

transporte

Todos os modais

MODERNO

OTM

Ano 44 - n° 418 - R\$ 12,00

Iveco amplia rede
para duplicar share

Volkswagen África do Sul
opera à moda Brasil

Brastemp chega
ao CD de navio

Metropolitan estende
braço de logística

Pesados no pódio
dos caminhões



Os segredos do Grupo Martins para cobrir o País

TransTec 2006
15 a 18 de Agosto de 2006 - Caxias do Sul - RS

Quem expõe
na Transtec 2006

Seminário
Nacional de
Transportes/
das Utilities/2006
De 30/Ago a 01/Set de 2006

Transporte no serviço
público em debate

Promoção Volte Sempre 2.

Você compra dois pneus Pirelli,
ganha desconto na reforma e
roda muito mais.

A Pirelli quer que você rode cada vez mais e melhor.

Por isso a promoção Volte Sempre está de volta e com
mais opções de pneus.

Agora, na compra de **2 pneus** nos revendedores oficiais
Pirelli participantes, você recebe um cupom de desconto
de até **R\$ 80,00** na reforma de **2 pneus** de qualquer marca
nos reformadores autorizados **Novateck, Vipal ou Tortuga.**

Quem usa Pirelli vai mais longe.

*Promoção válida de 17/7/2006 até 30/9/2006 para a compra de pneus da marca PIRELLI.

Consulte o regulamento nas revendas e reformadores participantes.

Para mais informações, ligue para **0800 728 76 38** ou acesse www.pirelli.com.br,

www.pirelliclubtruck.com.br ou www.vipal.com.br



Menos doutor, mais caminhoneiro

Dagnor Schneider, presidente da Coopercarga, uma das maiores e mais dinâmicas operadoras de cargas rodoviárias do País, com 1,5 mil caminhões e faturamento previsto de R\$ 400 milhões para 2006, costuma expor a carência que é encontrar motorista qualificado para dirigir carretas, patrimônio que facilmente atinge meio milhão de reais a unidade.

O quadro é verdadeiramente caótico. A formação de motoristas é tosca, à exceção de esparsas iniciativas, como a Fundação Adolpho Bósio de Educação para o Trânsito (Fabet), um dos raros centros nessa matéria e que tem o Centro de Educação e Tecnologia no Transporte (Cett) com estrutura de veículos, pistas, laboratórios para formar e reciclar motoristas da cooperativa e de empresas ligadas ao transporte.

Iniciativas como a da Fabet precisam urgentemente ser multiplicadas num País que tem doutores desempregados às pencas e profissionais qualificados às minguas.

É preciso mudar o quadro de baixa qualificação do motorista, pois isto contribui, em muito, para a enxurrada de acidentes com caminhões. Dos desastres envolvendo veículos de cargas, levantados em pesquisa do Centro de Estudos em Logística do Instituto Coppead da Universidade Federal do Rio de Janeiro, 66% são causados por falha humana. Entre os tipos de falhas, imprudência, excesso de velocidade e fadiga representam dois terços das causas.

Principalmente os estrangeiros, quando se deparam com as estatísticas brasileiras de acidentes rodoviários, ficam estupefatos, tal a grandeza do problema. Não é para menos: ainda segundo a Coppead, o Brasil tem nove vezes mais mortes em estradas do que nos Estados Unidos.

É claro que o caos preocupa e muito os fabricantes de caminhões, alguns dos quais mantêm campanhas de conscientização de motoristas profissionais sobre prevenção de acidentes.

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br

SECRETÁRIA EXECUTIVA

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com.br

REDAÇÃO**Editor**

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com.br

Colaboradores

Sonia Crespo
soniacrespo@otmeditora.com.br

Juliana Mausbach
mausbach@otmeditora.com.br

Projeto Gráfico

Artworks Comunicação
www.artworks.com.br

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto
vito@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin
gustavofeltrin@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

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

Tiragem
8.000 exemplares

Auditado por

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

Assinatura Anual: R\$ 120,00 (seis edições e três Anuários). Pagamento à vista: através de boleto bancário, depósito em conta-corrente, cartão de crédito Visa ou cheque nominal à OTM Editora Ltda. Em estoque apenas as últimas edições.

As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados não são necessariamente as mesmas da OTM Editora.

OTM
EDITORA LTDA

Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:

Av. Vereador José Diniz, 3.300 - 7º andar, cj. 702
Campo Belo
CEP 04604-006 - São Paulo, SP
Tel./Fax: (11) 5096-8104 (seqüencial)

Atendimento ao assinante:
0800 702 8104

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a:

ANATEC
PUBLICAÇÕES ESPECIALIZADAS

**GRUPO MARTINS**

Maiores atacadistas brasileiro adota programa de treinamento de motoristas que rende economia de combustível e aumento de eficiência em uma atividade com margens muito apertadas

06**EMBARCADORES**

Whirlpool, dona das marcas Brastemp e Consul, inaugura CD em Pernambuco para reduzir o prazo de entrega no Nordeste com a utilização do transporte marítimo

10**URBANO**

Os caminhões-pipa estão de volta à cidade de São Paulo, distribuindo água diariamente para grandes centros comerciais, shoppings e hotéis, a custo menor que a água encanada

14**CONJUNTURA**

Queda no valor dos fretes se espalha pela cadeia produtiva, provoca retração na venda de caminhões e implementos e afeta o transporte rodoviário

16**MERCADO**

Perfil de vendas de caminhões mudou no decorrer dos anos, ganhando em importância os segmentos de pesados e leves, em detrimento dos médios

18**LOGÍSTICA**

Para dobrar de tamanho nos próximos três anos e expandir seu share no mercado de operadores logísticos, a Metropolitan investirá R\$ 15 milhões

20

McLane fecha contrato com a Johnson Diversey para distribuição de produtos químicos e espera expandir em 25% o faturamento deste ano

22**IMPLEMENTOS**

Fabricantes intensifica o desenvolvimento de novos produtos para atender nichos domésticos específicos e ampliar as vendas no mercado externo

24**IVECO**

Há dez anos no Brasil, montadora mostra nova versãõ do EuroCargo e contrata executivo para comandar o desenvolvimento da rede

28**VOLKSWAGEN**

A nova fábrica da montadora em Port Elizabeth, na África do Sul, está em fase de testes finais para iniciar a montagem de chassis de caminhões e ônibus

30**BNDES**

O Procaminhoneiro, programa de financiamento para a compra de caminhões recém-lançado pelo banco estatal, tem taxa de juros de 14,5% ao ano

32**ABTC**

Empresários e autoridades do setor de transportes de cargas se reuniram em evento anual para debater a necessidade de reformas no setor

34**SERVIÇOS PÚBLICOS**

Seminário nacional na cidade de São Paulo reúne peritos para discutir temas relacionadas à atividade de transporte no setor de serviços públicos

36**MOTORES**

Fabricantes de propulsores, como a MWM e a Cummins, mantêm o ritmo de produção acelerado devido ao crescimento da demanda no exterior

38**INOVAÇÃO**

Derivado da mistura de um óleo vegetal com petróleo, o H-Bio é a mais nova alternativa ao diesel comum anunciada pelo governo federal

40**PNEUS**

Bandag Mercosul anuncia expansão da rede e passa a oferecer novos serviços, como assistência na parte elétrica, instalação de rastreadores e seguros

42**AÉREO**

A transportadora Braspress compra a Air Minas e entra no mercado de aviação regional com duas linhas ligando quatro cidades em Minas Gerais e São Paulo

43**EXPOSIÇÕES**

Um guia completo e detalhado dos 80 expositores que apresentarão seus produtos e lançamentos na sexta edição da TransTec, em Caxias do Sul (RS)

44**BRADESCO**

Para consolidar sua atuação no setor de transporte, banco lança cartão de funções múltiplas destinado tanto a empresas transportadoras como a caminhoneiros

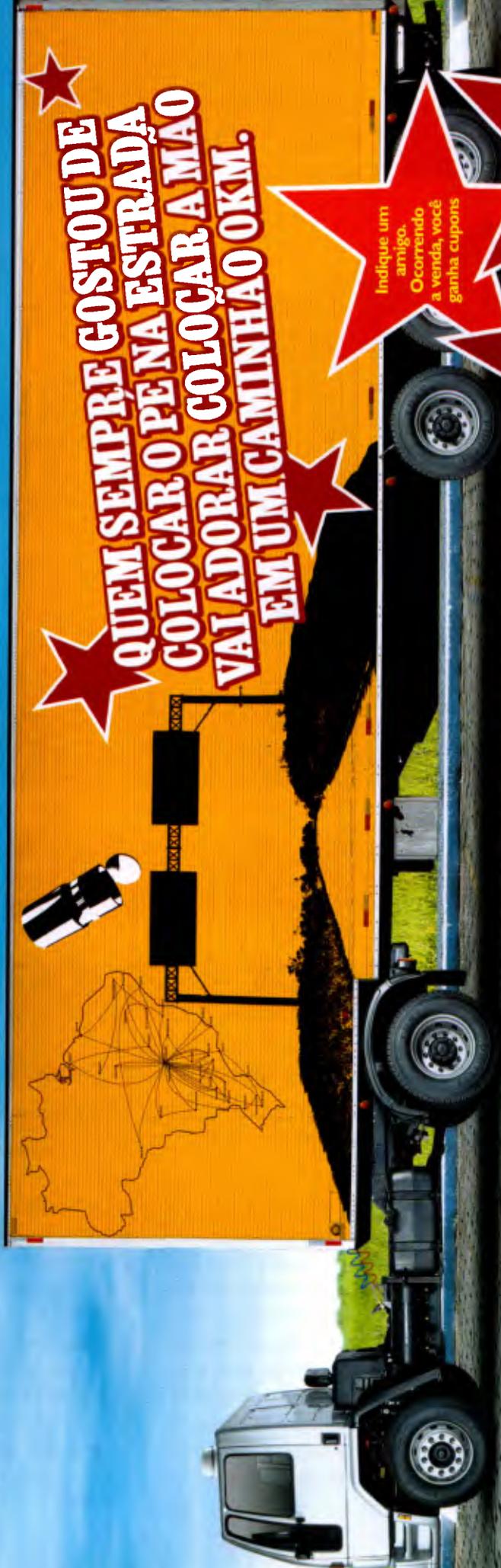
58**SEÇÕES**

Editorial **3** - Atualidades **56** - Custos Operacionais **57**

Acompanhe os sorteios no



Todos os domingos às 8h30



★ QUEM SEMPRE GOSTOU DE COLOCAR O PE NA ESTRADA VAI ADORAR COLOCAR A MÃO EM UM CAMINHÃO OKM. ★

Autotrac Caminhoneiro é o sistema de comunicação móvel de dados e rastreamento via satélite que aumenta a produtividade e a segurança do seu caminhão. Com ele, você tem mais opções de frete, menos gastos com seguro e nenhum custo de comunicação. Ligue 0800 70 12345 e adquira já o seu equipamento à vista parcelado em até 18 vezes sem juros ou financiado em até 42 vezes*.

Aproveite também para participar da Promoção Na Estrada com Autotrac Caminhoneiro, que vai sortear jaquetas, TVs, DVDs, Micro Systems, Computadores e 1 Caminhão OKM. Consulte o regulamento no site www.autotrac.com.br, ou se preferir, ligue para nossa Central de Atendimento. A promoção é exclusiva para clientes, novos ou antigos.

PROMOÇÃO NA ESTRADA COM AUTOTRAC CAMINHONEIRO

ORTELO DE CAMINHÃO OKM

APARELHOS DE DVD TV 29"

COMPUTADORES MICRO SYSTEMS

JACQUETAS AUTOTRAC

Indique um amigo. Ocorrendo a venda, você ganha cupons

Adquira o Autotrac Caminhoneiro e participe

Atualize seu cadastro pelo 0800 e concorra

AUTOTRAC
... caminhoneiro ...
A sua melhor companhia na estrada

0800 70 12345

* Sujeito à aprovação de crédito e alterações sem prévio aviso



Motorista treinado traz eficiência na certa

Treinamento de motoristas no Grupo Martins, o maior atacadista do País, tem papel fundamental na sua meta de fazer entregas aos clientes com o melhor custo-benefício

O GRUPO MARTINS, MAIOR ATACADISTA DO Brasil, que atende a cerca de 6.500 pequenos e médios distribuidores em todo o território nacional, atua em um negócio fundamentado em três fatores: uso intensivo de capital, elevado risco e margens extremamente apertadas. A empresa é a única com capital aberto num ramo em que existe muita informalidade e as dificuldades operacionais advêm da pulverização do atendimento aos clientes e do

fato de a empresa estar no meio da cadeia logística. Por isso, a filosofia de trabalho da Martins é a busca constante da eficiência, de acordo com Avenor Teixeira Carvalho Neto, diretor de Logística. Entre as diversas ações para alcançar o objetivo está o programa de treinamento de seus motoristas, mantido em parceria com a DaimlerChrysler. "O papel dos nossos motoristas é fundamental na nossa atividade, já que todos os custos estão do

portão para fora", declara Carvalho Neto. Pela importância dos motoristas na redução de custos, a empresa não poupa esforços para lhes prover os recursos necessários à boa execução de sua tarefa.

"Nossa missão é entregar a mercadoria com o melhor custo-benefício", acrescenta Marcos Amaral, gerente de frota da empresa. E um dos meios para cumprir a missão é justamente o treinamento.

A Martins, que possui uma frota de



Os caminhões fazem entregas em distâncias de até 600 km

1.000 veículos, opera com 160 caminhões leves Mercedes-Benz Accelo para distribuição de curtas distâncias. Durante a negociação da compra dos veículos o atacadista analisou proposta para a capacitação dos motoristas a fim de obter os melhores resultados possíveis com os veículos equipados com motor eletrônico. Acertada a parceria, na entrega dos caminhões todos os 186 motoristas da Martins receberam treinamento na sede em Uberlândia, em Minas Gerais. Além disso, foi ministrado nas instalações da montadora em Campinas (SP) curso para supervisores de gestão de frota do atacadista, que treinariam os motoristas novatos. Após quatro meses de operação com os novos caminhões, fez-se reciclagem pelos técnicos da Mercedes nas filiais onde há frota Accelo.

Os benefícios da medida logo emergiram. Comparando o resultado de 2006 com o da operação em 2005, a empresa obteve uma

economia de 13% no consumo de combustível, o que representa cerca de 170 mil litros de diesel ou R\$ 300 mil economizados ao ano. O orçamento anual de combustível do grupo é de R\$ 19,5 milhões. No caso dos caminhões Accelo verificou-se uma melhoria de consumo de 5,88 km/litro em 2005 para 6,22 km/litro em 2006. No começo da operação no ano passado os veículos faziam 5,3 km/litro.



Sede do grupo em Uberlândia (MG) onde funciona um dos três CD da operação

Segundo a empresa, em alguns dos centros operacionais, o desempenho foi ainda melhor, como o de Belo Horizonte, com 16% de melhoria no consumo. Na avaliação da frota, quase 30% dos veículos conseguiram acima de 6,22 km/litro de consumo – este é o padrão de consumo médio de hoje. O objetivo de alcançar consumo de 6,4 km/litro é factível, conforme Marcos Amaral, gerente de frota.

O sistema de gestão de frota adotado pela Martins permite o acesso de todas as filiais às informações de desempenho, que são atualizados diariamente. O abastecimento é feito internamente. Qualquer desvio de consumo em relação à meta gera um aviso de inconsistência para análise e correção. Neste caso, o motorista passa novamente por curso de direção econômica. O sistema também possibilita comparar o desempenho de um motorista com outro dentro da mesma filial que utiliza o mesmo modelo de veículo.

Para conseguir maximizar o de-



Na central de Uberlândia, onde estão armazenados 14.700 itens diferentes, o manuseio das mercadorias é feito tanto de forma manual como automática, e até por robôs, mas sempre para garantir a celeridade máxima da expedição dos pedidos

sempenho, os motoristas – que têm idade média de 44 anos – são treinados para fazer entregas da melhor maneira possível, relacionar com o cliente e cuidar dos produtos transportados. Servem também como uma espécie de relações-públicas da empresa.

O Grupo Martins atua em quatro setores de produtos: varejo e alimentos (64% dos negócios), eletrodomésticos (25%) e produtos veterinários (11%). Possui cinco hubs – Belo Horizonte, São Paulo, Curitiba, Uberlândia e João Pessoa – e 38 filiais no Brasil e utiliza três centrais de armazenagem e distribuição, localizadas em Uberlândia (para cobrir o Sul, Sudeste e Centro-Oeste), Manaus (Norte) e João Pessoa (Nordeste). O atacadista faz en-

tregas de produtos a lojas próprias e a pequenos e médios distribuidores em todos os municípios brasileiros. A ampla capilaridade de sua operação chega a produzir uma espécie de barômetro da situação econômica brasileira: a oscilação de seus negócios é quase um reflexo dos rumos da economia nacional.

Para atingir com eficiência os quatro cantos do território brasileiro a Martins utiliza um sofisticado sistema de roteirização Transportation World, importado dos Estados Unidos. Seu sistema é tão completo que é utilizado para mapear as condições de tráfego de todas as rodovias do País e incidência de assaltos. Isso é feito duas vezes ao ano. Seus veículos

de entrega rodam até um raio de 600 km, em todos os tipos de estrada. Saem dos CD com os pedidos dos clientes, mas voltam vazios. Cada carreta atende uma média de 120 clientes e transporta cerca de 1.500 itens de produto. As cargas são entregues a 43 postos avançados para redistribuição.

A mercadoria segue em duas formas de separação (em caixa fechada ou fracionada) e utiliza os modos de transporte rodoviário, fluvial e aéreo para chegar aos clientes. Na sua central de Uberlândia, há seis estações de trabalho. Na área de fracionamento, 160 funcionários trabalham em três turnos, e fazem a separação manual da mercadoria encomendada – o pedido mínimo é de cerca de R\$ 200 –, mas a conferência é feita eletronicamente. Há 14.700 itens diferentes, desde produtos de limpeza, alimentos industrializados até eletrodomésticos, como televisores e máquinas de lavar, armazenados em 26 mil posições-paletes em área de 10 mil m². Do momento do recebimento do pedido até a expedição o tempo médio de execução é de duas a três horas. O CD atende a 220 mil pedidos por mês e o giro de estoque é de 30 dias. A central de Uberlândia conta com três sofisticados robôs de movimentação de carga. ■



CONSORCIO
NACIONAL
IVECO

IvecoFinance

IVECO

www.iveco.com.br

Linha de Caminhões EuroCargo com motor Tector. Agora com mais opções.

Quem tem um Caminhão EuroCargo já conhece as suas vantagens: grande durabilidade com baixo custo de manutenção, excelente dirigibilidade e baixo consumo de combustível. Agora, além das versões 16 Toneladas 4x2 com cabinas simples e leito, **a Iveco passa a oferecer a versão 23 toneladas 6x2 de fábrica, também com opções de cabina simples ou leito.**

Linha de Caminhões EuroCargo. Retorno garantido para o seu negócio.



**PROCURE SUA CONCESSIONÁRIA MAIS PRÓXIMA
OU LIGUE GRÁTIS: 0800 7048326**



Com a abertura do CD de Jaboatão Whirlpool aumentará de 10% para 25% a participação da cabotagem na sua matriz de transporte

Linha branca vai de cabotagem

Dona das marcas Brastemp e Consul, a Whirlpool abre CD em Pernambuco, perto do Porto de Suape. Com isso, reduz o prazo de entrega no Nordeste, região que cresce o dobro do País, e aumenta utilização do navio

UM DOS MAIORES EMBARCADORES DE cargas industrializadas do País, a americana Whirlpool, dona das marcas Brastemp e Consul, está mudando sua matriz de transporte. O caminhão, ainda majoritário, perderá um pouco de sua força. Essa

mudança decorre da inauguração, em agosto, do Centro de Distribuição que a empresa montou em Jaboatão dos Guararapes, em Pernambuco, a 25 km do Porto de Suape.

O majestoso Suape permitirá que a em-

presa desembarque as geladeiras e fogões, vindas de cabotagem da fábrica de Joinville (SC) e destinadas ao Nordeste. A cabotagem evita dissabores de uma longa jornada feita sobre deficientes estradas brasileiras.

Com a abertura do CD de Jaboatão a Whirlpool aumentará de 10% para 25% a participação da cabotagem na sua matriz de transporte. Esse crescimento será feito às custas do caminhão, que ainda assim continuará com 74%. A ferrovia ficará com o 1% que sobra. Essa conta é feita para o transporte feito dos produtos de duas fábricas, a catarinense e a de Rio Claro (SP), dedicada a lavadoras e lava-louças.

O CD de Jaboatão, cidade de 1,1 milhão de habitantes colada a Recife, tem 6 mil m² construídos e permitirá armazenagem de 30 mil produtos. Mas, a empresa está achando pouco. "Já estamos preparados para triplicar este espaço, caso seja necessário", disse na inauguração do CD o diretor comercial da Whirlpool, José Aurélio Drummond.

Tem tudo a ver a preocupação em expandir o CD, embora nem bem inaugurado. No Nordeste brasileiro as vendas de eletrodomésticos crescem a 27% ao ano, praticamente o dobro do que ocorre no País, com taxa de 14%.

"Esta é uma região estratégica para o nosso negócio e com o CD reduziremos em cerca de sete dias o prazo de entrega para nossos clientes", destacou Drummond. Segundo a empresa, a marca Consul está em mais da metade das residências brasileiras. E a Brastemp, ainda de acordo a Whirlpool, "possui cerca de 85% da preferência de compra no País".

É interessante notar a divisão de investimentos neste CD. Uma construtora pernambucana, a Ajam – do empresário Alexandre Maranhão – dona do terreno, ergueu o prédio específico para o negócio



José Aurélio Drummond: a empresa já está preparada para triplicar o CD de Jaboatão dos Guararapes

de armazenagem, com 12 m de pé direito. A Fly Logística foi designada para operar o centro. A Ajam é remunerada pela locação, cobrado à razão de 1% mensal sobre o valor do empreendimento. A Fly recebe as cargas e faz a expedição, obedecendo aos pedidos da clientela distribuída pelo Nordeste.

