entanto, nos percursos rodoviários, que são o objeto desta Perícia, a maior quilometragem mensal ressent-se bastante do alto custo variável, o que torna o veículo desvantajoso em relação ao novo. Outra conclusão é que as diferenças de custos do usado em relação ao novo foram bastante modestas. Isso indica que os custos (tanto o fixo quanto o variável) do veículo usado podem estar subestimados.

Tabela 6 - UsadoxNovo						
Percorso (p)	Tempo de viagem (TV)	Numero de viagens (n)	usado	novo	km/mês	Aumento
km	horas		R\$/viagem	R\$/viagem		%
50	5,91	46,84	107,38	120,83	2.342	-11,1
100	6,82	40,60	162,78	168,09	4.060	-3,2
133	7,42	37,31	199,35	199,29	4.963	0,0
150	7,73	35,82	218,18	215,36	5.373	1,3
200	8,64	32,05	273,59	262,63	6.410	4,2
300	10,45	26,48	384,39	357,16	7.943	7,6
500	14,09	19,64	606,00	546,23	9.822	10,9
800	19,55	14,16	938,42	829,83	11.329	13,1
1000	23,18	11,94	1.160,03	1.018,89	11.940	13,9
1500	32,27	8,58	1.714,05	1.491,56	12.865	14,9
2000	41,36	6,69	2.268,08	1.964,22	13.384	15,5
3000	59,55	4,65	3.376,13	2.909,56	13.946	16,0
4000	77,73	3,56	4.484,18	3.854,89	14.245	16,3
5000	95,91	2,89	5.592,24	4.800,22	14.430	16,5
Parâmetros usados: Tempo de carga e descarga: 5 horas Velocidade operacional: 55 km/h Disponibilidade do veículo: 276,8 horas (pesquisa Truk, (Anexo VIII, documento 57, fls. 1.102 a 1.104). Tempo de viagem = 5 + (p/55) Número de viagens = n = 276,8/TV Km/mês = nxp R\$/viagem usado = Cv.p + CF/n = 0,91821p + 2.874,84/n R\$/viagem novo = Cv.p+CF/n = 0,66474p + 4.078,92/n						

TRIBUTOS

O prestador autônomo de serviço de transporte de carga já estava sujeito, na época, à retenção na fonte do INSS, SEST/SENAT e do Imposto de Renda. O INSS do autônomo era retido com base na alíquota de 11% sobre 20% do valor bruto do frete (lei 8.212/91), ou seja, 2,2% do valor bruto do frete. O recolhimento é limitado pelo teto de contribuição. Desde março de 2.000, a taxaço do contribuinte individual passou a ser calculada sobre a remuneração real auferida em uma ou mais empresas ou pelo exercício de sua atividade por conta própria, durante o mês, observados os limites mínimo e máximo do salário de contribuição. A base de cálculo de sua contribuição deixou de ser um

valor predeterminado pelo INSS (escala de salário base) e passou a ser a sua remuneração efetiva dentro do mês, observado os limites citados (lei 9.876/99). No caso em comento, o IRPF na fonte já era calculado sobre 40% do valor do frete, uma vez deduzida a contribuição previdenciária e R\$ 90,00 por dependente (lei 7703/88, RIR/99 e IN 15/2001), conforme alíquotas da tabela progressiva. Os 40% de 27,5% perfazem 11%. Para efeito de cálculo, admite-se a existência de dois dependentes, ou seja, dedução da receita bruta de R\$ 540,00, além dos 2,2% do INSS. A contribuição estava limitada ao teto previdenciário, que era de R\$ 1.430,00 em 2001. Portanto, 11% de R\$ 1.430,00 perfazem R\$ 157,30. Esta contribuição é a do proprietário do veículo e não se confunde com os encargos do motorista contratado. A Contribuição para o SEST/SENAT é de 2,5% (1,5% + 1%) sobre 20% do frete, ou seja, 0,5% sobre o frete, sem teto.

RATEIO DOS CUSTOS

Caso haja lucro, se tanto o caminhão trator quanto o semirreboque concorrem para este resultado, como ratear o lucro entre ambos? Obviamente que o direcionamento de custos envolve a escolha de critérios, muitas vezes, subjetivos. Foi desenvolvido um critério de rateio, no qual foi necessário lançar mão da participação de cada um nos custos operacionais do conjunto. Foram montadas três planilhas de custos exclusivamente para o caminhão trator:

- Caminhão trator novo.
 - Caminhão trator usado com acréscimo de 150% no custo de manutenção; e
 - Caminhão trator usado com acréscimo de apenas 50% no custo de manutenção).
- Os custos da depreciação e da remuneração do capital do semirreboque já estão devidamente separados na planilha.

CUSTOS E TARIFAS

Não sendo veículo automotor, o semirreboque não paga DPVAT e nem IPVA. Recolhe, porém, a taxa de licenciamento, pois tem placa. Já os seguros, os salários, os custos diversos e os de manutenção foram rateados proporcionalmente ao valor dos dois veículos.

Para ratear o combustível, usou como de partida gráfico do Geipot mostrando a variação do consumo da combinação carregada e vazia. O conjunto vazio pesa 14,5 t e consome 23 litros/hora (1,96 km/litros a 55 km/h). Quando carregado, chega a 41,5 t e consumo aumenta para 28 litros/hora. (1,96 km/litro a 55 km/h).

O acréscimo é de 0,185 litros/tonelada adicional. Carregado, o cavalo suporta 16 t, ou seja, 1,5 t a mais do que quando o conjunto está vazio. Interpolando-se as diferenças, conclui-se que o cavalo consome 23,3 litros/h e que a carreta consume 4,7 litros/hora (16,9% do custo). Este mesmo direcionador foi utilizado para ratear os custos de óleo de motor, câmbio e diferencial. Os custos de pneus e recauchutagens foram rateados com base no número de pneumáticos (6 para o cavalo e 12 para a carreta). Conclui-se que caminhão trator usado com custo de manutenção acrescido de 150% absorve 79,37% dos custos fixos mensais totais e 78,06% dos custos variáveis totais (tabela 7).

No caso de aumento de custo de manutenção de apenas 50% (que só se admite para raciocinar), os o peso do custo fixo não se alteraria (79,73%), mas o peso do custo variável aumentaria para 76,93%. Para o conjunto novo, os pesos seriam de 86,44% sobre o custo fixo e 77,85% sobre o custo variável (tabela 8).

DETERMINAÇÃO DO FRETE

Para estimar o frete médio praticado em novembro de 2001, lançou-se mão de dados do SIFRECA – Sistema de Informações de Fretes, tradicional pesquisa de fretes da Escola Superior de Agronomia Luiz de Queiroz (ESALQ) da Universidade de

Tabela 7 - Participação do caminhão trator nos custos, caminhão Scania usado com aumento de 50% na manutenção		
Custo fixo mensal caminhão trator	R\$/mês	2.294,22
Custo fixo mensal conjunto	R\$/mês	2.877,32
Participação do caminhão trator	%	79,73%
Custo variável caminhão trator	R\$/km	0,59832
Custo variável conjunto	R\$/km	0,77769
Participação do caminhão trator	%	76,93%

Tabela 8 - Participação do caminhão trator nos custos, caminhão Volvos novo		
Custo fixo mensal caminhão trator	R\$/mês	3.520,13
Custo fixo mensal conjunto	R\$/mês	4.072,25
Participação do caminhão trator	%	86,44%
Custo variável caminhão trator	R\$/km	0,51771
Custo variável conjunto	R\$/km	0,67784
Participação do caminhão trator	%	77,85%

São Paulo, para percursos médios de 800 km. A média apurada chegou a R\$ 39,75 por tonelada ou ainda R\$ 0,0498 por tonelada/quilômetro transportada nesta faixa de percurso. O resultado é compatível com pesquisas feitas junto às agências de fretes para carga geral (industrial e agrícola) da tradicional revista “Caminhoneiro para percursos entre 700 e 900 km (R\$ 39,80). Devido à lei da oferta e de procura, tradicionalmente, o frete no sentido de menor fluxo (frete de retorno) é bem mais baixo do que no sentido contrário. Isso poderia exigir a aplicação de um redutor sobre a média encontrada. No entanto, a pesquisa já inclui cargas de retorno, como adubos, calcário e fertilizantes.

PRODUTIVIDADE

Os parâmetros da Planilha MT indicam velocidade operacional de 55 km/h, tempo de carga, espera e descarga de cinco horas e disponibilidade mensal de 260 horas (jornada de dez horas durante 26 dias). A quilometragem média mensal e o percentual que o veículo roda vazio influem decisivamente no resultado da operação. No Brasil, devido aos desequilíbrios de fluxos de cargas, os caminhões percorrem altas quilometragens ociosas. A Pesquisa Truk 2, realizada pela Truck Consultoria em 2002, indica que o transpor-

CUSTOS E TARIFAS

tador autônomo independente rodava vazio, em média 19,1% (2.395 km) da sua quilometragem mensal (12.557 km). O percurso médio levant do pela Truck chega a 1.294 km por viagem. Portanto, seria necessária jornada de trabalho de 276,8 horas para rodar os 12.557 km mensais (tabela 9).

Tabela 9 - Quilometragem e número de viagens		
Percurso (km)	Km	814
Carga (t)	T	27
Frete de ida (R\$/t)	R\$/t	39,75
Redução no frete de retorno	%	0%
Frete retorno (R\$/t)	R\$/t	39,75
Frete viagem redonda (R\$/t)	R\$/t	79,51
Frete viagem (R\$)	R\$/t	1.073,36
Horas trabalhadas/mês	Horas	276,8
Tempo de carga e descarga/viagem	Horas	5,0
Velocidade comercial	km/h	55
Tempo rodando por viagem	Horas	14,80
Viagens /mês	Viagens/mês	14,0
Quilômetros por mês	km/mês	11.380

Conclui-se que a jornada média apurada pela Pesquisa Truk é 6,47% superior à adotada pela planilha MT/CNT.

RESULTADOS

Em regime de eficiência máxima, o veículo faria 14 viagens de 800 km por mês (sete viagens de ida e sete viagens de volta), ou seja, considerando-se 24 dias úteis, faria praticamente três viagens a cada cinco dias, consumindo em cada viagens cerca de 14,80 horas rodando e cinco horas aguardando carga e descarga. O percurso mensal chegaria a 11.380 km. Para calcular o resultado, foram usados os direcionadores da tabela 10, admitindo-se que a ociosidade se concentrasse nas viagens de volta.

Tabela 10 – Direcionadores de participação do cavalo mecânico nos resultados						
Veículo	Usado com 150%		Usado com 50%		Novo	
	7 viagens	6 viagens	7 viagens	6 viagens	7 viagens	6 viagens
Numero de viagens	11.380	9.766	11.380	9.766	11.380	9.766
Percurso mensal(km)	2.877,32	2.877,32	2.877,32	2.877,32	4.072,25	4.072,25
Custo fixo mensal conjunto (R\$)	0,91905	0,91905	0,77769	0,77769	0,67784	0,67784
Custo variável/km conjunto (R\$/km)	10.458,90	8.975,21	8.850,21	7.594,73	7.713,93	6.619,62
Custo variável mensal conjunto (R\$)	13.336,22	11.852,53	11.727,53	10.472,05	11.786,16	10.691,88
Custo mensal total conjunto (R\$)	2.294,22	2.294,22	2.294,22	2.294,22	3.520,13	3.520,13
Custo variável/km cavalo (R\$/km)	0,71740	0,71740	0,59832	0,59832	0,52773	0,52773
Custo variável mensal cavalo(R\$)	8.164,08	7.005,93	6.808,89	5.842,99	6.005,35	5.153,44
Custo mensal total cavalo (R\$)	10.458,31	9.300,16	9.103,11	8.137,21	9.525,48	8.673,57
Peso do cavalo (%)	78,42%	78,47%	77,62%	77,70%	80,82%	81,12%

Tabela 11 - Resultado da operação em regime de eficiência máxima (7 viagens redondas)						
Viagens totais	Viagens/mês	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0
Retorno carregado	Viagens/mês	3,0	4,33	5,0	6,0	7,0
Frete total	R\$/mês	10.724,85	12.152,42	12.871,57	13.944,93	15.009,55
Percurso vazio	%	28,55	19,04	14,24	7,09	0,00
Percurso total	km/mês	11.380,08	11.380,08	11.380,08	11.380,08	11.380,08
Custo depois dos impostos	R\$/mês	14.029,58	14.193,75	14.276,45	14.399,89	14.522,32
Resultado depois dos impostos	R\$/mês	-3.304,73	-2.041,33	-1.404,88	-454,96	487,23
Resultado do cavalo depois dos impostos*	R\$/mês	-2.591,58	1.600,82	-1.101,71	-356,78	382,09
*Direcionador do rateio: 78,42% do resultado.						

O resultado mostra prejuízo (tabela 11) para a ociosidade próxima a 19%.

RESULTADO MAIS PROVÁVEL

É muito pouco provável que esta combinação de veículos de carga, mesmo se fossem novos, pudesse operar no regime de eficiência máxima, realizando as 14 viagens de ida e de volta. Isso reduziria o número de viagens efetivamente realizadas. Por isso, realizou-se a mesma simulação para 12 viagens ou 9.766 km mensais (tabela 12), que também evidencia prejuízo para a ociosidade média;

Tabela 12 - Resultado da operação para 6 viagens redondas					
Viagens de ida	Viagens/mês	6	6	6	6
Retorno carregado	Viagens/mês	3	3,74	5	6
Frete total	R\$/mês	9.660,23	10.422,32	11.806,95	12.880,31
Percurso total	km/mês	9.765,71	9.765,71	9.765,71	9.765,71
Percurso vazio	%	25,00	19,08	8,33	0,00
Custos depois dos impostos	R\$/mje	12;423,46	12;511,10	12.670,33	12.793,77
Resultado depois dos impostos	R\$/mês	-2.763,23	-2.088,78	-863,38	86,54
Resultado do cavalo depois dos impostos*	R\$/mês	-2.168,18	-1.638,97	-677,46	67,91
*Direcionador do rateio: 78,47% do custo total					

Quando se compara o custo técnico com a receita potencial e se leva em conta a média de 19,1% de percurso vazio, inexistente, portanto, para o caso analisado, lucro cessante a ser indenizado.

Mestre em Engenharia de Transportes, Diretor Técnico Executivo da NTC&Logística, professor de Custos Logísticos da Fundação Armando Álvares Penteado, membro titular da Câmara Temática de Assuntos Veiculares do CONTRAN e Presidente da 24ª. JARÍ do DER São Paulo. •

NOVA LINHA FÊNIX

COM UM CONCEITO MODERNO E INOVADOR,
A LINHA FÊNIX APRESENTA DIFERENCIAIS QUE PROPORCIONAM
AOS PRODUTOS NOMA MAIS LUCRO PARA QUEM TRANSPORTA.

O conhecimento e compromisso com o transporte rodoviário, juntamente com a análise das tendências de mercado e pesquisas de engenharia, resultaram na criação da LINHA FÊNIX. Produtos mais **ROBUSTOS, LEVES, MODERNOS** e **INOVADORES** que aliam **TECNOLOGIA**, e as reais necessidades para o transporte. **MENOR TARA** e **MAIOR CAPACIDADE DE CARGA**, é **LUCRO CERTO**.

LEVE como NUNCA, FORTE como SEMPRE!

0800 704 4083
www.noma.com.br

122 Anuário NTC&Logística 2011 - 2012

Negociação de fretes

A importância de se considerar os custos na formação do preço do frete mesmo frente a um mercado altamente competitivo

Por Fernando Giúdice

O Administrador de Transportes sempre se pergunta: deve-se adotar as técnicas de vendas e utilizar as ferramentas do marketing para se conseguir a fidelização dos clientes, ou fundamentar a negociação do preço-frete com base no cálculo de custos?

Numa atividade onde o mercado opera em concorrência perfeita, o “leilão de fretes” ainda é um vício disseminado no seio dos transportadores, especialmente quando há baixa na demanda de cargas num mercado recessivo.

O Gerente de Negócios da transportadora certamente optará pelas técnicas de vendas, uma argumentação menos desgastante para vencer a concorrência predatória. Na formação de preços, prefere não discutir com o cliente fórmulas de remuneração dos serviços prestados baseadas na composição de custos, pois os custos são números frios e contundentes, ensejam polêmicas e podem levar à perda de negócios de grande monta. Assim raciocinam os promotores de vendas de fretes. Nesta hora, grandes corporações (clientes) de projeção nacional e internacional acenam com promessas tentadoras de entregar ao Transportador grande volume de cargas, às vezes, além do limite da capacidade da contratada.

É nessa situação que crescem os olhos do embarcador. Há uma expectativa de crescimento das vendas de fretes, alavanca que todas as transportadoras tanto almejam. O incremento das vendas, a qualquer custo, subordina-se à ilusão de que o alto volume de cargas trará certamente os lucros esperados. A empresa de transportes decide praticar preços-frete subavaliados, muito aquém dos custos, e os prejuízos crescem na mesma proporção do aumento do volume de cargas movimentadas. E descobre, finalmente, que

os prejuízos acumulados são insustentáveis; é preciso reajustar o frete. Agora é tarde, o embate nas negociações tornou-se um problema insolúvel.

Sabe-se, também, que o vínculo, entre o tomador dos serviços de transportes e o transportador é frágil. Raramente existe contrato formal como garantia bilateral. O cliente pode romper o compromisso a qualquer momento, especialmente quando encontra preços-frete mais competitivos. É natural que, nessa hora, o tomador de serviço mude de fornecedor e abandone o seu parceiro.

A empresa de transportes perde um “cliente excepcional”, porém fica com os prejuízos contabilizados ao longo do tempo. Ironicamente diriam: faz parte do negócio.

Há, por isso, a constatação histórica de que “Empresas conceituadas faliram com os armazéns cheios de carga” porque praticaram preços imbatíveis e, por isso, operaram com prejuízos por longo período de tempo.

FORMAÇÃO DO PREÇO-FRETE

Para o tomador dos serviços, o transporte é uma atividade-meio que viabiliza a movimentação de seus produtos, de um ponto de embarque até um, ou diversos destinos. O cliente espera que o transportador cum-



pra o importante papel de executar o Plano Logístico que assegure a ele, cliente, as seguintes expectativas:

- Que as suas mercadorias sejam entregues em tempo e hora nos pontos de vendas, para que não se perca a oportunidade de comercializá-las. Porém não basta que a carga chegue a tempo, é preciso que seja preservada a integridade física dos produtos, livres de danos e avarias. Ressalte-se que o não cumprimento de horário, por parte do Transportador, sujeitá-lo-á ao pagamento de multa contratual.
- Que a sua carga viaje num caminhão em condições adequadas de segurança, rastreado, monitorado e com seguro contratado para a cobertura de eventual sinistro.
- Deseja ser informado, passo a passo, sobre o andamento do processo, isto é, quer saber onde se encontram as mercadorias e quando chegarão ao seu destino final.

Embora os desejos e anseios do cliente tenham sido apresentados de forma simplista, é fácil constatar que a sua visão está focada na transferência da carga, sem a consideração das inúmeras operações en-

volvidas nas diversas etapas do processo. Não percebe os vários manejos das cargas durante as operações de coleta; transbordo, quando da descarga nos armazéns intermediários, onde uma equipe de funcionários executa a atividades de descarga, conferência, classificação por destinos, armazenamento, registros de controle, emissão eletrônica de documentos fiscais, carregamento e expedição.

Uma infraestrutura operacional e administrativa foi montada pelas empresas de transportes, pela abertura de filiais estrategicamente localizadas como ponto de apoio para garantir a eficácia das operações e a viabilização do processo de distribuição física. Os custos desta infraestrutura são gastos complementares, muitas vezes não percebidos pelo usuário de transportes.

