

transporte

Todos os modais

MODERNO



12, 13 e 14 de novembro de 2008



Ano 45 - n° 426 - R\$ 15,00



Portos e ferrovias da Vale recebem US\$ 1,8 bi em 2008

União Atacado padroniza com marca Iveco

Ford deslança e investe R\$ 300 milhões em caminhões



20ª edição de Maiores & Melhores valoriza o transporte



Volvo: 30 anos de País com recorde de vendas e consolidação do VM

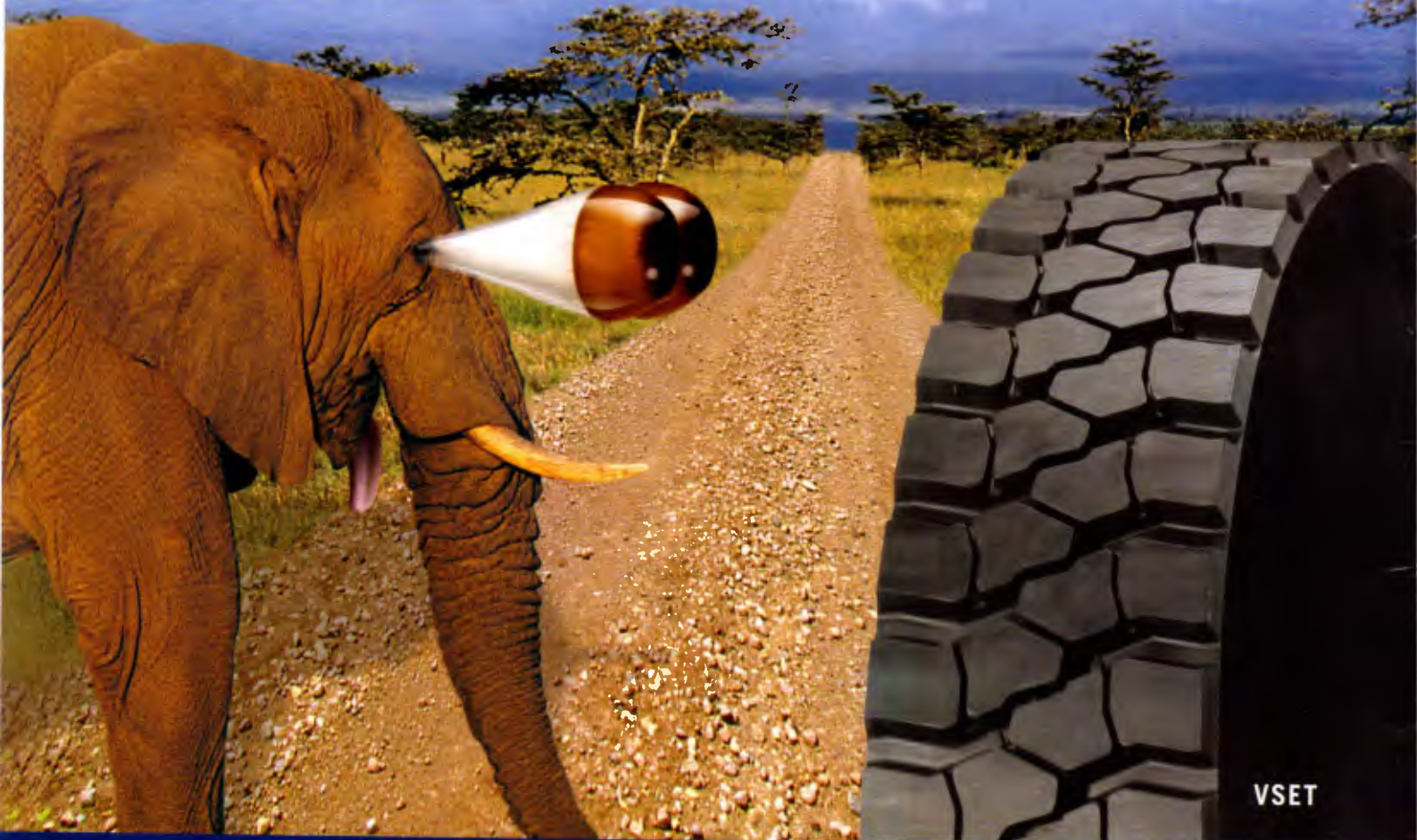
VSET. CAMPEÃ NA CATEGORIA PESO PESADO.

A banda VSET da Vipal é uma parceira de peso para encarar cargas igualmente pesadas. Com excelente tração até nas condições mais severas de uso, apresenta resistência a cortes e penetração de objetos pontiagudos como tocos de madeira e pedras. Assim, sua frota não perde a força necessária para percorrer as rotas mais agressivas. VSET da Vipal é força e resistência para você rodar tranquilo.

Vipal. Sempre à frente em reforma de pneus.

ZERO 11

www.vipal.com.br



VSET



Eixo de tração.



Misto e fora-de-estrada.



Reformar pneus preserva a natureza. Esse é o negócio da Vipal.

 **VIPAL**[®]
RENOVANDO A QUALIDADE DO SEU PNEU

Com anticorpos, Brasil entra na rota da expansão

O ano de 2007 termina com números invejáveis na indústria automobilística, para citar apenas um exemplo. A produção de caminhões e ônibus, ao redor de 180 mil unidades, foi a maior de todos os tempos, embalada por um mercado interno vigoroso (100 mil caminhões e 25 mil ônibus no atacado) e por exportações na casa de 55 mil unidades, 40 mil de caminhões e 15 mil de ônibus.

Os números fortes, sem paralelo em toda a história, são ancorados pelo mercado interno vigoroso e pelas vendas externas que, apesar do dólar pouco atrativo, não decepcionaram.

As montadoras iniciam 2008 com estoques baixos e pé no acelerador da produção. As perspectivas são de um ano que se inicia com vendas superiores às registradas em 2007.

Para enfrentar o novo ritmo e não perder posições, as montadoras anunciam investimentos em aumento de produção, caso da Mercedes-Benz, Volkswagen e Ford, que dominam 80% do mercado de caminhões e ônibus.