“O mercado de eletrodomésticos cresce 14% ao ano, mas no Nordeste a expansão é o dobro, o que exige uma resposta eficiente e rápida da logística”

O CD onde a Whirlpool acaba de ser acomodada está dentro de um condomínio logístico, de propriedade da Ajam e com outros *sites* ocupados por empresas de variados ramos. A Fly Logística, empresa de inteligência logística criada há sete anos, opera a maioria dos *sites*. "Tem um *site* multiprodutos, onde armazenamos

desde leite da Itambé, bolacha da Marilan, cigarros da Philip Morris, entre outros", diz Antonio Carlos Soares Luna, diretor da Fly, que prevê fechar 2006 com faturamento de R\$ 50 milhões, 47% superior ao registrado em 2005. "E temos outros *sites* dedicados, um deles para a Claro", acrescenta.

A Fly é uma empresa sem ativos – contrata cavalos-mecânicos de terceiros para puxar as 140 carretas que mantêm sob regime de locação. "Nosso ativo é a inteligência, as pessoas", diz Mário Reis, diretor operacional da Fly.

A Fly Logística, com matriz em Jaboatão dos Guararapes, a 10 km do aeroporto dos Guararapes, e 25 km do porto de Suape, tem sua atuação pautada no gerenciamento, armazenagem e distribuição de produtos. Sua rede abrange 10 filiais (João Pessoa, Natal, Belém, Fortaleza, Maceió, Salvador, Manaus, Teresina, São Luís, Aracaju e São Paulo). Opera ainda com três representantes nos estados de Sergipe, Piauí e Maranhão. Tem um quadro de duas centenas de pessoas.

No portfólio de serviços da empresa estão os seguintes serviços: planejamento e terceirização em logística; gestão de transporte aéreo, marítimo e rodoviário; desenvolvimento de soluções logísticas específicas e dedicadas e consultoria em logística.

Entre os clientes incluídos no rol da Fly estão empresas como Adams, Nestlé, Bic, Marisol, Osram, entre outras.

"Prestamos serviços em que assumimos a responsabilidade pelo controle de estoques, processamento de pedidos, emissão de notas fiscais e distribuição de produtos", diz Luna, "o que nos permite manter o cliente informado de tudo durante cada etapa do processo". ■

Programa Pró-Caminhoneiro Ford.

A estrada mais curta para o seu caminhão novo ou usado.



Ficou muito mais fácil ter seu Caminhão Ford. Agora você pode aproveitar as vantagens do Programa Pró-Caminhoneiro para comprar seu Ford novo ou usado*:

- Prazo de até 84 meses para pagar.
- Carência de até 6 meses para a 1ª parcela.
- Financiamento sem entrada.
- Taxa especial para financiamento.
- Seguro e rastreador podem ser inclusos no financiamento.



**E mais: na Ford você ainda encontra
bônus especiais, vantagens exclusivas
e ofertas imperdíveis. Procure
um Distribuidor Ford e aproveite.**



Promoção válida para toda a Linha Ford Caminhões 0 km e *caminhões usados com até 8 anos de fabricação. Prazo total de até 84 meses, com carência de até 6 meses, já inclusa. Financiamento com modalidade Finame ou Finame Leasing em até 100% do valor do bem. Taxa de juros = TJLP + 1% BNDES + 6% Delcredere. TAC e IOF não inclusos. Cadastros e condições sujeitos a aprovação de crédito, elegíveis exclusivamente a pessoas físicas e empresários individuais, ambos do segmento de transporte de carga. Sujeito a aprovação de crédito pelo agente financeiro. Para mais detalhes, consulte um representante Ford Credit nos Distribuidores Ford participantes ou seu agente financeiro. Promoção válida até 30/09/2006 ou enquanto durarem os estoques, podendo ser revogada ou prorrogada, conforme oscilação do mercado, sem prévio aviso.



Cerca de 80% das operações de transporte de água em caminhões do país se concentram no estado de São Paulo

Nadando de braçadas

O transporte de água com caminhões-pipa cresce na cidade de São Paulo e agora se fortalece com a representatividade sindical

Sonia Crespo

O CAMINHÃO-PIPA ESTÁ DEVOLTA ÀS GRANDES CIDADES. Não como era há mais de 40 anos, quando atendia emergencialmente os bairros mais distantes e carentes. Na cidade de São Paulo, por exemplo, agora eles abastecem diariamente grande parte da rede hoteleira, shoppings e indústrias, além de prédios residenciais e comerciais. Isso porque as cidades cresceram em ritmo muito mais acelerado do que a expansão dos serviços essenciais à

população — no caso o abastecimento de água encanada. Essa demanda acabou fortalecendo a categoria dos transportadores de água, também chamados de "aguadeiros", que criou, há cerca de dois anos e meio, um departamento próprio dentro do Sindicato das Empresas de Transporte de Carga do Estado de São Paulo (Setcesp), chamado Especialidade de Transporte de Água, atualmente dirigido por Marcelo Nigro. A empresa de Nigro,

a Soluções D'Água, que tem 28 caminhões, vem crescendo 30% ao ano desde 2003.

O executivo diz que aproximadamente 80% das operações de transporte de água em caminhões do País se concentram dentro do estado de São Paulo, que necessita de 6 milhões de m³ de água extras por dia. Curiosamente a capital é a cidade que tem maior demanda das atividades: por ela circulam 60% dos caminhões-pipa que estão em atividade dentro do estado. Hoje os aguadeiros evoluíram e se especializaram no transporte do líquido. São cerca de 100 empresas que atuam no setor, estima Nigro. Desse total, apenas a metade é filiada ao Setcesp. Essas empresas têm, juntas, uma frota de cerca de 1,5 mil caminhões. A filiação, explica Nigro, ajuda na orientação dos procedimentos técnicos e legais corretos exigidos para a movimentação da água. "Estamos crescendo a cada ano e a prova disso é que realizamos recentemente o primeiro seminário sobre o assunto", comenta, referindo-se ao encontro organizado pelo

sindicato denominado "Solução Alternativa de Abastecimento de Água: Um Complemento Estratégico", para mostrar às autoridades públicas que as transportadoras especializadas no armazenamento, transporte e distribuição de água estão bem preparadas para prestar serviços à população. Nigro diz que a categoria tem autorização para o transporte e, desde julho passado, após a publicação de uma resolução estadual, já é possível dar início à elaboração da legislação específica para o segmento.

CARROS ESPECIAIS – O transporte de água parece simples à primeira vista mas requer uma série de cuidados sem os quais o produto não chegaria ao destino. Todas as empresas que atuam no setor devem ter obrigatoriamente em seu quadro de funcionários um químico responsável, que controla a qualidade de água transportada. A análise é feita através de kits de monitoramento, que avaliam, por amostragem, o líquido na extração, no armazenamento e no tanque do caminhão. "Além disso, cada veículo tem um kit individual, utilizado pelo motorista, que mede o PH, o cloro livre e o teor de dureza" da água in loco, na hora da entrega", acrescenta Nigro. As denúncias de irregularidades são comuns, mas Nigro salienta que a maior parte delas é infundada:

"Por desinformação, grande parte da população imagina que a água do caminhão não é tão limpa quanto a encanada", diz.

O executivo explica que existem três tipos de caminhão utilizados para a tarefa: o cavalo-mecânico com carreta, que transporta entre 25 mil e 33 mil litros de água, o caminhão trucado com tanque, que tem capacidade de armazenamento entre 15 mil e 30 mil litros, e o caminhão toco, que movimenta de 8 mil a 10 mil litros de água. Todos os veículos devem ter tanque especial, em aço-carbono com acabamento interno em epóxi atóxico – obrigatoriamente, o que garante a qualidade permanente da água transportada. Na parte externa do tanque devem constar o endereço e o telefone da empresa, os dizeres "Água potável" e "Serviços essenciais". A circulação desses veículos está livre do rodízio paulistano, mas tem restrições em algumas regiões da capital paulista, que podem ser suspensas mediante autorização do CET.

TRATAMENTO ADEQUADO – O transporte de água necessita de três tipos de au-



Nigro, do Setcesp: legislação à vista para a atividade

torização para circulação: uma da Secretaria Estadual de Recursos Hídricos (DAEE), concedida ao local de extração, outra da Secretaria Estadual da Saúde, através da Vigilância Sanitária, sobre a qualidade da água transportada, e a permissão da Secretaria Estadual do Meio-Ambiente, que fiscaliza a utilização adequada dos recursos hídricos naturais.

A água transportada é extraída de poços artesianos profundos, localizados em regiões próximas à capital paulista. A água é retirada e armazenada em reservatórios que têm capacidade de 100 mil a 1 milhão de m³.

Nigro comenta que a água possui uma certa variação de qualidade de acordo com a região onde é extraída, que não chega a comprometer o produto: "Na totalidade ela é clorada e filtrada, e muitas vezes fluoretada antes de ser armazenada". O valor do frete varia de acordo com o trajeto a ser percorrido pelo caminhão para a entrega. O executivo estima que o custo da água encanada em relação à água entregue pelo caminhão-pipa é 20% superior.

A prestação de serviços de água atende a três tipos de cliente. O principal é o comercial, que representa 60% das operações das empresas. Na maioria são hotéis, motéis, shopping centers, condomínios comerciais e centros empresariais. Os outros dois clientes são os atendimentos assistenciais, como o corpo de bombeiros, incêndios e catástrofes, e os emergenciais – usuários que passam por um corte eventual de abastecimento padrão e exigem um atendimento rápido. As regiões mais atendidas pelo serviço do caminhão-pipa são a zona leste, zona sul, ABC e Alphaville. ■



Cerca de cem empresas paulistas operam no setor com 1,5 mil caminhões

Frete em marcha ré

Queda dos fretes na cadeia produtiva que depende do transporte rodoviário de carga deixou os operadores relutantes em renovar a frota e, conseqüentemente, as vendas de caminhões recuaram

OS REFLEXOS DOS ACHATAMENTOS DOS fretes, que atravessaram 2005 e se prolongam por 2006, se espalham pela cadeia produtiva que depende do transporte rodoviário de carga. As vendas de caminhões e carretas estão em queda pelo travamento no processo de renovação das frotas.

As transportadoras, de maneira geral, pisaram no freio das compras. Alguns entre os vários exemplos estão na Coopercarga e no G10, dois fortes operadores, donos de uma frota de 2 mil caminhões e que neste ano estão comprando muito menos do que vinham fazendo anteriormente.

A causa inicial da crise no transporte rodoviário de carga foi a retração nos preços internacionais dos grãos, situação que começou no final de 2004. A menor remuneração pelo produto exportado provocou retração no frete rodoviário agrícola. E as dificuldades do campo não demoraram para se alastrar a outros segmentos, contaminando os fretes de cargas industrializadas e afetando em geral as receitas dos transportadores.

Os donos de cargas se aproveitam da situação de mercado. Um dos maiores embarcadores de produtos petroquímicos do País, ao fazer licitação de transporte em 2006, pelo mesmo volume de carga, reduziu em cerca de 5% o montante total do frete pago a um conjunto de 30 transportadores. Um dos gigantes na comercialização de grãos suspendeu os contratos dedicados tão logo os fretes despencaram, passando a praticar o mercado spot mais vantajoso para ele.

Pelo segundo ano consecutivo o trans-



Achatamento dos fretes atrasa processo de renovação das frotas

porte rodoviário de carga vive momentos difíceis. O excesso de oferta de caminhões leva à prática de fretes que embutem prejuízos. E tal quadro deixa seqüelas. A frota dos caminhoneiros aprofunda sua velhice. As empresas, para se livrar das dificuldades, recorrem aos autônomos, que, apesar dos problemas, continuam se proliferando. A Pamcary, destacada em gerenciamento de riscos, entre outras atividades, registra em seu cadastro o ingresso mensal de 4 mil novos autônomos.

Não dá para generalizar certamente quando se fala de um quadro de autônomos e pequenos transportadores que soma em torno de um milhão de participantes.

Há, nesse universo, todo tipo de situação. Desde aquele grupo com frota bastante envelhecida cujo trabalho está circuns-

crito a trajetos curtos e delimitados até os chamados agregados, força-tarefa de grande valia para os transportadores.

Parte do universo de transportadores que opera com agregados está percebendo que é vantagem ter um parceiro com frota mais nova. Tal qual já fazem Ouro Verde, transportadora de Curitiba (PR), ou a subsidiária brasileira da Ryder, gigante americana, há um movimento que cresce entre os transportadores no sentido de facilitar a vida financeira de seus agregados, permitindo que comprem principalmente veículos em condições mais vantajosas. Tal caminho certamente não é a panacéia para todos os males, mas é uma forma de driblar os ambientes de cíclicas crises e melhorar as condições operacionais de fundamentais e imprescindíveis parceiros. ■



Master
RENAULT CRIADOR DE AUTOMÓVEIS

Agora, além da versão de 16 lugares, a linha de utilitários Renault vem também com uma opção para 13 passageiros e mais 1.600 litros de espaço para bagagens. Disponível também nas versões Escolar e Executiva. Linha de utilitários Renault. Muito mais conforto e segurança para todas as suas viagens. SAC Renault: 0800 055 5615 www.renault.com.br



Faça como a Record:
seja uma empresa Master.



MEOF

fabricado
no **BRASIL**

"A Record sempre busca a inovação e se preocupa com os profissionais que aqui trabalham. Portanto não poderíamos confiar a nossa equipe a outro veículo que não fosse o Renault Master. Ele atende a todas as expectativas da emissora, tanto pelo conforto que oferece às nossas estrelas como pelo desempenho do motor, ideal para agilidade de deslocamento e economia que uma grande rede de TV precisa. Além disso, transporta os nossos equipamentos com total segurança, o que é fundamental para a realização do nosso trabalho."

Jorge Luiz Francisco da Silva,
diretor-administrativo da Rede Record.



Master Minibus

Master
Chassi Cabine

Master
Furgão L2H2

Kangoo Express

Para mais informações sobre especificações, versões, opcionais e motorizações desses veículos, consulte a sua Concessionária Renault. Alguns itens mostrados e/ou mencionados neste material publicitário são opcionais e/ou referem-se a versões específicas. Fotos para fins publicitários. A Renault reserva-se o direito de alterar as especificações dos seus veículos sem prévio aviso. Preserve a vida. Cintos de segurança em conjunto com air bags podem salvar vidas.





Caminhões pesados passaram a ter mais importância pela necessidade de racionalização de custos de transportes

Virada de placar

A necessidade de racionalização no transporte impôs mudanças no perfil das vendas de caminhões. O semipesado, até os anos 70 inexpressivo nas estatísticas, é a faixa vice-líder, atrás apenas dos pesados

SE ANTES, NO COMEÇO DA INDÚSTRIA DE caminhões no Brasil, o caminhão médio era maciçamente preferido, hoje ocorre exatamente o oposto: a categoria ocupa o último lugar no perfil. A expansão ocorreu nas pontas, ou seja, nos caminhões leves e pesados. Essas categorias ocupam 60% da comercialização da indústria brasileira. Os médios ficaram com pouco mais de 10%. O restante, quase 30%, é ocupado pelo caminhão semipesado, faixa que surgiu nos anos 70 com a adoção do terceiro-eixo para aumentar a produtividade dos veículos de cargas.

A inversão de placar, com a queda dos médios e ascensão dos leves, semipesados e pesados, mostra a grande transformação que houve ao longo dos últimos 50 anos no

transporte rodoviário brasileiro.

A crise do petróleo, no final dos anos 70, início dos 80, contribuiu enormemente para a mudança do perfil. Maior produtividade por litro de diesel consumido passou a ser determinante para a sobrevivência do negócio. A expansão da malha rodoviária, propagação de empresas estruturadas também foram elementos de transformação na medida em que se alinharam à necessidade inadiável de maior produtividade do transporte rodoviário.

O perfil de venda de caminhão é um espelho da transformação ocorrida. Nos anos 60 (ver quadro), o predomínio absoluto era do caminhão de porte médio, o chamado toco. Tinha simplesmente 80% de participação.

Leves e pesados dividiam quase igualmente os 20% que sobravam.

Os anos 70, principalmente na segunda metade, com a crise do petróleo mundial (e, lembre-se, na época, o Brasil dependia maciçamente do óleo importado) os médios começaram a dar marcha à ré. A participação dos caminhões de dois eixos, os toquinhos, caíram para a casa de 70%. Os leves avançaram para 20% e surgiram os semipesados, o caminhão típico para a instalação de terceiro-eixo, um "jeitinho" brasileiro para aumentar a produtividade do transporte.

Nos anos 80, como se diz na gíria, a "cobra fumou" para valer. A então tranqüila soberania dos caminhões médios foi ameaçada, de um lado, pela ascensão dos

caminhões leves, e na outra ponta, pelo crescimento dos pesados e semipesados.

O monge faz o hábito. Ou seja, a exigência do embarcador por um transporte mais eficiente, provocou mudança no setor, captada, claro, pelas montadoras. O caminhão médio simplesmente era impróprio para serviços de coleta e entrega, geralmente nas apinhadas cidades e pequeno em demasia para operações de transferência. Para tomar seu lugar, a categoria leve, o chamado caminhão $\frac{3}{4}$, passou a ter forte ascensão – na década de 80 sua participação foi de um terço nas vendas da indústria de caminhões. Na outra extremidade, os pesados/extrapesados e os semipesados, assumiram maior importância, somando quase 20% das vendas.

Na década seguinte, os anos 90, a mudança teve maior acentuação. Os pesados foram mais exigidos pela necessidade de racionalização de custos de transportes. E a importância dos caminhões leves cresceu pela expansão dos cinturões urbanos que adicionou mais dificuldades à circulação de caminhões maiores e pela pulveri-

PERFIL DAS VENDAS POR DÉCADA

(por categoria de caminhões - em %)

Década	60	70	80	90
Médios	80,2	69,9	50,8	37,4
Leves	10,2	20,1	32,5	31,3
Pesados	9,6	7,3	11,6	28,5
Semipesados	-	2,7	5,1	2,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Obs: no pesado inclui a categoria extrapesado

PERFIL DAS VENDAS DESDE 2004

(por categoria de caminhões - em %)

Ano	2004	2005	2006*
Médios	10,4	11,1	12,5
Leves	33,2	34,5	35,7
Pesados	29,4	25,1	26,2
Semipesados	27,0	29,3	25,6
Total	100,0	100,0	100,0

* até julho (Obs: Os leves incluem a categoria semileves; nos pesados abrangem a categoria extrapesados)

zação das coletas e entregas. O fato foi determinante para a aparição da categoria semileve, caminhões com peso bruto total na faixa que fica entre 3,5 a 6 toneladas. Em síntese: necessidade de cortar custos aliada à racionalidade fez o Brasil ter na década de 90 o seguinte placar nas vendas de caminhões: pesados e semipesados com 30% e leves, mais 30%. Ou seja, as categorias abandonaram de vez sua condição inex-

pressiva no perfil da preferência.

Mas o mercado ainda estava insatisfeito e impôs novas mudanças. Assim, se durante anos a composição do caminhão pesado foi formada por cavalo-mecânico toco com carreta de três eixos, a partir do final dos anos 90 as mudanças começaram a ser notadas nas estradas. A expansão dos pesados trouxe junto a diversificação de composições. Cavalos-mecânicos de três eixos cresceram no mix das fábricas, houve a inovação da carreta "vanderléia" (com eixos mais espaçados e maior capacidade de carga).

O que parecia sonho (ou só visto nos cinemas e em outros países) passou a ser real no Brasil. Primeiro, o transporte de cana e de madeira adota o treminhão – caminhão puxando dois reboques. E depois, fruto de muitas controvérsias – envolvendo transportadores e autoridades – composições maiores, mais produtivas, deixam de ficar apenas no raio de operações fora-de-estrada e ganham as estradas. Surge o rodotrem (de nove eixos e peso bruto total de 74 toneladas) e o bitrem (de sete eixos e pbt de 57 toneladas).

O bitrem, particularmente nos últimos anos, se tornou uma febre. De início, ficou limitado ao transporte de grãos. Mas, em pouco espaço de tempo, a composição passou a incluir transporte especializado. Hoje, há bitrem de todo tipo de carga, até caçamba. A lógica é elementar: três deles cumprem a tarefa de quatro composições tradicionais. A frota exigida é menor, o consumo de combustível cai, opera-se com menor efetivo de pessoal, requisitos que atendem a imposição do mercado. Nunca é bom esquecer que o transporte rodoviário, a partir da privatização dos trilhos e portos, passou a ter concorrência mais efetiva da ferrovia e cabotagem. E a competição modal é claramente mais um – entre muitos – desafio à racionalização operacional do transporte rodoviário de carga. ■



Expansão dos cinturões urbanos estimulou as vendas de caminhões leves



Centro de distribuição de Barueri (SP), de 20 mil m²: uma das oito bases de apoio que a empresa tem em todo o país

Negócios em dobro

Uma das pioneiras entre os operadores logísticos brasileiros, a Metropolitan Logística anuncia investimentos para dobrar de tamanho até 2009

Sonia Crespo

PARA EXPANDIR SUA JÁ CONCEITUADA atuação no mercado doméstico, a Metropolitan Logística acaba de anunciar que vai duplicar seu tamanho nos próximos três anos, prevendo investimentos de R\$ 15 milhões. É hoje a mais importante empresa do Grupo Metropolitan, que tem 37 anos, cerca de mil funcionários e marcante atuação na área de mudanças em

toda a América Latina. A divisão Logística está em atividade há 14 anos e pode ser considerada uma decana na área, já que a história dos operadores logísticos brasileiros tem aproximadamente esse tempo de existência.

Durante todo esse período a empresa se especializou na prestação de serviços de distribuição na área de telefonia mó-

vel. "É o maior operador logístico que trabalha atualmente com celulares", salienta o diretor comercial da empresa, José Magalhães Rocha. Ele comenta que, de acordo com a Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel), dos 90 milhões de celulares distribuídos até hoje dentro do território nacional a Metropolitan Logística movimentou 37,6 milhões — o que re-

presenta cerca de 42% do total. O executivo diz que a meta agora é crescer nas áreas têxtil, de eletrodomésticos e de eletroeletrônicos. Nestes dois últimos segmentos, a empresa movimentou, em 2005, 17 milhões de produtos, sendo 1,4 milhão da linha marrom (áudio e vídeo) e 200 mil da linha branca. A frota controlada pela operadora é de 300 veículos, sendo 160 próprios.