O que é transparente para o usuário de transportes são as atividades que agregam valor, aquelas já mencionadas, acima, nos itens 1º, 2º e 3º. Tudo o mais são tarefas acessórias às operações. Porém, as atividades acessórias, aquelas que não agregam valor, também têm um custo, que denominamos

“custos invisíveis”. Até os terminais de cargas, importantes para o planejamento da distribuição, são dispensáveis segundo o ponto de vista do cliente, que acredita que cargas estacionárias retardam a entrega. Alguns até chegam a afirmar: “terminais de cargas da transportadora não foram feitos para armazenar; porque, então não se utilizar o “pick-a-back” e remanejar cargas de um veículo diretamente para outro veículo?” Percebe-se claramente que o tomador de serviços vê a operação de transportes como um caminhão em movimento levando cargas de uma origem até um destino.

Confunde, muitas vezes, o operador de transportes com um transportador autônomo (carreteiro), o que reduz a atividade a uma simplificação inaceitável. É verdade que muitas das empresas de transportes tiveram as suas origens como carreteiros profissionais bem sucedidos. Lamentavelmente, a negociação do frete baseou-se numa planilha de custos do veículo de transferência de cargas, prática que continua viva e de uso comum nos dias de hoje.

Usuários do transporte aceitam corrigir o frete somente quando são apuradas as variações nos custos fixos e variáveis demonstrados na planilha de custos dos veículos. ImproPRIAMENTE, cobra-se do usuário, a título de frete-peso, apenas uma parcela dos custos totais. Os demais gastos – despesas administrativas e de terminais – compõem valores adicionais na forma de taxas (acréscimos e decréscimos) como se fossem ingredientes que podem ser suprimidos ou adicionados. É daí que surgem as dificuldades nas negociações de fretes.

Sabe-se estatisticamente que, nas viagens de média e longa distância, os custos de transferência de cargas (frete-peso) são representativos – em torno de 54% dos custos totais da empresa de transportes. Ora, como negociar, então, as variações de custos dos outros 46%, considerados como despesas inqualificáveis?

A solução do problema é bastante complexa. Dever-se-ia adotar o sistema de custos ABC,

OS CUSTOS INVISÍVEIS

Na atividade de transportes de cargas, os ciclos de produção acontecem dentro de um mês, ou ao longo do ano em períodos sazonais. Durante os ciclos de produção, o volume de cargas oscila desde os mais baixos níveis até os mais elevados. Administrar os ciclos de produção é realmente uma tarefa difícil.

Como em qualquer outra atividade empresarial, a empresa de transportes aparelhou-se com recursos materiais, humanos e de veículos, em quantidade suficiente para processar um volume médio de cargas em períodos sazonais. Em ciclos curtos é quase impossível absorver um aumento repentino no volume de cargas, mesmo porque não há tempo hábil para se providenciar uma adequação e recomposição de recursos técnicos e humanos.

A Indústria pode e tem melhores condições de planejar a produção de acordo com a demanda de mercado, porque dispõe de estoques reguladores para o suprimento da demanda nos diversos níveis. Na atividade de transportes não há estoque de serviços.

Há, sim, o provimento de recursos, porém, limitados à expectativa de demanda, a médio e longo prazo.

Quando o usuário do transporte solicita 10 ou 12 caminhões para a retirada de sua carga com a exigência de que o seu pedido seja atendido no mesmo dia, pressupõe-se que a transportadora tenha estocado no pátio todos esses equipamentos ociosos à disposição do cliente.

Não raro, o tomador de serviços transfere para o transportador a responsabilidade pelo escoamento da sua produção

nos finais do mês, apenas com o propósito de “fechar” a sua quota ou meta de faturamento.

O esforço da empresa de transportes para atender as exigências do cliente extrapola os limites normais de sua competência. Resta-lhe subcontratar serviços adicionais terceirizados, porém, é uma decisão que desorganiza o ritmo produtivo e acrescenta custos invisíveis. Entretanto, o frete negociado entre as partes continua inalterado apesar da notória improdutividade causada pelo cliente. No final, a conta da transportadora fecha no vermelho e não se sabe por quê.

Outros custos invisíveis poderiam ser citados, tais como:

a) Cargas especiais – aquelas que não admitem compartilhamento com outras cargas comuns. A exclusividade do uso do caminhão para o transporte desse tipo de carga não está contemplado como item diferencial na planilha de custos, mesmo porque é de difícil mensuração o grau de improdutividade causada pela sub-ocupação dos veículos de carga durante o transporte. No carregamento, é incontestável a afirmação de que não há pleno preenchimento da capacidade do veículo. A ociosidade é assumida pelo transportador como custo invisível. Não há como renegociar fretes, porque sob a óptica do cliente a improdutividade deve ser absorvida pelo transportador. É ele quem deve ser bastante competente para otimizar o uso dos recursos disponíveis.

b) O perfil da carga mudou sem prévio aviso. O usuário entregou ao transportador uma relação de mercadorias nobres e de alta densidade. Nesta relação estão discriminados: a definição das quantidades, pesos e respectivos destinos para onde as cargas deveriam ser transportadas. Com base nesses dados, fez-se o orçamento.

A proposta de prestação de serviços foi aprovada e o preço-frete acordado entre as partes. A taxa de *ad valorem* era bastante expressiva e as dimensões e peso das mercadorias eram bastante convenientes para a formação de lastro no caminhão. Com o passar do tempo, o perfil da carga foi se modificando. Em vez de carga lastro de fácil arrumação na carreta, as mercadorias tornaram-se volumosas, de baixa densidade, de dimensões desiguais, com menor valor agregado. A partir daí, a empresa de transportes perdeu parte da Receita do frete-valor, além dos custos adicionais derivados do maior tempo de manuseio, da menor ocupação da capacidade dos veículos, sem considerar a ausência da cobrança de cubagem, que naturalmente não estava prevista em contrato.

Dentre centenas de clientes em operação, a empresa de transportes demorou a perceber que este cliente, em especial, contribua para a perda de receitas e agravamento nos custos operacionais. Neste caso, a renegociação de fretes sempre é possível. Contudo, não é uma tarefa fácil.

Ainda poderíamos citar inúmeros outros casos de custos invisíveis, quase todos vinculados à forma de como os fretes foram negociados.

Infelizmente muitos diretores de transportadoras dispõem apenas de relatórios financeiros e contábeis para exercerem a gestão de seus negócios. Porém, sabe-se que estes relatórios apenas demonstram receita/custos/resultados globais, não sendo possível analisar resultado por cliente. Por meio destes relatórios a empresa de transportes não consegue, por exemplo, explicações sobre as causas do encolhimento dos lucros, ou do aparecimento dos prejuízos.

Muito menos descobrirá onde, quando e como surgem os custos invisíveis.

que consiste na apuração de despesas por cliente, operação por operação, em toda a cadeia operacional, desde a solicitação da coleta até a entrega da mercadoria ao destinatário final.

O preço-frete é uma resultante da apuração de custos ao longo da cadeia operacional. Para se chegar ao preço final do frete, aplicar-se-ia, sobre o total de custos operacionais, uma taxa de overhead; percentual que garante a cobertura das despesas gerais e administrativas, bem como impostos e lucro desejado.

FRETE PERCENTUAL, UM RISCO PARA OS NEGÓCIOS

Empresas de Transportes de porte médio possuem em torno de 6000 clientes cadastrados, metade dos quais ofertam cargas em intervalos cíclicos de dois a quatro meses entre um embarque e outro.

Um terço destes clientes ativos mantém certa frequência mensal na entrega de cargas à transportadora.

Portanto, num universo de 2000 clientes ativos, o faturamento dos 100 ou 200 maiores clientes representam 60 ou 70% da Receita mensal da transportadora, ou seja: apenas 10% dos clientes ativos respondem por 70% do faturamento da Empresa de transporte. Este é um dado preocupante, porque clientes de grande expressão são negociadores competentes, resistem a qualquer reajuste de frete, mormente quando o mercado de seus produtos mostra-se restritivo.

Grandes empresas-cliente transferem ao prestador de serviços o compromisso de que eles sejam os seus parceiros no cumprimento das metas definidas no seu orçamento. Para que não haja desvios das metas orçamentárias, nosso grande cliente atrela os gastos com o frete à receita de seus produtos. Esta vinculação preço-frete versus preços de seus produtos comercializados está representada por uma quota percentual.

O cliente raciocina objetivamente quando diz: “o custo-frete não pode sobrepujar

o limite da quota percentual incidente sobre a receita prevista no meu orçamento.” Para o tomador de serviços, essa é uma posição bastante confortável porque lhe assegura a manutenção dos gastos com transportes mesmo quando a competitividade o impede de reajustar os preços de seus produtos, em períodos de baixa demanda, ou quando deseja realizar estratégias de redução de preços para disputar maior fatia de mercado.

Ora, é sabido que os insumos componentes dos custos do transporte são reajustados por outras variáveis que não estão atreladas aos preços dos produtos transportados. Daí porque a negociação do frete com esses grandes clientes é sempre difícil e penosa.

O transportador que aceita a fórmula de negociação do frete como um percentual incidente sobre o preço da mercadoria transportada está enredado numa armadilha perigosa. Dificilmente conseguirá repassar ao tomador dos serviços os reajustes de custos do transporte. Resta, ao transportador, torcer para que o cliente reajuste os preços dos seus produtos num valor igual ou superior à correção dos custos de transportes.

O transportador resiste à tentação de eliminar um cliente grande de sua carteira, mesmo porque a perda de um desses 100 ou 200 maiores clientes traz para a empresa de transportes sempre uma redução significativa na sua receita mensal, daí porque se subordina e aceita fórmulas de negociação de frete, que lhe são desfavoráveis. Isso pode representar um grave risco para a continuidade dos seus negócios.

REAJUSTE DE FRETES EM TEMPOS DE “VACAS GORDAS”

Nos últimos dois anos, a curva de crescimento Brasil tem exigido uma recomposição acelerada da planta fabril, das redes de comercialização, das vias de escoamento da produção, das plataformas de embarque e desembarque rodoviário e portuário, da fabricação ou importação de equipamentos e

maquinaria, da ampliação de silos e armazéns gerais, da preparação e treinamento de pessoal especializado, tudo num ritmo rápido para adaptação às mudanças.

O termômetro que mede a temperatura do crescimento econômico pode ser percebido pelo comportamento de dois principais setores: o transporte de cargas e a procura por embalagens. Um e outro mostra esgotamento de capacidade. As gorduras já foram queimadas, há estrangulamento por falta de mão-de-obra especializada. Num momento de aquecimento da economia, todos, embarcador e usuário do transporte, querem tirar proveito da “queima de gorduras”, da absorção e eliminação da ociosidade, pela plena ocupação da capacidade disponível. Diante da carência de serviços de transportes ofertados, em um mercado promissor, é hora oportuna para o reajuste de frete. Entretanto, o cliente não quer perder a oportunidade de acrescentar valor aos seus lucros, derivados do aumento de produtividade fabril.

Na queda de braços, vence aquele que tem maior capacidade de negociação. Neste embate, o elo frágil da cadeia é o transportador, porque lhe faltam recursos para atender ao escoamento dos estoques de mercadorias em poder do cliente.

O setor de transportes, embora seja uma atividade mais flexível, cuja estrutura é menos engessada do que a remodelação do parque industrial, ainda assim tem dificuldades para adaptar-se às mudanças exigidas pelo mercado. Sabe-se, historicamente, que os transportadores pouco investiram em frota e tecnologia, porque não dispõem de linhas de crédito incentivado. Convivendo com aumento de custos acima da inflação, e sem o acesso a créditos privilegiados, o transportador vê encolher as suas possibilidades de investimento e crescimento. Sem condições de ampliar a frota, decidiram terceirizar boa parte de suas atividades principais. Ora, sabe-se que se devem terceirizar apenas as operações e tarefas secundárias, aquelas que não pertencem ao objeto primordial da empresa. Portanto,

subcontratar carreteiros pode comprometer a qualidade dos serviços prestados. A demanda por transportes para o escoamento da produção cresceu em escala desproporcional à oferta de caminhões e motoristas habilitados. Para suprir esta falta, as empresas de transportes recorreram à contratação de serviços de terceiros (transportadores autônomos) pagando a eles um preço “inflacionado” dada a carência de motoristas e equipamentos de que não dispunham momentaneamente.

A velha máxima de que sempre é possível transferir os seus prejuízos para o transportador autônomo (carreteiro) já é um sonho distante. Hoje, os frotistas constituíram-se em pequenas empresas engajadas no processo. Estão conscientes do seu papel de empresários que visam lucro e desejam ampliar a sua frota. Transportadores autônomos desaparecem ou são extintos com os seus caminhões obsoletos e imprestáveis para os serviços de transportes de qualidade.

As planilhas de custos/frete geralmente não contemplam esses fatores imponderáveis e estratégicos não são contemplados durante a negociação de fretes, porque o cliente acredita que este seja um problema do transportador. Contudo, a médio e longo prazo, o problema pode reverter-se como uma desvantagem para o usuário do transporte.

Fernando Giúdice é Consultor de Organização de Empresa, desde 1972. É Bacharel em Administração e pós-graduado em Gerenciamento Empresarial. Foi professor das Faculdades Oswaldo Cruz e Diretor Técnico da Paes de Barros Associados, Engenheiros e Consultores. Como Gerente Executivo da NTC, dirigiu e coordenou em 1982 a Pesquisa do Setor (TRC), que culminou com a publicação do primeiro Manual do Sistema Tarifário, com bases técnicas e científicas. Foi colaborador da Revista BR. Atuou como Consultor em diversas empresas do Setor de Transportes Rodoviário de Cargas, desenvolvendo Projetos nas áreas de Organização, Economia e Finanças. •

Guinchos e reboques de veículos ganham planilha referencial

Atendendo a uma de suas vocações, o Departamento de Custos Operacionais e Estudos Técnicos e Econômicos-DECOPE, órgão da NTC&Logística, montou e publicou, no final de 2010, mais uma Planilha Referencial Custos, agora para o segmento de guinchos e reboques de veículos

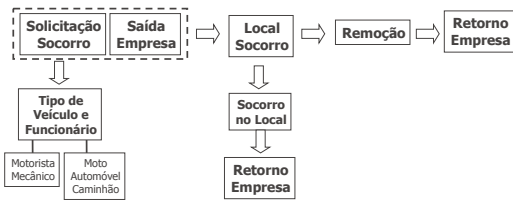
Por Antônio Lauro Valdivia

O pedido para a execução deste trabalho partiu das empresas que operam neste mercado, com apoio do Sindicarga e da Fetranscarga do Rio de Janeiro. Sua reivindicação teve como base um fato comum do mercado de transporte rodoviário de carga: a falta de um padrão em suas tabelas de cobrança. Isso gera dificuldades nas negociações com os clientes, tanto no momento em que se fornece o preço quanto na hora de negociar reajustes. Com cada empresa cobrando de forma diferente ficam difíceis as comparações e avaliações dos serviços prestados. Além disso, sem uma regra definida não é fácil apurar o impacto de aumentos nos insumos utilizados.

A ATIVIDADE

A prestação de serviço de rebocar veículos existe praticamente desde que os veículos foram inventados. E, desde então, vem se aperfeiçoando ao longo do tempo. Em um primeiro momento, o serviço parece simples, mas a análise das atividades mostra algumas variações e muitas dificuldades. O serviço consiste, basicamente, em socorrer veículos automotores quando ocorre algum acidente ou incidente que afete a sua capacidade de se movimentar de forma independente com segurança. As etapas do processo estão na figura 1. O socorro, na maioria das vezes, requer a remoção do veículo avariado para outro local. Sobre o assunto, há legislações exigindo procedimento, pois não se permite que

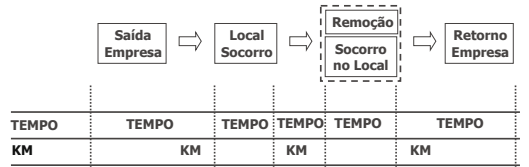
o veículo seja consertado na via pública. Pode-se afirmar até que este é um serviço de utilidade pública, à medida que auxilia os ocupantes do veículo e libera, em muitos casos, a própria via pública. Nos grandes centros isso é importantíssimo para a boa fluidez do trânsito, e neste caso a rapidez da execução do serviço é imprescindível. As dificuldades e as variações desta atividade decorrem do grande número modelos e



tipos de veículos existentes, o que exige cuidados e expertises diferentes para cada caso. O estado em que o veículo se encontra também influencia bastante, pois são comuns os casos de rodas travadas, carcaças amassadas, eixos quebrados etc. E há ainda que se considerar as condições do local em que se encontra o veículo: na via pública ou particular, caído em um desfiladeiro, dentro de um rio. Sem falar das condições meteorológicas, que podem variar no momento do resgate. Devido às várias condições enfrentadas, existem equipamentos variados para a execução do serviço. É possível usar motocicletas, veículos comerciais leves, médios e até caminhões pesados. Em casos extremos, chega-se a utilizar até tratores e guindastes.

CUSTOS ENVOLVIDOS

Como em toda prestação de serviço de transporte, o que se custeia e se deve cobrar está relacionado ao tempo de duração do serviço e à quilometragem percorrida para a execução da tarefa (figura 2)



O tempo a ser custeado é o tempo total, que se inicia na saída do veículo da empresa até o seu retorno. Da mesma forma, a quilometragem a ser cobrada é a distância percorrida entre a empresa e o local do atendimento, mais a quilometragem percorrida entre o local de atendimento e o local de remoção, mais o retorno para a empresa. Como o setor utiliza veículos diferentes para cada atendimento requer uma forma de atu-

ação, foram pesquisados valores médios para cada um deles (tabela 1). Os custos envolvidos em cada um dos componentes, tempo e quilometragem, são os seguintes: -TEMPO: custos diretos fixos e custos indiretos; - QUILOMETRAGEM: custos variáveis por quilômetro. Os custos diretos fixos são os relacionados ao veículo e que não variam com a quilometragem rodada. São eles: - Depreciação do veículo; - Remuneração de capital empatado no veículo; - Salário do motorista e os encargos sociais; - Licenciamento, IPVA e seguro obrigatório; - Seguro do caso e de responsabilidade civil. Ainda relacionado ao tempo, é preciso acrescentar os custos indiretos ou administrativos, que são todos os custos não ligados ao veículo e sua operação, tais como: aluguel, material de escritório, pessoal administrativo, tarifas públicas, IPTU, entre outros. A relação dos custos que variam com a quilometragem, é a seguinte: - manutenção: peças e mão de obra; - combustível; - rodagem: pneus, câmaras e recapagens; - lubrificantes; - lavagem. Os custos diretos, fixos e variáveis, calculados para os principais veículos utilizados nesta operação resultaram nos valores da tabela 2. Já os custos médios indiretos foram apurados por meio de pesquisa entre as principais empresas do setor (tabela 3). Outro valor importante levantado pela pesquisa foi os impostos incidentes sobre este tipo de prestação de serviço, de 13,5%, pelo sistema supersimples adotado pela maioria das empresas.

Tabela 1 - Tempo e percursos médios para cada tipo de veículo

	Motocicleta	Automóveis				
		Siena	Doblo	Utilitário	Leve	Pesado
Tempo médio do atendimento (h)	1,0	1,0	1,0	2,5	2,5	3,5
Km média rodada por atendimento	40,0	40,0	40,0	40,0	40,0	40,0

CUSTOS E TARIFAS

Tabela 2

Tipo de Veículo:	Custo Fixo		Custo km	
Motocicleta	R\$	2.613,01	R\$	0,1576
Automóveis				
Siena	R\$	3.179,35	R\$	0,3883
Doblo	R\$	3.210,69	R\$	0,4284
Utilitário	R\$	3.862,37	R\$	0,4296
Leve	R\$	4.667,48	R\$	0,6108
Pesado	R\$	8.233,55	R\$	1,0339

PLANILHA REFERENCIAL

A planilha referencial de custos obtida é simples e prática. Contempla cada uma das cinco categorias de veículos, com um valor por atendimento na condição padrão e duas generalidades referentes à hora e à quilometragem extras gastas em serviços que, por acaso, fujam das condições iniciais utilizadas no cálculo (tabela 4).

Tabela 3

Despesa administrativa/Atendimento	27,46
Motocicleta	21,97
Auto/Utilitário	21,97
Caminhões Leves	27,46
Caminhões Pesados	32,95

O seguro do veículo transportado não foi contemplado e, portanto, deve ser cobrado à parte, quando solicitado.A planilha não inclui também a margem de lucro.