O Brasil parece ter entrado no rumo do crescimento sustentado. A expansão do PIB, na casa de 5% em 2007, deverá repetir a dose em 2008. O País, finalmente, está saindo da letargia de muitos anos e acordando para a realização de obras inadiáveis de infraestrutura, principalmente no campo de energia e transporte.

O crescimento da economia traz a necessidade de ampliação e renovação da frota. Nesse ambiente, apesar das crises externas, o Brasil não deve retroceder. Resfriado em economias de países desenvolvidos já não causam mais pneumonia no País, tem repetido o presidente do Banco Central, Henrique Meirelles.

O Brasil ao longo dos últimos anos tem feito as lições de casa na macroeconomia para ganhar anticorpos indispensáveis para entrar na desejável rota do crescimento.

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

SEMINÁRIOS E CURSOS

Sabrina Baialardi
sabrina@otmeditora.com.br

REDAÇÃO

Editor

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com.br

Colaboradores

Sonia Crespo
soniacrespo@otmeditora.com.br

Raimundo Oliveira

raimundo.oliveira@otmeditora.com.br

Projeto Gráfico

Artworks Comunicação
www.artworks.com.br

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto

vito@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin

gustavofeltrin@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

Gilberto A. Paulin

João Mário

Tel.: (41) 3027-5565

spala@spalamkt.com.br

Tiragem e distribuição

10.000 exemplares

Auditado por



Assinatura Anual: R\$ 140,00 (seis edições e quatro Anuários). Pagamento à vista: através de boleto bancário, depósito em conta-corrente, cartão de crédito Visa ou cheque nominal à OTM Editora Ltda. Em estoque apenas as últimas edições.

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



Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:

Av. Vereador José Diniz, 3.300 - 7º andar, cj. 707
Campo Belo

CEP 04604-006 - São Paulo, SP

Tel./Fax: (11) 5096-8104 (seqüencial)

Atendimento ao assinante:

0800 702 8104

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a:



www.anatec.org.br

FORD

Montadora teve crescimento de 32% nas vendas de caminhões em 2007 e prevê investimento de R\$ 300 milhões nos próximos cinco anos; boa parte dos investimentos vão para a produção de veículos pesados da marca

8

MERCEDES-BENZ

Versão luxo do furgão Sprinter, o modelo 413 CDI tem 4,025 metros de entreeixos, teto alto, corredor no salão de passageiros, rodado duplo e capacidade para 17 bancos, sendo um do motorista, e é destinado ao transporte de executivos e turistas

10

DISTRIBUIÇÃO

A União Atacado Distribuidor, de Uberlândia (MG), fez a terceira maior compra em bloco de veículos Iveco; montadora de Sete Lagoas (MG) forneceu 31 caminhões Stralis, 45 EuroCargo e 25 Daily

12

VOLVO

No ano em que comemorou 30 anos de produção no Brasil e 80 de fundação do grupo sueco, empresa bate recorde de vendas, com 10 mil unidades comercializadas, e consolida seu modelo semipesado VM com 8% de participação no mercado

16

VOLKSWAGEN

A Volkswagen vai investir R\$ 1 bilhão entre 2008 e 2012 e entre as prioridades estão o desenvolvimento de novas motorizações para caminhões e ônibus, a criação de novas linhas de produtos e a ampliação da unidade de Resende (RJ)

18

INTERNACIONAL

Obras do PAC na região Sul do País, previstas para 2008, poderão reduzir entre 20% e 25% os custos operacionais dos transportadores que utilizam as rotas do Mercosul e são reivindicadas pelo setor como prioritárias

20

LOGÍSTICA

A Vale vai investir US\$ 1,8 bilhão em logística em 2008. Um dos maiores projetos é a concessão por 30 anos da Ferrovia Norte-Sul, com 720 km onde devem ser investidos US\$ 2 bilhões durante o período de concessão

22

MAIORES & MELHORES

Comemoração dos 20 anos do Prêmio Maiores & Melhores do Transporte e Logística, da revista Transporte Moderno, reuniu 550 convidados e faz homenagem ao seleto grupo de empresários que participaram da premiação nas últimas duas décadas

24

MICHELIN

Empresa lança o sistema de recapagem Refill para ser aplicado em pneus novos da marca por técnicos de sua rede de revendas autorizadas. Objetivo é aumentar as vendas de pneus novos no mercado brasileiro

34

GOODYEAR

Empresa lança Série 600 com tecnologia DuraLife para caminhões e ônibus com três versões específicas: para aplicação em operações rodoviárias e regionais, uso exclusivo em eixos de tração para caminhões de carga e para ônibus urbanos

36

AUTOPEÇAS

Magnetti Marelli deve começar a operar sua nova unidade em Hortolândia (SP) no segundo semestre de 2008 e vai produzir o Bico Eco, um bico injetor para motores flexfuel que permite redução de 18% na emissão de poluentes

39

FERROVIAS

Multinacional belga Katoen Natie e América Latina Logística (ALL) fazem parceria para transportar produtos e matérias-primas por ramal ferroviário entre Paulínia (SP), na região de Campinas, e o Porto de Santos, no litoral paulista

42

AÉREO

Trip Linhas Aéreas incorpora a Total e forma uma das maiores companhias regionais do País, com atendimento em 60 cidades. Previsão da empresa é operar em 70 municípios em 2008. Em 2006 a empresa transportou 300 mil passageiros

44

NEGÓCIOS

Votorantim Cimentos compra 250 caminhões Constellation, da Volkswagen, com pesado bruto total de 15 toneladas, com o objetivo de padronizar sua frota no acirrado mercado de cimento no Brasil

46

CONIT

Conselho Nacional de Integração de Políticas de Transporte (Conit) é um caminho para a cultura de multimodalidade nos transportes no Brasil e para orientar o governo federal sobre políticas necessárias para o setor

48

CAMINHÕES

Produção deve continuar aquecida em 2008 e montadoras prevêem investimentos pesados para garantir a oferta de produtos no mercado. Capacidade produtiva é de 170 mil veículos de acordo com o volume produzido em outubro de 2007

51

FENATRAN

Maior feira do setor rodoviário de carga da América Latina, evento bateu recorde de expositores e visitantes embalado pelo excelente momento da indústria automotiva nacional e teve no segmento de implementos rodoviários um de seus destaques

52

COLETA DE LIXO

Grupo Julio Simões, que possui uma frota de 3 mil caminhões para coleta de lixo, começou a testar em um veículo VW 17.250 Worker a transmissão automática Allison e vai comparar dados como produtividade, custos operacionais, segurança e conforto

54

IMPLEMENTOS

Produção em 2007 deve superar as 100 unidades e cravar um recorde histórico para o setor. Crescimento no volume de equipamentos emplacados entre janeiro e novembro de reboques e semi-reboques foi de 38,7%

58

SEÇÕES

Editorial	3
Atualidades	55
Custos Operacionais	57

HYUNDAI HR.
O ÚNICO DA CATEGORIA
COM 4 ANOS DE GARANTIA.
E O ÚNICO FABRICADO
NO BRASIL.