PONTO A PONTO – Magalhães diz que a empresa concentrará a expansão na distribuição de varejo. O investimento deverá concentrar-se nas áreas de informação e qualificação de profissionais. "Nosso setor só funciona bem se tivermos informações permanentemente e em tempo integral das operações. Por isso, queremos ampliar a quantidade de sistemas

disponíveis, preparados para atender", comenta o diretor. Os caminhões da Metropolitan, por exemplo, têm comunicação direta e contínua com a central da empresa, além dos roteirizadores e do sistema de rastreamento. Para alcançar a meta prevista, de duplicar o tamanho da empresa em três anos, Magalhães diz que haverá também uma aplicação de recursos em tecnologia e equipamentos. "De nada nos adianta ter um enorme CD se nele não houver o que há de mais moderno e eficiente para a movimentação da carga", avalia.

O executivo diz que a empresa também expandirá as bases de atendimento. A Metropolitan trabalha hoje com oito bases no País, todas alugadas: quatro em São Paulo (SP), duas no Distrito Federal, e uma na Bahia e uma no Paraná, que

totalizam 60 mil m² de área. Diariamente passam por esses centros de distribuição cerca de 500 caminhões. O maior CD está localizado em Barueri (SP) e tem 20 mil m². Magalhães estima que a região Sudeste representa 60% do mercado total. No entanto, o executivo salienta que outras regiões estão crescendo e a Metropolitan Logística está atenta a isso: no projeto de expansão, a empresa também pretende fortalecer as atividades no Nordeste, Norte e Centro-Oeste, abrindo nessas áreas mais pontos de apoio.

Nos últimos três anos, a Metropolitan Logística triplicou o faturamento. Em 2002, havia faturado R\$ 18 milhões. Em 2005, fechou o ano com R\$ 54 milhões em vendas. A empresa prevê crescer mais de 10% em 2006 e fechar o faturamento ao redor de R\$ 60 milhões. ■

IMPORTAÇÃO DIRETA PARA A SUA EMPRESA

ÓTIMA RELAÇÃO CUSTO-BENEFÍCIO



Conheça a
Roda a Disco 22.5

RODO
LINEA

K
KRONORTE

Fornecedores para equipamentos originais



ORIENTE



TRIANGLE®

MAIOR FÁBRICA DE PNEUS DA CHINA E A 12ª DO MUNDO.

PNEUS

INMETRO #051 | ISO 9001 | ISO 14001 | QS 9000 | E4 | D.O.T.

GUSTAVO LIMA Fone: 1-786-573-0748 - guslima@orientetriangle.com - Miami - FL - USA

EMERSON ROVEDA ASTOLFI Fone (51) 3019 4212 - emerson@orientetriangle.com - Porto Alegre - RS - Brasil

www.orientetriangle.com

Trabalhamos com rodas agrícolas, OTR e possuímos todas as medidas de rodas de carga. Representante exclusivo para América Latina.



Além de novos contratos obtidos neste ano, a McLane firmou parcerias operacionais para alavancar sua expansão

Exemplo de sucesso

Há nove anos no Brasil, a McLane conquistou 20 clientes e aposta na diversidade do mercado e nas parcerias para crescer 25% este ano

Juliana Mausbach

PRESTES A COMPLETAR NOVE ANOS DE operação no Brasil, a McLane tem razões de sobra para concluir que a entrada no País está sendo um sucesso. Prevendo um aumento de 25% do faturamento para este ano, a multinacional, que realiza a maioria de suas operações com empresas do setor alimentício, já fechou negócio com a Johnson Diversey, multinacional americana fornecedora de itens e sistemas para higiene e limpeza profissional.

O contrato com a Johnson Diversey é o pontapé inicial da McLane do Brasil no segmento de produtos químicos.

Para assumir a responsabilidade, a empresa teve de fazer várias adaptações numa área de 2,7 mil m² no centro de



Adaptações foram feitas no CD da Barueri para receber produtos químicos

distribuição de Barueri (SP) para receber os 470 tipos de produtos químicos que ocuparão 2,8 mil posições-paletes. Uma área de armazenagem foi completamente isolada, contenções de alvenaria em toda a lateral do armazém foram construídas e uma abertura de 230 m² em uma parede do CD foi providenciada para permitir a ventilação, já que alguns produtos evaporam e são inflamáveis. Além disso, os funcionários foram treinados para o manuseio desses produtos.

Fora o armazenamento, a McLane também é responsável pela logística

do transporte — os produtos são transferidos da fábrica da Johnson Diversey no bairro do Socorro, na capital paulista, para o CD de Barueri, num trajeto de 50 km de distância.

Mas os negócios não param por aí. Só no primeiro semestre de 2006, a McLane ainda fechou contratos com a empresa de cosméticos éh, a Cooperativa Central Oeste Catarinense e a ThyssenKrupp Metalúrgica Campo Limpo, fabricante de componentes forjados e usinados para motores.

Outra novidade da empresa para avançar seu crescimento foi a formação de parcerias operacionais. O primeiro acordo foi firmado com a Standard Logística e Distribuição, operador logístico com sede em Colombo (RS), com o objetivo de oferecer um pacote de serviços que reúne diversas especialidades: armazenagem seca e multitemperaturas da McLane, e cargas frigorificadas e climatizadas da Standard.

HISTÓRIA CENTENÁRIA — Fundada em 1894 por Robert McLane e atualmente sediada em Temple, estado do Texas, a McLane Company é a maior empresa de distribuição para redes de lojas de conveniência, supermercados de vizinhança, varejo e fast foods nos Estados Unidos. Subsidiária integral do grupo Berkshire Hathaway, a multinacional possui mais de cem anos de experiência mundial em gerenciamento de distribuição, tráfego, transporte e entregas ao atacado e varejo. Fatura US\$ 22 bilhões anualmente e conta com 37 centros de distribuição e 15 mil funcionários.

O Brasil foi escolhido para sediar uma unidade de negócios a pedido de um cliente em 1997. "Nós viemos por solicitação da Philip Morris, cliente da matriz nos EUA, que precisava de uma solução para sua logística aqui", conta Mike Nix, presidente da McLane Brasil. Apesar de todas as dificuldades que um operador

logístico estrangeiro enfrenta ao chegar em um país cuja cultura e as regras são completamente diferentes, a McLane pode ser considerada um exemplo a ser seguido.

Desde que aqui se instalou, a empresa já conquistou 20 clientes e possui quatro centros de distribuição espalhados pelo Brasil — em Anhangüera (SP), Barueri (SP), Canoas (RS) e Curitiba (PR) — com uma área operacional total de 187 mil m². Sem frota própria, a multinacional trabalha em parceria com mais de 200 transportadoras e movimenta cerca de quatro mil toneladas por dia. Com 800 funcionários, hoje a McLane do Brasil oferece logística integrada, armazenagem multitemperatura, operações in house, gerenciamento de transportes, distribuição e consultoria logística.

Carga tributária elevada, legislação obsoleta e falta de infra-estrutura são famo-



Mike Nix: burocracia é o maior entrave para se instalar no País

sos e penosos entraves que as empresas estrangeiras enfrentam para entrar no mercado brasileiro. Independente do setor, todas são obrigadas a passar por esse teste de fogo que, a partir do momento que é superado, ficam apenas as dificuldades normais, não menos relevantes, que toda empresa enfrenta.

Mas, segundo Mike Nix, para uma empresa estrangeira, no caso um operador logístico, o maior problema para se instalar e operar no Brasil ou em alguns outros países, além da assimilação da cultura, da dificuldade de mão-de-obra e das adaptações necessárias ao novo mercado tão específico, são os entraves burocráticos. "A burocracia existente aqui para cumprir algumas etapas da cadeia é grande e aumenta o chamado 'custo Brasil' ", explica.

Superadas as dificuldades iniciais, Nix lembra como a multinacional conquistou clientes aqui instalados. "A McLane uniu o expertise de sua equipe americana ao conhecimento de sua estrutura local montada com profissionais que entendiam do mercado brasileiro e que estavam alinhados com a estratégia da matriz", esclarece. Assim, a empresa conseguiu se estabelecer, conquistar clientes e hoje espera mais.

O presidente da McLane Brasil acredita que o grande ponto positivo do Brasil para os operadores logísticos é a existência de muito mercado a ser explorado. "Apenas uma pequena parcela das indústrias e do varejo tem sua operação logística terceirizada. O potencial de expansão é muito grande e deve durar por alguns anos com o segmento crescendo bem acima do Produto Interno Bruto brasileiro", afirma o executivo. ■

Berkshire Hathaway

A companhia foi fundada em 1889 e está sediada em Omaha, Nebraska. Berkshire Hathaway e suas subsidiárias atuam em diversos segmentos de negócio, que incluem seguros e resseguros, energia, finanças, manufatura de roupas, calçados e uniformes, materiais de construção, mármore e granito, higiene e limpeza, entre outros.

A Berkshire Hathaway tem como presidente e CEO Warren Buffett, reconhecido como o maior investidor do mundo e respeitado por sua habilidade para decisões e escolhas vencedoras no mercado. Segundo a revista Forbes, ele é considerado o segundo homem mais rico do mundo, superado apenas por Bill Gates.



Rodotrem Carga Picada, da Rodofort: suspensão bugie suporta até 26 toneladas

Solução para cativar clientes

Com um olho no exterior e outro no exigente consumidor doméstico, fabricantes de implementos ampliam a linha de produtos diferenciados

Sonia Crespo

AS CARGAS RODOVIÁRIAS ESTÃO CADA vez mais importantes. Os fabricantes de implementos rodoviários apresentam permanentemente soluções customizadas para cada tipo de carga — seja fracionada, líquida ou a granel, que facilitam as operações de transporte e agregam valor ao produto. A Metalúrgica Pastre, por exemplo, vem conquistando novos clientes pela eficiência e economia proporcionada pela carreta mais leve do País, feita de aço especial. Já a Guerra investe no tradicional semi-reboque para transporte de toras, que agora tem maior capacidade

de carga. Com vendas estáveis no mercado doméstico, produtores como a Randon Implementos Rodoviários buscam novos compradores no exterior. E os clientes se beneficiam cada vez mais com a oferta de equipamentos diferenciados nesse mercado, como os que são produzidos pela paranaense Rodo Línea e pela paulista Rodofort.

A Randon Implementos já pensa em 2011. O diretor executivo da empresa, Norberto Fabris, diz que o projeto que está sendo desenvolvido pela empresa faz parte de uma estratégia do Grupo Randon. O

conglomerado anunciou recentemente o investimento de R\$ 800 milhões na ampliação da produção de semi-reboques, contratação de mais 2 mil empregados e a criação de uma fundição. Na divisão de implementos, Fabris diz que a meta será produzir diariamente 150 unidades a partir de 2011. "Já temos pronto um pavilhão adicional de 11.200 m² para receber parte da linha de produção", comunica. Os investimentos gerais serão de R\$ 100 milhões por ano, estima, e se destinarão também à aquisição de novas prensas e maquinários para atingir essa



Bitrem porta-contêiner, da Guerra, com plataforma deslizante

capacidade de produção.

O diretor acrescenta que a montadora quer crescer também para ampliar seu share no exterior — onde o mercado de implementos é bastante promissor, principalmente nos países da América do Sul, América Central, Caribe, África e Oriente Médio. "O Brasil exporta 90% de todos os implementos rodoviários que produz. A Randon vende para o exterior 20% de seus produtos e quer chegar aos 25% em três anos", anuncia. A divisão de implementos, que representa atualmente 50% do faturamento total do grupo, estima que a produção de 2006 chegue às 11 mil carretas — ou 40% do mercado nacional. Este resultado seria ligeiramente superior ao registrado em 2005, quando o volume produzido representou 37% do mercado nacional. "É uma meta considerável se compararmos a retração doméstica na compra do semi-reboque graneleiro. Em contrapartida, estamos registrando bons resultados nos mercados de carga industrial, carga geral, furgões e carretas sider", acrescenta Fabris. Um dos mais recentes lançamentos da empresa, o Tan-

que Safety Multisetas, mantém a produção mensal de 50 unidades. O modelo tem versões semi-reboque e bitrem, todos em aço-carbono e alumínio, que apresentam caixa de carga mais leve e mais resistente, devido ao menor número de soldas.

O SUPERLEVE — Há um ano no mercado, o Bitrem Basculante Geração II produzido pela Metalúrgica Pastre pesa 25% a menos que os modelos tradicionais e concede maior capacidade de carga ao veículo. O projeto é uma parceria entre a empresa e a siderúrgica sueca SSAB, que traz o aço da Suécia para a confecção do bitrem. Até hoje, segundo o diretor da empresa, Lauro Pastre Junior, já foram fabricadas cerca de 60 unidades do produto. Além do baixo peso, a carreta é cuidadosamente vedada, para evitar as perdas nas estradas, entre outros diferenciais. O sucesso do bitrem fez com que a montadora estendesse o uso do aço superleve para outros implementos, como os semi-reboques basculantes, a carreta carrega-tudo, o bitrem florestal e os graneleiros. Ao todo a Pastre produz uma

linha de 15 produtos diferenciados, em diversas versões.

"A principal vantagem é que conseguimos reduzir expressivamente o peso da carreta, aumentar a capacidade de carga e, com isso, o produto está sendo muito bem aceito", enfatiza. No caso do tritrem, exemplifica, a redução chega a menos 3 toneladas de peso. "É cerca de 10% mais caro que os modelos similares", calcula. Pastre Junior quer ampliar o bom resultado das vendas de 2005: "No ano passado produzimos 1.024 unidades. Encerramos o primeiro semestre deste ano com produção de 520 unidades e queremos fechar o ano com aumento de 16% em relação ao período anterior", espera.

PRODUTOS CUSTOMIZADOS — Num mercado com produções de alta qualidade, a Rodo Línea é a boa novidade que traz implementos à altura das exigências dos consumidores, fabricando tanto produtos convencionais como unidades com aplicações bem específicas. A empresa tem apenas dois anos de atividades e pertence ao grupo paranaense Hubner — tradicional fornecedor de peças e componentes para fabricantes de equipamentos de transporte e máquinas agrícolas. O parque industrial ocupa a área de 18 mil m² que pertencia à antiga fábrica da Krone do Brasil. A Rodo Línea começou sua produção com o bitrem graneleiro, com quatro eixos, e o semi-reboque para transporte de contêineres. Depois ampliou sua gama de produtos estrategicamente para nichos pouco explorados pelo mercado,



Tanque Safety Multisetas, da Randon: versões semi-reboque e bitrem, todas em aço-carbono e alumínio

como a Carreta Especial Carrega-bloco, para o transporte de mármore e granito, e a série de modelos canavieiros. "O setor continua crescendo e o Brasil ocupa a liderança mundial na produção de cana-de-açúcar e de álcool, o que aumenta também a demanda por implementos", comenta o gerente de marketing da Rodo Línea, Nelson Hubner Junior.

Baseando-se na tradição e nos projetos da antiga fabricante Krone do Brasil, a Rodo Línea decidiu investir em tecnologia e pesquisa junto ao consumidor, para adequar os produtos às diferentes aplicações. "A flexibilidade de produção de nossa fábrica nos permite oferecer um grande diferencial ao comprador, pois temos condições de produzir carretas customizadas, seguindo as necessidades pontuais de cada transportador. Além disso, em cada caso, implementamos modificações que facilitam as operações de carga e transporte", explica Hubner Junior. A linha 2006 do bitrem, por exemplo, traz novos pára-choques, que diminuem em 150 kg o peso total da carreta.

Também a empresa Rodofort, sediada em Sumaré (SP), tem como estratégia de atendimento a customização dos imple-

mentos de acordo com a necessidade de cada transportador.

A empresa, que está no mercado há 17 anos, produz em sua planta de 55 mil m² oito tipos de equipamentos, em várias configurações. Entre eles se destacam as versões para o transporte de cana-de-açúcar – uma das especialidades do fabricante – como o Rodotrem Cana Picada, que vem com a moderna suspensão bugie. O sistema amplia a capacidade técnica de transporte de 17 toneladas para 26 toneladas, nas configurações de dois eixos.

Além disso, a lubrificação do mecanismo é autônoma, feita sob a própria pressão do equipamento. Para este ano, a Rodofort quer expandir 10% o volume de sua produção em relação a 2005.

MAIS TORAS NA CARGA – A tradicional fabricante de equipamentos voltados para

o transporte de madeira Guerra está lançando uma boa novidade nesse nicho: é o semi-reboque bitrem para o transporte longitudinal de toras. Para desenvolver o produto o fabricante foi ouvir as demandas de transportadores do Paraná e Santa Catarina, que apontaram a necessidade de equipamentos mais reforçados e com menor tara. O novo bitrem tem peso bruto total de 57 toneladas – 800 kg a menos que a versão anterior –, caixa de carga remodelada e construída em aço estrutural de alta resistência mecânica.

Cada semi-reboque pode transportar até três pacotes de toras com 2,40 m de comprimento. Simultaneamente, a fabricante apresenta outros dois novos modelos de carretas: o Bitrem Porta-Contêiner, com plataforma deslizante, e o semi-reboque Bitrem Articulado Granito, que vem com chassi, eixos, suspensão e caixa de carga reforçados para suportar grandes concentrações de carga.

A Guerra, que iniciou as atividades na década de 70, introduziu os semi-reboques tipo bitrem no Brasil em 1984. A marca tem 11 mil conjuntos do modelo na frota nacional de implementos, nas versões graneleiro, tanque, porta-contêiner, sider, basculante e carga seca. De acordo com informações divulgadas pela empresa, seu share no mercado brasileiro no ano de 2005 foi de 21%. ■



Carreta Carrega-Bloco, da Rodo Línea: solução customizada para transporte de mármore e granito



O Bitrem Basculante Geração II, da Pastre, é feito com aço especial, produzido na Suécia pela SSAB, e tem peso 25% inferior ao dos modelos semelhantes



QUER ESCOLHER O IMPLEMENTO CERTO PARA A SUA EMPRESA?

A KRONORTE VAI DAR UMA FORÇA.

A Kronorte fabrica semi-reboques e reboques tanques, silos para granéis sólidos, produtos da linha canavieira, basculantes e produtos especiais. Tudo para atender às necessidades de sua frota. Os implementos da Kronorte se destacam pela durabilidade, flexibilidade e eficiência. É por isso que em mais de 25 anos de mercado a Kronorte tem investido em tecnologia, para oferecer a você o melhor implemento. Esse é o nosso forte.



81 - 3479 2288 - www.kronorte.com.br

LANÇAMENTOS PARA A TransTec

A Kronorte tem presença garantida na TransTec, onde serão apresentados dois novos produtos: o semi-reboque tanque cilíndrico e o semi-elíptico, ambos em alumínio. Estes produtos são fabricados em alumínio especial, liga Xtral 728[®] da Alcan Rhenalu(FR), proporcionando mais resistência com menor tara.





Novo EuroCargo 230E24, com 240 cv

Mais rede para ganhar mercado

Para crescer no mercado brasileiro, a mais novata marca traz novo diretor de desenvolvimento de rede com a missão de abrir regiões e novas revendas

A MAIS NOVATA MONTADORA BRASILEIRA de veículos comerciais, desembarcada aqui em 1997, a Iveco, pretende aumentar sua participação de mercado. Fechou janeiro a julho com 4,4% de market share em caminhões e 1,7% em ônibus. Para crescer, além de diversificar a linha de produtos, o que vem fazendo de forma gradativa, pretende ampliar a rede de revendedores, hoje formada por 52 pontos de vendas e 68 pontos de assistência técnica.

Um dos passos para fortalecer o núcleo de concessionárias foi contratar Orlando Merluzzi para comandar o desenvolvimento de rede e negócios para a América Latina. Substituto de Carmello Impelluso, de

volta à Itália para assumir a direção mundial desta área na Iveco Spa, Merluzzi, 43 anos, engenheiro, administrador de empresas e especialista em marketing, traz, na bagagem, 21 anos vividos no setor automotivo em áreas de finanças, de gestão comercial e, claro, no desenvolvimento de redes de caminhões. Antes da Iveco estava na Volvo do Brasil.

No plano de Merluzzi para ampliar a rede constam dois caminhos estabelecidos. Nas áreas em que a companhia está mais sediada a estratégia é crescer de preferência com grupos econômicos que já atuam na região. Nas áreas em que a Iveco não está presente, a opção será por novos gru-

pos. "Respeitamos a rede existente hoje, mas precisamos crescer", avisa Merluzzi.

Num ambiente competitivo como o mercado brasileiro, a escolha de concessionários não pode conviver com falhas. Assim, nas regiões novas, a preferência recairá sobre grupos locais, com vocação para o negócio. Com isso, encurta-se o caminho. "Eles normalmente são conhecidos no local, emprestam credibilidade à operação, conhecem os clientes e as características de seu mercado", explica Merluzzi. que embora veja oportunidades de novos negócios em todas as regiões do País, concentrará foco e esforços iniciais no Nordeste e no Sudeste.

Merluzzi lembra que a Iveco já tem no mercado brasileiro dois produtos de referência, a linha leve Daily, segundo ele "um benchmarking no seu segmento", e nos pesados, o recém-lançado Stralis, "o caminhão pesado mais econômico do Brasil". A Iveco, que faz parte do Grupo Fiat, produziu mundialmente em 2005 um total de 103.219 caminhões e ônibus, na proporção de 79% veículos de cargas e 21% de passageiros. O Brasil participou com 4,5% dessa produção mundial.

EUROCARGO COM 240 CV – A Iveco iniciou a comercialização da nova versão do caminhão médio EuroCargo Tector. O modelo 230E24, configuração 6x2, tem capacidade para 23 toneladas de pbt e vem com cabine leito ou simples. "Além de

atender às exigências de mercado para que um caminhão 6x2 tenha potência entre 220 cv e 250 cv de potência, com o novo EuroCargo 230E24, ampliamos as possibilidades de atuação no segmento de médios e passamos a competir mais fortemente nesta faixa que movimenta 25 mil unidades por ano no mercado brasileiro", afirma Vicente Goduto Filho, diretor comercial da Iveco. O preço da nova versão está na faixa de R\$ 157 mil.