**Engenheiro civil - Transportes pela FEI, pós-graduado em Administração de Empresas pela ESAN, mestre em administração pelo IMES e assessor técnico da NTC&Logística.*

Tabela 4 - Planilha de Custos Operacionais de Transporte para Socorro Automotivo - Out/11

	Custo Referencial para Socorro Automotivo Padrão*						
	Motocicleta	Automóveis		Utilitário	Caminhões		
		Pequeno	Grande		Leve	Pesado	
	R\$ 44,77	R\$ 58,06	R\$ 60,06	R\$ 101,08	R\$ 113,95	R\$ 308,00	
	1,0	1,0	1,0	2,5	2,5	3,5	
	40,0	40,0	40,0	40,0	40,0	40,0	
Os valores que constam desta planilha não incluem, pedágio, lucro, taxas por generalidades e serviços adicionais, que deverão ser cobrados a parte.							
Generalidades	Motocicleta	Automóveis		Utilitário	Caminhões		
		Pequeno	Grande		Leve	Pesado	
Hora parada/trabalhada	R\$ 12,08	R\$ 14,70	R\$ 14,85	R\$ 22,33	R\$ 21,58	R\$ 63,46	
Quilômetro extra	R\$ 0,49	R\$ 0,87	R\$ 0,92	R\$ 1,23	R\$ 1,54	R\$ 3,64	

DADOS UTILIZADOS

Custos Diretos - Planilha de Custos dos Veículos

	Automóveis						
	Pesado	Leve	Utilitário	Siena	Doblo	Moto	
CUSTOS FIXOS MENSAIS	R\$ 8.233,55	R\$ 4.667,48	R\$ 3.862,37	R\$ 3.179,35	R\$ 3.210,69	R\$ 2.613,01	
a - Remuneração de capital	R\$ 1.302,13	R\$ 602,10	R\$ 391,27	R\$ 215,36	R\$ 221,74	R\$ 44,15	
b - Salário do motorista	R\$ 4.381,96	R\$ 2.589,34	R\$ 2.190,98	R\$ 2.190,98	R\$ 2.190,98	R\$ 2.190,98	
d - Reposição do veículo	R\$ 1.010,94	R\$ 727,88	R\$ 631,53	R\$ 356,08	R\$ 371,16	R\$ 195,28	
f - Licenciamento	R\$ 179,58	R\$ 96,54	R\$ 141,73	R\$ 88,69	R\$ 90,49	R\$ 34,22	
g - Seguro do casco do veículo	R\$ 1.328,16	R\$ 634,17	R\$ 493,62	R\$ 318,53	R\$ 326,50	R\$ 143,01	
i - Seguro de responsabilidade civil facultativa	R\$ 30,79	R\$ 17,45	R\$ 13,24	R\$ 9,72	R\$ 9,83	R\$ 5,37	
CUSTO VARIÁVEL	R\$ 1.034	R\$ 0,611	R\$ 0,430	R\$ 0,388	R\$ 0,428	R\$ 0,158	
a - Peças, acessórios e materiais de manutenção	R\$ 0,189	R\$ 0,135	R\$ 0,143	R\$ 0,079	R\$ 0,081	R\$ 0,025	
b - Combustíveis	R\$ 0,676	R\$ 0,369	R\$ 0,253	R\$ 0,274	R\$ 0,305	R\$ 0,110	
c - Lubrificantes	R\$ 0,046	0,031	R\$ 0,007	R\$ 0,005	R\$ 0,006	0,003	
d - Lavagem e lubrificação	R\$ 0,026	R\$ 0,021	R\$ 0,009	R\$ 0,018	R\$ 0,024	R\$ 0,008	
e - Pneus	R\$ 0,097	R\$ 0,055	R\$ 0,018	R\$ 0,012	R\$ 0,013	R\$ 0,012	

DADOS INDIRETOS - Despesas Administrativas

	Automóveis					
	Pesado	Leve	Utilitários	1,00	1,00	Moto
por Atendimento	R\$ 21,97	R\$ 21,97	R\$ 21,97	R\$ 21,97	R\$ 21,46	R\$ 32,95
Percentual de impostos sobre o faturamento	Percentual		13,50%			



O mundo inteiro busca soluções para o controle de poluentes. A Scania traz.

Scania SCR. O sucesso que roda no mundo inteiro já está pronto para rodar no Brasil. Mais informações: www.proconvep7.scania.com.br.



Faça revisões em seu veículo regularmente.



SCANIA
www.scania.com.br

Como gerir a variação sazonal da demanda

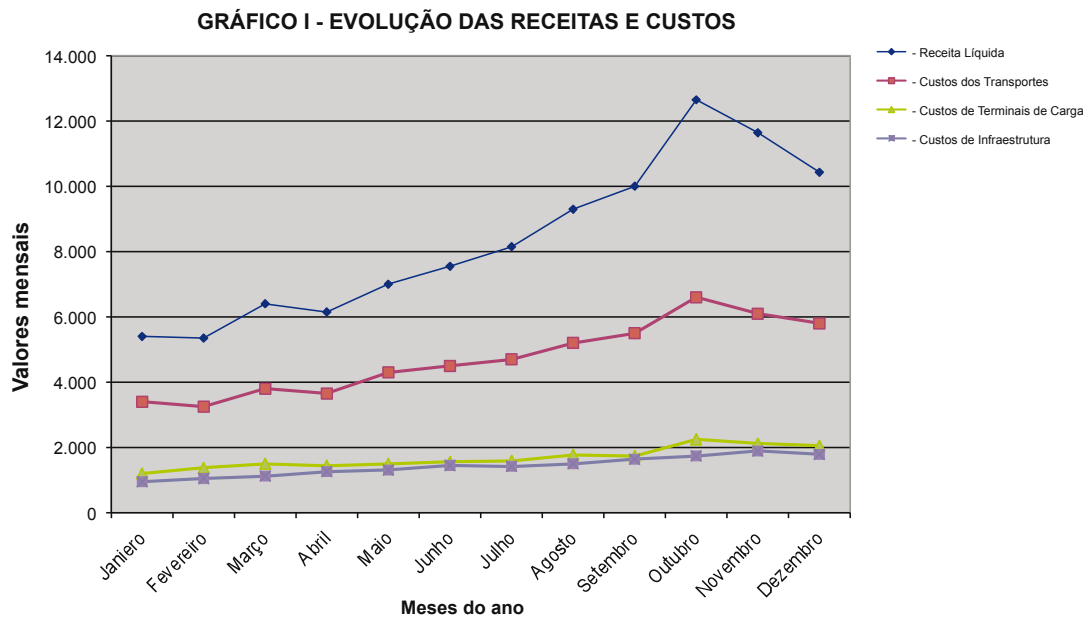
Por Fernando Giúdice

Há mais de uma década a curva anual de vendas dos serviços de transportes conserva, com ligeiras alterações, a mesma tendência de crescer – um pouco acima ou um pouco abaixo – no mesmo ritmo do avanço do PIB

Há mais de uma década a curva anual de vendas dos serviços de transportes conserva, com ligeiras alterações, a mesma tendência de crescer – um pouco acima ou um pouco abaixo – no mesmo ritmo do avanço do PIB.

A tabela 1 reproduz o demonstrativo do resultado econômico médio obtido para várias empresas de carga geral fracionada. Portanto, esta amostra não se aplica às demais especializações do TRC. O gráfico 1 mostra a evolução das vendas. No primeiro semestre, as vendas evoluem timidamente, a partir de abril até junho, notando-se níveis muito baixos nos meses de janeiro,

fevereiro e março. A partir de julho (segundo semestre) as vendas crescem e atingem o seu ponto mais alto no mês de outubro. De agosto a novembro há uma sensível alavancagem no volume de cargas ofertadas, com leve inflexão da curva para baixo no mês de dezembro (mês em que a venda de frete acontece, no máximo, até o dia 20 deste mês). A queda das vendas no mês de janeiro é sintomática. Neste



mês, as vendas representaram 50% do valor alcançado em dezembro do exercício anterior. Realmente, ocorre substancial perda de receitas. O fechamento do exercício em dezembro e a abertura do exercício seguinte em janeiro é sempre uma preocupação para o empresário de transportes, mesmo porque a queda das receitas não pressupõe a redução proporcional de 50% nos custos. O empresário do TRC é obrigado a tomar medidas drásticas no sentido de reduzir custos. A reversão deste quadro só é possível se a empresa realizar uma campanha mercadológica bem sucedida, ou abrir novas frentes de mercado, ou, ainda, mudar o perfil dos clientes, buscando aqueles que comercializam produtos sazonais nos meses de janeiro e fevereiro. Em janeiro e fevereiro, período de encolhimento da oferta de cargas, é inviável e impensável pleitear e conseguir reajustes de fretes. Muito pelo contrário, ocorrem pressões dos clientes para a redução de preços-fretes, na forma de descontos, numa verdadeira especulação de preços.

OS EFEITOS DA IMPRODUTIVIDADE

A recessão de mercado, mesmo em períodos curtos de tempo -no caso, o primeiro trimestre do ano- provoca improdutividade com graves consequências para a “saúde” econômica e financeira da Empresa. Nesse período ocorre um excedente de recursos técnicos, materiais e humanos aplicados sobre um volume reduzido de cargas. Também não é novidade a afirmação de que a improdutividade traz aumento de custos por unidade produzida, gerando, por isso, prejuízos econômicos.

CLASSIFICAÇÃO DE CUSTOS E OS PROCESSOS

Apenas para efeito didático, podem-se dividir as atividades do TRC em grupos: Movimentação de cargas por veículos:

- Veículos leves e médios utilizados nos processos de coleta e entrega;
- Veículos trucados, cavalos e carretas utilizados nos serviços de transferência de cargas, entre um polo e outro.

Terminais de Cargas:

- Instalação de armazéns de cargas, em pontos estratégicos, que facilitem a coleta e distribuição de mercadorias;
- Criação de pontos de apoio para o embarque e desembarque nas operações de carga e descarga de mercadorias.

Administração, Gestão e Controle:

Incluem: Administração centralizada ou descentralizada dos processos, de controle operacional, da gestão financeira e do atendimento ao cliente – marketing e venda.

Os custos costumam ser classificados em:

Variáveis – São custos que aumentam ou diminuem proporcionalmente ao aumento ou diminuição do volume de produção. Com o aumento das quantidades produzidas, é preciso adicionar ao processo produtivo novos recursos materiais, humanos e tecnológicos. A recíproca é verdadeira, quando o volume de produção diminui.

Fixos – São custos que permanecem constantes e invariáveis, mesmo quando o volume de produção aumenta ou diminui. Contudo, esta classe de custos (fixos) permanece constante até o limite da capacidade instalada. Esgotado esse limite, há a necessidade de recomposição dos recursos disponíveis, ocasião em que novos recursos devem ser adicionados. Diz-se, por isso, que os custos fixos crescem em patamares, toda vez que forem exigidos investimentos para a ampliação da capacidade operacional.

Semivariáveis – são custos que se elevam ou se reduzem em níveis não correspondentes, nem proporcionais ao aumento ou diminuição do volume de produção processada.

O setor de transportes, diferentemente da Indústria e do Comércio, tem dificuldade em separar Custos Fixos dos Custos Variáveis, incidentes no composto dos Custos Totais. Em sua maioria, os Custos Totais não possuem uma divisão clara e definida entre fixos e variáveis, podendo-se classificá-los como semivariáveis. Se os custos operacionais do transporte fossem, na totalidade, ou em grande parte, variáveis, o ajuste de recursos disponíveis ao volume de produção seria uma tarefa fácil. Contudo, sabe-se que um terço dos recursos aplicados compõe-se de custos fixos, os quais

não podem ser suprimidos ou reduzidos de uma hora para outra. O impacto do custo fixo na redução do nível de atividade varia com o tipo de operação.

TRANSFERÊNCIA DE CARGAS

É o caso da movimentação de cargas, onde, numa distância média de 800 quilômetros, os custos fixos dos veículos chegam a representar de 40% a 50% dos custos totais incidentes nas operações de transporte rodoviário de carga. Quando os veículos viajam sem plena carga, portanto, com ociosidade, os custos fixos penalizam o resultado.

Nos períodos cíclicos de baixa produtividade, com produção agora bastante reduzida em tempos de recessão de mercado, veículos e equipamentos ficam ociosos. Os custos fixos distribuem-se por um menor número de unidades (toneladas transportadas). O ônus da improdutividade não pode ser repassado aos clientes. Resta ao empresário absorver os prejuízos apurados. A fim de minorar os efeitos danosos da recessão periódica, o empresário opta por explorar a capacidade máxima oferecida pelos veículos da frota própria. Nesse momento, pode dispensar temporariamente a contratação de carreteiros e agregados, priorizando o uso da frota própria. Porém esta decisão não é fácil, porque existe fidelização de transportadores autônomos à empresa à qual presta serviços por anos a fio, em tempos bons ou em tempos ruins.

O TRC é um dos poucos setores que terceirizam a sua atividade principal, aquela que agrega valor ao produto. Esta política pode parecer estranha e contraindicada. Porém, não pode ser condenada se essa decisão contribuir para suplementar a falta de recursos técnicos exigidos em momentos de alta demanda, desde que não comprometa a qualidade dos serviços prestados. É normal e aceitável que 60% dos recursos técnicos (veículos e equipamentos próprios) estejam à disposição do Departamento de Tráfego da transportadora. Os outros 40% seriam supridos pela contratação de serviços de terceiros, em momentos de crescimento da demanda de cargas. Essa estratégia é salutar do ponto de vista de cus-

to, para a formação de preços competitivos e para o pronto atendimento aos clientes. Os extremos são desaconselháveis. Utilizar 100% de frota própria pode gerar ociosidade e encarecer muito a operação. A subcontratação de 100% de serviços de transportes por terceiros pode trazer dificuldades de gestão da frota, além de aumento de custos e atrasos nas transferências, no caso de escassez de autônomos.

COLETA E DISTRIBUIÇÃO

Nas operações de coleta e de entregas, os custos fixos dos veículos chegam a representar mais de 60% do total dos custos operacionais. Este alto percentual é índice motivado pela baixa quilometragem mensal, muito frequente nestas atividades. De modo semelhante à atividade de transferência, o empresário do TRC procura, nos períodos de baixa demanda, otimizar o uso da frota própria dispensando a contratação de agregados ou carreteiros.

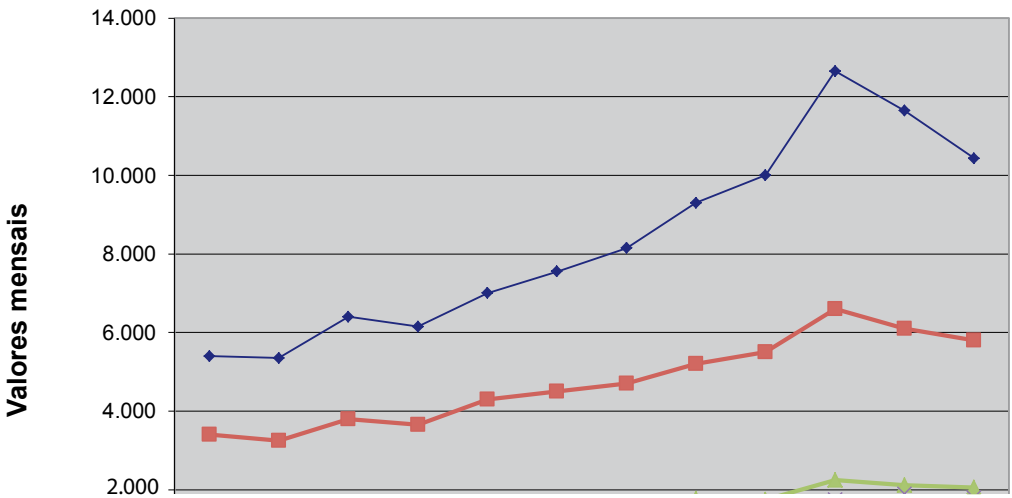
TERMINAIS DE CARGAS

Os custos apurados nas operações de mercadorias movimentadas dentro dos terminais de cargas oscilam de acordo com o volume de cargas recebidas ou embarcadas durante o mês. Neste caso, a adição ou corte de recursos materiais e humanos depende da elevação ou diminuição dos níveis de produção manuseada dentro dos armazéns.

Confirma-se, por isso, a tese de que os custos de terminais não são totalmente fixos como muitos acreditam.

O efetivo de pessoal do armazém encolhe nos períodos de baixa demanda e se expande nos períodos de “safra”. O empresário do TRC, para enfrentar os períodos cíclicos de produção, decide nivelar e equilibrar a relação entre força de trabalho e volume de cargas movimentadas, por meio da contratação de mão-de-obra em regime de trabalho temporário, cujos contratos têm vigência por 60 dias. Com este expediente, o empresário transforma custos fixos de mão-de-obra em custos semivariáveis. Há, portanto, um componente de custos variáveis, perfeitamente ajustável, de acordo com os níveis de produção manu-

EVOLUÇÃO DAS RECEITAS E CUSTOS



seada nos armazéns. Entretanto, esta flexibilidade, para a adequação de recursos ao nível da demanda de cargas, não é tão simples quanto parece.

ADMINISTRAÇÃO E ÓRGÃOS DE APOIO

Mesmo nas atividades de apoio (aquelas que não agregam valor ao produto), as despesas não têm um comportamento linear independente do volume de produção processada. Com o aumento no volume de cargas as despesas indiretas crescem em patamares, sempre no sentido de recompor periodicamente a infraestrutura necessária à gestão e controle dos negócios. Não é, pois, verdadeira a afirmação de que as despesas de infraestrutura são totalmente fixas, o que levaria a supor que ganhos de produtividade ampliariam as margens de lucro.

OS EFEITOS DA BAIXA DEMANDA

As receitas de frete transformam-se em disponibilidades de caixa e bancos num período médio de 30 dias, ressalvada, naturalmente, a inadimplência dos maus pagadores. A conversão da receita de vendas em dinheiro em caixa tem, por isso, vinculação direta com os diversos níveis das receitas obtidas durante o exercício. Daí conclui-se que o rebaixamento das receitas nos meses de janeiro e fevereiro traz reflexos imediatos na disponibilidade de

recursos para honrar os compromissos assumidos nos meses imediatamente subsequentes. A falta de capital de giro, neste período, obriga o empresário de transportes a tomar empréstimos bancários, encarecendo, assim, os custos de produção. Resta-lhe a alternativa de enxugar custos operacionais, a fim de minimizar os prejuízos já esperados. Se neste período recessivo (meses de janeiro e fevereiro) não forem tomadas medidas restritivas de gastos, os prejuízos se estenderão por todo o primeiro semestre. A curva de vendas em ascensão no segundo semestre, servirá apenas para absorver os prejuízos apurados no primeiro semestre (gráfico 2 - acima).

Fernando Giúdice é Consultor de Organização de Empresa, desde 1972. É Bacharel em Administração e pós-graduado em Gerenciamento Empresarial. Foi professor das Faculdades Oswaldo Cruz e Diretor Técnico da Paes de Barros Associados, Engenheiros e Consultores. Como Gerente Executivo da NTC, dirigiu e coordenou em 1982 a Pesquisa do Setor (TRC), que culminou com a publicação do primeiro Manual do Sistema Tarifário, com bases técnicas e científicas. Foi colaborador da Revista BR. Atuou como Consultor em diversas empresas do Setor de Transportes Rodoviário de Cargas, desenvolvendo Projetos nas áreas de Organização, Economia e Finanças. •

SUSTENTABILIDADE

Entraves do Euro 5

Renovação frotas

Meio ambiente

Tecnologia para combater a poluição

As principais montadoras do País afirmam que já estão preparadas para as novas regras de emissões do Euro 5 (P-7, enquanto que a Petrobras garante o abastecimento do diesel 'limpo' e do Arla 32

Por Márcia Pinna

Depois de muita polêmica e dúvidas, começa a valer em janeiro de 2012 a nova legislação da sétima fase do Proconve (Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores) – que corresponde ao Euro 5, adotado na Europa. O P-7 prevê que todos os caminhões e ônibus com motores a diesel que forem produzidos no Brasil a partir desta data utilizem o diesel com menor teor de enxofre – S50 (com 50 partes por milhão de enxofre) em 2012, e do S10 (10 ppm) em 2013.