Drive your way.



FÁBRICA DA HYUNDAI NO BRASIL

 HYUNDAI

www.hyundai-motor.com.br



1.8000



A MAIOR CAPACIDADE DE CARGA DA CATEGORIA.
O MENOR CUSTO OPERACIONAL POR KM RODADO.

 **HYUNDAI**

www.hyundai-motor.com.br

kg



**MAIS POTENTE.
MAIS SILENCIOSO.**



SEM LIMITE DE
QUILOMETRAGEM

VÁRIAS OPÇÕES DE CARROCERIA



GASEIRA



TRANSPORTE
DE PESSOAS



AMBULÂNCIA



SIDER



BOIADEIRA



BAÚ
CONVENCIONAL

MOTOR TURBO DIESEL EURO III INTERCOOLER POTÊNCIA MÁXIMA.

- Caminhão urbano liberado para circulação
- Carga e descarga sem restrições
- Volume de carga útil com baú: 11 m³
- Carga útil: 1.800 kg
- Baú ou caçamba de chapa de aço (opcional)
- Plataforma de carga a 720 mm do solo
- Direção hidráulica progressiva
- Faróis de neblina

Drive your way.

DISTRIBUIDORES EM TODO O PAÍS: 0800 55 95 45



Em ritmo de expansão

Investimentos de R\$ 300 milhões previstos para os próximos anos ampliarão a linha de montagem da montadora, que já está produzindo a totalidade da capacidade instalada, de 136 unidades por dia

■ SÔNIA CRESPO

A FORD DO BRASIL ESTÁ EM RITMO DE expansão. O ano de 2007 foi particularmente gratificante para a montadora, que saiu de uma produção negativa em 2006, de 600 caminhões, para um crescimento consistente de 32% em 2007, fechando o período com 19 mil unidades comercializadas. As estrelas do mercado foram os modelos Cargo entre 20 e 24 toneladas 6x2 e os modelos entre 24 e 30 toneladas 6x4. "Somente neste segmento ampliamos as vendas em 55%", anuncia o diretor de Operações de Caminhões da Ford do Brasil, Oswaldo Jardim, apontando o

modelo Cargo 2422 como o mais vendido. O executivo explica que, em geral, os mais procurados foram os veículos trucados e traçados, os mais utilizados em setores da economia que apresentaram desempenho espetacular este ano, como construção civil, mineração, canavieiros e cargas em geral. "Isso quer dizer que, além do Cargo 2422, também despontaram as vendas dos modelos 2428, 2628 e 2622", acrescenta. Com isso, estima Jardim, o share da montadora em 2007 no mercado doméstico manteve praticamente o mesmo patamar de 2006, de 20%. A marca

também vem se destacando pelo desempenho acima da média em algumas regiões do País: em Porto Alegre (RS), por exemplo, atingiu perto de 24% de participação; na região Nordeste a participação já passa dos 25% e em Brasília (DF) o share da marca ultrapassou os 21%.

Uma das características mais marcantes da demanda por caminhões em 2007 foi a mudança radical de atitude das empresas de transporte em relação a 2006, relata Jardim. "Em 2006, o mercado se manteve semiparalisado, principalmente no segundo semestre, talvez à espera de algum

fator que fizesse deslançar a economia nacional, o que não ocorreu. Esse fator só veio a acontecer em 2007. Para donos de grandes frotas, foi o momento de renovar os veículos mais velhos. Por isso, a procura repentina por novos caminhões e o aumento expressivo da produção nacional. Ao mesmo tempo, surgiu uma atitude inédita por parte do comprador: os executivos de grandes frotas estão programando as novas aquisições. Isso faz com que possamos desenvolver um planejamento mais adequado. Já temos entregas previstas até abril e maio de 2008", descreve Jardim.

Hoje a fábrica da Ford produz a totalidade da capacidade instalada, que é de 136 caminhões por dia. No entanto, o executivo da área ainda não cogita a implantação de novos turnos: "Estamos trabalhando apenas com um turno e algumas horas adicionais aos sábados", diz. Em relação a 2006, a produção cresceu 30%. Quanto aos fornecedores de peças, Jardim não tem de que se queixar. "Sabemos que a produção de veículos tem movimentos cíclicos e que não há como comprar algo de uma hora para a outra. Ainda assim, em 2007, este setor reagiu prontamente às necessidades das montadoras, com destreza e rapidez", comenta. Até o final deste ano, a produção regional para a América Latina – que também envolve os mercados da Argentina, Chile, Venezuela, Colômbia e Equador – deverá chegar às 33 mil unidades. O diretor de Operações diz que os investimentos anunciados para os próximos cinco anos, de R\$ 300 milhões, serão destinados, entre outras ações, ao aumento da capacidade da linha de produção da planta de São Bernardo do Campo (SP), unidade de produção de veículos pesados. "Trabalhamos com algumas perspectivas, como a previsão de crescimento do PIB e a ampliação das operações logísticas", acrescenta.

Mesmo sem revelar qual é a participação da área de caminhões em receita dentro da Ford do Brasil, o executivo ressalta



Oswaldo Jardim: compra programada permite planejamento de produção

que o produto caminhão tem grande importância para a montadora, que possui um leque de produtos bastante variado. "Temos tido resultados muito promissores em todos os setores", destaca. Ele diz que a montadora também quer, a partir do próximo ano, entrar em novos nichos de produtos – outro objetivo dos investimentos previstos. Um deles é produzir a van Transit, lançamento da montadora apresentado na Fenatran que também pode ser usada como furgão.