O motor Tector do modelo possui cilindrada de 5.880 cm³, seis cilindros em linha e quatro válvulas por cilindros, turbo-intercooler e sistema de injeção "common rail". Desenvolve 240 cv de potência e apresenta torque constante de 69 kgfm em ampla faixa de rotação (de 1.200 a 2.100 rpm). O novo caminhão tem

pbt de 23.000 kg, tara estimada de 6.480 kg e capacidade máxima de tração de 33.000 kg.

Segundo a Iveco, uma das principais vantagens da nova versão do EuroCargo é o terceiro-eixo de fábrica, que dá ao veículo mais diversidade de aplicações e aumenta a capacidade de carga do caminhão de 16 toneladas para 23 toneladas de pbt. O modelo dispõe ainda de piloto automático Cruise Control, que pode ser acionado a partir dos 30 km/h, permitindo um ritmo constante de viagem. Este mecanismo pode ser combinado com um limitador de velocidade e possibilita a regulação da marcha lenta, importante em veículos implementados com equipamentos hidráulicos, como basculantes, guindastes e coletores de lixo. ■



Flash e NeoBand Transforme veículos de transporte em veículos de comunicação

A **Flash** é uma empresa especializada na produção de kits para montagem de baús de caminhões, com lonas laterais, teto retrátil e lonas térmicas.

A **NeoBand** imprime lonas e adesivos que reproduzem imagens com altíssima resolução e consistência de cores.

Transforme sua frota em outdoors ambulantes. É a mídia que todo mundo vê, com custos baixos, de rápida produção, de fácil instalação e de resultados impressionantes.

FLASH
TEL: (11) 5641-0501
E-mail: flashnet@flashnet.com.br
www.flashnet.com.br

neo band



A fábrica de Port Elizabeth terá capacidade para 900 veículos, dos quais 700 caminhões e 200 ônibus

África do Sul dá a largada

A segunda etapa da internacionalização da marca tem como endereço a fábrica de Port Elizabeth, que passa a montar ônibus mandados do Brasil com adaptações para uso local

A MAIS NOVA FÁBRICA DA VOLKSWAGEN, em Port Elizabeth, na África do Sul, já está em fase de testes finais para dar a partida na montagem de chassis de ônibus, adaptados para a direção do lado direito. A unidade sul-africana vai montar quatro modelos de chassis, de 8 a 18 toneladas, com faixas de motores que cobrem de 140

cv a 310 cv.

A meta é operar num ritmo de 900 a 1.000 unidades por ano – 20% de ônibus e 80% de caminhões, incluindo a nova linha Constellation, que incorpora freios ABS e, claro, também direção do lado direito, padrão inglês adotado pela África do Sul.

O país africano é o segundo no passo da fase internacional da Volkswagen. O primeiro foi o México, em Puebla, onde a empresa já mantém linha de montagem que em 2006 vai produzir 1,5 mil unidades, com mix de 70% de caminhões e 30% de ônibus. No México, segundo a empresa, a marca Volkswagen já tem 10% do mercado de ônibus.

A fábrica sul-africana da Volkswagen vai montar, inicialmente, três modelos de chassis de ônibus Volksbus, com subconjuntos importados de Resende (RJ). Ali também serão montados, pela primeira vez fora do Brasil, os caminhões Constellation. A fábrica terá capacidade para produzir 900 veículos ao ano, incluindo 700 caminhões e 200 ônibus.

Os veículos fabricados em Port Elizabeth serão exibidos pela primeira vez ao público na Auto África, feira de transportes, que será realizada de 26 de outubro a 5 de novembro em Joanesburgo.

“A África do sul poderá ser a base de comercialização de nossos produtos em países nos quais o trânsito segue a mão inglesa, como ocorre em algumas regiões africanas e na Ásia”, afirma Roberto Cortes, CEO da Volkswagen e Caminhões e Ônibus.

A marca disputa espaço em um segmento competitivo na África do Sul, que comercializa cerca de 15 mil caminhões e 1.300 ônibus ao ano. A rede de concessionários começará com dez lojas, com a possível abertura de postos de assistência técnica pelo país.

Sempre é oportuno lembrar que a exportação do conceito de fábrica modular de caminhões e ônibus Volkswagen foi feito a partir da experiência brasileira, que abriu mundialmente o mercado de veículos comerciais para a marca alemã. Em 2006 a montadora comemora 25 anos de produção de caminhões no Brasil. O negócio começou em 1981. Em 1993 veio a incorporação da linha de ônibus.

No mercado brasileiro de ônibus, a Volkswagen é a segunda marca no ranking. No período janeiro a julho de 2006 teve 26,8% do mercado – traduzindo em números, a marca vendeu 3.236 chassis de ônibus de um total que nos sete meses atingiu 12.063 unidades, segundo os dados da Anfavea, entidade que reúne as montadoras.

A Volkswagen, em ônibus, só fica atrás da marca Mercedes-Benz, que em 2006, nos primeiros sete meses, com 5.515 chassis comercializados, absorveu 51,6% do mercado.

Os 12.063 chassis vendidos no mercado interno de janeiro a julho representaram crescimento de 28,3% sobre o mesmo período de 2005. Com tal



Os veículos montados na fábrica sul-africana têm direção no lado direito

desempenho, o varejo de ônibus foi o que mostrou mais vigor entre os segmentos

de veículos, superior mesmo às motocicletas, que teve expansão de 25,6% ou dos automóveis, com acréscimo de 10,8%.

O crescimento de vendas de ônibus é impulsionado em anos eleitorais e, em 2006, ocorrem as eleições para presidente da República, governadores, senadores e deputados federais e estaduais.

No mercado de caminhões, a Volkswagen é a vice-líder em vendas internas, com 12.322 unidades comercializadas entre janeiro e julho deste ano, representando fatia de 29% do mercado total de 42.460 unidades. A montadora comercializou no período 835 caminhões semileves, 3.366 leves, 2.613 médios, 481 semipesados e 481 pesados. ■

REDUÇÃO DE CUSTO COM CARGA MÁXIMA

VALUX
SUPER LIGHT FORGED ALLOY WHEEL

RODA DE ALUMÍNIO FORJADA

Maior capacidade de carga

Pesa menos do que as rodas de aço. Consequentemente, você pode levar mais carga.

Alta resistência

São fabricadas com alta tecnologia de forjamento e tratadas termicamente.

Menor manutenção

Dispensam pintura, deformam muito menos e são mais simples de montar/desmontar.

Melhor refrigeração

Dissipam mais rapidamente o calor, reduzindo o desgaste dos freios e o comprometimento do talão do pneu.



BNDES abre linha de crédito para autônomos

O Procaminhoneiro lançado pelo BNDES já está à disposição dos caminhoneiros, que poderão usar a nova linha de crédito para aquisição de caminhões, pagando 14,5% de juros ao ano



Caminhoneiro pode financiar 100% do valor do veículo novo ou usado

OS CAMINHONEIROS JÁ PODEM UTILIZAR os recursos do Procaminhoneiro, programa de financiamento de caminhões lançado no final de junho deste ano pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), para trocar o seu modelo por outro novo ou usado. O prazo determinado pelo governo para o Procaminhoneiro é de até sete anos, com direito a financiar 100% do veículo novo ou usado, além de implementos (reboques, semi-reboques e carrocerias). A taxa de juros é de 14,5% ao ano, sendo 7,5% da TJLP (taxa de juros de longo prazo), 1% de remuneração cobrada pelo BNDES e 6% pelo banco da montadora. A novidade do Procaminhoneiro, que receberá neste ano aporte de R\$ 500 milhões, é a inclusão

do seguro do veículo mais o rastreador, opção que não havia em outro programa lançado pelo governo.

A nova linha de crédito estava programada para encerrar no dia 31 de dezembro deste ano, mas terá seu prazo estendido até dezembro de 2007, segundo informou Cláudio Bernardo Guimarães de Moraes, superintendente do Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico Social (BNDES).

Criado para atender exclusivamente ao autônomo, o Procaminhoneiro já tem dez operações de crédito em andamento, segundo informou o superintendente do BNDES. "É um programa que tem tudo para dar certo, pois foi desenhado com a participação dos caminhoneiros autônomos, dos representantes das montadoras

e dos bancos privados", disse Moraes.

Ao contrário do programa anterior — o Modercarga, que não deu certo —, no Procaminhoneiro os bancos de montadoras também podem participar do novo sistema de financiamento. "Os bancos de montadoras podem participar por meio do sistema de leasing, que possibilita maior segurança para a operação", afirmou o superintendente do BNDES.

No Banco Mercedes-Benz a nova linha de crédito já está disponível para os clientes da marca. "Na primeira fase vamos oferecer aos clientes financiamento de até 70% do valor do veículo, num prazo que varia de quatro a cinco anos para veículos novos e de 48 meses para usados. E vamos disponibilizar até R\$ 25 milhões", disse Xavier Accariès, diretor comercial e de marketing do Banco Mercedes-Benz.

"O que poderá dificultar a adesão dos clientes ao programa é o custo do seguro, que pode variar de 7% a 8% do valor do caminhão por ano, dependendo da característica do veículo e da região em que o motorista atua. Se o seguro for adquirido por um prazo de três anos representará 25% do valor do produto adquirido", observou o diretor do Banco Mercedes-Benz. "Se o caminhão custar, por exemplo, R\$ 100 mil, mais o valor do seguro, de R\$ 25 mil, o financiamento total a ser pago pelo caminhoneiro é de R\$ 125 mil e isso custa caro para um profissional autônomo".

Sobre as dificuldades que o custo adi-

cional do seguro e do rastreador poderá trazer ao caminhoneiro, Moraes esclareceu que o BNDES criou para esse item mais uma possibilidade de financiamento. "O interesse sobre esse produto será negociado com o caminhoneiro e o agente financiador", destacou o superintendente da instituição.

O Banco Mercedes-Benz vai colocar à disposição dos seus clientes várias opções dentro do novo modelo de financiamento. "Primeiro vamos avaliar caso por caso, levantar o perfil do caminhoneiro, para quem ele trabalha e a sua renda mensal", disse Accariès.

A estimativa do executivo é que, num primeiro momento, ocorra uma adesão

PROGRAMAS	PROCAMINHONEIRO	VS	BNDES CAMINHÕES
Modalidade	FINAME E FINAME LEASING		-
Produtos	Novos e usados até 8 anos		Novos e usados até 7 anos
Garantia do Produto	Concessionárias/ distribuidoras / revendedores independentes / fabricantes		Concessionárias/ distribuidoras / fabricantes (90 dias)
Seguro	Opcional		-
Prazo			
Novo	até 84 meses		até 72 meses
Usado	até 84 meses		até 48 meses
% Financiamento	até 100%		até 90%
TJPL	7,5%		7,5%
Spread BNDES	1%		1%
Spread agente financeiro	até 6%		até 7%
Total	14,5%		15,5%

maior para o financiamento de caminhão usado. "Quem tem um modelo 1995 poderá trocar por outro veículo de ano 2000 até chegar ao caminhão novo, mas não haverá procura por prazos maiores que cinco anos. Ao contrário de outros países, no Brasil os clientes ainda recebem aderir a um programa de financiamento de longo prazo em ra-

zão de ter esperança que as taxas de juros vão cair", disse Accariès.

Por ser um programa novo, ele não espera uma adesão significativa de clientes, mas avalia que o "Procaminhoneiro tem tudo para dar certo no Brasil, em razão da inclusão do seguro e do rastreador, ferramenta que ajudará muito na análise de risco e facilitará a locali-

zação do veículo. Também contribuirá para a renovação da frota nacional e para o crescimento da indústria".

Com dez anos de atuação no Brasil, o Banco Mercedes-Benz tem hoje 23 mil contratos ativos, com 15 mil clientes e 47 mil unidades financiadas. Neste período já disponibilizou R\$ 2,7 bilhões para financiamento. ■

Assine TM e receba em sua empresa os melhores anuários do setor de transporte.



A revista Transporte Moderno apresenta um panorama atualizado do setor de transporte de carga e logística, incluindo o de passageiros. Análises, com enfoque econômico, que abordam o desempenho de cada segmento de transporte – rodoviário, ferroviário, aéreo, marítimo e fluvial – mostram tendências e expectativas do setor, informações fundamentais que ajudam na tomada de decisões.

E MAIS!

Assinando TM você e sua empresa ainda recebem os mais completos anuários, que mostram guias setoriais inéditos, diferenciados, caracterizados por denso conteúdo de informações com reportagens e análises sobre as trajetórias do transporte de carga, de passageiros, serviços e logística.

LIGUE 11- 5096.8104
E FAÇA JÁ SUA ASSINATURA.



transporte
Todos os modais

Setor quer crescer

Evento reúne mais de 400 empresários e autoridades de todos os meios de transporte de carga para discutir as atuais necessidades do segmento

Sonia Crespo



NOS ÚLTIMOS DEZ ANOS, OS PROBLEMAS de infra-estrutura enfrentados pelos empresários do setor de transporte de cargas permanecem praticamente os mesmos. O que mudou muito nesse período – e para pior – foi a realidade política brasileira. Durante o VII Congresso Nacional Intermodal dos Transportadores de Cargas, realizado no início de agosto pela Associação Brasileira dos Transportadores de Carga (ABTC), com o apoio da Confederação Nacional dos Transportes (CNT), em Salvador (BA), mais de 400 empresários e autoridades do setor presentes ao encontro produziram um manifesto em defesa do resgate da imagem e das atri-

buições do poder legislativo, da consolidação da democracia, do aperfeiçoamento das instituições públicas e a consequente valorização da ética coletiva. "Quando o parlamento se paralisa a nação fica sem interlocutor", diz o manifesto, salientando que a falta de recursos destinados a atender às prioridades do setor transportador não permite aos empresários olhar o amanhã com esperança. Para o presidente da ABTC, Newton Gibson, o encontro apresentou resultados bastante satisfatórios, já que foram discutidos temas atuais e de alto relevo. "Tivemos a participação e o apoio de duas grandes universidades da Bahia e a presença do

ministro dos Transportes, Paulo Sérgio Passos, além de diversas autoridades e dirigentes do setor de transportes", enfatiza. Gibson destaca que o encontro deste ano contou com a participação de representantes de todos os estados do Brasil.

O congresso apresentou cinco painéis: "A Importância da Infra-Estrutura de Transportes para a Dinamização da Economia Brasileira", "Lei de Balança: Excesso de Carga nas Rodovias", "Entraves Logísticos e Burocráticos do Setor de Transportes: Obstáculos à Competitividade, ao Crescimento das Exportações e aos Investimentos", "O Transporte de Produtos Perigosos: Desafios da Legislação e da Proteção Ambiental" e "As Implicações dos Projetos de Lei 2.660/96 (Tempo de Direção) e 4.358/01 (Disciplinamento do Setor de Transporte de Cargas)".

MENOS CUSTOS LOGÍSTICOS – Durante o primeiro painel, o diretor executivo da Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários (ANTF), Rodrigo Vilaça, disse que após a privatização das ferrovias, o setor investiu, em oito anos, R\$ 9,5 bilhões. "Nesse período a produção cresceu 62%, o índice de acidentes caiu 56% e a participação do segmento na matriz de transportes pulou de 20% para 26%". No entanto, a parte que coube ao poder público pouco avançou. Vilaça ob-



Gibson: encontrou teve representantes de todos os estados brasileiros

serviu que um dos grandes desafios futuros para o setor será a redução dos custos logísticos, que hoje representam entre 17% e 20% do PIB nacional.

Os convidados do evento e os associados da ABTC salientaram durante os debates apresentados que para crescer é preciso adotar uma norma legal disci-

plinando o setor. "A inexistência de regras e a falta de perspectiva dos empresários de transporte de cargas impedem investimentos na integração de modais, renovação da frota, rastreamento de veículos, segurança logística, armazenamento de carga e qualificação de mão-de-obra", diz a Carta de Propostas elaborada no final do congresso. Em síntese, as principais reivindicações definidas no documento foram: a aprovação das proposições do interesse do setor, principalmente o Projeto de Lei 4.358 de 2001, que trata do Disciplinamento do Setor de Transporte de Cargas; a promoção de urgentes investimentos na infra-estrutura de transportes para a dinamização da economia no País, inclusive revigorando-se as linhas de financiamento para o desenvolvimento e modernização da



Vilaça: a redução dos custos logísticos será um dos grandes desafios futuros

atividade; a adoção de legislação e regulamentação modernas acerca do excesso de carga, pesos e dimensões suportados pelos veículos transportadores de carga; e a necessidade urgente de um novo sistema tributário para a economia brasileira, para que volte a crescer e gerar mais emprego. ■



TOPTRUCKS

O melhor negócio em Ford da Grande São Paulo e ABC.



www.toptrucks.com.br - Tel: 11- 4366-4300



Divulgação - Eletropaulo

Seminário recicla mundo das frotas

Encontro nacional em São Paulo trata de temas como escolha certa de veículos, terceirização, economia de combustível e até como evitar acidentes

Juliana Mausbach

COMO ESCOLHER O MODELO DE VEÍCULO mais apropriado às aplicações de uma empresa é um dos temas a serem tratados no seminário nacional sobre transporte nos serviços públicos, o Senatrans, a ser realizado entre os dias 30 de agosto e

1 de setembro deste ano no Centro de Convenções Imigrantes na cidade de São Paulo.

Esta palestra será ministrada por Adriano da Silva, engenheiro do Grupo Energias do Brasil, responsável pelo es-

tudo que surgiu da necessidade de padronizar a marca e o modelo dos veículos que seriam adquiridos pelas três distribuidoras do grupo: Enersul, Escelsa e Bandeirante. O estudo resultou na criação de um método de análise com base em dez critérios técnicos comprovados e passíveis de conferência, a partir dos quais são gerados pontos para a análise global: custo operacional, potência, capacidade de carga, volume disponível em litros do compartimento de carga, valor de aquisição do veículo novo, valor de revenda, consumo médio em km/litro, bem como rede de assistência técnica (nota dada pela equipe de manutenção em função da disponibilidade de peças e de reparadores capacitados a dar manutenção no veículo na área de concessão), índice de reparabilidade fornecido pelo Centro Experimentação e Segurança Viária (Cesvi) que indica a facilidade que o veículo tem de ser reparado em casos de avaria, e imprensa (nota dada aos veículos por revistas especializadas).

Já em fase final de adaptação, os veículos escolhidos pelo Grupo Energias do Brasil são a motocicleta Honda Tornado, o automóvel VW Gol, a picape Leve VW Saveiro, a picape média Toyota Hilux e o caminhão semi leve VW 5.140. De acordo com Silva, a principal vantagem da padronização de veículos são os ganhos de escala no momento da aquisição, a obtenção de treinamentos pelas montadoras, melhores acordos com os concessionários locais, obtenção de literatura técnica específica e maior poder de negociação com as montadoras. "Além de todas essas vantagens, tivemos ganhos financeiros da ordem de R\$ 430 mil", afirma. Silva, que participou da edição passada, acredita que novamente o seminário contribuirá para a troca de experiências, contatos comerciais e difusão de novas tecnologias e práticas de gestão.

O evento técnico científico e profissio-

nal é organizado pela Associação Brasileira de Engenharia Sanitária e Ambiental (Abes) e pelo Comitê de Gestão Empresarial (Fundação COGE), com apoio das empresas dos setores de saneamento e energia elétrica. Tem como objetivo incentivar a produção de estudos, trabalhos e pesquisas, levando em conta a importância da atividade de transporte para atingir os objetivos das empresas. De acordo com Piero di Sora, um dos organizadores do evento, a expectativa é o aumento no número de participantes, de 750 da última edição para cerca de mil este ano. "O ano de 2006 é complicado para nosso evento, já que as eleições estão chegando e a maioria dos participantes do Senatrans é de órgãos públicos que precisam de liberação de verba para enviarem técnicos", ressalva. Em todo caso, uma compensação deve acontecer em virtude do seminário estar sendo mais divulgado entre as empresas de transporte de carga e passageiros. "Manutenção e gestão de frota são indispensáveis, seja para empresas públicas ou privadas. Independe do setor", justifica Piero.

Sendo assim, outro tema a ser debatido no seminário de utilities será a ocorrência de acidentes, assunto a ser apresentado por Luiz Fernando dos Santos Gallo, funcionário da Copasa de Minas Gerais, segundo o qual o objetivo de sua palestra é conscientizar o condutor que a vida é o bem mais precioso que temos. Atual gerente da divisão de transportes da empresa, Gallo vai mostrar o número de acidentes na empresa em 2005 e 2006, suas principais causas, as ações que estão sendo tomadas e os prejuízos financeiros que acarretam. "Um assunto sério tratado com muito humor", ressalta. Durante a apresentação serão exibidos fotos e filmes curtos que ajudam a ilustrar o que é dito, além de uma demonstração de acidente, em que os participantes terão a missão de desvendar quem é o culpado.

Seminário Nacional de Transportes das Utilities/2006



De 30 /Ago a 01/Set de 2006

Acidentes que para serem evitados precisam, indispensavelmente, que os veículos passem por inspeções de segurança. Alice Góes da Silva Sá, engenheira da Rio Grande Energia, empresa localizada no Rio Grande do Sul, em sua apresentação vai esclarecer dúvidas e explicar a importância de sempre realizar inspeções nos centros de inspeções veiculares credenciados pelo Inmetro e Detran, e também a necessidade de se conhecer a situação real da frota em questão. Além disso, Alice vai ajudar a definir processos que possibilitem identificar as deficiências e necessidade de manutenção preventiva e corretiva, visando principalmente ao aspecto "segurança".

Como sabemos, o transporte de cargas apresenta pontos fracos de grande impacto para os negócios de uma empresa: condições das estradas, peças, manutenção, seguros e o preço de pneus. Deste último item surgiu um estudo realizado dentro da transportadora Del Pozo, com o objetivo de analisar quais parâmetros são efetivamente relevantes no desenvolvimento de sistemas para gerenciamento de pneus em frota de caminhões a fim de minimizar o impacto dos gastos com pneus nos custos da empresa. É esse o tema que vai ser discutido na palestra de Rafael Soares, engenheiro da Del Pozo, que apresentará a análise do sistema gerencial de sua empresa, dona de uma frota de 220 caminhões.