Os caminhões também deverão ser dotados de um dispositivo eletrônico que avisa o usuário quando os limites forem ultrapassados. Atualmente, podem ser encontrados nos postos de abastecimento brasileiros vários tipos de diesel (S-50, S-500 e S-1800).

Segundo Neuto Gonçalves dos Reis, diretor técnico executivo da NTC&Logística, as novas regras trarão muitos benefícios ao meio ambiente, melhorando a qualidade do ar significativamente. “Com a implantação novo sistema, as emissões de material particulado (MP) serão reduzidas em 80% e as de Monóxido de Nitrogênio (NO), em 60%”, informa. Reis destaca que mais de 53% dos caminhões (725 mil veículos) que circulam pelo País são anteriores à legislação ambiental (antes de 1999), sendo que 82,4% deles (597 mil veículos) estão nas mãos de transportadores autônomos. “Um caminhão Euro 0 emite dez vezes mais monóxido de carbono do que um Euro 5; 8,8 vezes mais hidrocarbonetos; 7,2 vezes mais

óxidos de nitrogênio; e vinte vezes mais material particulado”. O especialista acredita que a retirada dos veículos mais antigos (reciclagem da frota) e mais poluentes (antes do Euro 2) seria fundamental para a melhoria da qualidade do ar.

De acordo com a resolução 315 do Conama, de 2002, seria obrigatória até janeiro de 2009 a adoção no Brasil do padrão de emissões de gases do Euro 4 (Proconve 6). Tanto a Petrobras quanto os fabricantes de caminhões e ônibus no Brasil alegaram não ter condições de atender a legislação. A solução do impasse veio com a assinatura de um acordo promovido pelo Ministério Público, sob a supervisão do Conama, com a participação da Anfavea (Associação Nacional de Fabricantes de Veículos Automotores), no qual a Petrobras comprometeu-se a fornecer diesel mais limpo (S-50) para as frotas cativas de diversas capitais brasileiras, a partir de 2009. A Petrobras e a indústria automobilística tam-



bém concordaram com a antecipação da fase P-7 do Proconve (Euro 5) para janeiro de 2012, em uma tentativa de minimizar os efeitos da não implementação da P-6 (Euro 4).

NOVAS TECNOLOGIAS

Duas tecnologias poderão ser adotadas no mercado brasileiro para que os motores estejam dentro dos limites estabelecidos pelo P-7: a de recirculação de gases queimados, conhecida como EGR (Exhaust Gas Recirculation); e a adição de ureia nos gases queimados, a SCR (Selective Catalytic Reduction) – sendo que esta última tem se mostrado a preferida pelos fabricantes por ser mais adequada a longas distâncias. Os caminhões e ônibus que utilizarem EGR precisarão de um aditivo para funcionar: o agente redutor líquido automotivo (Arla 32), uma solução não tóxica de ureia pura e água desmineralizada. O produto será injetado no sistema de escapamento para reduzir quimicamente as emissões de monóxido de nitrogênio (NO). A redução ocorre por meio de uma reação química entre a ureia e o gás do motor decorrente do funcionamento. A MAN Latin America é uma das poucas montadoras que vai oferecer ao mercado brasileiro veículos as duas tecnologias existentes – SCR e EGR – de acordo com a operação a que é destinado o caminhão. “Entendemos que cada tecnologia tem as suas vantagens e estas devem ser avaliadas segundo a aplicação, levando em conta os custos operacionais e a produtividade do veículo. A tecnologia SCR será utilizada nos caminhões extrapesados e

em algumas aplicações de leves. A EGR estará presente nos modelos acima de nove toneladas. A MAN domina as duas tecnologias e podemos oferecer ao cliente as duas”, informa Roberto Pavan, supervisor de Marketing da MAN. Os motores EGR não necessitam da solução de ureia para funcionar, ao contrário dos SCR, que não podem rodar sem o Arla 32. A Mercedes-Benz, a princípio, escolheu a tecnologia SCR para os veículos mais pesados como os caminhões das linhas Actros, Axor, Atego e Accelo. Já os Sprinter, do segmento de comerciais leves, utilizam a tecnologia EGR para tratamento do gás do escapamento, que é denominada pela marca como BlueEfficiency. Segundo Ronaldo Fontolan, da Mercedes, a montadora irá observar a reação do mercado e pode haver mudanças. “A Mercedes domina as duas tecnologias que já são amplamente utilizadas na Europa. No Brasil, o mercado é quem irá decidir o que é melhor e apresenta menores custos operacionais. Se houver demanda por caminhões com tecnologia EGR, não teremos problemas em oferecer o produto para os clientes”, afirma.

Os veículos fabricados de acordo com as regras do P-7 devem ser abastecidos com o diesel de baixo teor de enxofre (S-50 e S-10). A utilização do combustível inadequado – o S-500 e o S-1800 continuarão a ser comercializados nos postos – pode danificar o motor e trazer perda de potência. Além disso, os veículos com SCR necessitam da adição do Arla 32 para rodar. Segundo os fabricantes,

os custos operacionais dos veículos produzidos de acordo com a nova legislação devem ser mais baixos, o que poderia compensar o maior custo dos novos modelos que devem entrar no mercado com um aumento de 15% a 20% em relação aos anteriores.

De acordo com Renato Souza, supervisor de Engenharia da Ford - montadora que escolheu a tecnologia SCR para os veículos fabricados segundo a legislação do Euro 5 - será possível duplicar os intervalos entre as trocas de óleo e aumentar a vida útil dos catalisadores, devido ao uso do diesel mais limpo. A montadora também está preparada para produzir veículos movidos a etanol, que cumprem metas de emissões bem mais rigorosas que o P-7. Atualmente, existem cerca de mil ônibus da marca movidos a etanol circulando pela Europa.

A Scania vai colocar no mercado brasileiro veículos que utilizam exclusivamente a tecnologia SCR. “Na Europa, já trabalhamos com as duas opções (SCR e EGR) desde 2005. No Brasil, optamos pela SCR porque pode haver problemas com a distribuição do diesel mais limpo e o motorista pode ser obrigado a abastecer com um diesel com maior teor de enxofre. Um motor EGR é mais sensível aos níveis de enxofre, já a tecnologia SCR suporta melhor este tipo de eventualidade, que poderá trazer perda de potência para o motor”, explica Marcel Prado, responsável pelo *portfólio* dos produtos Scania no Brasil.

A Volvo também optou pela tecnologia SCR para seus novos modelos. “É uma solução mais robusta, que se adapta melhor às possíveis variações de combustíveis. Existe um plano de distribuição do S-50 para todo o País, mas pode haver problemas para encontrar o produto em determinadas regiões”, acredita Alexandre Parker, responsável pela área de Assuntos Institucionais e Governamentais da Volvo do Brasil. Para atender as novas regras, a Iveco lança no mercado os modelos Ecoline que também conta com tecnologia SCR.

As especificações e ajustes para receber o Arla 32 só valerão para os veículos produzidos a partir de 2012. Os automotores que já estiverem rodando não têm como ser adaptados – o

que deve estimular a renovação da frota atual de caminhões. Os fabricantes podem produzir veículos que seguem os padrões do Euro 3 (P-5) até 31 de dezembro de 2011, podendo faturar estes veículos até março de 2012. Os veículos fabricados de acordo com a legislação anterior poderão ser vendidos nas concessionárias sem limite de prazos. Até o final da década, a frota P-7 representará metade do total de veículos a diesel que estarão circulando no Brasil.

UREIA

Para os modelos de veículos cujos fabricantes optarem pelo sistema SCR, o uso do Arla 32 será necessário a partir de janeiro de 2012. O Arla 32 é um reagente usado juntamente para reduzir quimicamente as emissões de óxidos de nitrogênio presentes nos gases de escape dos veículos a diesel. O produto é uma solução a 32,5% de ureia de alta pureza em água desmineralizada, que é classificado como de risco mínimo no transporte de fluidos. Não é um combustível, nem um aditivo de combustível, mas precisa ser utilizado em um tanque específico nos veículos diesel SCR. O consumo médio de Arla 32 é de 3% a 5% do consumo de diesel, o que significa, por exemplo, que serão utilizados entre três e cinco litros da solução de ureia para cada 100 litros de diesel. A Petrobras já colocou no mercado o produto que recebeu o nome de Flua, mas outras empresas também devem fornecer o Arla para os consumidores brasileiros. “O produto tem validade de seis meses e precisa ser transportado em caminhões dedicados a esta função.

O tanque não pode ser de aço-carbono para não alterar a qualidade da substância”, explica Alex Messias, gerente de Marketing da Petrobras Distribuidora.

O mercado ainda tem uma série de dúvidas quanto ao uso do Arla 32 e suas implicações. Uma delas é relativa ao preço do produto que ainda está indefinido. Outra questão é se haverá Arla 32 suficiente no mercado para atender os veículos que utilizarem a tecnologia SCR. “A Petrobras poderá importar o produto já pronto ou as pelotas de ureia para produzir

a solução aqui no Brasil. Já existe uma parceria com a Yara (uma das maiores produtoras de ureia do mundo) para que não falte Flua no mercado”, informa Messias. O Arla 32 também poderá ser encontrado nas concessionárias das principais montadoras do País, pelo menos em um primeiro momento. Em dois anos, o produto deverá ser oferecido a granel nos pontos de distribuição. “O mercado brasileiro deverá seguir os mesmos padrões do mercado europeu, sendo fortemente calçado em embalagens nos primeiros anos e com mudanças para granel posteriormente”, acredita Messias.

A Petrobras Distribuidora investirá em plantas de envase e diluição para atender a demanda do mercado brasileiro; e no desenvolvimento de distribuição a granel. “Ainda não somos capazes de dizer quais serão os custos de distribuição e as margens a serem adotadas. O objetivo é que tenhamos postos em todos os estados da federação e que todos os nossos clientes consumidores sejam atendidos”, conclui Messias.

DIESEL COM MENOS ENXOFRE

Tanto os veículos que utilizam a tecnologia SCR quanto os que tiverem a EGR precisam ser abastecidos com o diesel de baixo teor de enxofre, o S-50 (50 ppm) ou o S-10 (10 ppm). O uso de combustíveis com maiores níveis de enxofre podem trazer problemas ao motor, como perda de potência ou mesmo pane.

O diesel ‘limpo’ possui propriedades que conferem benefícios à combustão do motor e na partida a frio – fração de destilação mais nobre. O diesel com menos enxofre exige alguns cuidados como manter os tanques sempre limpos, já que o combustível possui um comportamento ligeiramente mais solvente de sujeiras do que o diesel S-500, ou seja, é como se ele fosse mais próximo de um querosene, que é mais capaz de limpar uma superfície do que o óleo diesel tradicional.

Os postos e distribuidores têm necessidade de segregar tanques, filtros, bombas e tubulações para evitar contaminação do diesel de baixo teor de enxofre. O produto da Petrobras possui um nível mais baixo que o exigido pelo

P-7, com cerca de 35 ppm. “Já prevendo possíveis contaminações no processo de distribuição, o diesel tem menos enxofre do que o determinado pela nova legislação ambiental”, explica Messias. Em 2011, foi realizada mais uma etapa da implantação do diesel S-50. A partir de janeiro deste ano, 36 municípios em São Paulo e 19 municípios no Rio de Janeiro passaram a consumir diesel S-50 nas frotas de ônibus.

A Petrobras Distribuidora oferece ao mercado o novo diesel Podium S-50, que atende às exigências do Euro 5 (P-7). “Além dos benefícios ao meio ambiente e ao desempenho do veículo, o diesel Podium é dotado de aditivos de última geração, desenvolvidos exclusivamente para esse produto, que contribuem para a conservação do motor, aumentando sua durabilidade”, afirma Messias.

O diesel com menor teor de enxofre também está cercado de incertezas, principalmente quanto ao preço que ainda não foi divulgado. A preocupação com disponibilidade do produto também é constante entre as empresas transportadoras e os próprios fabricantes de veículos a diesel. “A Petrobras está preparada para a demanda, importando o produto, se necessário. A empresa tem feito investimentos fortes nesse sentido. É possível também que a ANP (Agência Nacional do Petróleo) publique uma resolução que exija autorização para uso do S-50, limitando assim o seu consumo”, diz Messias. A utilização de um diesel mais limpo em um motor antigo não compromete sua performance e até melhora o desempenho do veículo.

Segundo Messias, a demanda por diesel foi de dois bilhões de litros em 2010 e deve dobrar em 2012. Atualmente, 700 postos de combustíveis já vendem o diesel limpo e, no ano que vem, devem ser 2,5 mil. “A distância entre os postos que disponibilizam o S-50 não deve ultrapassar 100 quilômetros. Outras distribuidoras também deverão oferecer o produto”, diz. De acordo com a Petrobras, 87% da demanda de S-50 em 2012 será suprida a partir de pólos que já ofertam S-50 atualmente. O S-50 já está sendo comercializado em onze pólos de suprimento da empresa. •

RenovAR é o melhor caminho para reduzir acidentes e emissões

A frota brasileira de caminhões pede socorro e uma das soluções pode ser a implantação do RenovAR - Plano Nacional de Renovação de Frota de Caminhões

Por Karen Feldman Cohen

A situação da frota brasileira de caminhões é preocupante e vem mobilizando diversas entidades do setor de transporte em busca de soluções ou, pelo menos, melhorias. Segundo dados da Agência Nacional de Transporte Terrestre (ANTT), a idade média da frota de caminhões que circula no Brasil é de 16,4 anos. Entre os autônomos, esse número sobe para 21,7 anos.

Esses caminhões possuem tecnologias obsoletas, apresentam defeitos mecânicos proporcionalmente à sua idade, necessitam de maior manutenção, consomem mais combustível e insumos, além de apresentarem problemas que afetam a segurança, provocando acidentes.

Diante deste cenário, a CNT apresentou ao governo, em 2009, o Plano Nacional de Renovação de Frota de Caminhões – RenovAR, com o objetivo de viabilizar um sistema eficiente de reciclagem da frota antiga, e também de facilitar, por meio de incentivos fiscais, a aquisição de modelos mais novos. Porém, para que a idade da frota efetiva comece a cair, é necessário realizar a retirada anual de 50 mil caminhões com mais de 30 anos. “Enquanto não houver um programa que retire os veículos antigos de circulação, vamos continuar tendo vários problemas. Um deles é a grande quantidade de emissão de poluentes”, destaca o diretor-executivo da CNT, Bruno Batista. De acordo com o executivo, um veículo antigo, polui o mesmo que dez veículos novos.

A NTC&Logística vem trabalhando junto com a CNT para tornar real e efetiva a renovação

da frota brasileira de caminhões. Segundo Flávio Benatti, presidente da entidade, só será possível implementar um programa de grande abrangência se houver comprometimento de todos os setores envolvidos e apoio sólido do poder público.

Em 2011, outras instituições se uniram à causa do setor de transporte e manifesta-ram apoio à renovação da frota de caminhões. Uma delas é a Associação Brasileira dos Municípios Portuários (ABMP), que incluiu o tema na agenda do 18º Congresso Nacional de Municípios Portuários, realizado em Itajaí. Segundo João Paulo Papa, prefeito de Santos e presidente da ABMP, a circulação dos caminhões velhos na região do Porto de Santos gera muitos riscos não só para o motorista, mas também para toda a população. Um programa de reciclagem de veículos e renovação de frota gera retorno financeiro



a toda cadeia de transporte e propicia o reaproveitamento de autopeças, contribuindo para tornar o mercado mais competitivo e menos clandestino.

Os modelos adotados em outros países deixam ao Brasil uma boa referência e apontam as vantagens e os benefícios de passar por esse processo.

CASES

Argentina

A Argentina foi uma das primeiras a aderir à reciclagem de veículos. Em 1995, o setor privado, a partir do incentivo da CesviMap e do Centro de Reciclagem de Veículos (CesviAuto), deu início a esse processo.

A partir do diálogo entre governo, sociedade e instituições especializadas, foi promulgada, em 2003, a Lei das Autopeças, com o intuito de gerir as vendas de peças usadas com o certificado de garantia. Desde então, o número de roubos no país caiu 17%.

O CesviAuto foi o primeiro centro de reciclagem instalado na Argentina, e atende à demanda de empresas parceiras e seguradoras. Como produto final, o centro comercializa autopeças com garantia e sucatas. O Cesvi argentino recicla 2,3 mil veículos ao ano e possui um faturamento anual de U\$ 2,3 milhões.

O governo coordena o setor por meio da Direção Nacional de Fiscalizadores. A instituição possui um acordo com as empresas parceiras e seguradoras para a divisão dos ganhos. O contrato estabelece que 40% do lucro obtido com a venda das peças retorne ao parceiro.

Espanha

Na Espanha, a reciclagem de veículos foi regulamentada em 2000, com a publicação de uma norma do Parlamento Europeu e do Conselho da União Europeia que definia medidas de encaminhamento dos veículos em fim de vida (VfV). As leis para o funcionamento das unidades de reaproveitamento das peças foram publicadas em 2002, acompanhadas pela formatação do Plano Nacional de Veículos ao Final da Vida Útil.

Com a filosofia “Tratar para reaproveitar”, o *Centro de Experimentación y Seguridad Vial*, da seguradora Mapfre (CesviMap), abriu um Centro Autorizado de Tratamento (CAT). Os espaços, licenciados pelo governo, são responsáveis por todas as fases de tratamento de veículos para posterior utilização.

O sistema consiste no recolhimento de carros abandonados e inutilizados, seja por motivos mecânicos, seja em decorrência de acidentes. A primeira ação foi zerar o número de veículos abandonados das ruas, cuja lataria era degradada pelo tempo e os fluidos, tóxicos, espalhados pela chuva.

Em consequência da lei que instituiu a reciclagem veicular, o número de desmanches ilegais, que antes somavam mais de três mil unidades clandestinas, caiu para 955.

Segundo a lei, o proprietário deve encaminhar o VfV ao centro de tratamento, onde obtém um certificado de despoluição que permite a retirada do automóvel do registro oficial. Devidamente tratado, o veículo passa da categoria de “resíduo urbano perigoso” para resíduo inerte.

O trabalho do CAT, mantido pelo CesviMap, vai desde a recepção dos carros classificados pelas companhias de seguros como casos de perda total, após acidentes, até a desmontagem, venda de peças e envio dos resíduos para reciclagem e destinação adequada. Depois de retirados todos os itens aproveitáveis, o centro emite o certificado de despoluição do veículo.

México

O programa de renovação de frota do México é o mais parecido com o proposto pela CNT para ser implementado no Brasil. Fruto do diálogo entre o governo do país e produtores de veículos, o *Programa de Chatarrización* (sucateamento), como é chamado, tem como objetivo elaborar um sistema para incentivar a compra de novos modelos, priorizando a retirada de veículos obsoletos de circulação. O projeto, lançado em outubro de 2003, ficou sob responsabilidade da Secretaria da Fazenda e Crédito Público.

A necessidade de tornar o sistema de transporte do país mais eficiente e competitivo também teve destaque, em virtude do aumento do consumo interno e das exportações para os Estados Unidos, associado a um elevado número de veículos com idade média superior a 25 anos. Entre 1996 e 2008, a participação do transporte rodoviário nas exportações para os Estados Unidos cresceu a uma taxa de 9% ao ano. Neste período, o modal foi responsável por 72% das cargas exportadas. Nas importações, a taxa de crescimento foi de 6%, sendo o modal responsável pelo transporte de 79% dessas mercadorias.

No México, o usuário entrega o veículo antigo e realiza a compra de um modelo novo ou seminovo (até seis anos de uso) com desconto. Atualmente, esse programa prevê a concessão de crédito correspondente a até 15% do valor do veículo novo. Posteriormente, o montante é revertido em descontos tributários para a montadora.