As vendas externas também são um ponto forte da montadora, que fechou o ano de 2007 com 22 mil unidades comercializadas fora do País. Hoje o maior mercado internacional da Ford Caminhões é a Venezuela, que comprou 15 mil veículos este ano.

CAMINHÕES ESPECIAIS – O Mod Center, centro de modificações de caminhões dentro da fábrica da montadora, atingiu em novembro o marco de 10 mil veículos modificados. A unidade começou a operar há apenas um ano e meio, realizando instalação de terceiros-eixos com tração 6x2 e 6x4. A partir de abril deste ano passou a oferecer 20 tipos de modificações. Hoje, cerca de 30%

dos caminhões produzidos pela Ford passam pelo Mod Center. "Nos dois segmentos de caminhões em que alcançamos melhores resultados nas vendas deste ano passamos a oferecer a instalação do terceiro-eixo, equipamento que agrega grande valor ao produto", comenta Jardim.

Mais de 60% dos clientes que compram o primeiro caminhão fazem algum tipo de alteração no veículo. O item mais procurado é o terceiro-eixo, cuja instalação já se tornou operação de rotina, atendendo perto de 40 caminhões por dia. "A instalação desses eixos funciona como extensão da linha de montagem", comenta Strauss Rossi, gerente do Mod Center. As vantagens vêm tanto para o cliente como para a Ford, que pode oferecer um caminhão com vários tipos de modificações para atender segmentos específicos do transporte de carga. Rossi diz que a passagem pelo Mod Center representa praticamente um duplo controle de qualidade do produto. A produção do centro aumentou 72% em relação ao ano passado.

As modificações mais solicitadas pelos clientes, além da colocação do terceiro-eixo, são o umidificador da cabine, banco com suspensão pneumática, grade de proteção do radiador, engate para reboque, tomada de força dianteira, troca de relação do eixo traseiro e substituição do pára-choque e pneus. Oswaldo Jardim diz que a unidade tem ajudado a montadora a melhorar o mix de produtos. "A modificação passa a ser uma vantagem competitiva para o usuário", analisa. Os setores sucroalcooleiro, madeireiro e de transporte de bebidas, pedra, areia e terra têm sido os principais clientes. O caminhão Cargo 5032, conta Jardim, já sai de fábrica com resfriador de ar. Outro exemplo são os caminhões destinados à área de mineração: praticamente todas as unidades passam pelo Mod Center para instalar reforços na parte inferior do chassi e proteção no radiador. ■

Sprinter leva mais com maior conforto

Versão luxo, a van 413 CDI, alia aumento de capacidade de passageiros à ampliação de itens de segurança e comodidade para atrair principalmente executivos e turistas



Modelo 413 CDI transporta 16 passageiros e tem acabamento de luxo

CORREDOR NO SALÃO DE PASSAGEIROS, rodado duplo, entreeixos longo e teto alto são ingredientes que a Mercedes-Benz colocou na versão 413 CDI para torná-la a de maior capacidade entre suas vans da linha Sprinter.

Com 4.025 mm de entreeixos, a versão acolhe 17 bancos: 16 para os passageiros mais o motorista.

A Mercedes-Benz destaca que o teto alto e o corredor "no amplo salão de passageiros" foram idealizados para proporcionar "a fácil movimentação de pessoas no interior do veículo".

A montadora indica o modelo 413 CDI para transporte de executivos e turistas nos trajetos entre aeroportos, hotéis e eventos. O veículo também é indicado para operações de fretamento.

Maior número de pessoas com mais conforto é, em resumo, a combinação de qualidades da 413 CDI na avaliação de Sérgio Galhardo, gerente de Vendas da Mercedes-Benz do Brasil para a linha Sprinter.

A van 413, com peso bruto total de 4,6 toneladas, tem acabamento tipo luxo com itens de série que incluem ar-condicionado central com controle de temperatura, CD player, pintura metálica e retrovisores externos elétricos com aquecimento.

Para ampliar a segurança, a Mercedes-Benz equipou o novo modelo com itens de série como freios a disco nas rodas dianteiras e traseiras, freios ABS e airbag para o motorista.

A montadora destaca outro item de conforto: o banco anatômico reclinável (com

apoio de cabeça integrada ao encosto) dotado de revestimento de tecido e apoios de braços individuais.

Com a versão para 16 passageiros, a Mercedes-Benz amplia o leque da linha van Sprinter, que já oferecia as configurações para 9, 12 e 15 passageiros. Além do entreeixos de 4.025 mm, agora lançado, a Sprinter tem também distâncias entreeixos de 3.000 mm e 3.550 mm.

Durante quatro décadas, até os anos 90, o Brasil se viu privado do uso de van que não fosse a espartana Kombi, da Volkswagen. A abertura do mercado aos veículos importados e a chegada de novas fábricas no País mudaram o panorama.

Adicione-se a isso o advento de blocos econômicos regionais, que derrubou barreiras alfandegárias entre os integrantes do Mercosul e favoreceu a especialização de linhas de produção por países. No caso da Mercedes-Benz, por exemplo, a estratégia escolhida foi dar foco ao Brasil como produtor de caminhões e ônibus, cabendo à Argentina o papel de fabricante da linha Sprinter, incluindo vans e furgões.

Desde 1997, quando se iniciou a venda da linha Sprinter no Brasil, a Mercedes-Benz contabiliza a comercialização de 29 mil unidades do modelo van. Nos dez meses de 2007 até outubro, segundo dados do Renavam, a empresa vendeu 2.716 vans, número que conferiu 27% de participação e a liderança de mercado. ■

Pode rodar tranquilo.

No Bosch Truck Service você encontra confiança, qualidade e tecnologia Bosch.



São mais de 400 oficinas para atender você em todo o Brasil. É o Bosch Truck Service, sempre ao seu lado, garantindo a rentabilidade dos seus negócios:

- Check-up Eletrônico Completo do Motor
- Manutenção e Reparo dos Sistemas de Injeção Diesel
- Check-up Completo dos Sistemas de Freio e Direção
- Descarbonização
- Check-up Total da Suspensão
- Check-up dos Sistemas Hidráulicos

Consulte no site www.boschservice.com.br os serviços disponíveis em cada oficina.