Luiz Fraga, engenheiro da The Specialist, e Antônio Carlos Gil Sanchez da Bandeirante, vão tratar de assuntos mais específicos: o desempenho de veículos 4x4 e a utilização do gás natural veicular

(GNV), respectivamente. Fraga afirma que existe, sim, a necessidade de um treinamento específico para motoristas que irão trabalhar com veículos 4x4 fora-de-estrada para buscar um desempenho otimizado, aumentar a segurança e também a vida útil do equipamento. Já Sanches vai expor durante sua apresentação a experiência da Bandeirante, que vinha estudando a utilização do GNV desde 1999. Porém, por não haver número suficiente de postos de abastecimento em sua área de concessão, o processo só foi implantado em 2004, quando ocorreu o aumento do número de postos em São Paulo. De acordo com ele, estudos realizados pela empresa mostraram que o retorno do investimento dar-se-ia em 13,6 meses, mas, pela excelente performance dos veículos adaptados, o retorno aconteceu em 12,1 meses.

Outros assuntos que vão estar presentes no Senatrans serão o abastecimento de combustíveis, a gestão e a terceirização de frotas, a influência do comportamento pessoal na gestão de frota, bem como a utilização da eletrônica para o gerenciamento de frota, a gestão de dados e a logística nos transportes.

Engenheiro da Fleetcom, Piero di Sora, além de organizador também irá ministrar uma palestra, na qual vai apresentar os resultados de uma pesquisa realizada sobre a atividade de transporte de diversas empresas públicas. Esta pesquisa levantou alguns dados sobre a frota, o consumo de combustível e os gastos com manutenção, que serviram para a construção de um banco de dados, a ser disponibilizado para comparação entre as empresas. De acordo com Piero di Sora, todas as empresas "andam sobre rodas" e a pesquisa tem como objetivo fornecer um espelho do transporte para elas, fator imprescindível para que se desenvolvam e alcancem seus objetivos. ■

Vendas externas sustentam produção

Mesmo com o recuo da demanda interna, as fabricantes de motores mantêm uma produção estável, que teve uma parcela dos produtos destinada a atender unidades estrangeiras coligadas

APESAR DA RETRAÇÃO DE 10% NO MERCADO brasileiro de caminhões, as fabricantes de motores estão conseguindo manter o nível de produção neste ano, com o aumento dos negócios no exterior, mesmo com o câmbio desfavorável. A MWM-International elevou em 6% os seus embarques no primeiro semestre deste ano, de 19.783 motores diesel em 2005 para 20.967 unidades em 2006, mesmo com uma produção 2,5% menor de 64.942 unidades (33.749 mecânicos e 31.193 eletrônicos), ante 66.643 unidades fabricadas no mesmo período do ano passado (54.950 mecânicos e 11.684 eletrônicos). Já a Cummins Latin America aumentou suas vendas externas em 19%, de 6.200 para 7.400 unidades nos seis primeiros meses deste ano. A produção teve aumento de 6,45%, de 31 mil para 33 mil motores no período.

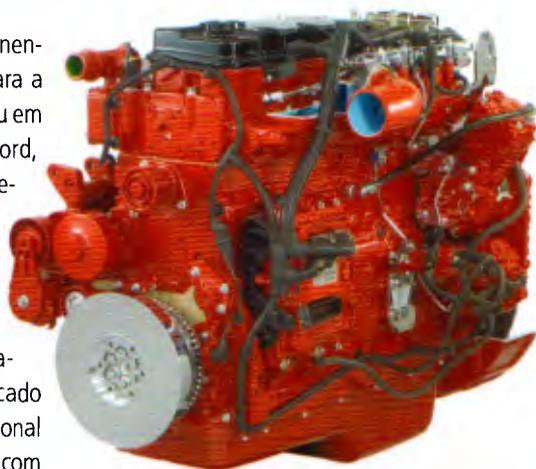


Pasquotto: fábrica brasileira supre as demais unidades do grupo no mundo

"Além das exportações de componentes, o embarque do motor Acteon para a International do México, que começou em abril, o aumento das vendas para a Ford, na Argentina, e o crescimento dos negócios da Argentina para a Land Rover na Inglaterra, impulsionaram as exportações do Mercosul", disse José Eduardo Luzzi, diretor de vendas e marketing da MWM-International. Para a Argentina, o maior mercado externo da empresa, a MWM-International só envia motores mecânicos. Agora, com a entrada em vigor naquele país da lei de emissões de poluentes, passará a exportar somente motores eletrônicos para equipar a picape Ranger, que é produzida na fábrica da Ford em Pacheco.

Em valores, as exportações de motores e componentes da subsidiária da americana Navistar International atingiram US\$ 105,2 milhões de janeiro a junho, o que representou um crescimento de 13,7% sobre os US\$ 92,5 milhões registrados no mesmo período de 2005.

Na Cummins dois fatores vêm mantendo o desempenho positivo dos negócios no exterior. "Além do crescimento do mercado agrícola na Argentina, a fábrica brasileira tem suprido as demais unidades



Cummins Interact 6

do grupo no mundo que estão com as capacidades tomadas", comentou Luís Pasquotto, diretor de marketing, vendas e engenharia da Cummins.

A estimativa da MWM-International, que vendeu no mercado interno 43.975 motores no primeiro semestre, é de fechar o ano com a entrega de 100 mil motores diesel para as montadoras no País. Para 2007, prevê um aumento de 5% na produção puxado principalmente pelos embarques de motores para o México. Até junho o mercado mexicano recebeu 726 mil motores e no próximo ano o volume subirá para 1.500 unidades, segundo Luzzi. O faturamento da empresa na América do

Sul deverá totalizar neste ano US\$ 700 milhões, o que representará 23% dos US\$ 3 bilhões que o grupo estima faturar neste ano. Em 2005 o faturamento líquido na América do Sul foi de US\$ 671 milhões.

A Cummins ainda não fechou sua planilha de produção para 2007, mas para 2006 a meta é chegar a 71 mil unidades, mil unidades a mais que no ano passado. "O faturamento também deverá ter um crescimento significativo neste ano", disse Pasquotto, sem revelar o valor.

No ano passado o faturamento da Cummins no Brasil alcançou R\$ 1,4 bilhão, 7,7% superior ao resultado de 2004, que foi de R\$ 1,3 bilhão. Segundo Pasquotto, o resultado teria sido maior – a estimativa era de faturar R\$ 1,6 bilhão – se a empresa tivesse repassado o aumento de custo para os preços dos motores eletrônicos.

CABEÇOTES – Além de motores diesel, as duas empresas estão aumentando os negócios com a exportação de componentes. A MWM-International enviou ao exterior 33.226 cabeçotes no primeiro semestre, volume 2% acima dos 32.564 unidades entregues no mesmo período do ano passado. Atualmente a empresa exporta esse componente para a matriz em Melsore Park, nos Estados Unidos, para equipar os motores eletrônicos NGD 7.6 litros e NGD 9.3 litros de 375 cv de potência, que



Luzzi: para 2007, aumento de 5% na produção, puxado por demanda mexicana

equipam os ônibus e caminhões da International naquele mercado.

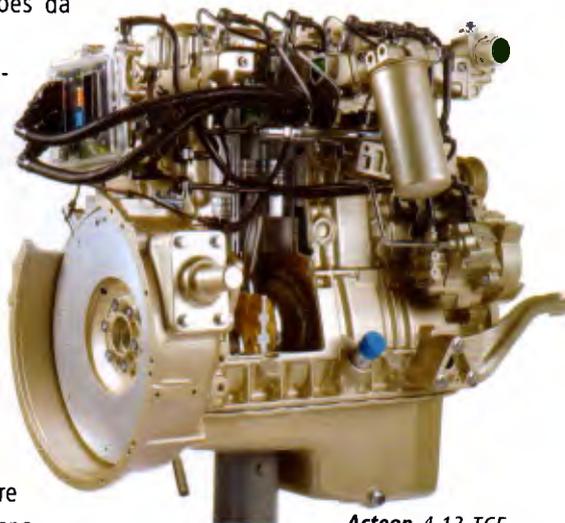
A estratégia da MWM-International, segundo Luzzi, é aproveitar a joint venture firmada no ano passado pela International Truck & Engine Corporation – empresa do grupo Navistar – com a Mahindra & Mahindra, segundo maior fabricante de caminhões da Índia, para ampliar as exportações de cabeçotes de motores.

A fábrica de Canoas (RS) é a única que produz cabeçotes entre as unidades da companhia. Com capacidade para 80 mil unidades por ano, a fábrica gaúcha vai produzir este ano 70 mil cabeçotes.

Por causa da grande demanda do mercado externo, a Cummins está reprogramando a produção de cabeçotes na sua fábrica de Guarulhos, na Grande São Paulo, que recebeu nova linha de usinagem com investimentos que totalizaram R\$ 150 milhões de 2004 a 2006. A unidade está operando à plena capacidade, com 70 mil unidades por ano, e a meta é elevar esse volume para 100 mil unidades até 2007, segundo Pasquotto.

Os planos da Cummins são de aumentar os embarques de cabeçotes para abastecer a fábrica de cabeçotes do grupo na Europa, Estados Unidos e Japão. "No ano passado conseguimos bons resultados nas exportações, mesmo com a queda do mercado asiático, com o aumento das vendas para os Estados Unidos", disse Pasquotto.

Com a estratégia industrial equilibrada no Mercosul, a MWM-International utiliza a fábrica da Argentina para complementar suas exportações. A unidade de Jesús Maria, em Córdoba, por exemplo, envia motores para a Land Rover na Inglaterra para equipar o utilitário Defender. A unidade de Canoas (RS) envia propulsores para a fábrica da Ford, na Argen-



Acteon 4.12 TCE

tina, e a fábrica de Santo Amaro na capital paulista, abastece desde 1997 a Volkswagen na Alemanha para equipar o furgão LT. As três fábricas exportam também peças de reposição aos seus clientes.

A MWM-International vende atualmente para mais de 30 países, nas Américas do Sul, Norte e Central, além da Europa e Oriente Médio. A fábrica de Canoas é a mais moderna e sofisticada da América Latina. A unidade produz, além do motor NGD 3.0 E, o primeiro do Brasil, compatível com as normas de emissões Euro IV (européia) e EPA 2007 (americana), faz também motores agrícolas, industriais, veiculares HS2.5L e o HS2.8L. No Rio Grande do Sul, também são montados os cabeçotes dos motores de seis cilindros da família NGD, que são exportados para os Estados Unidos.

Já na região de Córdoba, a fábrica de Jesús Maria produz o motor HS 2.5L, que equipa o jipe Land Rover, na Inglaterra, e faz a usinagem do cabeçote, do eixo comando e da caixa de distribuição para os motores NGD 3.0E.

No bairro paulistano de Santo Amaro são produzidas as famílias de motores high speed da linha MWM Sprinter e os eletrônicos Acteon, além dos motores da Série E10 e Série 229. ■

H-Bio, o novo combustível verde

O governo federal anunciou o novo combustível que poderá substituir importações de óleo diesel no valor de US\$ 240 milhões em 2008



ANUNCIADO PELO GOVERNO FEDERAL como alternativa ao diesel comum, o H-Bio – novo combustível derivado da mistura de um óleo vegetal com o petróleo – tem como principal vantagem qualidade superior ao diesel produzido normalmente no País. A previsão é de que, com a produção do novo combustível, será reduzida a importação do diesel comum nos próximos anos.

O H-Bio foi desenvolvido nos últimos 20 meses pela Petrobras. Na fabricação o petróleo e o óleo vegetal passam por um processo químico em que se remove o oxigênio, formando um combustível com características iguais ao diesel derivado

do petróleo, mas com menor teor de enxofre e, consequentemente, haverá benefício ao meio ambiente. Nos testes iniciais, o óleo vegetal (de soja) foi misturado ao petróleo na proporção de 18%, mas a Petrobrás optou por uma mistura de 10% para a fabricação do H-Bio, porque as refinarias nas condições atuais só conseguem receber óleo vegetal até esse volume.

Na fase inicial de produção a empresa vai investir US\$ 38 milhões em três refinarias: na Refinaria Gabriel Passos, em Minas Gerais, neste ano, e na Refinaria Presidente Getúlio Vargas, no Paraná, e

Refinaria Alberto Pasqualini, no Rio Grande do Sul, em 2007. A médio prazo, a estrutura necessária para produzir o combustível será estendida às demais refinarias com viabilidade de implantação. O plano é utilizar 256 mil m³ de óleo vegetal por ano na fase inicial, para substituir importações de óleo diesel no valor de US\$ 145 milhões. Em 2008, o volume seria aumentado para 425 mil m³ e a substituição de importações, para US\$ 240 milhões. No começo o H-Bio representaria apenas 1% a 1,5% do óleo diesel consumido no Brasil, de acordo com a empresa.

A grande diferença do novo combustível em relação ao biodiesel é que a mistura do óleo vegetal é feita diretamente no processo de fabricação, enquanto no caso do biodiesel, os grãos são processados em uma unidade produtora e depois o produto é misturado em pequena proporção ao diesel derivado do petróleo. Em termos ambientais, os peritos alertam que o H-Bio, por possuir oxigênio na estrutura, é incapaz de reduzir as emissões de monóxido de carbono (CO) e material particulado. Estes compostos formam a "fumaça negra" dos veículos a diesel. O biodiesel consegue diminuir essas emissões por conter oxigênio em sua estrutura, que promove a combustão completa.

De acordo com os técnicos da estatal petrolífera, os veículos ou equipamentos que já utilizam o diesel não precisam de ajustes especiais para o H-Bio.

A Petrobras poderá produzir o H-Bio ou não, dependendo da demanda do momento, do preço do óleo vegetal e do preço do petróleo. Uma decisão baseada essencialmente no preço. O H-Bio é um programa complementar ao programa nacional de biodiesel e sem a obrigatoriedade de uma produção fixa, segundo a empresa. ■

Bandag multimídia

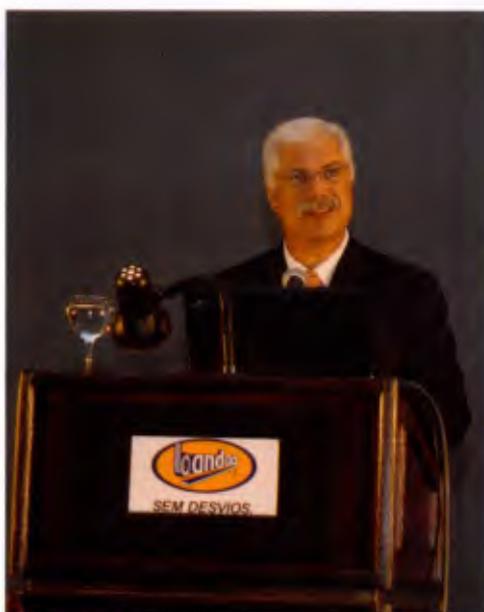
Novos produtos, portal na internet e TV Corporativa, tudo para a empresa crescer 30% neste ano

Juliana Mausbach

A BANDAG MERCOSUL, TRADICIONAL empresa do segmento de recapagem de pneus, anunciou uma série de ações a fim de alcançar os 30% de crescimento da Rede Bandag Truck (BTS) previstos para 2006. As novidades são nos segmentos de produtos, serviços e comunicação.

Uma delas é a ampliação do leque de serviços oferecidos pela Rede Bandag Truck Service (BTS) para o mercado brasileiro, que agora, além das famílias de pneus, freios, suspensão, lubrificantes e acessórios, também passa a oferecer assistência completa na parte elétrica, instalação de rastreadores de satélite e produtos de conveniência que vão desde seguro e central de informação de fretes até um cartão de crédito exclusivo. Cartão este que possibilitará o pagamento dos serviços executados em qualquer um dos 104 pontos espalhados pelo País em até 12 vezes. As novas parcerias com o Unibanco, 3M, Delco Remy e Omnilink é que estão proporcionando essa ampliação de serviços. A Bandag espera que a Rede BTS chegue ao final deste ano com um total de 130 unidades instaladas.

Outra novidade é o lançamento de novos produtos da empresa: a banda BDR-HT2, para eixos de tração de veículos com alto torque, que nos testes rodou 33% a mais que o pneu novo, a BDM para pneus radiais de tração que rodem em pisos mistos, a BZE2-LT para eixos de tração de veículos leves e a BZY2, que roda tanto em eixos livres como de tração. A Bandag também apresentou a criação do E-Fleet,



Ducatti: Bandag oferece soluções em gerenciamento de pneus e manutenção de veículos para melhorar a eficiência

um chip de radiofrequência que, quando inserido na borracha, permite a identificação e monitoramento do pneu.

Para o gerente geral da Bandag, Roberto Ducatti, a melhor maneira de aumentar a eficiência dos clientes é oferecer soluções de alto nível para o gerenciamento de pneus e a manutenção dos veículos.

O compromisso com a intensificação de investimentos em tecnologia e prestação de serviços foi renovado durante uma convenção realizada em Punta del Este, no Uruguai, em junho, na qual a empresa anunciou esses lançamentos para cerca de 400 parceiros entre concessionários, represen-

tantes e clientes convidados. Durante a convenção, a Bandag Mercosul realizou um painel sobre o setor de transportes que se tornou um amplo debate em torno das vantagens da terceirização da manutenção de frotas e questões que afligem o setor como o roubo de cargas. Lideranças expressivas como o vice-presidente da NTC&Logística, José Hélio Fernandes, e o dono de uma das maiores frotas de ônibus urbanos do País, Belarmino Marta, participaram do evento.

FACILIDADES – Buscando sempre a inovação, a Bandag Mercosul deu um passo à frente no que diz respeito à comunicação com os seus parceiros e clientes. Além de ter lançado um novo portal na internet volta-

do para serviços ao usuário da Rede BTS (www.redebts.com.br), a empresa é a primeira do setor de pneumáticos no Brasil a utilizar como recurso um canal de televisão para aumentar o contato com eles. Cada um dos mais de 130 concessionários Bandag e dos 104 BTS terá um ponto de transmissão da TV Corporativa em suas bases. Esse canal será utilizado em ações de treinamento e apresentação de produtos voltados para os funcionários da rede e para os transportadores. O E-learning, outro recurso de treinamento via internet utilizado pela empresa desde 2005, também terá seu conteúdo, como o Curso Básico de Pneus, disponível na TV. ■



Uma das duas aeronaves Brasília EMB 120 da empresa, com capacidade para 30 passageiros

Braspress ganha os ares

Sob a batuta do empresário Urubatan Helou, a Air Minas começa a operar este mês com força total no mercado de aviação regional

Sonia Crespo

O VERDADEIRO EMPREENDEDOR NUNCA se cansa de buscar novas oportunidades de negócios. No caso do empresário mineiro e cidadão paulistano Urubatan Helou, de 56 anos – 42 deles dedicados à atividade de transporte de carga, há um detalhe importante a contabilizar nas suas empreitadas: todas elas têm dado certo. Helou decidiu, em dezembro do ano passado, que estava na hora de respirar novos ares, sem deixar de lado a direção de sua transportadora de carga urbana Braspress. Sondou a empresa de transporte aéreo regional de passageiros Air Minas, que pertencia ao conterrâneo Clésio Andrade, atual presidente da Confederação Nacional de Transporte (CNT), e – pesquisa aqui, consulta ali – concluiu que poderia ser seu grande novo negó-

cio. "Estamos diversificando nossas atividades porque o transporte aéreo nacional de passageiros é parametrizado, e isso nos anima", explica. Helou comprou a empresa, com duas aeronaves Brasília EMB 120, com capacidade para 30 passageiros cada uma, e treinou intensivamente um grupo de 155 funcionários. Em seis meses conseguiu passar por todas as auditorias obrigatórias para ter a permissão de voo, exigidas pela Agência Nacional de Aviação Civil (Anac).

O empresário anuncia que entrarão em operação, já este mês, duas linhas – de ida e volta –, interligando as cidades de Belo Horizonte, Divinópolis e Varginha, de Minas Gerais, e São Paulo (SP), via Aeroporto de Guarulhos. Questionado sobre a escolha dessas cidades para iniciar as

operações da Air Minas, o executivo explica que antes de traçar essa rota a empresa fez um estudo de demanda dos meios de transporte nessas localidades. "Divinópolis, por exemplo, tem um grande centro confeccionista, assim como Varginha abriga um importante pólo industrial", cita o empresário, ilustrando os dados da conversa.

Empreendedor que é, ele admite que pretende expandir e crescer com a nova aquisição, mas sem revelar detalhes. "Temos um lote de possíveis novas linhas sendo analisadas pela Anac", diz apenas. Mas deixa claro que em seus planos, a princípio, há apenas a intenção de consolidar a Air Minas como empresa de aviação regional. E Urubatan Helou sabe que, para que o negócio dê certo, ele só precisa decolar. ■



Vitrine da indústria gaúcha

Feira reúne mais de 80 expositores da indústria de veículos, implementos e componentes para o setor de transportes em Caxias do Sul, um dos principais pólos industriais no Brasil

A TRANSTEC – FEIRA DE TRANSPORTES, VEÍCULOS, IMPLEMENTOS, Encarroçadoras e Autopeças chega à sexta edição em Caxias do Sul (RS), um dos principais pólos industriais do Brasil e o segundo maior centro econômico-financeiro do estado do Rio Grande do Sul, onde o setor automotivo está representado por 540 empresas que empregam 21 mil funcionários e geram um faturamento anual da ordem dos US\$ 2,4 bilhões.

E com novidades. O evento realizado pelo Sindicato de Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Metal Elétrico de Caxias do Sul (Simecs), entre os dias 14 e 18 de agosto, tem confirmado a participação de mais de 80 expositores que vão ter uma programação diferente da última Transtec. O Simecs investiu 50% a mais nesta edição, em comparação com a feira de 2004, quando foram aplicados R\$430 mil. "A feira evoluiu e sua abrangência passou de regional para nacional", explica o presidente do Simecs, Jones Mariani.