De acordo com Neuto Gonçalves, diretor técnico da NTC&Logística, uma política de incentivo para renovação da frota só será eficiente se o governo se comprometer a contribuir com grande aporte financeiro. “Pagar um valor de mercado pelo veículo antigo incentiva o transportador, seja ele autônomo ou empresarial, a deixar de usar o velho para investir em um novo modelo”, afirma. O sucateamento é todo feito pela iniciativa privada, regulamentado por leis ambientais e comerciais estabelecidas pelo Estado. O processo é gerido por uma concessionária, que recebe a solicitação do interessado e aciona um dos nove centros de reciclagem distribuídos pelo país. Na ponta da cadeia estão as montadoras de veículos. O governo trata da isenção fiscal e das documentações.

Entre os caminhões que circulam no México, 125 mil são veículos com idade média de 19 anos. Desde 2004, quando o programa de sucateamento teve início, mais de 13 mil veículos de carga e de passageiros, entre caminhões e ônibus, foram retirados de circulação.

De acordo com dados da Secretaria de Comunicações e Transportes mexicana, a retirada desses veículos de circulação resultará na redução de 1,1 milhão de toneladas de emissão de gás carbônico por cada ano de vigência do programa. Cerca de 3,2% da frota de veículos de carga e ônibus já foi sucateada.

PROCONVE 7

Outro fator que pode contribuir para a redução de emissões é a entrada do PROCONVE-7/ Euro V, em janeiro de 2012. Atualmente, o Brasil utiliza o padrão Euro III, que na Europa foi abandonado em 2005. Com o novo sistema, a emissão de material particulado será reduzida em 80% e a de Monóxido de Nitrogênio, o NO, em 60%. Mas para se chegar a esses níveis de redução serão necessárias algumas mudanças.

A primeira delas é a qualidade do diesel - o Brasil comercializa o diesel S500 e S1800, combustíveis com alto teor de enxofre - 500 e 1800 partes por milhão (PPM), respectivamente. Para que o Euro V funcione, o diesel terá que ser S50, ou seja, apenas 50 PPM de enxofre. A segunda questão é a utilização do ARLA 32, também conhecido como ureia, que, ao reagir com o NO, liberará no escapamento apenas nitrogênio puro e vapor de água.

“A entrada do Euro V vai tirar o setor da zona de conforto, o que é bom. Mas precisamos cobrar do governo uma resposta em relação à frota antiga. Temos uma taxa de crescimento do mercado de cerca de 10% ao ano, o que representa mais ou menos 160 mil novos veículos. Mas isso não quer dizer que os veículos antigos saiam de circulação”, alerta Benatti.

Os veículos Euro V, porém, deverão apresentar reajuste de preços de 8% a 20%, segundo as montadoras instaladas no país. Além disso, o diesel S50 também deve ter um valor mais alto que o convencional e o ARLA32 chegará ao mercado a 50% do preço do diesel.

“Com a diminuição dessas emissões, o índice de poluição será reduzido consideravelmente. Ainda não é a solução para todos os problemas, mas já é um começo”, afirma Gonçalves. Para ele, o ideal seria conciliar a entrada dessa nova norma com a implementação do RenovAR.

SUSTENTABILIDADE

VANTAGENS DO RENOVAR

Sociais

- Redução de acidentes
- Redução de congestionamentos
- Melhor qualidade do ar
- Melhora da mobilidade urbana
- Melhor qualidade de vida para a população
- Melhor condição de empregabilidade para o caminhoneiro autônomo

Econômicas

- Aquecimento do mercado
- Fortalecimento da indústria
- Diminuição dos gastos com saúde pública
- Diminuição dos gastos com acidentes de trânsito
- Redução de custos operacionais (combustível e manutenção)
- Melhor gestão da frota e de seus insumos
- Aumento na qualidade do serviço de transporte
- Dinamização da logística nacional

Ambientais

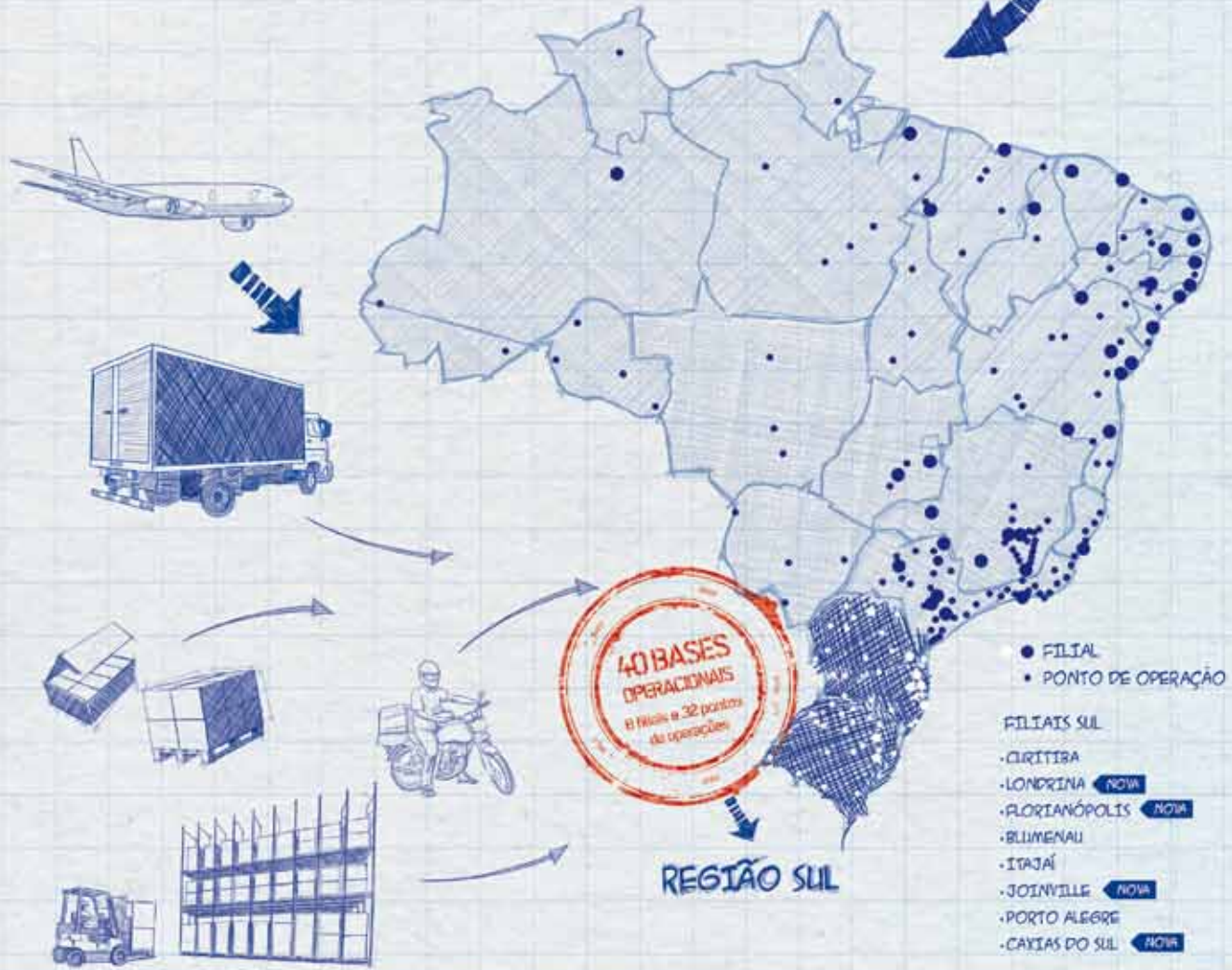
- Redução drástica das emissões veiculares
- Reciclagem de veículos antigos
- Tratamento adequado dos resíduos
- Redução da emissão de CO2 em toda a cadeia de produção (emissões advindas das siderúrgicas)
- Possibilidade de projetos de crédito ambiental
- Redução do consumo de combustíveis
- Diminuição de congestionamentos
- Produção sustentável
- Fortalecimento da Política Ambiental

Fonte: CNT

LOGÍSTICA TAMBÉM PARA O SUL.

O Rapidão Cometa está expandindo suas operações no Sul. São 40 bases operacionais na região para resolver ainda mais rápido os problemas de logística e transporte da sua empresa, de norte a sul do País.

COM O
RAPIDÃO
É POSSÍVEL



Agora você pode contar ainda mais com o Rapidão Cometa. São 40 bases operacionais, sendo 4 novas filiais e 32 novos pontos de operação na Região Sul, além da ampliação das 4 filiais já existentes. Um investimento que vai incrementar o atendimento e resolver todos os problemas de logística da sua empresa ainda mais rápido e de uma forma inteligente, de norte a sul do país. É muito mais sinergia, sem a necessidade de contratar outros operadores. O Rapidão possui 69 anos de experiência, com 45 filiais e 202 pontos de operação no Brasil. É mais agilidade e qualidade para o seu negócio.

Rapidão Cometa
Logística Inteligente

CAPITAIS E REGIÕES METROPOLITANAS

4002 5050

DEMAIS LOCALIDADES

0800 282 2282

www.rapidaocometa.com.br

FENATRAN

Novidades

Destaques

Nova legislação ambiental marca 18ª Fenatran

A chegada do Euro cinco (P-7) deu o tom dos lançamentos apresentados durante o evento, em que várias empresas anunciaram novos investimentos no mercado brasileiro

Por Márcia Pinna

Fotos: Reed Exhibitions Alcantara Machado

Os lançamentos das principais empresas do setor de transporte do País na 18ª edição da Fenatran (Salão Internacional do Transporte) foram pautados pela nova legislação ambiental de emissões para veículos a diesel, que entra em vigor a partir de janeiro de 2012, o Proconve P-7, que equivale ao Euro 5 já implementado na Europa.

As montadoras aproveitaram o evento para apresentar seus novos modelos desenvolvidos de acordo com as regras do Euro 5. A Fenatran também foi uma oportunidade para conhecer as maiores novidades em motores, implementos, peças e acessórios, pneus e tecnologia. Muitas empresas anunciaram ainda os seus investimentos previstos para mercado brasileiro nos próximos anos.

As preocupações ambientais deram o tom do salão nos diversos segmentos, principalmente entre as montadoras.

MONTADORAS

Scania

O lançamento da Scania é o modelo P270, o único caminhão movido 100% a etanol no mercado nacional. O novo modelo proporciona uma redução de até 90% na emissão de CO₂ (dióxido de carbono), atendendo as necessidades do Euro 5, dispensando o uso do Arla 32. Outra novidade é a linha de motores com oito cilindros - V8, que chega com a plataforma para atender as normas não somente do Euro 5, mas já do Euro 6, que entrará em vigor no mercado europeu em 2013. "O V8 chega para dominar o mercado em termos de alta potência, respondendo por mais da metade do volume

total de vendas na faixa dos 600 cavalos", explica Roberto Leoncini, diretor-geral da Scania do Brasil.

Para facilitar a troca de marchas e corrigir eventuais desvios de condução, a Scania mostra ainda o Opticruise, a terceira geração de caixa de câmbio automatizada, uma versão com software ainda mais inteligente e reduzindo número de componentes.

A empresa também anunciou a nova plataforma mundial dos motores, que para a linha 2012 possui uma gama completa de motores de 9 e 13 litros, substituindo os atuais 9,11 e 12 litros.

Iveco

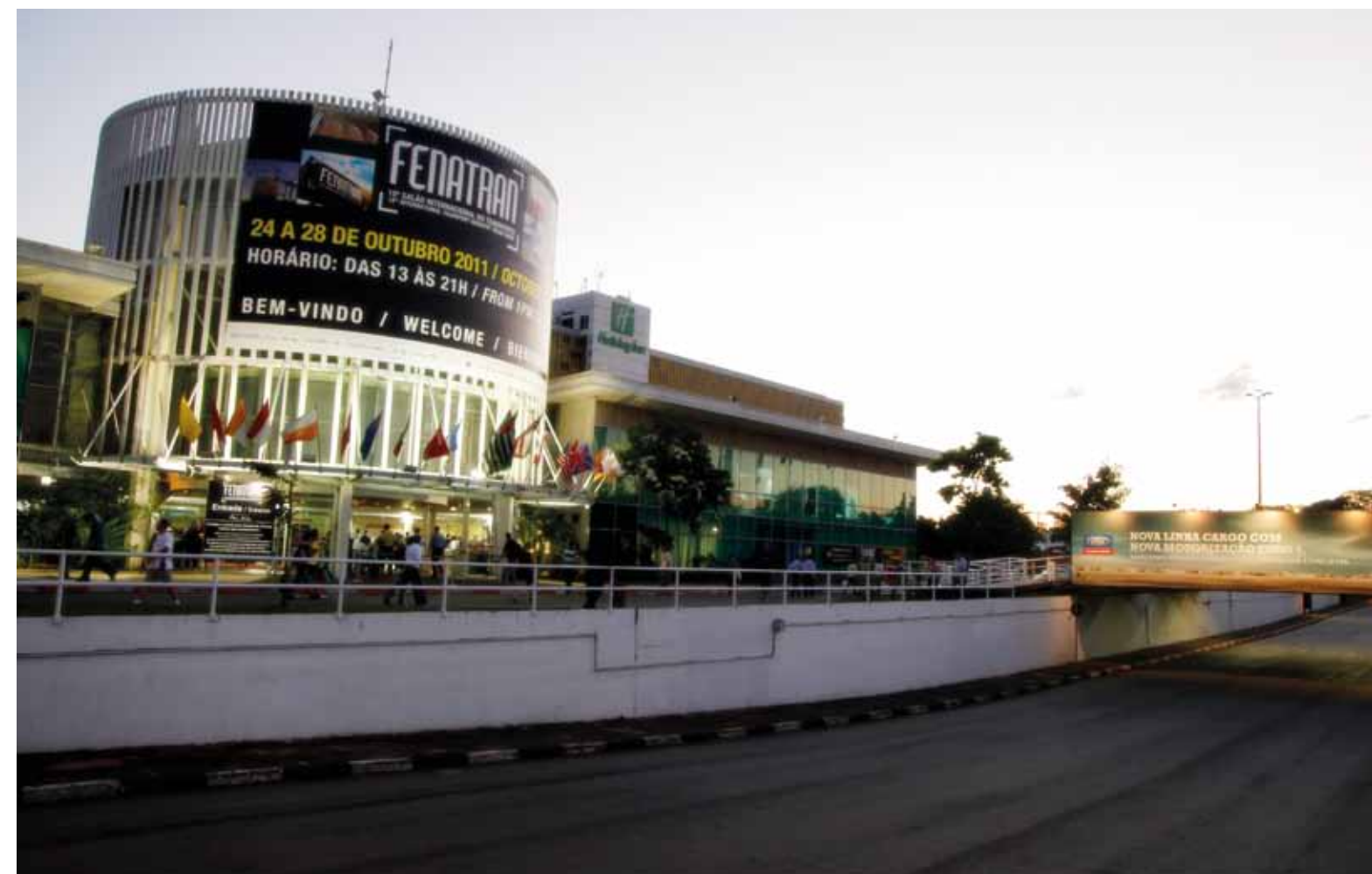
A Iveco apresentou a linha Ecoline 2012, com motores mais potentes e menos poluentes, já atendendo as normas do Euro 5. Apesar do aumento de preço inicial dos equipamentos, as perspectivas de crescimento da empresa continuam altas. "Neste ano, teremos vendidos mais de 20 mil caminhões no Brasil e em dezembro abriremos nossa 100ª concessionária aqui no país. Entendemos que os preços subiram com o novo motor, mas a história mostra que a tendência é que se encontre um novo patamar", destacou o diretor de desenvolvimento da montadora, Renato Mastrobuono. O executivo explicou que a Iveco está apostando em um reposiciona-

mento, no qual a competitividade entre as fabricantes, as necessidades do mercado e os preços nas indústrias vão se equilibrar e o novo motor deve ter menos impacto no preço do produto final.

A Ecoline conta com caminhões que economizam até 9% de combustível e apresentam melhorias técnicas e estéticas diversas. Os modelos são Stralis, Daily, Vertis, Tector, Trakker e Glider.

Volvo

A Volvo do Brasil também trouxe à 18ª Fenatran seus lançamentos para o ano de 2012, adequados às novas demandas sustentáveis e tendências econômicas e tecnológicas. Para a linha F, a novidade é o lança-



mento caminhão pesado FH 540cv. Já para a linha VM de pesados e semipesados foram apresentados veículos aperfeiçoados interna e externamente, e com novas potências (220cv, 270cv e 330cv).

Todos os novos modelos vêm equipados com a tecnologia SCR, que permite atender as demandas legais do Euro 5. Além disso, a montadora anunciou uma nova tecnologia em telemetria, o Dynafleet, que possibilita verificar remotamente os dados operacionais do veículo e do computador de bordo, além do posicionamento e rotas dos caminhões, o que ajuda no gerenciamento da frota. A caixa de câmbio eletrônica I-Shift é outro destaque da companhia, com sua nova configuração, adequada ao aumento de torque da atual oferta de motores da marca e com novos softwares que se interconectam de uma forma melhor com a parte eletrônica do caminhão.

MAN

O presidente da MAN Latin America, Roberto Cortes, apresentou durante o evento o protótipo do Volkswagen Constellation, primeiro caminhão híbrido (diesel-etanol) do Brasil, que utiliza o mesmo conceito de recuperação da energia cinética (KERS), usado nos carros de Fórmula 1. Outra novidade da montadora é a nova linha Advantech, que será comercializada a partir de 2012, totalmente reformulada e com tecnologia Euro 5. “Os novos elementos eletrônicos garantem aumento da vida da embreagem, redução do consumo de combustível e segurança na condução do veículo”, disse Cortes. O executivo também anunciou que está em fase de testes o Ultra Clean Diesel, biodiesel de segunda geração que está sendo produzido com exclusividade para a montadora. Outra inovação apresentada pela MAN é o cavalo mecânico MAN TGS 33.440 6X4 movido a mistura diesel e etanol



na proporção de 55%. Seguindo sua estratégia de oferecer produtos flexíveis sob o conceito dual fuel, o caminhão é o primeiro da MAN a dispor da tecnologia para receber esse tipo de biocombustível.

Mercedes-Benz

A Mercedes-Benz revelou que para renovar toda a sua linha de veículos de uma só vez foram investidos R\$ 1,5 bilhão e foram contratados mais mil colaboradores para suas plantas em São José dos Campos (SP) e Juiz de Fora (MG), totalizando assim treze mil funcionários. A partir de janeiro do ano que vem, os consumidores finais já poderão comprar os doze novos modelos da marca. De acordo com Jurgen Ziegler, presidente da companhia no Brasil, 450 empregados estão em treinamento nas próprias unidades e na Alemanha para dar andamento ao projeto. “Todos os veículos seguirão as normas do Proconve P-7, com drástica redução na emissão de poluentes e consumo de combustível até 6% menor devido à tecnologia verde Bluetec5”, destacou ele. Entre as renovações da frota estão as linhas Accelo, Atego, Axor e Actros, além do inédito Atron. O destaque é o novo “Mercedinho”, com os modelos Accelo 815 e Accelo 1016.

Ford

A Ford Caminhões anunciou que irá investir R\$ 455 milhões de 2011 a 2015 em suas operações de veículos comerciais no País. A Ford também confirmou a intenção de entrar no segmento de extrapesados, mas ainda não divulgou detalhes do novo produto, nem a data de lançamento.

O novo caminhão Ford será um projeto global, que irá complementar a nova geração da Linha Ford Cargo que chegou ao mercado no início deste ano. “Temos um programa contínuo de investimentos nas operações de veículos comerciais. Considerando o aporte até 2015 teremos aplicados aproximadamente R\$ 1 bilhão em menos de uma década. Isso nos coloca como uma forte marca no setor de caminhões no Brasil”, afirma Marcos de Oliveira, presidente da Ford Brasil e Mercosul.



O Novo Cargo lançado recentemente no mercado foi desenvolvido para receber a tecnologia Euro 5. Os novos motores de baixa emissão introduzidos pela Ford adotam a tecnologia SCR, que geram mais potência e economia de combustível.

MOTORES

MWM

A MWM International trouxe à 18ª Fenatran sua linha completa de motores diesel Euro 5 e a tecnologia Euro 6, incluindo o novo MaxxForce 13H, Big Bore, e o MaxxForce 3.2H.