E o serviço feito em uma região tem garantia de todas as oficinas da Rede Bosch Truck Service. É um compromisso Bosch Truck Service no Brasil inteiro.





Atacadista renova para economizar diesel

Com a compra de 101 caminhões Iveco, União Atacado, sexto maior do País no setor, dá importante passo para a padronização da frota

■ RAIMUNDO DE OLIVEIRA

A UNIÃO ATACADO DISTRIBUIDOR, DE Uberlândia (MG), fez a terceira maior compra em bloco de veículos Iveco em 2008. No início de dezembro, a empresa mineira adquiriu 101 veículos da montadora italiana em um negócio estimado em R\$ 18 milhões feito por meio de leasing. O lote de veículos comprados pela União é composto por 31 caminhões pesados modelo Stralis 6x2, 45 médios modelo EuroCargo e 25 leves modelo Daily. As maiores vendas em bloco da Iveco em 2008 foram para um outro atacadista de Uberlândia, o grupo Martins, que comprou 183 veículos médios e pesados, e para a Tegma Gestão Logística, de São Bernardo do Campo (SP), que comprou 111

modelos Stralis no início do segundo semestre deste ano. A União é a sexta maior empresa do setor segundo um levantamento feito pela Associação Brasileira de Atacadistas Distribuidores (Abad) e passa a ter mais de 70% de sua frota, de 180 veículos, da marca Iveco.

Segundo o presidente da União, Geraldo Caixeta, que também é presidente da Abad, os Stralis serão usados nas operações entre seu centro de distribuição no Triângulo Mineiro para os pequenos armazéns que a empresa possui nos locais onde atua. A União atende aproximadamente 55 mil clientes em 17 estados e no Distrito Federal e distribui cerca de 4,3

mil itens de produtos não perecíveis para o consumo de varejo. Os modelos Euro Cargo serão usados nas operações de curta e média distâncias e os veículos leves Daily em operações de distribuição em distâncias curtas, nas chamadas operações de ponta. A União faturou R\$ 340 milhões em 2006 e deve fechar 2007 com um faturamento de R\$ 360 milhões, segundo Caixeta. "Para 2008, a nossa expectativa é chegar aos R\$ 390 milhões de faturamento", afirma o presidente da empresa.

Para o presidente da Iveco, Marco Mazzu, a venda deste lote de veículos para a União é importante não só pela quantidade, mas também porque a empresa é

uma referência no mercado atacadista. "É importante que empresas que são referência nos mercados onde atuam escolham nossos produtos. No caso da União, é uma empresa que tem um perfil parecido com o da Iveco: é moderna, dinâmica e tem uma excelente performance no mercado em que atua", afirma Mazzu.

De acordo com o executivo da montadora, a Iveco vai fechar 2007 com um crescimento de 190% nas vendas de seu modelo Stralis em relação ao ano passado. Segundo a empresa, entre janeiro e novembro foram vendidos 2.225 Stralis, o que coloca o modelo com 15,4% de participação no mercado de caminhões de pesados e representa um aumento de 7% no market share em relação a 2006. Segundo a montadora, entre janeiro e novembro deste ano, 4.777 veículos Iveco foram emplacados no País, um aumento de 60% no mercado da empresa em relação ao mesmo período de 2006. Nas vendas da empresa para sua rede de concessionárias o crescimento em 2007 deve superar 100% e a participação de mercado de todos os modelos de caminhões Iveco deve fechar o ano em 5%, um ponto acima do registrado no ano passado.

Mazzu afirma que a performance da empresa em 2007 consolida os dez anos da Iveco no mercado brasileiro e aponta para uma fase de crescimento. A empresa ampliou a capacidade de produção de sua fábrica de Sete Lagoas (MG), dos atuais 20 caminhões por dia para 30 unidades. Para 2008, a expectativa da empresa é de aumento entre 20% e 30% em suas vendas.

Com a renovação da maior parte da frota de caminhões por conta da transação com a Iveco, a União prevê uma economia de 10% no consumo de óleo diesel. Segundo Caixeta, a idade média dos veículos da empresa é de seis anos e os caminhões rodam em média 1,4 milhão de quilômetros por mês. A empresa faz a manutenção de seus veículos. Segundo o presidente da



Marco Mazzu, presidente da Iveco, ladeado por Adélio Eduardo da Silva e Geraldo Caixeta, dirigentes da União Atacado

União, a intenção da empresa é renovar o restante da frota nos próximos anos e atingir 100% de composição com veículos produzidos pela Iveco. "Nosso caso com a Iveco é um caso antigo", afirma Caixeta. A União atua no mercado atacadista há 17 anos e começou a operar com uma frota de apenas cinco veículos

INOVAÇÃO – Segundo Adélio Eduardo da Silva, irmão de Geraldo Caixeta e sócio fundador da União, a história da empresa começou com a compra da então pequena Armazém União Ltda., fundada em 1966 e que atuava na região de Uberlândia, Distrito Federal e parte do Estado de Goiás. Geraldo Caixeta era executivo do Grupo Martins e Adélio trabalhava no ramo de contabilidade antes de ingressarem no negócio de distribuição de produtos não perecíveis. Os dois resolveram encarar a empreitada do setor atacadista com um diferencial na época, a oferta de serviços de logística para seus clientes. A estratégia era manter o compromisso de colocar os produtos fabricados pela indústria de varejo nas prateleiras e atender também o médio e o pequeno varejista e ajudá-los a garantir o suprimento de produtos aos seus consumidores.