A Transtec destina-se a empreendedores dos segmentos de implementos rodoviários, transportes de cargas em geral, movimentação de cargas e logística, transporte coletivo, equipamentos e componentes para máquinas agrícolas e setor de acessórios para veículos automotivos. A feira acontece no Parque de Exposições da Festa da Uva, em uma área de 9 mil m².

A nova formatação da Transtec está mais direcionada ao

seu público e estão previstas visitas técnicas e fóruns estratégicos com a participação de importantes personalidades da área de transportes.

O vice-presidente da Marcopolo, José Antônio Fernandes Martins, vai debater o tema "Internacionalização: Estratégias para o Crescimento", e o diretor corporativo do Grupo Randon, Astor Milton Schmitt, tratará de "Alianças Estratégicas: Risco e Retorno" durante os fóruns. Além deles, representantes da Volkswagen, Volvo, Mercúrio, DM Internacional, Scania, Kieling Multimodal, bem como dirigentes da Associação Brasileira das Empresas de Transporte Terrestre de Passageiros (Abrati) e da Associação Nacional das Empresas de Transporte Urbanos (NTU) participarão como debatedores.

Os visitantes e expositores também poderão integrar os grupos de visita ao parque industrial da Randon e da Marcopolo a fim conhecer os processos industriais destas empresas. As vagas são limitadas e o Simecs providenciará o transporte até as fábricas.

Escolhido propositalmente para sediar a feira há seis anos, o estado do Rio Grande do Sul conta com cerca de 13 montadoras, 20 sistemistas, 7.292 revendas de veículos e autopeças, 25 fabricantes de implementos rodoviários, 600 empresas participantes da cadeia automotiva e 300 indústrias de autopeças, com mais de 3,35 milhões de veículos em circulação.

A.H.J. Implementos Rodoviários Ltda. (Spazio)

Av. Luiz Amalcaburio, 3355, Monte Bérico, CEP 95032-460 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3208-5526
Fax: (54) 3208-5526
E-mail: ahj.ademir@terra.com.br
Web site: www.cabinesspazio.com.br

Mais conhecida por Spazio, a empresa realiza alongamento de cabines para caminhões Volkswagen, Mercedes-Benz, Iveco e Ford Cargo, vende defletores de ar para caminhões para economizar combustível e trabalha também com a adaptação de terceiros-eixos em caminhões e ônibus. Na Transtec, a empresa expõe um sistema inédito de montagem de alongamento de cabine para caminhões, com menor custo-benefício.

Arca Indústria e Comércio de Retentores Ltda.

Av. Caetano Boarini, 71, Distrito Industrial CEP 14876-290 Jaboticabal - SP
Telefone: (16) 3203-3859
Fax: (16) 3203-3859
E-mail: coliveira@arcaretentores.com.br
Web site: www.arcaretentores.com.br

Localizada em Jaboticabal (SP), a empresa fabrica retentores para a linha automotiva leve e pesada, máquinas agrícolas, industriais e motos. Tem cerca de 180 funcionários e, com a participação na Transtec, aposta em obter resultados positivos em 2006.

Autolink Indústria e Comércio de Peças Automotivas Ltda.

Rua Giacomio Salvador, 214, Pioneiro, CEP 95042-310 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3224-2051
Fax: (54) 3226-6411
E-mail: osper@osper.com.br
Web site: www.osper.com.br

Fundada em novembro de 1997 em Caxias do Sul (RS), a Osper Autolink iniciou suas atividades com produção própria de tomadas de força e cilindros hidráulicos através de processos de fabricação que seguem altos padrões tecnológicos. Mais informações pelo serviço de atendimento ao consumidor (54) 3224-2051.

Automolas Equipamentos Ltda.

Rod. Mello Peixoto, 3548, CEP 86192-170 Cambé - PR
Telefone: (43) 3174-3000
Fax: (43) 3174-3000
E-mail: vendas@aesa.com.br
Web site: www.aesa.com.br

Empresa há 56 anos no mercado, tem como principal linha de produtos molas semi-elípticas, grampos para fixação de feixe de molas e espigões conformados a frio a partir de matéria certificada nas classes de resistência 6.8 ou 8.8. Durante a Transtec, a Automolas vai expor um grampo com um novo padrão de acabamento, inédito no mercado, que combina fosfato orgânico e tinta KTL.

Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul - BRDE

Rua Uruguai, 155, Centro, CEP 90010-140 Porto Alegre - RS
Telefone: (51) 3215-5000
Fax: (51) 3215-5121
E-mail: brde.poa@brde.com.br
Web Site: www.brde.com.br

O BRDE é uma entidade financeira que desde 1961 oferece opções de crédito de longo prazo para investimentos produtivos. O Finimp, programa de modernização tecnológica, é um financiamento voltado à importação de equipamentos e máquinas sem similar no mercado nacional, que vai ser apresentado na Transtec. Os interessa-

dos podem saber mais detalhes e tirar dúvidas sobre o programa durante a feira.

Borghetti Turbos e Sistemas Automotivos Ltda.

Rua Vitória Soldatelli, 550, Centro CEP 95190-000 São Marcos, RS
Telefone: (54) 3291-2363
Fax: (54) 3291-2339
E-mail: masterpower@masterpower.com.br
Web site: www.masterpower.com.br

No auge de seus 40 anos, a Master Power Turbo, indústria de turboalimentadores com sede em São Marcos (RS), chega à Transtec para expor sua experiência no ramo. A empresa atende às mais variadas necessidades do mercado, oferecendo alta tecnologia em turbos para as linhas automotiva, industrial e marítima, além de oferecer inovação contínua em projetos especiais.

Bortolotto Indústria e Comércio de Plásticos Ltda. (Sinalsul)

Av. Salgado Filho, 1872, Salgado Filho, CEP 95098-420 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3213-6400
Fax: (54) 3213-6464
E-mail: sinalsul@sinalsul.com.br
Web Site: www.sinalsul.com

Mais conhecida como Sinasul pelos riograndenses, a empresa está completando dez anos de operação neste ano. Sua principal linha de produtos está focada em lentes e lanternas para a linha pesada. Na Transtec, a Sinasul vai apresentar a lanterna com leds, seu lançamento mais recente. (Expõe em conjunto com Fenixport.)

Cabitec Indústria e Comércio Ltda.

Rua Giacomio Salvador, 276, Pioneiro,

CEP 95042-310 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3028-0345
Fax: (54) 3217-4637
E-mail: cabitec@cabitec.com.br
Web site: www.cabitec.com.br

Voltada para atender às necessidades dos clientes, as cabines e outros equipamentos da Cabitec podem ser executados conforme projetos fornecidos pelo fabricante de máquinas agrícolas e de construção ou desenvolvidos em parceria, visando sempre à perfeita ergonomia, funcionalidade, bem-estar e segurança, com baixo custo de manutenção. Os principais produtos da Cabitec são cabines adaptadas para tratores, colheitadeiras e guindastes.

Campeche Inc.

3037 East Ramble Lane,
30033 Decatur, Georgia,
Estados Unidos
Telefone: 0021 1 404 471-1811
Fax: 0021 1 404 634-9868
E-mail: msbabo@comcast.net
Web site: www.campeche-inc.com

Campeche é o distribuidor autorizado dos produtos Moba na América do Sul e também trabalha com a exportação de automóveis e autopeças. A Moba oferece sensores e controles de alta tecnologia para equipamentos de pavimentação de estradas e fresadoras. Pela primeira vez na Transtec, a Campeche vai apresentar o Moba G176 Sonic Plus TM, projetado para máquinas de pavimentação de pequeno e médio porte, e o Moba Matic Big SkiTM, destinado a grandes pavimentadoras, pode ser equipado com três Sonic-Skis, totalizando quinze sensores.

Cardan Sistemas de Transmissão e Freios Ltda.

Estrada Municipal Vicente Menezes, 515,

Linha 40
CEP 95001-970 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3224-2295
Fax: (54) 3224-2295
E-mail: mcardan@mcardan.com.br
Web site: mcarden.com.br

A Cardan vem atuando no setor automotivo desde 1989 e se especializou em montagem de eixos cardãs e fabricação de câmaras e de catracas de freios.

Chao Indústria de Autopeças Ltda.

Estrada VRF-15, 860, Linha Humaitá,
CEP 95190-000 São Marcos - RS
Telefone: (54) 3291-1955
Fax: (54) 3291-3517
E-mail: cioato@terra.com.br

Indústria sediada em São Marcos (RS), a Chao Autopeças foi fundada em 1987 e seus principais produtos incluem protetores de cárter, pára-lamas de plásticos e peças para carreta.

Clemar Assessoria e Logística em Comércio Internacional Ltda.

Rua Tapes, 1315, Ideal, CEP 93320-080
Novo Hamburgo - RS
Telefone: (51) 3035-1299
Fax: (51) 3036-8072
E-mail: clemar@clemar.net
Web site: www.clemar.net

A Clemar Assessoria e Logística é uma empresa prestadora de serviços em comércio internacional que oferece aos seus clientes assessoria, documentação, despacho aduaneiro, venda e agenciamento de fretes internacionais, sejam marítimos, aéreos ou rodoviários. Ela Opera no Rio Grande do Sul com quatro escritórios espalhados pelo estado: em Novo Hamburgo, Caxias do Sul, Uruguaiana e Rio Grande. (Expõe em conjunto com Fenixport.)

Climatec Indústria e Comércio de Equipamentos para Climatização Ltda.

Rua Sarmento Leite, 135, Cristo Redentor, CEP 95084-000 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3219-4050
Fax: (54) 3219-4118
E-mail: climatec@climatec.ind.br
Web site: www.climatec.ind.br

A Climatec atua em dois segmentos: de cortinas de ar (equipamento que gera uma barreira de ar para separar dois ambientes com temperaturas diferentes, poeira, odores, fumaças, etc.) e frigobares de 12/24 V para veículos leves e pesados. São equipamentos deste último segmento com tecnologia termoeletrica que a Climatec vai expor na Transtec.

Comércio de Peças Volcam Ltda.

Av. Rubem Bento Alvez, 5027, Mal. Floriano, CEP 95032-440 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3224-5036
Fax: (54) 3224-3883
E-mail: volcam@terra.com.br

Representando a Cummins como posto autorizado desde 1995 na cidade de Caxias do Sul (RS), a Volcam oferece componentes para montagem de cabines de caminhões e todos os produtos necessários à reforma completa de caminhões.

Comlink Equipamentos Eletrônicos Ltda.

Rua André Michelon, 34, Cruzeiro
CEP 95076-530 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3212-4550
Fax: (54) 3212-4550
E-mail: comlink@comlink.ind.br
Web site: www.comlink.ind.br

A Comlink desenvolve produtos eletrônicos para utilização no comando de guindastes ou caminhões em operação de des-

carga, bem como controle de temperatura para ar-condicionados de ônibus e vans em regime OEM, ou seja, com a marca do fabricante que em última instância vende seus produtos. Durante a Transtec, a Comlink vai expor controle remoto para uso automotivo.

Compact Indústria de Produtos Termodinâmicos Ltda.

Rua Adelar Facioli, 283, Bela Vista
CEP 95070-010 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3035-3838
Fax: (54) 3222-6516
E-mail: compact@compact.ind.br
Web site: www.compact.com.br

A Compact, atuando há dois anos no mercado gaúcho de produtos de correntes contínuas, tem como principais produtos refrigeradores para veículos bivolt 12/24 V, refrigeradores para barcos bivolt 12/24 V, aquecedores de alimentos, aquecedores de líquidos de 12 e 24 V, termicas, fornos microondas 24 V, utilizados em veículos, barcos, locais com energia eólica e ou solar.

Delvino Coser ME

Rua Capitão Manoel de Campos
Salvaterra, 150, Valverde, CEP 95330-000
Veranópolis - RS
Telefone: (54) 3441-1948
Fax: (54) 3441-1948
E-mail: coser@pressa.com.br
Web site: www.coser.ind.br

Localizada em Veranópolis (RS), a empresa é especialista na produção de peças para bicicletas e máquinas em geral, além de coroas e pinhões para motocicletas. Para a sua primeira participação na Transtec, a novidade da Coser será o lançamento da coroa YBR 125 - 45 Z modelo 2006.

Duoline S/A

Rua Gerson Andreis, 366, Distrito Industrial, CEP 95112-130 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 2101-5000
Fax: (54) 2101-5009
E-mail: duoline@duoline.com.br
Web site: www.duoline.com.br

Fornecedora de lonas para freios no segmento de veículos de médio e grande portes (caminhões, carretas e ônibus), a Duoline se destaca como fabricante internacional de materiais de fricção. Segundo a empresa, a qualidade de seus produtos é assegurada por modernos processos de fabricação e rígido controle de qualidade. Mais informações pelo serviço de atendimento ao cliente: 0800-7031112

Elber Indústria de Refrigeração Ltda.

Rua Progresso, 150, Centro, CEP 89188-000
Agronômica - SC
Telefone: (47) 3542-0404
Fax: (47) 3542-0404
E-mail: comercial@elber.ind.br
Web site: www.elber.ind.br

Tradicional empresa catarinense, a Elber fabrica geladeiras para ônibus, microônibus, caminhões, vans e motorhome; bebedouros para ônibus e geladeiras especiais para barcos e energia solar de 12 e 24 V. Na Transtec, a Elber vai expor seus novos modelos de geladeiras sob medida, geladeiras para caixa de rancho "caminhão" e para cabine do caminhão.

Enio Edvino Kauer - ME

Rua Anita Garibaldi, 2401, Sala 10, Boa Vista, CEP 90480-201 Porto Alegre - RS
Telefone: (51) 3328-6978
Fax: (51) 3328-4621
E-mail: fuse@fusetecnologia.com.br
Web site: www.fusetecnologia.com.br

A Fuse Tecnologia vem desenvolvendo estratégias para levar o melhor da tecnologia aos seus clientes e parceiros no estado do Rio Grande do Sul. Na Transtec, a Fuse mostra suas principais linhas de produtos: cintas de elevação e amarração de cargas.

Eloplast Plásticos Industriais Ltda.

Rua Três, 777, Pedancino, CEP 95001-970
Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3220-0220
Fax: (54) 3220-0223
E-mail: eloplast@eloplast.com
Web site: www.eloplast.com

Fabricante de peças técnicas como pára-choques, acabamentos internos de cabines, peças para climatizadores e ar condicionado em fibreglas e plástico. A novidade para a Transtec será o lançamento de tetos para cabine em RTM e pára-lamas.

Fado Indústria de Acessórios Ltda.

Av. Tiradentes, 255, Francisco Doncatto, CEP 95190-000 São Marcos - RS
Telefone: (54) 3291-1507
Fax: (54) 3291-1507
E-mail: fado@fado.com.br
Web site: www.fado.com.br

Empresa gaúcha especializada no segmento de escapamentos tem na sua linha de principais produtos silenciosos, tubos, suportes e acessórios para caminhões. Na Transtec, a mostra os novos escapamentos para veículos Scania, Volvo, Mercedes-Benz, Iveco, Volkswagen e Ford.

Fenixport Coml. e Exportadora Ltda.

Rua Bento Gonçalves, 2437, sala 801, Centro, CEP 95020-410 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3025-6821
Fax: (54) 3214-0703

E-mail: fenixport@fenixport.com.br
Web site: www.fenixport.com.br

A Fenixport tem como missão oferecer soluções integrais e especializadas na representação, intermediação e fornecimento de produtos brasileiros destinados ao transporte em geral, máquinas e produtos especiais. A companhia acaba de completar quatro anos de atuação na comercialização de autopeças da linha pesada de caminhões, ônibus, carretas e tanques.

Ferramentas Caxias Ltda.

Rua Visconde de Pelotas, 2665,
CEP 95020-500 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3223-1080
Fax: (54) 3223-1080
E-mail: fcaxias@terra.com.br

Empresa do segmento de manutenção veicular, fabrica elevadores elétricos, ferramentas manuais, elétricas e pneumáticas para manutenção automotiva e scanners Kaptor Flex para diagnóstico veicular. Nesta edição da Transtec, vai lançar o Kilovoltímetro e o Kaptor Diesel, um equipamento para fazer diagnóstico diesel em caminhões e ônibus.

Fibrasil Indústria e Comércio de Carrocerias Ltda.

Rua Joaquina Teófilo do Espírito Santo,
152, Cumbica, CEP 07210-008 Guarulhos - SP
Telefone: (11) 2145-9900
Fax: (11) 2145-9922
E-mail: comercial@fibrasilcarrocerias.com.br
Web site: www.fibrasilcarrocerias.com.br

Os principais produtos fabricados pela paulista Fibrasil são carrocerias isotérmicas e frigoríficas, semi-reboque furgão frigorífico e sistemas de frio a placas eutéticas. Na Transtec 2006, a em-

presa vai expor uma unidade de carroceria frigorífica sorveteira com sistema de frio a placas eutéticas (Cold Car).

Flexil Indústria e Comércio Ltda.

Rua Romano Fochesatto, 62, Santa Catarina, CEP 95030-680 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3211-5220
Fax: (54) 3211-5220
E-mail: flexil@flexil.com.br
Web site: www.flexil.com.br

Com apenas dois anos no mercado, a Flexil vai aproveitar a oportunidade da Transtec 2006 para lançar um novo modelo de engate rápido automático com trava. Além desta novidade, a empresa também produz flexíveis SAE J1402, freios a ar e espirais de ligação para cavalo carreta. (Expõe em conjunto com Fenixport.)

Fluair Componentes Pneumáticos Ltda.

Rua Senador Carlos Gomes de Oliveira,
397, Área Industrial, CEP
88104-785 São José - SC
Telefone: (48) 3257-0342
Fax: (54) 3257-0342
E-mail: fluair@fluair.com.br
Web site: www.fluair.com.br

A Fluair, empresa de São José (SC), atua no mercado de componentes pneumáticos e desenvolve kits de freio para reboque, semi-reboque e caminhões trucados. No mercado desde 1996, produz em média 120 mil peças/ano, para exportação e mercado de reposição. É a primeira vez que a Fluair participa da Transtec. (Expõe em conjunto com a Fenixport.)

Fras-le S/A

RS 122 - Km 66, 10945, Forqueta,
CEP 95010-550 Caxias do Sul - RS

Telefone: (54) 3289-1000
Fax: (54) 3289-1921
E-mail: fras-le@fras-le.com.br
Web site: www.fras-le.com

Há 52 anos no mercado, a Fras-le está presente nas seguintes linhas de produtos: lonas e pastilhas para freios e revestimentos de embreagens trançados e moldados, para caminhões, ônibus, automóveis, tratores, máquinas fora-de-estrada e veículos automotores em geral. Fabrica também produtos para ferrovias e metrovias e produtos industriais para aplicação em pontes rolantes, guindastes de porto, sondas de perfuração de petróleo, elevadores e outros equipamentos.

Gijon Automotivos Ltda.

BR-116, Km 113, 1661, Bairro Industrial,
CEP 95190-000 São Marcos - RS
Telefone: (54) 3291-9055
Fax: (54) 3291-9122
E-mail: cioatto@cioatto.com.br
Web site: www.gijon.com.br

Em julho deste ano, a Gijon completou 33 anos de atuação no mercado de suspensões de terceiro eixo e semi-reboques, suspensores pneumáticos e engates automáticos. Sediada em São Marcos (RS), a empresa vai expor um de seus modelos de suspensão pneumática. Mais informações pelo serviço de atendimento ao cliente (SAC): 0800 541 9055.

Globo Indústria e Com. de Peças Ltda.

Estrada BR 116, Km 115, 925, Centro, CEP
95190-000 São Marcos - RS
Telefone: (54) 3291-4044
Fax: (54) 3291-4044
E-mail: vendas@globopecas.com.br
Web site: www.globopecas.com.br

Fabricante de tapa-sol, espelhos

retrovisores e kits pneumáticos em São Marcos, no Rio Grande do Sul, a Globo vai apresentar na Transtec seus lançamentos nessas. Mais informações pelo serviço de atendimento ao cliente (SAC): 0800 704 3033.

Haldex do Brasil Indústria e Comércio Ltda.

Rua Carlos Pinto Alves, 29, Jardim Aeroporto, CEP 04630-030 São Paulo - SP
Telefone: (11) 2135-5000
Fax: (11) 5034-9515
E-mail: info@hbr.haldex.com
Web site: www.haldex.com.br

Empresa de origem sueca, a Haldex chegou ao Brasil em 1992. Sua participação no mercado brasileiro se destaca pelo fornecimento de ajustadores automáticos de freio, válvulas de freio e sistemas ABS para as principais montadoras de ônibus, caminhões e implementos rodoviários. A Haldex do Brasil é responsável pelas operações do grupo nas Américas do Sul e Central e no Caribe, contando atualmente com 130 colaboradores, distribuídos em três unidades no Brasil.

Hydrosis Sistemas Hidráulicos Ltda.

Rua Giacomo Geremia, 1115 A, De Lazzer, CEP 95055-610 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3229-1011
Fax: (54) 3229-1011
e-mail: vendas@hydrosis.com.br
Web site: www.hydrosis.com.br

A gaúcha Hydrosis atua no segmento de máquinas de içamento hidráulicas e hidropneumáticas. Com uma tecnologia 100% desenvolvida pela empresa, um novo macaco vai ser exposto na Transtec 2006. O equipamento vem para automatizar o processo de elevação de carreta, garantindo segurança e comodidade ao seu

operador. Totalmente operado com o ar do caminhão, somente 12 kg podem suspender até 50 toneladas. Esse sistema inteligente ainda pode funcionar manualmente e possui travas para prender o pé de apoio, oferecendo total segurança.

Hyva do Brasil Hidráulica Ltda.

Rua Evaristo de Antoni, 780, São José, CEP 95041-000 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3209-3400
Fax: (54) 3209-3434
E-mail: p.escudero@hyva.com.br
Web site: www.hyva.com.br

Empresa multinacional com sede na cidade de Alphenann den Rijn, na Holanda, é tradicionalmente conhecida pela fabricação de cilindros hidráulicos telescópios, kits hidráulicos, plataformas elevatórias, pisos móveis e rollertracks. Na Transtec, a empresa vai apresentar a nova geração de cilindros F.L.A.S.H (Fast, Light and Strong Hyva).

Imatron Indústria Metalúrgica Eletrônica Ltda.