Os propulsores Euro 6 possuem um sistema de combustão com tecnologia que o torna mais limpo, permitindo que os catalisadores atinjam o nível de emissão exigido. Comparado ao Euro 5, o propulsor Euro 6 reduz em cinco vezes a emissão de NO e em duas vezes a de material particulado. No Brasil, a previsão é que o Proconve P-8, equivalente ao Euro 6, entre em atividade em 2016. Foram expostos ainda os propulsores MaxxForce 3.2H, MaxxForce

4.8H, MaxxForce 7.2H, MaxxForce 10H e MaxxForce 13H, para atender a nova legislação de emissões Euro 5.

Cummins

Na última Fenatran, a Cummins mostrou que está bem preparada para a chegada do Euro 5, apresentando motores e produtos desenvolvidos de acordo com as novas exigências.

Para atender as novas normas de emissões, a Cummins colocou no mercado sete motores eletrônicos, se do quatro novidades para o mercado brasileiro e três versões incrementadas. Os motores ISB 4, ISB 6 e o novo ISL terão inovações tecnológicas. O Cummins ISB 4, que é aplicado em ônibus e caminhão, recebeu maior cilindrada – de 3,9 para 4,5 litros (15% a mais) – e sua potência passou de 172

para 210 cavalos (22% a mais). O motor ISB 6 de 6,7 litros (ante os 5,9 litros de 274 cavalos de seu antecessor) desenvolve agora 304 cavalos.

O ISC 8.3 de 324 cavalos evoluiu para o ISL de 8,9 litros, capaz de desenvolver até 405 cavalos de potência.

Uma versão do ISL a gás também será oferecida pela empresa, com importação dos Estados Unidos.

Os novos motores ISF 2.8 High Speed Diesel e ISF 3.8, de 4 cilindros, foram projetados para atender picapes, comerciais leves, caminhões e ônibus (até 9 toneladas). A unidade Filtration da Cummins foi responsável pelo desenvolvimento do Direct Flow, um filtro de ar mais compacto e fabricado com materiais plásticos. O Arla-32, que será injetado no catalisador para reduzir as taxas de emissão de NOx, também será fabricado e distribuído pela Filtration, com o nome de Fleetguard Arla 32. A Cummins Turbo Technologies (CTT) traz os turbos de Geometria Variável (VGT) e Duplo Estágio, que poderão ser utilizados por qualquer fabricante.

FPT

Para estar de acordo com a nova legislação, a FPT Industrial utilizará a tecnologia SCR para as linhas Cursor e NEF e a tecnologia de EGR

na linha F1. A FPT trouxe para o estande da Iveco na Fenatran alguns exemplos em motorização diesel e em soluções que atendem à norma P-7.

O novo propulsor leve F1C Duplo Estágio, de quatro cilindros e 3,0 L, incorpora a tecnologia EGR combinada com o DOC, que é um catalisador de oxidação de diesel, e com o DPF, um filtro de partículas de diesel. Esse sistema não só serviu para redução de emissões, mas também contribuiu, por exemplo, para diminuição no consumo de combustível e aumento na potência. Dependendo da aplicação, como no caso do Iveco Daily, a economia de combustível chega a 8%, com um aumento de potência de 155cv para 167cv. No Cursor 13, de seis cilindros e 12,9L, assim como nos demais motores pesados e médios da FPT Industrial, foi adotada a tecnologia SCR, o que também permitiu ganhos substanciais em termos de economia de combustível, como na aplicação no Iveco Stralis, que chegou a 7,5%.

Os ganhos de potência em toda a linha de propulsores ficaram entre 15% e 20%. O Cursor 13, inclusive, ganhou uma nova versão mais potente com 560cv, equipada com turbo compressor de geometria variável, que veio se juntar às outras versões de 400cv, 440cv e 480cv.

IMPLEMENTOS

Boreal

A nova legislação ambiental deve trazer impactos, ainda que indiretos, no setor de implementos, mas os fabricantes aguardam as mudanças no mercado de caminhões para avaliar a situação. As empresas continuam a apostar na versatilidade e na customização dos produtos, de acordo com as necessidades dos clientes. “As mudanças para os implementos rodoviários serão pequenas e não muito impactantes. É claro que teremos que ajustar e adaptar alguns modelos e tamanhos, mas todo este trabalho só poderá ser feito a partir da entrada dos novos modelos de caminhões”, diz Rafael Campos, presidente da Anfir e diretor comercial da Boreal. A Boreal apresentou o reboque frigorificado ecológico, fabricado com matéria-prima que não traz impactos negativos ao meio ambiente. “O produto é reaproveitável e rastreável, portanto, não será despejado no meio ambiente após sua utilização. Devido a um acordo com nosso fornecedor, a matéria-prima é poliuretano que não agride a camada de ozônio”, explica Campos. Para conquistar um novo nicho do mercado, a Boreal apresenta também a linha Sider, com um novo semirreboque. “Em 2012, colocaremos no mercado carrocerias da mesma linha. O primeiro passo é o semirreboque Sider”, informa Campos. A Pastre apresenta uma versão de semirreboque carrega-tudo com peso removível.





Randon

A Randon anunciou seus lançamentos de 2012 e expectativas de faturamento e investimentos para o final de 2011. A empresa espera fechar o ano com faturamento de R\$ 5,9 bilhões e pretende continuar a investir em inovação, destinando R\$ 270 milhões de sua receita a investimentos em crescimento. Para a Linha R, a empresa traz seus novos agregados tecnológicos das linhas graneleira, sider, frigorífico, base de contêiner, furgão, basculante e tanque multisetas, que vão proporcionar maior produtividade e eficiência aos produtos.

Já na Linha Leve, a companhia lança a Carroceria Carga Seca e a Carroceria Furgão Carga Geral de Alumínio, além do Semirreboque Carrega-tudo Multiuso. Lança, ainda, o novo Caminhão RK 430M com caçamba Heavy Duty, projetado para aplicações severas, especialmente para material siderúrgico, que pode chegar a temperaturas de até 300°C. Para pós-vendas, apresenta linha de reposição e serviços que conta com mais de 15 mil itens e está disponível em toda a rede de distribuidores. Dispõe, ainda, de facilidade

des para a aquisição de produtos, através da presença do Consórcio Nacional Randon e do Banco Randon.

Guerra

A Guerra veio à Fenatran trazendo inovações em produtos e soluções em logística. Entre os implementos que a empresa vai apresentar esta última geração do semirreboque graneleiro com três eixos distanciados (1+1+1). O equipamento, que é sucesso no mercado nacional em 2011 por minimizar os efeitos trazidos pela resolução 210 do Contran, oferece novos ganhos em logística com a redução na tara em 140 kg em relação à geração anterior, mesmo com o acréscimo dos protetores laterais. Os ganhos foram obtidos graças a processos de safe lifting. O produto possibilita que o PBTC (Peso Bruto Total Combinado), assim como a carga líquida, seja maior quando comparado ao semirreboque com três eixos não distanciados. Isso reduz os custos no transporte e garante maior rentabilidade. O PBTC pode chegar a 53 toneladas. A Resolução 210/O6 do Contran determina a exigência de uso de cavalo

6x4 (com tração em dois eixos) para puxar bitrem (equipamento com 57 toneladas de PBTC). Outros lançamentos da Guerra estão ligados aos setores de transporte de combustíveis, construção civil e cargas especiais. Nos acessórios, que passam por remodelação, o destaque é a nova sinaleira e para mudanças em design nos protetores laterais multiusos com tecnologia patenteada pela empresa. Também apresentou sua segunda geração de carenagem traseira, acessório lançado pela Guerra no mercado brasileiro na última Fenatran.

RodoLinea

A RodoLinea, marca paranaense de implementos do Grupo Hübner, colocou em exposição onze implementos, sendo que três deles já foram lançados este ano, o semirreboque graneleiro, o semirreboque basculante e o Rodo Sider, os três surgem com várias novidades. A nova linha da marca possui inovações em design, caixas de carga, entre outras novidades para trazer mais benefícios específicos para diferentes segmentos.

O Grupo também apresentou ao mercado três novas parcerias internacionais. Juntam-se à operação da RodoLinea, a empresa italiana Menci e a belga Faymonville. A parceria com a Menci resultou no desenvolvimento de um semirreboque basculante de alumínio, que será capaz de transportar volumes de até 57m³, com cargas que vão de grãos a resíduos. Já para a parceria com a Faymonville, a RodoLinea planeja a construção de uma nova fábrica no Brasil para a produção de uma linha de implementos para o segmento de transporte de cargas de grande porte.

A *joint venture* com a empresa alemã Febi vai aumentar o portfólio de produtos da marca que recentemente lançou 120 novos produtos para o mercado de reposição para começar a atuar na reposição para veículos médios, além de buscar uma participação maior no segmento de pesados.

Noma

A Noma apresentou a linha Fênix, um projeto que agrega novos conceitos de sustentabilidade, praticidade e durabilidade aos implementos mais leves e robustos do País. Um dos principais diferenciais da Fênix é a tampa EcoTech. São placas com duas camadas de alumínio e uma de polímero, desenvolvidas para substituir o compensado naval. A nova tampa é mais leve, mais durável, por resistir à corrosão, além do prático manuseio. A sustentabilidade também está presente na pintura da estrutura metálica da tampa realizada por um processo de pintura E-Coat, um sistema moderno de aplicação de tinta em um circuito fechado que permite alcançar índices de desperdício próximos a zero.

As lanternas com LED, de maior durabilidade, implantadas com pioneirismo pela Noma, desde 2007, é outra iniciativa em prol de produtos com conceitos “verdes”.



FENATRAN

PNEUS

Bridgestone

A Bridgestone apresentou o protótipo do RFID Gate, que chega para complementar a era de pneus eletrônicos iniciada em fevereiro pela companhia, quando a Bridgestone Bandag passou a utilizar a Radio Frequency IDentification (identificação por rádio-frequência para captura de dados).

Segundo o diretor geral comercial, Eduardo Caçador, o RFID Gate vai ajudar na manutenção preventiva e também no controle patrimonial das frotas.

A solução está sendo desenvolvida há três anos e a previsão é que chegue ao mercado no primeiro trimestre de 2012.

No segmento de pneumáticos, a empresa lançou os modelos M814, para o segmento de veículos leves que operam em curtas e médias distâncias; utilizado para atender o segmento de caminhões no uso misto, ou seja, usado em eixos direcionais, de tração moderada e de reboque. Já o último, o L320, é um pneu de alta tecnologia que mantém inalterada a performance do produto, para o setor de cana-de-açúcar.

Michelin

A Michelin trouxe para 18ª Fenatran a nova linha X-Works, primeira linha de pneus sem câmara de ar na dimensão 12 R22.5, que serão produzidos e comercializados no Brasil.

A linha é voltada para aplicações em estradas mistas de asfalto, terra, pedra e usinas de cana-de-açúcar.

De acordo com o diretor de marketing e vendas da marca na América do Sul, Feliciano Almeida, os novos modelos gerarão um rendimento quilométrico de até 15% a mais na primeira vida do pneu e resultará na redução de custos do transporte graças ao alto nível de recapabilidade do material. "Para isso, a Michelin investe em torno de US\$ 600 milhões em pesquisas e desenvolvimento de novos projetos e ven-

das e recapagem," explica. O presidente da Michelin, Jean-Philippe Ollier, destacou os investimentos da marca para a produção de pneus para veículos, caminhões e ônibus na América do Sul, com objetivo de evitar a necessidade de o mercado brasileiro importar produtos de outros países. "Estamos realizando investimentos em nossa fábrica de Campo Grande (MS) para aumentar em 30% a fabricação de pneus para continuar atendendo ao mercado da América do Sul," explica.

Continental

A Continental Pneus apresentou o LSU1, novo integrante da linha de pneus de carga da marca, projetado para veículos como micro-ônibus e caminhões leves de entrega em aplicações urbanas, o LSU1 tem como um de seus diferenciais a profundidade do sulco com 15 mm. Isso representa um maior rendimento quilométrico e um maior número de sobrevidas mesmo com as paradas frequentes e as diferentes condições de piso.

Para auxiliar seus usuários no processo de escolha do modelo de carga mais adequado, a Continental lançou a ferramenta on-line ContiTireFinder.

O software aponta, com um simples rolar de menus, o pneu mais adequado para o usuário, levando em consideração o tipo de segmento (pessoas, mercadorias e construção), a aplicação (regional, longa distância e on e off road) e o tipo de transporte.

O ContiTireFinder também permite a visualização, inclusive com recursos de imagens 3D, das características do pneu selecionado, tais como talão, estrutura das cintas e os detalhes das novas tecnologias como o Air Keep, que mantém a pressão interna no nível correto de calibragem por um tempo até 50% superior em relação aos seus concorrentes diretos, e o VAI+ (Indicador Visual de Alinhamento), um sistema inteligente que monitora e alerta o condutor para eventuais irregularidades no veículo. •

A Associação Brasileira de Concessionárias de Rodovias tem bons motivos e grandes números para comemorar seus 15 anos de existência



128 mil motoristas atendidos com socorro médico

R\$ 23 bilhões investidos na operação das estradas

Redução de 14,8% no índice de mortes nos últimos cinco anos

R\$ 25 bilhões investidos na recuperação, ampliação e melhoria das rodovias

R\$ 10,8 bilhões recolhidos sob forma de impostos

41 mil quilômetros pavimentados e recapeados

18 milhões de veículos atendidos

40 mil empregos diretos e indiretos gerados

www.abcr.org.br

ABCR
Associação Brasileira de
Concessionárias de Rodovias

Destques 18ª Fenatran

Dentre as inúmeras atrações, novidades e produtos do setor de transporte que fizeram parte do evento, destacam-se a iniciativa da NTC&Logística de premiar ações ligadas ao meio ambiente, a forte presença das empresas chinesas e o Fenatran Experience que permitiu aos visitantes dirigir os caminhões das principais montadoras do País

Por Márcia Pinna

Fotos: Reed Exhibitions Alcantara Machado

FENATRAN EXPERIENCE

Durante quatro dias, os visitantes puderam testar os lançamentos das principais montadoras do Brasil e conferir de perto os veículos já desenvolvidos com a tecnologia do Euro 5

A 18ª Fenatran trouxe uma novidade que agradou em cheio os visitantes: as principais montadoras do País disponibilizaram seus caminhões para quatro dias de test-drives, que aconteceram no Sambódromo do Anhembi, em São Paulo. A proposta era mostrar todo o conforto e dirigibilidade dos veículos pesados. Sete marcas - International, Iveco, MAN, Mercedes-Benz, Scania, Sinotruk e Volvo - colocaram seus modelos à disposição para o test-drive.

Em alguns casos, os visitantes puderam experimentar os lançamentos desenvolvidos de acordo com as normas do Proconve P-7. Ao todo, quatro mil pessoas se inscreveram para participar da Fenatran Experience.



Dentre os modelos que estavam reservados para o teste, destaque para o Actros 2546, top de linha da Mercedes-Benz que possui um diferencial em seu ar-condicionado: mesmo desligando o motor o ar continua ligado por até oito horas, permitindo manter a temperatura dentro da cabine. Também estava disponível o modelo Howo 380 cavalos, da Sinotruk, que possui frigobar na parte de cima do parabrisa, além do acabamento sofisticado e câmbio automatizado. O modelo é todo fabricado pela em-

presa, com exceção dos pneus e vidros. A Iveco trouxe o novo Stralis Active Space, um dos modelos na nova linha da marca, a Ecoline. A Volvo participou com os modelos FH 6x2 T, VM 6x2 com baú, e FM 4x2T, que foram colocados à disposição para serem testados. Para esclarecer todas as dúvidas dos motoristas, as empresas participantes montaram estandes no local com profissionais especializados, que apresentaram todos os detalhes dos equipamentos que irão rodar nas estradas do Brasil, a partir de 2012.

PRÊMIO NTC DE RESPONSABILIDADE AMBIENTAL

A partir de 2012, a entidade vai premiar projetos e ações das empresas do setor de transportes e logística que tenham como objetivo a preservação ambiental e sustentabilidade

Durante a 18ª Fenatran, a NTC&Logística lançou o Prêmio NTC de Responsabilidade Ambiental, que destacará os melhores cases e programas ligados à preservação ambiental e sustentabilidade das empresas do setor de transporte e logística no Brasil. O objetivo desta iniciativa é valorizar as empresas que procuram conciliar seus negócios com a responsabilidade ambiental. “É importante mostrar as boas práticas do setor. Apesar de haver uma imagem negativa com relação às transportadoras, muitas têm iniciativas interessantes na área de meio ambiente. O prêmio também ajudará a melhorar a imagem do setor”, explica Aldo Fernando Klein Nunes, vice-presidente de Gestão de Qualidade e Meio Ambiente da NTC&Logística.

A proposta é premiar ações que demonstrem preocupações ambientais, como por exemplo: uso de tecnologias limpas e inovadoras; redução do consumo de recursos naturais; racionalização do consumo de energia, entre outras que demonstrem boas práticas ambientais. “Queremos mostrar os melhores projetos e promover a troca de experiências entre as empresas. Sempre destacando aquelas que trabalham em consonância com as questões ambientais, para que possamos multiplicar estas práticas e encorajar novos projetos de proteção ao meio ambiente e preservação de recursos naturais”, informa Klein.

O prêmio terá duas categorias: Transporte e Operador Logístico. A primeira é destinada às empresas de transporte rodoviário de carga que tenham realizado ou criado ações ligadas a questões ambientais. A segunda é voltada para ações e projetos de operadores logísticos na mesma área. Para a escolha das melhores iniciativas, serão avaliados os seguintes tópicos: criatividade e inovação,



aplicabilidade das ideias, viabilidade do programa, eficácia da estratégia, abrangência do número de pessoas beneficiadas, flexibilidade de reprodução do programa em outras situações, custos envolvidos, adequação da proposta à realidade brasileira e resultados obtidos.

A Comissão Julgadora será composta por cinco personalidades convidadas pela NTC&Logística, representando diferentes setores da atividade de transporte, logística e responsabilidade ambiental. Pelo menos dois membros da comissão deverão pertencer a uma organização sem fins lucrativos que atue diretamente com a preservação do meio ambiente. As inscrições serão via Internet. A entrega da premiação será na “Eco Transporte e Logística Conferência e Expo”, em outubro de 2012.

INVASÃO CHINESA NA FENATRAN

Fabricantes chineses de veículos comerciais pesados e leves, peças, acessórios e implementos rodoviários aproveitam o evento para mostrar seus produtos e ganhar espaço no mercado; duas empresas anunciam planos de instalação no Brasil

A 18ª Fenatran, que aconteceu em outubro em São Paulo, foi marcada pela presença maciça de empresas chinesas, de olho no mercado nacional de caminhões e outros veículos comerciais que está em expansão. Cerca de 30 empresas daquele país montaram seus estandes no evento. Entre os fabricantes de veículos, seis marcas da China mostraram seus modelos e novidades, sendo que duas companhias – Sinotruk e Foton – anunciaram projetos para sua instalação no Brasil. A Sinotruk, que já atua no mercado brasileiro desde o ano passado, anunciou durante o evento que irá construir uma fábrica em Curitiba, no Paraná, já em 2012. O aumento de até 30 pontos percentuais no IPI para veículos importados fez o cronograma de implantação da unidade, prevista inicialmente para 2015. A unidade industrial da Sinotruk deve ser construída em uma área de 275 mil m². A fábrica da Sinotruk começará operando no sistema de CKD, em que partes do veículo chegarão desmontadas da China e

serão finalizadas pela linha local. A meta da fabricante é intensificar progressivamente a porcentagem de nacionalização dos veículos produzidos até alcançar o índice de 65% necessário para a isenção do acréscimo do IPI para veículos importados.