Segundo Geraldo Caixeta, na época em que ele, seu irmão e um cunhado inicia-

ram o negócio, a empresa era pequena, tinha uma frota de cinco caminhões e passava por dificuldades financeiras. A então Armazém União tinha cerca de 30 representantes, atuava com aproximadamente 300 itens e, segundo Caixeta, não dispunha de recursos próprios nem credibilidade para negociar com grandes indústrias. Ao assumirem a empresa, os novos donos resolveram mudar o nome para União Comércio Importação e Exportação Ltda. A estratégia era modernizar o negócio e o nome armazém remetia a um modelo velho de atacadista que acabou por se extinguir entre as grandes empresas instaladas no Triângulo Mineiro, região que concentra cinco dos maiores atacadistas do País, segundo o ranking feito pela Abad. De acordo com Adélio, depois de implementadas a nova filosofia e as novas estratégias, a empresa atingiu índices de crescimento anuais que chegaram a 147% no início da expansão do negócio. Para 2007, a empresa espera crescer entre 11% e 12% e para o próximo ano a intenção é atingir um aumento de 15%. Atualmente, a empresa tem 850 vendedores, atua em cerca de 2.200 municípios e dispõe de um centro de distribuição com área de 10 mil m² e 26 pequenos armazéns nos 17 estados onde opera.

Além dos veículos que compõem sua frota própria, a União utiliza veículos terceirizados para a distribuição dos produtos. Em operações para grandes centros consumidores distantes de sua base no Triângulo Mineiro, como São Paulo, por exemplo, a utilização de frota terceirizada possibilita ganhos de eficiência por conta do transporte de volumes menores e também por oferecer menos riscos de prejuízos com roubo de carga. Para a empresa, a distribuição em volumes e valores menores desperta menos a atenção das quadrilhas de roubo de carga e com a operação feita por transportadoras terceirizadas, estas assumem os riscos em caso de roubo. ■

DISTRIBUIDORES FORD. CRESCENDO PARA AJUDAR SEU NEGÓCIO A CRESCER.

Nos últimos sete anos, inauguramos em média um novo distribuidor por mês. Já são 120 em todo o país, 91 exclusivos de caminhões. Todos com estoque completo de peças e equipe especializada para executar qualquer serviço em seu caminhão. É a Ford crescendo junto com seu negócio.

**QUANDO VOCÊ COMPRA UM CAMINHÃO FORD,
LEVA UMA REDE DE DISTRIBUIDORES JUNTO.**



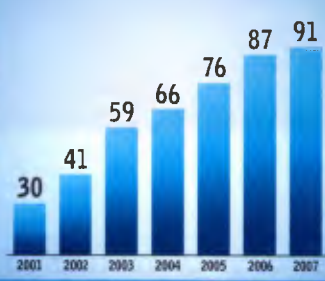
JWT/C&M/BR



www.fordcaminhoes.com.br
0800-703 FORD
3 673



EVOLUÇÃO DA REDE DE CAMINHÕES FORD.



Um ano de conquistas

Em 2007, ano em que completou três décadas de produção no Brasil, a Volvo registra venda recorde de 10 mil caminhões e lança série exclusiva para comemorar os 80 anos do grupo mundial

Ao completar 30 anos de produção no Brasil em 2007, a Volvo tem dois grandes motivos para festejar, diz o gerente de Planejamento Estratégico da montadora, Sérgio Gomes. O primeiro deles é a venda recorde de 10 mil caminhões no período, somadas as comercializações feitas no País e as exportações. O segundo motivo de festa é a consolidação do semipesado VM no mercado nacional, produzido em duas versões, com variações mínimas: o produto já alcançou 8% de share de mercado em sua categoria.

Em 2007 a montadora comercializou 8 mil caminhões no mercado doméstico. Desse total, perto de 60% corresponderam aos modelos FH 4x2, FH 6x2 e FH 6x4. Os aproximadamente 40% restantes representam as vendas dos modelos FM 6x4, FM 8x4, VM 4x2, VM 6x2 e VM 6x4. A espetacular performance alcançada pela montadora este ano é também a meta desejada para 2008, de acordo com o executivo: "Considerando o recorde que alcançamos este ano, gostaríamos de repetir o resultado. Acreditamos que a manutenção deste valor será bastante positivo", comenta.

O modelo líder de vendas ainda é o pesado FH 6x2 que, de acordo com a estimativa divulgada pelo executivo, foi responsável por 45% das vendas deste ano. Na seqüência vem o modelo VM, que representou 35% da comercialização total e o FM, que ficou com 20% das vendas. Gomes calcula que o share total dos cami-



Cavalo-mecânico FH da série exclusiva

nhões pesados da Volvo no mercado doméstico esteja entre 22% e 25% do mercado. "Este ano as demandas foram mais fortes nos mercados mundiais do Leste Europeu e da América Latina", diz. Ele estima que as exportações, que movimentaram 2 mil caminhões em 2007, repetiram o desempenho de 2006. "O que percebemos é que a produção manteve foco no mercado interno, que registrou um aquecimento incomum", revela.

80 ANOS DA MARCA – Simultaneamente à comemoração de 30 anos da Volvo no Brasil, a montadora também festeja os 80 anos do grupo em todo o mundo. Para comemorar a data, a fábrica brasileira lançou uma edição exclusiva – e limitada – de 93 caminhões, 80 deles para transportadores brasi-

leiros e 13 destinados a clientes da Argentina, Chile, Peru e Venezuela. Todos já foram vendidos. Os cavalos-mecânicos escolhidos são todos FH, nas configurações de eixo 4x2, 6x2 e 6x4. Série especial com detalhes especiais: os diferenciais são a cabine Globetrotter, caixas de câmbio eletrônicas I-Shift e motores com potências de 440 cv, 480 cv e 520 cv – este último o mais potente produzido na América do Sul. Todos os caminhões foram dotados de freios ABS e airbags. O interior tem um conjunto de detalhes exclusivos, desenvolvidos especialmente para esta série: iluminação de teto e bancos com padronagem diferenciada dos tecidos, com desenhos alusivos aos 80 anos do grupo.

De acordo com Sérgio Gomes, além dessas 93 unidades, a Volvo produziu um veículo especial com tudo que há de mais avançado em segurança veicular comercial no mundo: sistema EBS de frenagem, um avançado sistema EPS (Electronic Stability Program) – o mais moderno dispositivo de segurança ativa criado pela Volvo para reduzir a possibilidade de derrapagem em pistas escorregadias e capotagem em curvas fechadas. Batizado de Volvo Safety Truck, o caminhão possui ainda um revolucionário sistema de monitoramento das faixas no piso das rodovias, que impede a saída do veículo do centro da pista, além do Cruise Control Active (sistema de piloto automático inteligente).

O veículo será apresentado ao mercado ainda no primeiro semestre de 2008. ■



Mercedes-Benz, marca registrada do Grupo Daimler.