Rua Sadi Cantergiani, 128, Floresta, CEP 95012-130 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3225-1333
Fax: (54) 3225-2633
E-mail: imatron@imatron.com.br
Web site: www.imatron.com.br

A Imatron foi fundada em 1977 e, desde então, vem fabricando reatores de 12 V e 24 V, luminárias de 12 V e 24 V, além de produtos para iluminação e distribuição elétrica de ônibus e outros veículos. Mais informações pelo serviço de atendimento ao cliente (SAC): (54) 3225-1333.

Indústria de Máquinas Eldorado Ltda.

Rua Graciosa, 1501, Guanabara

CEP 89207-101 Joinville - SC
Telefone: (47) 3436-1514
Fax: (47) 3436-1268
E-mail: eldorado@eldorado.ind.br
Web site: www.eldorado.ind.br

Há 20 anos no mercado, a Eldorado Máquinas fabrica desmontadoras de pneus para automóveis, caminhões e tratores, balanceadoras de pneus de automóveis e caminhões e alinhadoras de rodas de automóveis, caminhões, ônibus e carretas. A empresa de Joinville vai a Caxias do Sul para expor unidades de balanceadoras de coluna para pneus de caminhão. (Expõe em conjunto com Fenixport.)

Jarflex Indústria e Comércio Ltda.

Travessa Armindo de Carli, 136, De Lazzer, CEP 95055-160 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3229-3766
Fax: (54) 3229-3766
E-mail: jarflex@jarflex.com.br
Web Site: www.jarflex.com.br

Fundada em 1995, a empresa atua na área de implementos rodoviários. Hoje sua principal linha de produtos inclui suspensores pneumáticos, molas de suspensão pneumática e grampos de mola.

Jost Brasil Sistemas Automotivos Ltda.

Avenida Abramo Randon, 1200, Interlagos, CEP 95055-010 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3209-2800
Fax: (54) 3209-2811
E-mail: jost@jost.com.br
Web site: www.jost.com.br

Joint venture do Grupo Randon com a Jost-Werke da Alemanha, a empresa completa 11 anos de atividades em 2006. Seus principais produtos são a quinta-rodinha, disponível em três modelos (SK37C, SK38C, SK38DV); aparelhos de Levantamento, dis-

poníveis em dois modelos (ALB200 para aplicação em semi-reboques e ALB280 para bitrens) e suspensores pneumáticos, dotados de molas com encaixe rápido. Os componentes dos suspensores pneumáticos são estampados para proporcionar maior resistência estrutural.

Koppe Indústria Metalúrgica Ltda.

Av. Paranaíba, 1806, Pq. Industrial Bandeirantes, CEP 87.070-100 Maringá - PR
Telefone: (44) 3225-7007
Fax: (44) 3225-7007
E-mail: koppe@koppe.com.br
Web site: www.koppe.com.br

A Koppe de Maringá se destaca pelo fornecimento de molas agrícolas, automotivas e industriais. Na Transtec ela vai expor seus produtos em um estande coletivo organizado pela Tornol Indústria e Comércio de Peças. (Expõe em conjunto com a Tornol.)

Kronorte S/A Implementos Rodoviários

Rodovia BR 101 Sul, Km 18, Prazeres, CEP 54335-000 Jaboatão dos Guararapes - PE
Telefone: (81) 3479-2288
Fax: (81) 3479-2374
E-mail: kronorte@kronorte.com.br
Web site: www.kronorte.com.br

Única representante de Pernambuco na Transtec 2006, a Kronorte vai apresentar um lançamento durante a feira: o semi-reboque com tanque em alumínio, suspensão distanciada, capacidade de 51 mil litros, cilíndrico e semi-elíptico. A empresa fabrica semi-reboques e reboques-tanque em aço inóx, aço-carbono e alumínio, silos para grãos sólidos em aço inóx, aço-carbono e alumínio, semi-reboques e reboques da linha canavieira, semi-reboques basculantes, semi-reboques carrega-tudo e extensíveis. (Expõe com a Fenixport.)

Madal Palfinger S/A

Rua Flavio Francisco Bellini, 350
Cep: 95098-170 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3026-7000
Fax: (54) 3026-7101
E-mail: i.silva@madalpalfinger.com
Web site: www.madalpalfinger.com

Há 40 anos do mercado, a Madal Palfinger apresenta uma completa linha de equipamentos para movimentação de cargas. Seus principais produtos são guindastes articulados e telescópicos, peças, além de oferecer serviços e assistência técnica. Para a Transtec a novidade é o lançamento do guindaste articulado PK 55502. Maiores informações podem ser obtidas no estande da empresa durante a feira ou pelo serviço de atendimento ao cliente 0800-512366.

Mantova Ind. de Tubos Plásticos Ltda.

Rua Arquimedes Manenti, 574, Centenário, CEP 95045-175 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3224-4303
Fax: (54) 3224-4328
E-mail: mantova@mantova.ind.br
Web Site: www.mantova.ind.br

Sediada em Caxias do Sul desde 1993, a companhia é fabricante de poliamida 6 (náilon) e poliamida 12 para aplicação e sistemas automotivos. Além disso, tubos de poliuretano utilizados na automação industrial estão incluídos na sua principal linha de produtos. A novidade para a Transtec 2006 será a exposição de tubos antichama, resistentes a projeções incandescentes.

Marcopolo S/A

Av. Rio Branco, 4889. CEP 95060-650
Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 2101-4924
Fax: (54) 2101-4010

E-mail: contato@marcopolo.com.br
Web site: www.marcopolo.com.br

Uma das maiores fabricantes de carrocerias de ônibus do mundo, a Marcopolo leva para a Transtec 2006 os seus dois novos modelos: Volare W9 e Ideale 770. A expectativa da fábrica é de que a Transtec 2006 reúna as maiores empresas e um grande público. A empresa, fundada em 1949, possui mais de 10.500 funcionários, distribuídos nas filiais do Brasil e do exterior. Só em 2005, sua produção foi de 16.456 carrocerias.

Master Sistemas Automotivos Ltda.

Rua Atilio Andreazza, 3520, Interlagos, CEP 95052-070 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3209-2932
Fax: (54) 3209-2922
E-mail: master@fmaster.com.br
Web site: www.fmaster.com.br

Há duas décadas atuando no mercado industrial do Rio Grande do Sul, a Master Sistemas Automotivos é conhecida pela fabricação de freios pneumáticos e hidráulicos nas versões a tambor e a disco para veículos comerciais, além de peças de reposição como câmaras de serviço e de serviço/estacionamento, ajustadores automáticos e manuais, eixos expansores, patins, suportes e aranhas de freio.

Mazi Modelações Ltda.

Rua Beethoven, 2321, São José
CEP 95032-320 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3224-2232
Fax: (54) 3224-1012
E-mail: mazi@mazimaquinas.com.br
Web site: www.mazimaquinas.com.br

A Mazi Máquinas participa pela terceira vez consecutiva da Transtec. Em seu parque fabril, a empresa produz máquinas

utilizadas na manutenção de suspensões de veículos pesados, como desparafusadeira, arqueadora de molas, rebiteadeira, sacador de rodas e fura-deira para alongamento de chassi. Seus equipamentos são de grande aplicabilidade para oficinas e postos de mola, pois reduzem o tempo de mão-de-obra e garantem precisão na tarefa executada.

Mecânica Comercial e Industrial Edreaza Ltda.

Rua João Cecatto, 157, Michelin
CEP 95190-000 São Marcos - RS
Telefone: (54) 3291-7300 / 7020
Fax: (54) 3291-7035
E-mail: edreaza@nsol.com.br
Web site: www.edreaza.com.br

A Edreaza tem como principais produtos suportes para motor dianteiro e traseiro Scania T / R 112/113, saias defletoras do radiador Scania T 112 HS / HW 113 Intercooler e suportes de pára-lamas da tração Scania Série 4 dianteiros e traseiros. A empresa gaúcha aproveita a Transtec 2006 para lançar seu mais novo produto: a grade frontal inferior do radiador Scania Série 4 CP/CR/CT.

Mecânica Industrial Colar Ltda.

Av. São Leopoldo, 800, São Leopoldo, CEP 95097-350 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3026-3600
Fax: (54) 3026-3606
E-mail: colar@colar.com.br
Web site: www.colar.com.br

Fundada em 1949 em Caxias do Sul (RS), nas instalações do Moinho Progresso, a Mecânica Industrial Colar é uma indústria da região que começou fabricando rebites tanoeiros, utilizados nos arcos dos barris de vinho, e rebites para acordeons. Hoje é conhecida pela fabricação de rebi-

tes automotivos tubulares, semitubulares, maciços, parafusos e peças especiais.

Mecânica Silpa Ltda.

RS122 Km 82, 06, Novo Perímetro
CEP 95001-970 Caxias do Sul, RS.
Telefone: (54) 2101-1333
Fax: (54) 2101-1616
E-mail: edson@silpa.com.br
Web site: www.silpa.com.br

Empresa do ramo de autopeças, a Silpa fabrica eixos veiculares para reboques e semi-reboques, suspensões mecânicas e pneumáticas, e conjunto de freio a ar, há 33 anos no Rio Grande do Sul. Apresenta na Transtec seu mais novo lançamento, o eixo direcional com suspensão pneumática. Mais informações podem ser obtidas no serviço de atendimento ao cliente pelo telefone 0800 704 1333.

Metalcorte Metalurgia Ltda. - Fundação

Rua Dom José Barea, 1501, Exposição, CEP 95084-100 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3026-3100
Fax: (54) 3026-3135
E-mail: metalcorte@metalcorte.com
Web site: www.metalcorte.com

Fundada em 1992, a Metalcorte Metalurgia comprou uma unidade de fundição em maio de 2003, a Metalcorte Fundação, que hoje é responsável pela produção de peças de 1 a 300 kg em ferro fundido cinzento, nodular e ligado, carcaças de turbinas, placas de pressão, coletores, suportes e flanges para implementos rodoviários, além de carcaças para motores elétricos.

Metalúrgica Irmãos Mota Ltda.

Rua Travessão Victor Emanuel, 502, Santa Fé, CEP 95047-610 Caxias do Sul - RS

Telefone: (54) 3224-3123
Fax: (54) 3217-5101
E-mail: financeiro@mota.ind.br
Web site: www.mota.ind.br

Sediada em Caxias do Sul (RS), a Irmãos Mota vem atuando no setor de metalurgia desde 1998 e é fabricante de racks, mesas hidráulicas, carrinhos de movimentação, além de oferecer toda a parte de logística destes produtos. Na Transtec, a empresa vai expor um rack, seu último lançamento.

Mobitec Brasil Ltda.

Rua João da Costa, 570, São Caetano, CEP 95095-270 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3223-0588
Fax: (54) 3223-9856
E-mail: mobitec@mobitec.com.br
Web site: www.mobitec.com.br

Empresa de Caxias do Sul (RS), a Mobitec lança uma nova linha de itinerário eletrônico no mercado: a linha de letreiros com leds bicolor - verde e âmbar. Com ele, a empresa oferece ao mercado mais um produto especialmente desenvolvido para facilitar a comunicação com os passageiros de transporte coletivo urbano.

Mullplast Indústria e Comércio de Plásticos Ltda.

Rua Evaristo de Antoni, 1326, São José, CEP 95041-000 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3224-8477
Fax: (54) 3224-5373
E-mail: comercial@mullplast.com.br
Web site: www.mulplast.com.br

Com mais de 20 anos de experiência no desenvolvimento de peças injetadas em plásticos de engenharia, a Mullplast vai estar presente na Transtec para apresentar seus produtos.

Multilight Plásticos e Auto Peças Ltda.

Rua Evaristo de Antoni, 1026, São José,
CEP 95041-000 Caxias do Sul – RS
Telefone: (54) 3224-5959
Fax: (54) 3224-5959
E-mail: balmaz@multilightsinaleiras.com.br
Web site: www.multilightsinaleiras.com.br

A empresa, que opera no setor automotivo desde 2000 com a marca Balmaz, produz equipamentos para abastecer empresas e o mercado de reposição. Alguns desses produtos são sinaleiras, lanternas e lentes para ônibus, caminhões e implementos rodoviários, além de peças técnicas em termoplástico.

New Rodas Indústria e Comércio de Rodas Maringá Ltda.

Estrada Velha para Paisandu, s/n, Pq. Industrial I e II, CEP 87065-165 Maringá - PR
Telefone: (44) 3031-6900
Fax: (44) 3031-6900
E-mail: financeiro@newrodas.com.br
Web site: www.newrodas.com.br

A empresa participa do mercado automobilístico com o fornecimento de aros de roda, centros de roda, roda de disco e raiada 295. (Expõe em conjunto com a Tornol.)

PCP Produtos Siderúrgicos Ltda.

Rua Evaristo de Antoni, 1821, São José,
CEP 95041-000 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3224-5544
Fax: (54) 3224-5544
E-mail: pcp@pcpsteel.net
Web site: www.pcpsteel.net

Criada no final da década de 70, com o nome de PCP Comércio e Representações, tinha o objetivo de dedicar-se às representações comerciais. A empresa trabalhou neste segmento por dez anos, quando começou a comercializar tubos de aço,

além de representar empresas do setor siderúrgico de chapas e tubos de aço. Na Transtec a PCP vai expor chapas de aço de ultra-alta resistência.

PHD Guindastes Ltda.

Estrada Municipal Vicente Menezes, 800,
Linha 40, CEP 95034-970 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3224-1433
Fax: (54) 3224-4965
E-mail: phd@phdguindastes.ind.br
Web site: www.phdguindastes.ind.br

Fabricante de guindastes hidráulicos veiculares com capacidade de 3 500 a 82 000 kgm/f, desde 1997. A indústria possui mais de 24 modelos de equipamentos com tecnologia avançada, oferecendo opções de elevação e movimentação dos mais variados tipos de cargas. Na Transtec, a PHD lança o guindaste 82.000 que, segundo informa a empresa, é o guindaste hidráulico com maior capacidade de carga construído no Brasil.

Plastiflex Indústria de Plásticos Ltda.

Rua Hugo Luciano Ronca, 2358, São José
CEP 95043-040 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3224-4669
Fax: (54) 3224-4669
E-mail: plastiflex@terra.com.br
Web site: www.plastiflexrs.com.br

A empresa fabrica lona síder, acessórios para síder, lonas para coberturas, toldos e comunicação visual. Além disso, também produz roupas de motoqueiros e agricultores para chuva. Mais informações podem ser obtidas pelo telefone (54) 3027-1957. (Expõe em conjunto com a Portabrás.)

Portabrás Industrial Ltda.

Rua Luiz Michielon, 1526, Lourdes
CEP 95074-000 Caxias do Sul - RS

Telefone: (54) 3025-2627

Fax: (54) 3025-2627

E-mail: portabras@portabras.com.br

Web Site: www.portabras.com.br

A fabricante gaúcha concorre no setor de portas rolantes para baús de carga seca desde 2000. Seus diferenciais são o sistema de tração com duas molas independentes, roletes em náilon de longa durabilidade, exclusivo perfil de encaixe que impede a entrada de água e a presença de cinco colunas de dobradiças que conferem mais robustez ao conjunto.

Randon S/A Implementos e Participações

Av. Abramo Randon, 770, Interlagos, CEP
95055-010 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3209-2000
Fax: (54) 3209-2188
E-mail: randon@randon.com.br
Web site: www.randon.com.br

A Randon S/A Implementos e Participações é uma holding mista, líder de um conjunto de sete empresas operacionais que reúnem um quadro de cerca de 6.600 funcionários. Com 57 anos de atividades, consolidou-se como a maior e mais tradicional fabricante de implementos rodoviários da América Latina. Para a Transtec, a empresa vai apresentar alguns itens da sua linha de implementos rodoviários para transporte de cargas e fabricação de peças de reposição e também seus planos de consórcio para aquisição de equipamentos.

Randon Veículos Ltda.

Av. Abramo Randon, 660, Interlagos
CEP 95055-010 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3209-2400
Fax: (54) 3209-2411
E-mail: veiculos@randon.com.br

Web site: www.randon-veiculos.com.br

A divisão de veículos surgiu como uma unidade de negócio gerencialmente autônoma a partir de uma reestruturação da Randon S/A Veículos e Implementos em 2004. Seus principais produtos no mercado hoje são: RK 406B (retroescavadeira com opção de motorização aspirada ou turbo); RK 430B (caminhão fora-de-estrada com capacidade para 27.000 kgf); RK4.34f (processador florestal para a mecanização do desbaste florestal); RK 614H (tratores florestal para o baldeio florestal com capacidade para 14.000 kgf); RK 628C (caminhão fora-de-estrada articulado para 28.000 kgf); e o RK 628CF (caminhão articulado para o baldeio florestal com capacidade para 19.000 kgf).

Robert Bosch Ltda.

Via Anhangüera, Km 98, Boa Vista
CEP 13065-900 Campinas - SP
Telefone: 0800-7045446, (11) 2126-1950
Fax: (19) 37452655
Web site: www.bosch.com.br

Com sede em Campinas, interior de São Paulo, a empresa foi fundada no Brasil em 1954. Atualmente está presente em três segmentos de negócios: setor automotivo, bens de consumo e construção e automação industrial. Na Transtec, a divisão Blaupunkt lança a linha profissional de equipamentos voltados ao mercado de ônibus e a unidade de negócios industriais da Robert Bosch apresenta sua nova linha de conectores.

Rodasul Distribuidora de Autopeças Ltda.

Rua Emílio Ribas, 266, Santa Catarina,
CEP 95032-350 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3225-5989
Fax: (54) 3225-5989
E-mail: roda.sul@terra.com.br

Web site: www.rodasuldistribuidora.com.br
Atuando no mercado de autopeças em todo o Brasil, a Rodasul fabrica rodas e aros Maxion para os veículos Mercedes-Benz, Scania, Volvo, Volkswagen, Iveco e para semi-reboques.

Ropelmaq Indústria de Molas Ltda.

Rua Ângelo Muratore, De Lazzer
CEP 95055-110 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3229-2647
Fax: (54) 3028-2647
E-mail: ropelmaq@terra.com.br
Web Site: www.ropelmaq.com.br

A fabricante de molas para o segmento automotivo e industrial está no mercado desde 1994. Segundo o gerente comercial, Bruno Mainere, a empresa produz cerca de 10 milhões de molas por ano. A Ropelmaq estará na Transtec pela primeira vez e tem como principal objetivo gerar novos negócios.

Rotamil Comercial de Auto Peças Ltda.

Estrada RS 122, Km 84, Vila Maestra, CEP
95034-970 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3224-3500
Fax: (54) 3224-7507
E-mail: rotamil@rotamil.com.br
Web site: www.rotamil.com.br

A Rotamil produz peças e acessórios para caminhões, ônibus e tratores, tanques de combustíveis, reservatórios de líquido para ar-condicionado veicular e equipamentos para refrigeração comercial. Está no mercado industrial de Caxias do Sul há 16 anos.

San Marino Ônibus e Implementos Ltda. (Neobus)

Rua Irmão Gildo Schiavo, 110, Ana Rech,

CEP 95058-510 Caxias do Sul -RS
Telefone: (54) 3026-2200
Fax: (54) 3026-2299
E-mail: neobus@neobus.com.br
Web site: www.neobus.com.br

Encarroçadora de ônibus, a San Marino/NeoBus fabrica carrocerias de microônibus, miniônibus e ônibus. Apresentando na exposição os modelos Thunder Boy, Thunder Way, Thunder +, Thunder Plus, Spectrum e Mega.

Sascar Tecnologia e Segurança Automotiva Ltda.

Rua Tenente Djalma Dutra, 800, Centro,
CEP 83005-360 São José dos Pinhais - PR
Telefone: (41) 3299-6004
E-mail: obson@sascar.com.br
Web site: www.sascar.com.br

Empresa especializada em rastreamento e segurança de veículos. Seus principais produtos são: GSM/GPS, que utiliza tecnologia para gerenciar o deslocamento de veículos via internet; e Sascarga, sistema de segurança para proteger cargas em todo território brasileiro. Na Transtec, a empresa vai expor o Sascarga Sat, produto híbrido que utiliza tecnologia celular e satélite.

SBU – Sociedade Brasileira de Usinagem Ltda.

Rua Gazeta, 180,
CEP 04327-120 São Paulo – SP
Telefone: (11) 5588-4499
E-mail: vendas@sbu.com.br
Web site: www.sbu.com.br

A empresa leva seu lançamento para a Transtec 2006: as conexões de ação instantânea para a vedação de tubos de sistemas de freio a ar. Sediada em São Paulo (SP), possui cerca de 134 funcionários e

executa mensalmente usinagem e beneficiamento de aproximadamente 60 toneladas de latão CLA –360. (Expõe em conjunto com a Fenixport.)

SSAB Swedish Steel Comércio de Aço Ltda.

Comendador Araújo, 565 – conj 704, Centro, CEP 80420-000 Curitiba – PR
Telefone: (41) 3014-9070
Fax: (41) 3014-7733
E-mail: info.br@ssab.com
Web site: www.ssab.com.br
A SSAB é uma fabricante de aços sueca com uma forte posição como empresa de aços especiais dentro do setor de aços comerciais. Na Transtec, ela vai estar aberta para vendas de aço de alta resistência.

Susin Francescutti Metalúrgica Ltda.

Rua Luiz Francescutti, 232, Pioneiro, CEP 95042-595 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3334-8600
Fax: (54) 3224-8666
Web site: www.sufran.com.br

A indústria desenvolve virabrequins e comandos de válvulas para veículos leves, tratores e caminhões. Com meio século de atividades, atende tanto o mercado nacional como internacional. A Susin possui duas fábricas: a filial no Bairro Pio X e a matriz no Bairro Pioneiro, em Caxias do Sul, com um quadro de mais de 450 funcionários no total.

Suspensys Sistemas Automotivos Ltda.

Av. Abramo Randon, 1262, Interlagos, CEP 95055-010 Caxias do Sul - RS
Telefone: (54) 3209-3000

Fax: (54) 3209-3110
E-mail: suspensys@suspensys.com.br
Web site: www.suspensys.com
Uma das maiores fabricantes de vigas de eixos para veículos comerciais, a empresa é uma joint venture da Randon S/A com a Arvin Meritor dos Estados Unidos. A fábrica, que oferece soluções em sistemas de suspensões, produz toda a gama de componentes, como cubos, tambores, vigas de eixo, eixos, suspensões mecânicas e pneumáticas e kits de eixo auxili-iar/terceiro-eixo. Na Transtec, a Suspensys lança rolamentos para o mercado de reposição.