A inédita família de caminhões A7 é o novo carro-chefe da marca asiática no Brasil. Os modelos são voltados para o segmento de aplicações rodoviárias pesadas. Os três modelos comercializados, com tração 4x2, 6x2 e 6x4, têm motores de potência entre 420 e 460 cv já equipados com a tecnologia anti-poluente SCR – ou seja, necessitam do tanque de ARLA32 – para se adaptar ao Proconve P7. A linha Howo, já disponível no mercado nacional, também ganhará novidades. O lançamento da nova gama de produtos está marcado para abril de 2012, quando todos os veículos serão atualizados com motores que atendem aos requisitos do programa Euro 5. Até lá, a marca chinesa irá comercializar o estoque de caminhões Euro 3 que



serão nacionalizados até dezembro de 2011. Segundo Joel Anderson, diretor geral da Sinotruk Brasil, “o lançamento da família A7 é uma consequência do bom desempenho de vendas com a linha Howo, que mostrou a aceitação da marca pelo mercado nacional”. A linha A7 vai atender o segmento Premium de aplicações rodoviárias mais pesadas. A Sinotruk possui 42 concessionárias em todo o território nacional e agora pretende certificar a rede. “A certificação da rede faz parte da busca pela excelência na área de pós-venda responsável pela fidelização do cliente à marca”, afirma Anderson.

A Foton também divulgou planos de implementar uma fábrica no Brasil, anunciando um investimento de US\$ 500 milhões na sua décima segunda unidade fabril no mundo, a primeira fora da China, com inauguração prevista para 2015, em local ainda não definido. A meta até 2015 é chegar a 15% do segmento de caminhões leves no Brasil. Três modelos da marca já começaram a ser vendidos no Brasil. O semileve Aumark 1031, com peso total de 3,5 toneladas, o veículo tem tração 4X2 e é equipado com um motor Cummins 2.8 com injeção Common Rail de 106 cv a 3.600 rpm e torque de 28,55 kgfm entre 1.400 e 2.400 rpm. Para ficar de acordo com as normas de emissão de poluentes, o Aumark 1031 usa a tecnologia EGR para a recirculação dos gases de escape. Além dele, a Foton traz o Aumark 1051 – com 6,5 toneladas e motor Cummins 3.8 de 140 cv – e o Aumark 1089 – de 8,5 toneladas e propulsor de 152 cv de potência –, ambos leves.

A Shacman chega ao Brasil para atuar no segmento de veículos pesados. No total, são cinco modelos a serem oferecidos, com três cavalos mecânicos, com configurações 4x2 e 6x4 de 385 cv, e 6x4 de 420 cv de potência. Também existem duas versões de chassis, um caminhão plataforma com tração 6x4 e 385 cv e outro caminhão caçamba com a mesma disposição de eixos e motorização. Todos os modelos já estão disponíveis para venda, fazendo da Shacman a primeira marca a comercializar veículos de acordo com as normas do Proconve P-7 no Brasil.

No setor de peças e acessórios, várias empresas marcaram presença como a fabricante de rodas Jingu Wheel, que participou da Fenatran pela primeira vez. A Jingu Wheel já atua na América do Norte, Europa, África e Oceania, fornecendo rodas que podem ser aplicadas em veículos da Volvo, Mercedes-Benz e Hyundai. A Guangzhou TND Axle, outra estreante no evento, apresentou seus lançamentos em suspensões para semirreboques. Já a Ningbo Huizhen Mechanical mostrou aos visitantes acessórios para implementos rodoviários.

VEÍCULOS LEVES

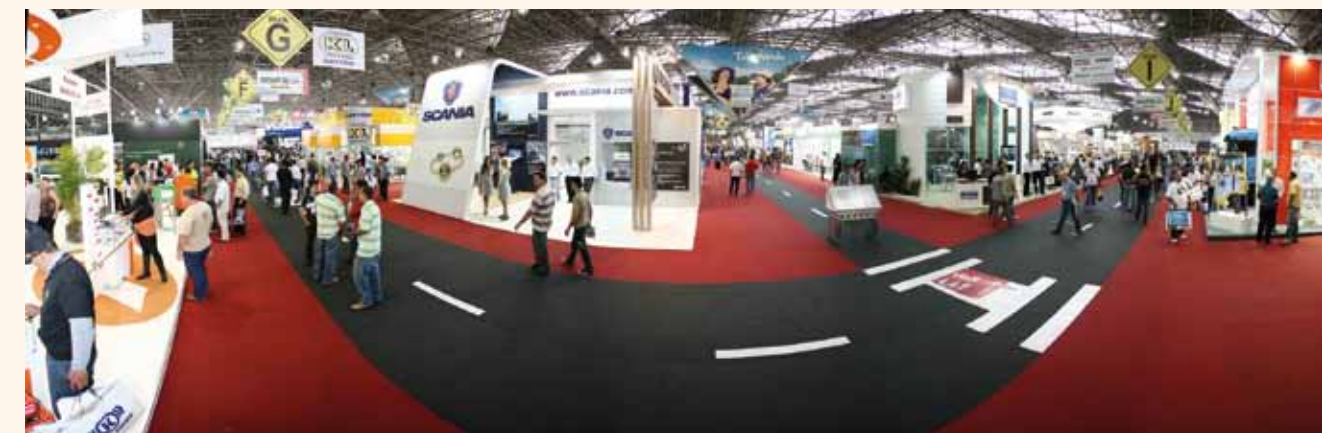
Na linha do transporte urbano de mercadorias, a CN Auto mostrou as diversas aplicações das linhas da Towner e Topic. Dentre os destaques estão a Towner Jr, nas configurações de cabine simples e cabine dupla, que levam, respectivamente, 760 e 860 quilos de carga. A Towner tem três versões: picape cabine estendida, furgão e para passageiros. As linhas Towner Jr e Towner são equipadas com um motor 1.0 de 48 cv.

Para aplicações mais pesadas, a CN Auto ainda importa a Topic, que tem capacidade de carga superior a uma tonelada e motor de dois litros e 123 cv.

Já a Effa apresentou o JBC, caminhão leve da marca. O modelo tem capacidade para levar três toneladas e um motor de 3.2 litros e 103 cv e 25 kgfm a 2 mil rpm. Além dele, a Effa mostrou na 18ª Fenatran a sua linha de veículos comerciais reestilizados, que incluem a picape Start L e a van Start. A grande novidade anunciada pela Chana foi a mudança de nome: agora passa a se chamar Changan, mesmo nome da companhia, que também responde pela Hafei Motors (fabricante de mini utilitários e de veículos automotores). A empresa apresentou também suas linhas de mini utilitários, Mini Star e Star. Existem opções de picapes de cabine simples, simples com baú, cabine estendida, dupla, passageiros e furgão. A MiniStar possui um motor de 970 cc com 53 cv, enquanto que a linha Star tem um propulsor de 1.310 cc com 77 cv de potência.

EM 2012, TRÊS GRANDES EVENTOS DO SETOR AUTOMOTIVO AGUARDAM POR VOCÊ!

Reed Exhibitions Alcantara Machado realiza importantes feiras de negócios, sendo três na capital paulista e uma em Ribeirão Preto, interior do Estado



O ano de 2012 aguarda boas expectativas para o setor de transportes. E para isso, as feiras de negócios, que em 2012 devem crescer mais de 11% em relação a 2011 - segundo dados da Ubrafe (União Brasileira dos Promotores de Feiras), tem se mostrado excelentes ferramentas de marketing, networking e oportunidade para se mostrar ao mercado, bem como lançar produtos, tecnologias, equipamentos e serviços.



A Reed Exhibitions Alcantara Machado, que promove dezenas de feiras de negócios, em vários segmentos da indústria, em 2012 organiza quatro importantes eventos dentro do setor automotivo: AUTOMECA PESADOS E COMERCIAIS (3ª Feira Internacional de Peças, Equipamentos e Serviços para Veículos Pesados e Comerciais), AGRISHOW (19ª Feira Internacional de Tecnologia Agrícola em Ação), 27ª SALÃO INTERNACIONAL DO AUTOMÓVEL e a ECO TRANSPORTE & LOGÍSTICA - Conferência & Exposição.

A AUTOMECA PESADOS E COMERCIAIS abre o calendário automotivo da promotora. Marcada para o período de 10 a 14 de abril, no Pavilhão de Exposições do Anhembi, em São Paulo, a Feira é especializada em peças, equipamentos e serviços para veículos pesados e comerciais e recebe um público altamente qualificado, formado por empresários do setor, frotistas, oficinas mecânicas, compradores da indústria automotiva nacional e internacional, comerciantes de autopeças e acessórios e profissionais do segmento de logística.

A expectativa da promotora é reunir na próxima edição mais de 500 marcas e receber 30 mil compradores.



Já a AGRISHOW é o maior e mais importante evento de negócios e de inovações tecnológicas do agrobusiness da América Latina. Vitrine do agronegócio latino-americano, a Feira acontece em Ribeirão Preto, no interior do Estado de São Paulo, e deve reunir cerca de 760 marcas, numa área de 360 mil metros quadrados. A expectativa é receber uma visita estimada em 145 mil visitantes, a exemplo da última edição. Além de apresentar as mais recentes tecnologias, produtos, serviços ou soluções para o setor, um dos diferenciais do evento é a realização das centenas de demonstrações de campo que ocorrem durante os cinco dias de evento, que no próximo ano ocorre de 30 de abril a 4 de maio.



O maior evento do segmento automotivo e que em sua última edição recebeu pouco mais de 750 mil visitantes será realizado de 17 a 28 de outubro, no Pavilhão de Exposições do Anhembi, em São Paulo. O 27º SALÃO INTERNACIONAL DO AUTOMÓVEL deve expor mais de 450 modelos de veículos, de mais de 40 montadoras. Além da beleza dos carros, o evento se destaca pelas novidades apresentadas em cada um dos estandes, pela interatividade com o público visitante, pelos shows diferenciados e também pelas promoções realizadas exclusivamente no período da Feira.



Para fechar o ano, a ECO TRANSPORTE & LOGÍSTICA traz, nos dias 24 e 25 de outubro, palestrantes renomados para apresentar as tendências e conquistas no transporte sustentável. O congresso acontece na Fecomércio, em São Paulo, e também fornece aos visitantes e congressistas uma amostra, com produtos e serviço de empresas de todo país.

Para mais informações sobre os eventos organizados e promovidos pela Reed Exhibitions Alcantara Machado acesse o site www.reedalcantara.com.br ou ligue para (11) 3060-5000. •

Benner Logística Global

A gestão completa de toda a cadeia de abastecimento de forma simplificada, eficiente e segura.

A solução **Logística Global da Benner** é a única que realiza a gestão completa dos processos logísticos da cadeia de abastecimento. Voltada para todas as empresas prestadoras de serviços do segmento, permite que as transportadoras se posicionem como operadores e possam crescer os seus negócios com lucratividade e sustentabilidade.



Benner Logística Global

- TMS (Sistema de Gerenciamento de Transportes)
- Manutenção de Frotas
- Back Office (ERP)
- Recursos Humanos
- Inteligência de Logística (BI)
- Gestão de Contêineres, Redex e EADI
- Gestão de Distribuidores e Atacados
- WMS (Sistema de Gerenciamento de Armazém)
- Datacenter
- SaaS
- Service Desk
- Outsourcing
- Aplicativos Microsoft

Integre a solução ao seu sistema atual de gestão (ERP) e aproveite a infraestrutura de TI disponível. Reduza custos e acelere o processo de implantação. Uma plataforma pronta para EDI, RFID, rastreadores, roteirizadores e outros plug-ins.

Benner® Software de Gestão de Negócios

Empresa do Grupo



ENGLISH VERSION

Flávio Benatti states that formalisation stimulates the professionalisation and creates an ambient with a larger profitability in the transports industry

The president of NTC&Logística and of FETCESP (‘Federação das Empresas de Transporte de Cargas do Estado de São Paulo’, the Federation of the Cargo Transport Companies of the State of São Paulo) and who also presides the section of cargo in the CNT (‘Confederação Nacional do Transporte’, the Brazilian Transport National Confederation), Flávio Benatti, says that 2012 will be a year to reinforce an irreversible way in the industry: the formalisation. The executive states that the role of the entity is making this process suitable to the reality of the business community of the terrestrial cargo transport, without derailing, with abrupt measures, the companies with a potential growth. Benatti says also that the challenging scenery doesn’t hide, however, the ambient of growth and strengthening of the companies. During the interview of the last two months of 2011, Benatti said that no entrepreneur can expect that some practice will be affected. ‘We cannot make an omelette without breaking the eggs. It’s impossible to imagine that this status quo will remain. I have no doubts that these changes will bring a great quality to the industry. The investments will be much larger’, completes Mr. Benatti. he business leader pointed out that there are other noteworthy progresses which were reached in 2011. It was the case, in São Paulo, of the prolongation of the deadline to gather the ICMS (‘Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços’, the Services and Goodies Trade Tax) of the cargo transport in the State of São Paulo. Another feature was Fenatran, the largest event of the industry in Latin America, in which all the records were broken, both of public and exhibition space. With a special attention to the sustainability and innovation, more than the ecologic question, a marking concept in the event. But if in the side of the relation between companies and government there were these improvements, the to-do list of the relations between capital and work requires more attention, according the president of NTC&Logística. For Mr. Benatti, the juridical security which the transport companies need for operating with predictability and clearer plan has a strong dependance on the relation capital-work. In this point, the CLT (‘Consolidação das Leis do Trabalho’, or Consolidation of the Work Laws) needs some adjusts. It doesn’t take into account the reality of an industry which is full of problems of urban mobility and infrastructure in the port regions. Benatti states that this question is already closed between CNT and CNTT (‘Confederação Nacional dos Trabalhadores do Transporte’, the Brazilian national confederation of the transport workers). The same attention must be paid for avoiding that the cares in the scope of the environment law make impossible this important vector of development of the Brazilian economy.

NTC leaves a mark from north to south across the country

In 2011, NTC has intensely accomplished a new cycle. There were dozens of travels, events, meetings: many work months for offering to the associate member all the intellectual and practical support which he needs and expects. From north to south through the entire country, in the most diverse themes, NTC was present representing the road cargo transport industry and defending the ideas and interests of the transporters. ‘We are all in many places at the same time, in an intense activity, every time serving the associates. All the areas are acquainted with a unique goal: to be acknowledged by the companies as the national entity which represents the interests of the road cargo transport’, states Dimas Barbosa Araujo, head of media and new projects of NTC&Logística.

NTC’s Team delivers quality services to the associated members

As a representative entity of the road cargo transport industry in Brazil, NTC&Logística gives a broad managing support to its associates, through specialised consulting. In order to offer these services with competence and quality, NTC has a professional assessment of economists, attorneys, engineers, experts in logistics, distribution, costs, insurance, marketing and human resources. Look below where was and what did the NTC Team in 2011, in order to be possible to accomplish the main goals of the entity for representing the interest of the industry to the authorities and public agencies; to provide services and technical assessment; to promote educational and cultural activities; to collaborate with the government offering proposals and suggestions in the subjects of interest to the associates, amongst many others.

The economy will have a smaller growth rate in 2011 and 2012

After one year with a large growth in the GDP, the growth expectations of the market for 2010 and 2011, especially after the crisis of the American debts, as well as the debts of many European countries, are 3.50% in 2011 and 3.70% in 2012. The inflation gets faster and will achieve the end of 2011 beyond the goal, and 2012 beyond the half of the goal. Under pressure of the government, the Central Bank lost its autonomy and works for reducing the basic interest rate. The dollar, whose quotes were very low, grew up again after the crisis, with a similar behaviour in comparison with the end of 2008. The balance of trade was showing a large dynamism, but its movement may be affected by the crisis. The unemployment rates are very low. In the eight first months of 2011 almost two million new jobs were created. The industry has a diminution of its activity and will have a small growth in 2011. The automotive industry, however,

shows an excellent performance. The primary surplus reached 3.65% of the GDP in the eight first months of 2011. The cereal harvest in the next year will be good. The stock exchange, however, is falling quickly after the world crisis.

Even with a smaller growth, the Road Cargo Transport has a reasonable performance

The international conjuncture and the slowdown of the inner demand, in association with the stagnation of the industrial production, caused a change of direction in the money policy of the Brazilian Central Bank, starting a cycle of reduction of the interest rates. This action of the Central Bank, aside with a set of other measures, has as main goal the avoidance of a slump in the economic activity, since the levels of uncertainty tend to stop the decisions about new debts from the families and about new investment projects from the entrepreneurs. The trend is a reaction in the market when the end of the year gets nearer. It will be true if the international economic ambient will not be even worse, what will ensure to the companies of the industry a reasonable performance for 2011, with a growth of about 5%. Possibly 2011 will not be so good for the Road Cargo Transport as the earlier expectations, but one cannot forgot that the comparison basis is, at least for some people, the best year (2010) of the Brazilian history.

The hiring of autonomous cargo transporters

The contract of autonomous cargo transporters is not outsourcing, but subcontractation of freight transport with basis in the article 743 and in the following articles of the Brazilian Civil Law; the Federal Laws #11,442/07, #7,290/84 and #9,611/84, State Decree of São Paulo nr. 45,490/00 and the articles 5th, sections II, XIII and 170, paragraph unique, of the Federal Constitution. In this hire there is not an effective outsourcing of the core activity, because the transport company doesn’t transfer to the autonomous cargo transporter its activity. Instead, it subcontracts him for performing part of the path, which is named by the Civil Code as cumulative transport, based on the constitutional principle of the strict legality (art. 5th, II, of the Federal Constitution). The laws #11,442/07 and #7,290/84 establish the goals for hiring the autonomous transporters and must be rigorously observed.

The care when hiring the autonomous cargo transporter should be token both in the formalisation and in the execution of the services. It’s recommended that the services of the autonomous transporters should be eventual, and the daily presence of the vehicle in the headquarters of the hiring transporter should not be mandatory. The autonomous transporters must be allowed to serve other clients. It mustn’t have any juridical or hierarchical subordination between the autono-

mous cargo transporters and the hiring transport companies; it may be considered as employment link. When choosing the hiring of autonomous cargo transporters, the transport companies must observe rigorously the requirements in the laws #11,442/07 and #7,290/84; otherwise, the civil hiring may be mischaracterised. The hiring company must take the needed cares for not creating circumstances to divert the services and mischaracterise the civil hire which rules the services of the autonomous cargo transporter.

Individual Company with limited responsibility Law #12.441 from 07/11/11

The Law nr. 12.441, from July 11, 2011, creates the individual company with limited responsibility. It allows to constitute a company of limited responsibility by one only person, holder of the entire paid-in capital, which cannot be less than 100 times the largest minimum wage in the country. The corporate name of the individual company of limited responsibility must be constituted with the inclusion of the curious acronym ‘EIRELI’ (Portuguese: ‘Empresa Individual de Responsabilidade Limitada’, literally “Individual Company of Limited Responsibility) and the natural person who will constitute it can only be present in no more than one company of this kind. The new kind of legal entity can also result from the concentration of the quotes of other corporate mode in one only partner, independently of the reasons which caused such concentration. The new law establishes that it may be attributed to the EIRELI for any service the payment due to the assignment of patrimonial rights of author or image, name, brand or voice, which belong to the holder of the legal entity, linked to the professional activity. It establishes, yet, that there will not be dissolution of the society due to the lack of plurality of partners, not restored in the term of 180 days, if the remaining partner will request, in the Public Registry of Mercantile Companies, the transformation of the registre of the society for individual entrepreneur or for the EIRELI. It’s an important law innovation, which will contribute with the reduction of the informality and will allow to professionals, small entrepreneurs, and other autonomous workers to constitute a company without needing a partner. In relation to the road cargo transport industry, we believe that the new law brings an interesting alternative for the autonomous cargo transporters who want to become entrepreneurs, without prejudice of the rules of the Law 11.442/2007.