CAC: 0800 970 90 90 • www.mercedes-benz.com.br

A Sprinter quer muito trabalhar para você.

► Só quem tem uma Sprinter sabe como ela é versátil e durável. Aliás, benefícios é que não faltam: duas versões 313 CDI com rodado simples e a 413 CDI com rodado duplo, garantindo ainda maior capacidade de carga. E também são equipadas com o motor *Common Rail*, que, por sua vez, garante mais potência e torque com baixo consumo. E você ainda pode optar pela

Porta Dupla – a Sprinter é a única a oferecer essa opção no mercado.

► Além disso, quem tem uma Sprinter tem a tranquilidade de contar com a maior Rede de Concessionários do País. E de saber que o valor de revenda é sempre alto, ou seja, um investimento com ótimo retorno.

► Com uma Sprinter, tudo é muito simples:

basta colocar a carga lá atrás que os seus negócios vão para a frente.



Mercedes-Benz

R\$ 1 bilhão para maior capacidade e novos produtos

Montadora faz anúncio às vésperas de Natal. Novo ciclo cobrirá período entre 2008 e 2012. Recursos virão de reinvestimento de resultados e de financiamentos oficiais.

A VOLKSWAGEN CAMINHÕES E ÔNIBUS anunciou às vésperas do Natal, mais especificamente dia 19 de dezembro, investimento de R\$ 1 bilhão para os próximos cinco anos, entre 2008 e 2012. A boa notícia de fim de ano foi levada em primeira mão pelo presidente da montadora, Roberto Cortes, ao presidente da República Luiz Inácio Lula da Silva.

O investimento será canalizado para desenvolver novas motorizações para caminhões e ônibus, criação de linhas de produtos em nichos ainda não explorados, novos modelos e aplicações na linha atual e pesquisa de fontes alternativas de combustíveis, bem como sua eficiência. Também estão previstos recursos para o aumento da capacidade produtiva na fábrica de Resende (RJ).

"É importante frisar que esses valores serão totalmente custeados pela Volkswagen Caminhões e Ônibus, tanto com o reinvestimento dos resultados de suas operações quanto com financiamentos oficiais. Essa atitude tem se repetido desde 1996, quando iniciamos o primeiro de três ciclos seguidos de investimentos no valor de R\$ 1 bilhão cada um. Acreditamos no Brasil", disse Roberto Cortes em audiência no Palácio do Planalto com a presença, também, de Miguel Jorge, ministro do Desenvolvimento, In-

dústria e Comércio Exterior.

A Volkswagen Caminhões e Ônibus trabalhou em 2007 cerca de 300 dias, pelo menos 50 dias a mais que o normal. Operou sábados, domingos e feriados para dar conta da demanda. No início de 2008 também fará expedientes extras.

A vitalidade do mercado interno, principalmente, fez a empresa revisar duas vezes o volume de produção de Resende (RJ). Na primeira ocasião revisou de 40 mil para 44 mil unidades, depois reviu para 47 mil veículos – expansão de 38% sobre 2006, quando produziu 34 mil unidades.

A Volkswagen fechou 2007 com receita bruta na casa de R\$ 5,2 bilhões, 30% superior à de 2006. Para 2008, a previsão é chegar a R\$ 6 bilhões e produção de 51 mil unidades. O faturamento crescerá mais que a produção por uma razão: o modelo

Constellation de 370 cavalos, com preço maior que a linha tradicional, terá presença nos doze meses, ao contrário de 2007, quando teve a comercialização restrita ao último trimestre.

A Volkswagen Caminhões e Ônibus opera no sistema de consórcio modular. Sete consorciados se encarregam da montagem dos veículos VW: Maxion (chassis), ArvinMeritor (eixo e suspensão), Remon (rodas e pneus), Powertrain (motor e transmissão), Siemens/VDO (acabamento de cabine), AKC (estamparia) e Carese (pintura).

Tanto em caminhões como ônibus, até novembro de 2007 a Volkswagen estava em segundo lugar no ranking das vendas no atacado, segundo a Anfavea, entidade que congrega as montadoras. Detinha 29,2% nos caminhões e 27,7% nos ônibus. A líder era a Mercedes-Benz, com 31,6% e 52,3% destes mercados.

A área de veículos comerciais da Volkswagen nasceu no Brasil, que, além do mercado interno, abastece com kits as linhas de montagem em Puebla, no México, em Port Elizabeth, na África do Sul, e Bogotá, na Colômbia. Há estudos para uma quarta unidade que poderá ser erguida na Ásia ou Europa Oriental. As três fábricas absorvem 30% das exportações de Resende, que em 2007 ficaram em torno de 11 mil unidades.

DISPARADA

PRODUÇÃO DE CAMINHÕES E ÔNIBUS DA VOLKSWAGEN (EM MIL UNIDADES)



UM PNEU COM TANTA INTELIGÊNCIA QUE ATÉ PARECE GENTE.

NOVO FR85 VANGUARD DA PIRELLI.



VANGUARD

Carcaça reforçada que permite uma vida útil maior.



INDICADORES INTELIGENTES DE DESGASTE



Sulcos com 1,5 mm de profundidade alertam sobre irregularidades na suspensão do veículo.

GEOMETRIA DOS SULCOS E BLOCOS



Projetados para garantir o escoamento de água e a aderência até o fim da primeira vida.

INDICADORES INTELIGENTES DE RESSUCAGEM



Indicadores no fundo dos sulcos apontam para o momento de retirar o pneu para a ressucagem ou a reconstrução.

- Pneu Inteligente com indicadores de desgaste e ressucagem.
- Banda de rodagem mais robusta possibilita maior quilometragem e proteção à carcaça.
- Nova estrutura do talão proporciona mais resistência mecânica e térmica.
- Ombros mais arredondados que conferem mais resistência ao arraste lateral.

Para maior rendimento de seus pneus FR85 Vanguard, utilize os serviços garantidos de ressucagem **Novateck** e de reconstrução **Novateck**, disponíveis na Rede Oficial de Revendedores Pirelli.