Suspentech Indústria de Componentes Automotivos Ltda.

Rua Pedro Micholon, 36, Bairro Michelin, CEP 95190-000 São Marcos, RS
Telefone: (54) 3291-7071
Fax: (54) 3291-7064
E-mail: suspentech@suspentech.com.br
Web site: www.suspentech.com.br

Atuando no setor automotivo desde 1985, a Suspentech é especialista na produção de bolsas pneumáticas para suspensões a ar para cabines, tração e carretas de caminhões nas linhas Scania, Volvo, Iveco, Volkswagen, Mercedes-Benz e Internacional. Na Transtec deste ano, a empresa apresenta as bolsas de cabine para o caminhão Stralis, da linha Iveco, recém-lançado no Brasil.

Takarada Indústria e Comércio Ltda.

Rua Ângelo Agostini, 215, Pioneiro CEP 95042-090 Caxias do Sul – RS
Telefone: (54) 3289-7000
Fax: (54) 3289-7000
E-mail: takarada@takarada.com.br
Web site: www.takarada.com.br

Há 20 anos no mercado, a Takarada participa mais uma vez da Transtec. A empresa foi pioneira no Brasil na tecnologia em tomadas de força multiplicadas e acopladas, que proporcionam maior praticidade, segurança e qualidade. Na feira, a Takarada vai comercializar produtos para kit hidráulico, tomada de força multiplicada para câmbio Caton/Clark com instalação facilitada.

Tornol Indústria e Comércio de Peças Ltda.

Rodovia BR-376, Km 130, 9620, Jd. Kosmos, CEP 8070-670 Maringá - PR
Telefone: (44) 3218-7300
Fax: (44) 3218-7309
E-mail: vendas@thor.ind.br
Web site: www.thor.ind.br

Fundada em julho de 1996 em Maringá, no Paraná. Sua participação no mercado brasileiro se destaca pelo fornecimento de peças para canavieiras, truques e carretas. Na Transtec, lança seu modelo de suportes para as mesmas aplicações, em um estande coletivo organizado pela própria empresa.

Tomé S/A Indústria de Auto Peças

Rodovia BR-116, Km 140, Ana Rech CEP 95055-180 Caxias do Sul – RS
Telefone: (54) 3283-8800
Fax: (54) 3283-8834
E-mail: tome@tome.ind.br
Web site: www.tome.ind.br

Desde 1960 no mercado, a Tomé esteve presente em todas as edições da Transtec. A empresa trabalha com fundição e usinagem de autopeças, com uma produção anual de cerca de 24 mil toneladas de componentes. Atualmente fabrica tambores de freios e está em fase

de desenvolvimento de cubos e discos de freio.

Transportadora Simas Ltda.

Rodovia RS-122, Km 80,8, 16870, Pôr do Sol

Cep: 95042-900 Caxias do Sul – RS

Telefone: (54) 3220-3700

Fax: (54) 3220-3737

E-mail: comercial@eadisimas.com.br

Web site: www.eadi-simas.com.br

A Estação Aduaneira Porto Seco da Serra Gaúcha é uma tradicional empresa de serviços do Rio Grande do Sul que oferece armazenagem e movimentação de cargas importadas, cargas para exportação e armazém geral. (Expõe em conjunto com a Fenixport.)

Uniksul Indústria Metalúrgica Ltda.

Rua Vereador Dionísio Sandi, 520, Santa Catarina, CEP 95030-760 Caxias do Sul – RS

Telefone: (54) 3028-8344/ 3211-0422

Fax: (54) 3028-8344

E-mail: direcao@uniksul.com.br

Web site: www.uniksul.com.br

A empresa lança durante a Transtec 2006 um levante hidropneumático canavieiro com capacidade de içamento de até 60 toneladas. A empresa atua há seis anos em Caxias do Sul e fabrica levantes hidropneumáticos para toda linha rodoviária.

Unylaser Indústria Metalúrgica Ltda.

Hermes Fontes, 577, Santa Fé, CEP 95045-180 Caxias do Sul - RS

Telefone: (54) 3217-8344

Fax: (54) 3217-8344

E-mail: unylaser@unylaser.com.br

Web site: www.unylaser.com.br

Com uma estrutura física de 2.000 m² de área construída, a empresa tem como proposta a preparação de serviços voltados para a industrialização para os mais variados setores como: agrícola, rodoviário, guindastes, eletrodo-mésticos, silos metálicos e outros. Sua principal linha de serviços inclui corte laser, oxicorte CNC, plasma CNC, dobra CNC e guilhotina CNC.

Usistamp Tornearia, Usinagem e Estamparia Ltda.

Rua Claudina Procópio, 21, Polvilho,

CEP 07770-000 Cajamar – SP

Telefone: (11) 4448-1335

Fax: (11) 4448-1335 R. 213

E-mail: vendas@usistamp.com.br

Web site: www.usistamp.com.br

A empresa de Cajamar (SP) mostra novos produtos para a linha de tratores na Transtec 2006. A Usistamp investiu num equipamento que pode produzir um parafuso de até 2 m. Especializada na produção de parafusos para caminhões, ônibus e carretas, atende o mercado de reposição.

Vulcan Material Plástico S/A

Estrada do Colégio, 380, CEP 21235-280

Rio de Janeiro - RJ

Telefone: (21) 3362-2172

Fax: (21) 3362-2246

E-mail: comercial@vulcan.com.br

Web site: www.vulcan.com.br

Fundada em 1948 no Rio de Janeiro, a Vulcan é a mais antiga produtora de filmes e laminados de PVC do Brasil. Atua em diferentes mercados como o automotivo,

embalagem, comunicação visual, moveleiro e brindes auto-adesivos. Em sua primeira participação na Transtec, a empresa espera reforçar sua imagem no mercado automotivo. Vai expor o Vinalite SB Xadrex como novidade.

Zegla Indústria de Máquinas para Bebidas Ltda.

Travessa José Serafim Fedatto, 277, Borgo, CEP 95700-000 Bento Gonçalves - RS

Telefone: (54) 3455-3868

Fax: (54) 3455-3868

E-mail: luiz.vendas@zegla.com.br

Web site: zegla.com.br

Indústria gaúcha que opera no mercado de máquinas para bebidas, apresenta na exposição al-guns de seus principais produtos das linhas de componentes e acessórios para caminhões- tanque, para envase de bebidas em garrafas pet, vidro e latas e da linha para envase de água mineral em garrafas e garrafões.

Zurlo Implementos Rodoviários Ltda.

Rua das Fruteiras, 477. RST 453, Km 6,2, Santa Fé, CEP 95045-150 Caxias do Sul - RS

Telefone: (54) 3209-8000

Fax: (54) 3209-8008

E-mail: zulo@zurlo.com.br

Web site: www.zurlo.com.br

É conhecida pela fabricação de suspensores pneumáticos, eixos e vias, além de mesas giratórias (rala). Na Transtec, a indústria apresenta um novo macaco mecânico, modelo Jost, seu mais novo lançamento. (Expõe em conjunto com a Fenixport.)

O melhor aeroporto da Europa

O Aeroporto de Munique, Alemanha, foi eleito o melhor da Europa no concurso "World Airport Award", de 2006. Também foi considerado o terceiro melhor do mundo na mesma pesquisa. O Terminal 2, utilizado com exclusividade pela Lufthansa e empresas aéreas parceiras, incluindo os vôos que partem do Brasil, contribuiu decisivamente para a premiação. Munique recebeu as mesmas notas do vencedor mundial, o aeroporto de Cingapura, em 19 das 33 ca-

tegorias, como nos quesitos Conforto do Terminal, Instalações Negócios/Entretenimento e Acessibilidade/Orientação. O aeroporto alemão se destacou pela ampla oferta de espaço, cujo melhor exemplo é o enorme salão de check-in do Terminal 2. Os funcionários do aeroporto também foram elogiados, pela simpatia e conhecimento de idiomas, fato confirmado por uma pesquisa interna da Lufthansa em que mais de 90% dos passageiros elogiaram o serviço em terra e nos ares.

Itapemirim contra o tráfico de animais

O Grupo Itapemirim lança neste mês a segunda etapa de sua campanha educativa para combater a captura e a venda de animais silvestres em todo o país. O objetivo é esclarecer para a população os prejuízos causados por esse tipo de tráfico, o terceiro maior negócio ilegal do mundo, que só perde para o tráfico de drogas e de armas.



A diretora comercial da Viação Itapemirim, Andréa Cola, justifica a participação da empresa em uma campanha como esta. De acordo com ela, o grupo entende que é imprescindível seu envolvimento em prol do planeta já que está comprovado pelos

órgãos responsáveis de fiscalização que os traficantes utilizam as estradas brasileiras para fazer a transferência dos animais capturados até os grandes centros de vendas.

Assim, em parceria com a ONG Rede Nacional de Combate ao Tráfico de Animais Silvestres (Renctas), a campanha começou em dezembro de 2004 e tem como slogan "Tráfico de Animais Silvestres: não caia nesta armadilha". A segunda etapa da campanha, de agosto até o final de 2006 deve atingir tanto a população quanto os funcionários da Itapemirim.

Anfir tem nova diretoria

A Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos (Anfir) elegeu nova diretoria para o triênio de 2006-08. O conselho de administração que tomou posse em maio deste ano é formado por Rafael Wolf Campos (da empresa Boreal), presidente, Roberto Antonio Vergani (Guerra), 1º vice-presidente, Norberto Fabris (Randon), 2º vice-presidente, José Carlos Vidoti (Facchini), 3º vice-presidente, Edison Salgueiro Jr. (Marksell), tesoureiro, Leonardo Toigo Rossetti (Rossetti),



Rafael Wolf Campos,
presidente da Anfir

Kimio Mori (Noma) e Moacyr Marcon (Kronorte), suplentes. Desde julho a sede da entidade tem novo endereço: Rua Conselheiro Saraiva, 306, 5º andar, cj. 55, no bairro de Santana, na cidade de São Paulo.

Revenda Irmãos Davoli faz 60 anos

A Mercedes-Benz faz 50 anos de Brasil em setembro. Dez anos antes, em 1946, nascia uma empresa listada entre os mais tradicionais concessionárias da marca da estrela. A Irmãos Davoli surgiu em 1946 com posto de gasolina, oficina e peças na cidade de Mogi Mirim, cidade do interior paulista. Cinco anos mais tarde Pedro Davoli e seus irmãos efetivamente entraram no negócio de caminhões, com a marca De Soto.

O negócio de revender caminhões e ônibus Mercedes-Benz surgiu em 1957. Com isso a Irmãos Davoli deixou a bandeira Chrysler, dona da marca De Soto. "De início a Mercedes não

acreditava no nosso mercado, mas, com o crescimento, a matriz passou a se interessar, notadamente a partir da segunda metade da década de 60", lembra Pedro Davoli.

Com matriz em Mogi-Mirim e filial em Porto Ferreira, dona de uma área de atuação que pega 24 cidades no interior paulista, a Irmãos Davoli atua numa região impulsionada economicamente pela cana de açúcar, cultura em alta pelo estímulo ao carro bicom-bustível. Assim, para 2006, a previsão é que as vendas - que ano passado foram de 240 veículos novos com faturamento de R\$ 62,5 milhões - sejam as melhores dos últimos dez anos.

VEÍCULO	VOLKSWAGEN
MODELO/CARROCERIA	GOL Geração III T. Flex CITY 1.0
QUILOMETROS RODADOS	5.000

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	151,48	0,0303	4,3
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	250,35	0,0501	7,1
SALÁRIO DO MOTORISTA	1260,24	0,2520	35,5
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	110,32	0,0221	3,1
SEGURO FACULTATIVO	163,86	0,0328	4,6
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	168,85	0,0338	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	2105,10	0,4210	59,4

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
	VALOR	R\$/KM	PART.
COMBUSTÍVEL	1000,00	0,2000	28,2
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	109,38	0,0219	3,1
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	213,48	0,0427	6,0
LUBRIFICANTE DO MOTOR	26,25	0,0053	0,7
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	4,13	0,0008	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	87,50	0,0175	2,5
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	1440,73	0,2881	40,6
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	3545,83	0,7092	100,0

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

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	420,90	0,0421	4,8
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	728,33	0,0728	8,3
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1730	19,8
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	126,41	0,0126	1,4
SEGURO FACULTATIVO	451,57	0,0452	5,2
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	416,49	0,0416	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	3873,86	0,3874	44,3

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
	VALOR	R\$/KM	PART.
COMBUSTÍVEL	3218,97	0,3219	36,8
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	436,41	0,0436	5,0
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	874,00	0,0874	10,0
LUBRIFICANTE DO MOTOR	157,50	0,0158	1,8
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	10,59	0,0011	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	175,00	0,0175	2,0
SUB TOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	4872,46	0,4872	55,7
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	8746,32	0,8746	100,0

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

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	618,33	0,0618	4,7
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1326,41	0,1326	10,0
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1730	13,1
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	220,28	0,0220	1,7
SEGURO FACULTATIVO	785,42	0,0785	5,9
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	630,20	0,0630	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	5310,80	0,5311	40,1

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
	VALOR	R\$/KM	PART.
COMBUSTÍVEL	5186,11	0,5186	39,2
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	635,00	0,0635	4,8
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1430,00	0,1430	10,8
LUBRIFICANTE DO MOTOR	244,50	0,0245	1,8
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	35,75	0,0036	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	392,00	0,0392	3,0
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	7923,36	0,7923	59,9
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	13234,16	1,3234	100,0

VEÍCULO	SCANIA
MODELO/CARROCERIA	T-420 4x2 CT 19
QUILOMETROS RODADOS	15.000

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1919,16	0,1279	7,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2916,19	0,1944	10,7
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1153	6,3
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	489,03	0,0326	1,8
SEGURO FACULTATIVO	1069,58	0,0713	3,9
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1298,33	0,0866	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	9422,45	0,6282	34,6

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
	VALOR	R\$/KM	PART.
COMBUSTÍVEL	11668,75	0,7779	42,8
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	1179,88	0,0787	4,3
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	3397,50	0,2265	12,5
LUBRIFICANTE DO MOTOR	787,50	0,0525	2,9
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	58,78	0,0039	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	750,00	0,0500	2,8
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	17842,41	1,1895	65,4
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	27264,86	1,8177	100,0

VEÍCULO	MERCEDES-BENZ SPRINTER 313-2.2
MODELO/CARROCERIA	TETO ALTO - FURGÃO
QUILOMETROS RODADOS	10 000

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	487,37	0,0487	6,1
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	698,83	0,0699	8,8
SALÁRIO DO MOTORISTA	1459,60	0,1460	18,3
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	155,16	0,0155	1,9
SEGURO FACULTATIVO	345,00	0,0345	4,3
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	379,73	0,0380	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	3525,68	0,3526	44,2

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
	VALOR	R\$/KM	PART.
COMBUSTÍVEL	2872,31	0,2872	36,0
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	457,50	0,0458	5,7
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	745,20	0,0745	9,3
LUBRIFICANTE DO MOTOR	127,50	0,0128	1,6
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	6,05	0,0006	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	240,00	0,0240	3,0
SUB TOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	4448,56	0,4449	55,8
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	7974,24	0,7974	100,0

VEÍCULO	VOLKSWAGEN
MODELO/CARROCERIA	15.190 4x2 BAÚ
QUILOMETROS RODADOS	10 000

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	542,08	0,0542	4,9
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1087,43	0,1087	9,8
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1730	15,5
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	186,41	0,0186	1,7
SEGURO FACULTATIVO	654,43	0,0654	5,9
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	531,00	0,0531	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	4731,52	0,4732	42,4

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
	VALOR	R\$/KM	PART.
COMBUSTÍVEL	3889,58	0,3890	34,9
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	666,75	0,0667	6,0
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1245,68	0,1246	11,2
LUBRIFICANTE DO MOTOR	246,00	0,0246	2,2
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	27,50	0,0028	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	344,00	0,0344	3,9
SUB TOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	6419,51	0,6420	57,6
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	11151,03	1,1151	100,0

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

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	427,00	0,0427	3,3
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1255,07	0,1255	9,6
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1730	13,2
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	202,41	0,0202	1,5
SEGURO FACULTATIVO	592,80	0,0593	4,5
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	624,26	0,0624	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	4831,70	0,4832	36,9

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
	VALOR	R\$/KM	PART.
COMBUSTÍVEL	5491,18	0,5491	41,9
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	741,68	0,0742	5,7
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1333,80	0,1334	10,2
LUBRIFICANTE DO MOTOR	174,00	0,0174	1,3
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	37,13	0,0037	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	500,00	0,0500	3,8
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	8277,78	0,8278	63,1
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	13109,48	1,3109	100,0

VEÍCULO	VOLVO
MODELO/CARROCERIA	FH 12 420 4x2
QUILOMETROS RODADOS	15 000

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1679,99	0,1120	6,5
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2451,64	0,1634	9,5
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1153	6,7
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	417,95	0,0279	2,1
SEGURO FACULTATIVO	909,50	0,0606	3,5
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1234,45	0,0823	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	8423,69	0,5616	32,5

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
	VALOR	R\$/KM	PART.
COMBUSTÍVEL	11668,75	0,7779	45,0
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	1179,88	0,0787	4,6
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	3033,45	0,2022	11,7
LUBRIFICANTE DO MOTOR	810,00	0,0540	3,1
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	57,75	0,0039	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	750,00	0,0500	2,9
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	17499,83	1,1667	67,5
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	25923,52	1,7282	100,0

Cartão para transporte com múltiplas funções

O banco Bradesco lança cartão que permite acumular as funções de moedeiro eletrônico, pré-pago e crédito e se destina tanto às empresas de transporte como aos caminhoneiros

O BRADESCO ACABA DE LANÇAR o Cartão Transportes Bradesco. O novo produto, que foi desenvolvido para empresas de transportes e caminhoneiros, é multifuncional, pois permite que o cliente acumule em um único cartão as funções de moedeiro eletrônico, pré-pago e crédito. "É mais um produto que consolida o Bradesco no segmento de transporte", disse José Renato Simão Borges, diretor da Bradesco Cartões.

Segundo Borges, há uma grande demanda pelo uso de cartões no segmento de transportes. "Neste novo produto procuramos reunir quatro itens importantes, como segurança, modernidade em termos de tecnologia, rede de acesso e controle de uso para os transportadores", destacou o executivo.

Além dos 850 estabelecimentos filiados à rede Visa e Visa Electron em todo o território nacional, o caminhoneiro pode utilizar também os mais de 23 mil caixas eletrônicos da rede de auto-



atendimento do Bradesco – o Bradesco Dia & Noite – para fazer saques à vista ou pré-pago. "Com este cartão é possível fazer pagamento com mais segurança e ainda é mais fácil ter controle de todas as operações, porque tem um software com todo o demonstrativo e o usuário recebe somente o extrato do cartão", disse o executivo.

A vantagem deste produto é que possui quatro funções no mesmo cartão. Na opção de moedeiro eletrônico o motorista pode carregar o Vale-Pedágio

Bradesco, homologado pela Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), que é aceito em todas as praças de pedágios no território nacional. Por meio do sistema pré-pago electron é possível fazer créditos para pagamentos de frete aos caminhoneiros autônomos – eliminando a carta frete – ou para adiantamento de despesas de viagem no caso de frotas próprias, o que suprime assim adiantamentos em cheques ou numerário.

Já a opção de crédito, após aprovação, habilita uma linha de crédito com condições especiais para os caminhoneiros. O novo Cartão Transportes Bradesco já está disponível nas agências da rede. E a meta do Bradesco, segundo Borges, é vender 50 mil cartões neste ano para o setor de transporte.

Para agregar novas funcionalidades ao Cartão Transportes Bradesco, o banco também pretende fechar parcerias com empresas do segmento de transporte rodoviário de cargas. ■

COMUNICADO AOS PROPRIETÁRIOS DE CAMINHÕES E CHASSIS PARA ÔNIBUS DA MARCA MERCEDES-BENZ

A DaimlerChrysler do Brasil Ltda. constatou a possibilidade, ainda que remota, de existência de solda fora das especificações no conjunto pedal do freio de alguns modelos de caminhões e chassis para ônibus fabricados em 2006.

Como tal fato diminui a resistência do conjunto, podendo ocasionar a sua quebra e impedir o regular acionamento do sistema de frenagem, convocamos os Srs. Proprietários dos veículos abaixo especificados a contatarem o Concessionário de sua preferência, a fim de agendarem data para exame e, se necessário for, substituição gratuita do conjunto pedal do freio.

CAMINHÕES	CHASSIS PARA ÔNIBUS
710/37 com cabina	LO-712/37 sem cabina
710/42,5 com cabina	LO-812/42,5 sem cabina
L-1318/51 com cabina	LO-915/42,5 sem cabina
L-1620/51 6x2 com cabina	
L-1620/51 com cabina	
trator LS-1634/45 com cabina leito e 5ª roda	
chassi para caminhão 915 E/31,5 para transporte de valores	

Estão excluídos desta convocação os caminhões das Linhas Axor, Atego e Accelo.

Esta iniciativa visa assegurar a máxima satisfação de nossos clientes, garantindo a qualidade, a segurança e a confiabilidade de nossos produtos.

Em caso de dúvida, consultem-nos pelo telefone 0800 970 90 90 ou pelo site www.mercedes-benz.com.br.

DaimlerChrysler do Brasil Ltda.

Motores Elétricos Bosch.

A solução certa
para seus projetos.

Estamos na Transtec 2006 de 15 a 18 de agosto
em Caxias do Sul - RS - Pavilhões da Festa da Uva.
Aguardamos sua visita.



- ▶ Tecnologia inovadora aprovada pela indústria automotiva
- ▶ Soluções individuais para sua aplicação
- ▶ Serviço personalizado de atendimento ao cliente



BOSCH

Tecnologia para a vida

SAC Grande São Paulo
(11) 2126 1950

SAC Demais localidades
0800 70 45446

www.bosch.com.br