Chinese investors bet the Brazilian market of lorries

The brands of Chinese lorries arrive in Brazil, identified as an important partner due to the global market. But what are the impacts of the Chinese competition in the national industry? According to the Industry National Confederation, a study from

CNI showed that almost half of the Brazilian companies who compete with China lost market share in Brazil. This decrease reaches 45% for these companies, while 28% of the Brazilian industries compete with Chinese products. In the international market, 67% of the Brazilian companies lost market share and 4% stopped the sales of their products due to the concurrence with the Chinese products. In the internal market, the small companies, when they are under the concurrence, lose more clients for China than the larger companies, according to CNI. While 24% of the small companies compete with the Chinese products in the internal market, the percentage goes up to 32% amongst the average companies and 41% amongst the largest ones. In the point of view of CNI, the large companies have capacity of confronting the competition because they have more conditions of investing in innovation researches and developing new products. The research shows that 50% defined strategies for facing the competition with the Chinese products with investments in quality and design of products, with reduction in the costs of production. ‘When we lose market share for foreign products – in this case, from China – we have less production, less employment, less wages, the tax collection decreases, one purchase less from domestic providers and less goodies are traded, with impacts in the industries of transport and services’, said the economist from CNI, Flávio Castelo Branco. The economist highlighted also that Brazil needs to be more active in the policy of commercial defence, not allowing artifices like the income of products with prices which don’t match the production costs, for example, one of the complaints of the Brazilian entrepreneurs against China. For Castelo Branco, it’s important for the Brazilian customs to have more rigour for correcting possible deviations in this sense. ‘Our system for commercial defence is, perhaps, not ready for this dimension of the larger competition in our domestic market’. He also criticised the Brazilian tax structure, because it burdens the investments. The research from CNI was performed with 1,529 companies, from which 904 were small, 424 were average companies and 201 large companies. The data were gathered between October 4 and 19.

‘Third plate’ may be revoked

In October 19, 2011, the CONTRAN (the Brazilian traffic board) established the resolution nr. 116, suspending the effects of the Resolution 370, which made mandatory the auxiliary device of vehicle identification (third plate). This means that it is not yet definitively revoked, but it lost temporarily its effectiveness. At least, until the establishment of a reverse disposition, the supervision cannot require the fulfilment. The definitive revocation depends on studies to be conducted by CONTRAN. NTC could demonstrate to CONTRAN that the requirement of

the third plate would bring many costs and few benefits to the industry. The Resolution 388/11 by CONTRAN postponed the deadline to December 31, 2011 for the tanks which were licensed from January 1st, 2000 until December 31, 2007, with excess of until 5% in the weight limits in the total gross weight or combined total gross weight to obtain the specific authorization AE. Another change is that AE will not be more for year, and will be valid until the scrapping of the tank. CONTRAN approved, in May 2011, the Resolution 381, changing the VII article of the Resolution 211/06. This change allows the combination of cargo vehicles with more than two unities, less of 25 m and more of 57 t, registered until February 3, 2006, to replace its traction unity for another newer.

Environment: technology for combatting the pollution

In January, 2012, enters in force the seventh stage of Proconve (Program for Air Program Control by Automotive Vehicles) – which corresponds to Euro 5, adopted in Europe. The P-7 states that all lorries and buses with diesel motors to be manufactured in Brazil starting on this date must be moved by diesel with the least sulphur content – S50 (with 50 parts per million of sulphur) in 2012, and S10 (10 ppm) in 2013. Two technologies may be adopted for the motors to be in the limits established by P-7: the recirculation of burned gases, the SCR (Selective Catalytic Reduction). The lorries and buses which will use ERG must have an additive for operating: the reductor liquid automotive agent (Arla 32), which is a non-toxic pure urea solution, and demineralised water. The product will be injected in the exhaust system for chemically reducing the emissions of nitrogen monoxide (NO). The reduction happens through a chemical reaction between the urea and the gas of the motor from the operation. The product is a solution of 32.5% highly pure urea in demineralised water, which is classified as minimal risk in the transport of fluids. This is not a fuel, nor a fuel additive, but it needs to be used in a specific tank in the diesel vehicles SCR. The average consumption of Arla 32 is 3% to 5% of the diesel consumption, which means, for example, that will be consumed between three to five litres of the urea solution for each 100 litres of diesel. Currently, 700 filling stations sell already the clean diesel (S-50) and, in the next year, must be 2,500. The distance between the filling stations with the S-50 must not be more than 100 km.

The tolerance must enter in the axles

Both technical studies and the experience of the senders and transporters show that it’s practically impossible to accomplish the tolerance of 7.5% in the axles weighing. Legally, the Brazilian Traffic Code gives powers to CONTRAN for fixing larger tole-

rances than the error of the scales. It’s up to INMETRO to fix the metrological error, and to CONTRAN to analyse the point to which can go the limit of tolerance, in order to make the preservation of the roads compatible with the difficulties which were found in the practice by senders, transport companies and autonomous transporters for the fulfilment of the law limits of weight, especially in the case of the weight per axle. From the practical angle, limiting the tolerance to the systematic error of the scale is a utopic and impossible measure. It supposes that the vehicle charge is not subject to accidental errors. However, many errors may exist. A study performed by technicians from the National Secretary for the Transports Policy concluded that the need of tolerance in the axles weighing is 11%. Alternatively, there is a discussion in CONTRAN about the adoption of the limits from Argentina (between 7.8% and 10%, according to the axle) for reaching a harmony with the MERCOSUR. It’s expected that, when this Yearbook will be published, the tolerance will be already definitively in the axles.

Transport of dangerous products requires commitment with the environment and fulfillment of the law

The transport of dangerous products requires a continuum of care by all involved and the non-compliance of the rules may be characterised as environmental crime. The Rules for Road Transport, approved by the Decree 96044/88, states in some articles the responsibilities of the transporter, of the sender and of the receiver, as well as the obligatoriness of attendance to the Brazilian norms written by the Brazilian Association of Technical Norms (ABNT). All of these procedures are detailed in the more than 120 documents amongst laws, decrees, resolutions, ordinances and norms from Brazil which rule the transport of dangerous products. The transport may be fined in 42 kinds of infringements if he doesn’t follow the rules. The most frequent infringements are those related to the symbology, equipment of individual protection and for emergence (KIT), chemical incompatibility and documentation. These may be classified not only by the transport law, but also by the Law of Environment Crimes, non-conformities to the rules of INMETRO and the Brazilian Traffic Code, amongst others.

SINIAV and SIMRAV – Systems for Control and Protection of Vehicles

The Complementary Law nr. 121, from February 9th, 2006, created the ‘Sistema Nacional de Prevenção, Fiscalização e Repressão ao Furto e Roubo de Veículos e Cargas’ (National System for Prevention, Surveillance and Repression against the Theft and Robbery of Vehicles and Cargo). For this purpose, CONTRAN structured the National System

for Automatic Identification of Vehicles – SINIAV (‘Sistema Nacional de Identificação Automática de Veículos’, according to the Resolution nr. 212, from November 13th, 2006, and respective complementary law), and formed the Integrated System for Surveillance and Automatic Registry of Vehicles – SIMRAV (‘Sistema Integrado de Monitoramento e Registro Automático de Veículos’, according to the Resolution nr. 245, from July 27th, 2007 and under-law acts).

SINIAV consists in the installation of small chips which store basic informations about the vehicles and allow, with base in the radiofrequency technology (RFID), the lecture of these data by aerials in passage portals in the traffic ways. Directly coordinated by DENATRAN, SINIAV has as main goals: a better management of the traffic control, the possibility of identification and apprehension of irregular vehicles and to allow the identification of stolen or ‘cloned’ vehicles. SIMRAV consists in the mandatory installation of anti-robbery devices in all new vehicles, from Brazil or from abroad. Due to the presupposition of not to violate the privacy of the occupants, the ‘autonomous block’ function will be performed by direct action of the owner. On the other hand, the ‘remote block’ and ‘localisation’ will be performed by companies of vehicle information technology.

The insurance industry in the international transport focuses the cover of suspended taxes

The challenge for the Brazilian entrepreneurs for keeping the competitiveness in an environment in which the insurance coverage for suspended taxes yet jeopardises the transport in Mercosul. It was the most emphasised sign of the industry through 2011, and which remains highlighted in 2012. After establishing the bases for defining general harmonic rules for the cargo coverage, the Brazilian entrepreneurs, who are represented by NTC&Logística, want to make from this year a step in the consolidation also for the coverage of costs which are related to the suspended taxes. After all, the current system which obliges to the transporters to present in the customs the cargo as the unique guarantee for the suspended taxes is yet a headache for the Brazilian entrepreneurship. The expectative is that, until the end of 2012, the customs of the neighbouring countries accept that the transporters present as guarantee of the suspended taxes the insurance policies with signature of Brazilian companies. This is already in force for cargo. This problem is potentially broad because the customs charges the suspended taxes often with fines and in similar aliquots to these of countries which are not Mercosul members, i. e., as if the cargo would come from countries of the common market of the region. NTC&Logística accuses and defends that there are already presented solutions today, like agreements between insured companies of different countries, but it would

be ideal the acknowledgement of the agreements for coverage of this kind of Brazil. The Brazilian insurance companies developed already products which cover also the suspended taxes. It only remains the other countries to understand, in the own scope of ALADI, through the art. 16 of ATIT, that they can adopt this system in which the cargo is not the only asset to be present as guarantee – both for the transported cargo and the suspended tax.

International road transport from the shock to the agreement

After a which was marked by the shock between Brazilians and Argentinians, the industry of Road Cargo Transport in the region of Mercosul now seeks new forms for transforming the rivalry into complementarity. Entrepreneurs in the forums under leadership of NTC&Logística and other entities in 2011 – especially in the second semester – have broadly negotiate means for equalising competitive differences which are expressed through fuel prices, exchange, devalued freights, non-fee barriers and fleet age. In the search for competitive advantages from each member of the great market of South America is the solution for some topics which need and must be solved. This is the case of the system of normalisation of measure of utile cargo of the transport vehicles, which involves the need of defining how will be introduced the obligatoriness of the sleeping cabins in the fleets. NTC suggests that the agreement must show na alternative to take into account the principle of non-retroactivity. This is a fundamental detail for defining what is a fleet which is able to operate in the international road cargo transport. Another issue is the search for a solution for reducing the asymmetries in the establishment of tolerances in the vehicle weighing, and which takes into account also the weight per axle and the total gross weight. The technical vehicle inspection is also in the centre of the discussions. This is because the Brazilian entrepreneurs want to be sure that the current certificates will not expire until the accomplishment of the new registries, independently of the right date. The chairman of NTC&Logística, Flávio Benatti, says that it's need to seek mechanisms for convergence, in order to make Brazil to have a better position. 'It's important, by our side, to create tools to allow our companies to know their own costs, to know the size of their counts, with more and more tools which allow a continuous, consistent and irreversible formalisation of our fleet'.

Indicators show moderate increase in the transport costs
INCTF The index, which measures the price behavior of the materials that make up the operating costs of the transportation sector, although it comes a variation accumulated in doze mon-

ths, below the main indicators of inflation, there is no longer giving the air of grace, for the accumulated value of the Sep/10 set/11 has now increased to 5.87%. High percentage, when it comes to pass for freight, in a fragmented and highly competitive industry, as is the transportation sector. In 2011, through September, is already accumulated 4.98%. The industry is dealing with yet another variable that is uncontrolled, and that in the medium and long term changes to costs, which is the lack of drivers in general and more specifically, the lack of drivers capable of driving next generation of trucks. The costs will come by the lack of supply of these professionals and the need for training of those already operating in the market. One of the signs that these costs will be some liquid and it is the behavior of real gains in wages in collective agreements. In the last maio/11 Convention, the adjustment was 9.0% in São Paulo, with real gain of 2.34% compared to the IPCA / IBGE. The INCTL also comes with a high performance of julho/11 here, with variable monthly (0.11%) in July, 0.15% in August and 0.54% in September, closing a cumulative five 37% of the set/11 Sep/10. 1.81% below the rate of inflation measured by the IPCA / IBGE in the same period.

Outgoing profit of used lorry

The DECOPE – Department of Operational Costs of NTC&Logística – answers frequent queries of experts who are named by the Justice for calculating the outgoing profit of used cargo vehicles. Some of them are very old. For orienting the interested people in this difficult task, this work synthesises a case which was settled by arbitration, in which the author worked with an expert. Due to ethical questions, the identification of both author and defendant, as well as of the forum where the action takes place, were omitted.

The adopted method included the following steps:

- Description of the tractor unit
- Description of the semi-trailer
- Assembly of a spreadsheet of operational costs for the used vehicle, from referential spreadsheets for the new vehicle and revision of the literature about calculation of default operational costs for road vehicles
- Apportionment of the costs between the tractor unit and the semi-trailer
- Survey about the road agricultural and industrial freight in December 2011
- Survey about the parameters of productivity
- Estimates of incomes
- Estimates of results
- Data and information about the autonomous transporter market

Freight negotiation

Written by an specialist, this series of five articles addresses deeply the essential relation between costs and sales. The first advises that, when negotiating new freight contracts, the administrator of transports cannot forget the costs of the operation. The increase of the sales at any cost is under the illusion that the high volume of goodies will certainly bring the expected earnings. Companies with good reputation failed with warehouses full of goodies because they practised unbeatable prices and, thus, operated with long time losses. The second addresses the complex technic of freight formation. While the client can only see the activities which add value, the transporter must pay attention to the activities which add costs, like the terminal and administrative ones. In the third article, the author advises for the severe risk of the deleterious practice of the percentual freight. The components of the transport costs are readjusted by other variables which aren't related to the prices of the transported goodies. The fourth highlights the invisible costs, i. e. the impact of seasonality in a service activity, which cannot result in stocks. It points out also other invisible costs, like the special goodies costs and those which result of the change of cargo profile. Finally, the last states that, due to the current shortage of transport offers, the time is good for readjust the freights. However, the client doesn't want to miss the opportunity of adding value to their earnings. In the arm wrestling, wins the more capable for negotiating.

Referential spread sheets for winches and trailers

NTC&Logística assembled and published one new Referential Costs Spreadsheet, now for the industry of winches and trailers. The service is basically about the help of automotive vehicles when some accident or incident happens with it, performing an impact in its capability of movement independently and with security. Like in every transport service, what must be charged is related to the duration time of the service and the travelled distance for its execution:
- TIME: fixed direct costs and indirect costs;
- DISTANCE: variable costs per kilometre
The direct, fixed and variable costs, calculated for the main vehicles in this operation resulted from the values in the operational costs spreadsheet from each kind of used vehicle. Other important values, gathered through survey, were those related to taxes on this kind of service.
How to manage the seasonal variation of the demand
The transport demand is seasonal. It's low in the first quarter, grows along the year and reaches its highest point around

October. One third of the resources are formed by fixed costs, which cannot suddenly be suppressed or decreased. The Road Cargo Transport is one of the few sectors which outsources its main activity, those which adds value to the product. It's acceptable to use until 40% of the technical third-part resources (vehicles and equipments), when the demand of goodies increases. This strategy is good from the point of view of the costs, for the formation of competitive prices and ready fulfilment of the orders of clients. The extreme points are unencouraged. Using 100% of the own fleet can generate idleness and expense a lot the operation. The subcontracting of 100% of services may bring difficulties of fleet management, and also increase of costs and delays in the transfers, in the case of shortness of autonomous drivers. In the case of stands, a solution is the requirement of workers under contracts with limited time. Those contracts are valid for 60 days. With this solution, the entrepreneur converts the fixed work costs in semi-variable costs. The scarcity of working capital in the low-demand months obligates the transport entrepreneur to take bank loans. There is the alternative of reducing operational costs. If nothing is done, the losses will extend through the entire first semester. The increase of sales in the second semester will serve only for absorbing the accumulated losses.

Placebo effect?

The construction of the southern part of the Road Ring included 17 years of discussions, about one thousand days of work, almost 1,3 thousand expropriations, five milliards of Reais in investments and 147 thousand m³ of concrete pavement in 57 km of road extension. However, the grandiosity of the project appears yet to be distant of a solution for the intense traffic of vehicles in the place, showing that it's not effective also in relation to the decrease of operational costs, especially for the logistic operators. According to measures by Rede Nossa São Paulo, based on data which were gathered from CET ('Companhia de Engenharia de Tráfego', or Company of Traffic Engineering), the average of traffic jam, for example, in April 2011, in the morning peak time (from 7h to 10h), time of the 'rodízio'* - was about 104 km, while in the same month of 2012, shortly after the inauguration of the two works, it was about 88 km; an increase of 18%. Shortly before the inauguration of the southern part of the Mário Covas Road Ring, the State Government and the City Hall of São Paulo stated that the work, together with the enlargement of the Marginal Tietê Avenue, would be responsible for a reduction of about 12% in the share of traffic jam of the city. For Jacinto Júnior, Vice-President of Ramos

Transportes, one of the largest companies of the industry, the effect which is expected from the Road Ring, in relation to the reduction of the traffic jam, will happen only when the work will be achieved. 'The Road Ring solely cannot solve the problem. The city continues daily receiving new vehicles and the people even more preferring the individual transport. We must change this model, or the chaos will be imminent'.

*Law of the city of São Paulo which forbids the traffic of vehicles based on the endings of the plates and days of week in peak times (e.g. vehicles with endings 0 and 1 don't go to the street on Mondays, those with endings in 2 and 3 don't go to the street on Tuesdays, and so one).

RenovAR is the best way for reducing accidents and emissions

The situation of the Brazilian fleet of lorries is worrying and are mobilising many entities of the transport industry to find solutions or, at least, improvements. According to data from ANTT (Agência Nacional de Transportes Terrestres, the Brazilian entity responsible for ruling terrestrial transports), the average age of the fleet of active lorries in Brazil is 16.4 years. Amongst the autonomous transporters, this age goes up to 21.7 years.

Due to this scenery, CNT (National Transport Confederation) presented to the government, in 2009, the National Plan for Renewal of the Lorries Fleet – RenovAR – with the purpose of enabling an efficient system for recycling the old fleet, and also of favouring, through tax incentives, the acquisition of newer models.

However, in order to make the age of the effective fleet to start decreasing, it's needed to disable yearly 50 thousand vehicles which are more than 30 years old. Moreover, another factor which can contribute for improve the environment is the entry into force of Euro V, in January 2012. The new rule has as purpose the significant decrease of the emissions of pollutants of the vehicles moved by diesel.

Highlights of XVIII Fenatran

During the XVIII Fenatran ('Feira Nacional do Transporte', Portuguese for National Transport Fair), NTC&Logística launched the NTC Environmental Responsibility Awards, which will highlight the best cases and programmes related to the environmental preservation and sustainability of the transport and logistics companies in Brazil. The goal of this initiative is to reward the companies which intend to harmonise their businesses with the environmental responsibility. The enrolments will be open from April 1st until June 30th, 2012. The delivery of the awards will be in the 'Eco Transporte e Logística Conferência e Expo' (Eco Transport

and Logistic Conference and Exhibition), in October, 2012. Chinese companies had strong participation in the XVIII Fenatran and used the event for showing their products and increasing the market share in Brazil, which is under expansion. Amongst the vehicle manufacturers, six brands of that country showed their models and innovations, while two companies – Sinotruk and Foton – announced projects for their installation in Brazil. The main carmakers of Brazil let their lorries available for four test-driving days, which took place in the Sambadrome Anhembi, São Paulo.

The proposal was showing all the comfort and ease of driving of hard vehicles. Seven brands – Internacional, Iveco, MAN, Mercedes-Benz, Scania, Sinotruk and Volvo – were the industries. In some cases, the visitors could experience the releases which were developed according to the norms of Proconve P-7. At all, four thousand people subscribed themselves for participating of Fenatran Experience.

XVIII Fenatran features new environment law

The XVIII Fenatran (International Road Show), which took place in October, at São Paulo, was an important opportunity for knowing the major releases of the companies of this industry. With the arrival of Proconve P-7 (or Euro5) in January 2012, the new environment law was the main theme of the event.

The main carmakers of Brazil showed the releases, which were developed according to the new emission rules, as well as the independent motor manufacturers. Much of the technology was used for improving the air quality in Brazil.

During the event, there were announced also new investments for the next years. Ford announced that will invest 455 millions of reais from 2011 to 2015 in their operations of commercial vehicles in Brazil. Mercedes-Benz revealed that, for the renewal of the entire set of vehicles, there were needed 1,5 milliard of reais in improvements of the facilities, technology and admission of workers.

Randon informed its intention to continue the investments in innovation, with the destination of 270 millions of reais of its income to investments in growth.

The president of Michelin, Jean-Philippe Ollier, highlighted the investments of the brand for producing tyres for vehicles, lorries and buses in South America, in order to supply the market demand.

The visitor can also know the releases in implementations, which will likely to suffer less direct impact of Euro 5, in tyres and telemetry, tracking and monitoring of vehicles. Some carmakers such as Volvo and Ford announced innovations in softwares which help in the maintaining of security in the vehicles and even in the fleet management. •