PAC pode abrir fronteiras no Mercosul

Transportadores reinvidicam materialização de obras de estradas e pontes e padronização de procedimentos para consolidar intercâmbio na região

■ **Guilherme Arruda**

TRANSPORTADORES BRASILEIROS QUE percorrem as principais rotas do Mercosul aguardam esperançosos para 2008 a in-

clusão de obras rodoviárias localizadas na Região Sul ao Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), do governo federal. Se

efetivamente levadas adiante elas poderão gerar uma redução de custos operacionais entre 20% e 25%. Os pleitos da Associação Brasileira dos Transportadores Internacionais (ABTI) foram entregues no final de novembro ao ministro dos Transportes, Alfredo do Nascimento. Os dirigentes saíram do encontro carregados com promessas e avaliação.

Em Uruguiana, no extremo sul do Rio Grande do Sul, está o maior porto seco rodoviário da América Latina, onde passa a mais importante rota do Mercosul. Nela circulam a cada ano mais de 190 mil caminhões, que pode ser traduzido na movimentação de US\$ 20 bilhões na balança comercial. Uruguiana fica a 640 quilômetros de Porto Alegre e faz divisa com o Uruguai, pela cidade de Belle Unión, e com a Argentina, pela cidade de Paso de Los Libres. A



Pleitos da ABTI para inclusão no PAC

PONTE RIO IBICUI – Construção da ponte sobre o rio Ibicuí, com pista dupla, entre os municípios de Uruguiana e Itaqui, ambos no Rio Grande do Sul, na rodovia BR-472, onde transitam mais de 70% dos caminhões que saem ou entram no País. O projeto encontra-se aprovado há mais de 20 anos. Atualmente, permite a passagem de um único veículo por vez em cada sentido. A ABTI foi informada de que existe anteprojeto para a duplicação.

BR-290 – Duplicação da BR 290, no trecho entre Porto Alegre e Uruguiana, Rio Grande do Sul, visto que se constitui na principal rota entre a capital gaúcha e as principais capitais do Mercosul.

DUPLICAÇÃO DE RODOVIAS – Duplicação das rodovias BR-472, BR-285, BR-135, BR-153, BR-476 e BR-116 no trecho entre Curitiba até Uruguiana, via Passo Fundo (RS), principal rota de ligação entre o Sudeste do

Brasil e Buenos Aires e Montevideu.

NOVA PONTE – Construção de uma nova ponte entre Brasil e Argentina, em Uruguiana. A atual tem mais de 60 anos. Ela não suporta o elevado fluxo e o excesso de peso forma filas de caminhões, acumulando mil toneladas sobre a mesma, sem contar os veículos de passeio. O movimento por Uruguiana equivale a US\$ 1,5 bilhão e alcança 25 mil caminhões mensais.

soma do imobilizado em veículos ultrapassa US\$ 100 bilhões, sem considerar os que vão para os portos de Itaqui, São Borja, Porto Xavier (todos no Rio Grande do Sul), Capanema, Dionísio Cerqueira e Foz do Iguaçu (todos no Paraná), cujo potencial conjunto atinge volume que ultrapassa US\$ 100 bilhões em mercadorias.

O pedido é para a duplicação das rodovias federais BR-472, BR-285, BR-135, BR-153, BR-476 e BR-116 no trecho entre Curitiba até Uruguaiana, via Passo Fundo (RS), principal rota de ligação entre o Sudeste do Brasil e Buenos Aires e Montevideu — não incluídas no PAC. Mensalmente transitam pela fronteira do Rio Grande, em direção a Argentina e Chile, cerca de 20 mil caminhões, totalizando aproximadamente 30 mil cargas, das quais 40% são oriundas do território gaúcho. Somente entre Brasil e Argentina transitam cerca de R\$ 100 bilhões de trocas de mercadorias a cada ano.

De acordo com dirigentes da ABTI que estiveram em Brasília, a possibilidade de inclusão destes trechos será analisada pelo Departamento Nacional de Infra-Estrutura Terrestre (Dnit). "Existe a possibilidade de incluir estas obras no PAC, a pedido do ministro, o que poderá facilitar a execução dos projetos", disse o presidente da Assembléia Legislativa gaúcha, Frederico Antunes, que participou da reunião. Antunes é natural de Uruguaiana.

No documento entregue ao ministro dos Transportes a entidade deixa bem claro: "É mister que tenhamos uma visão projetada, para atingirmos soluções prévias e, com isto, através de atitudes adequadas evitarmos o risco de o sistema enfrentar um colapso, o que seria uma tragédia econômica, por exclusiva ausência de planejamento". O diretor administrativo da ABTI, José Carlos Becker, considerou os resultados do encontro altamente positivo. "O ministro tem consciência dos problemas do setor e pediu tempo para ana-

Harmonização da legislação no Mercosul

Durante o encontro, o diretor administrativo da ABTI, José Becker enfatizou ao ministro dos Transportes a importância da harmonização atual legislação de trânsito entre Brasil e Argentina. Caminhões brasileiros têm dificuldades de transitar face a divergências de pesos, dimensões ou itens de segurança. A equalização consistiria num elemento de facilitação para o comércio exterior brasileiro. De acordo com Becker, o objetivo é minimizar conflitos e reduzir as dificuldades diárias enfrentadas pelos transportadores.

José Marcelo Ribeiro Dossa, diretor de Operações da DM Transporte e Logística Internacional, de Eldorado do Sul (região metropolitana de Porto Alegre), conta que a ABTI obteve importantes avanços. Na última reunião do Conselho Permanente de Segurança Viária, a Argentina celebrou acordo em que aceitou que caminhões brasileiros circulem em suas rotas com alturas de até 4,30 metros. O limite no vizinho país é de 4,10 metros.

"Dentro de alguns dias serão conhecidas as rotas permitidas para trafegar com cargas com até 4,30 metros de altura", adianta José Marcelo. Ele lembra que havia uma tolerância das autoridades argentinas para cargas até este limite, mas que em 2007 os caminhões brasileiros começaram a ser parados e receber multas, em média, de R\$ 230,00. "Até serem divulgadas estas rotas, as multas estão

suspensas", informa o executivo.

Até o presente momento não há qualquer comunicado oficial da Subsecretaria de Transportes daquele país neste sentido. Segundo informações colhidas em Buenos Aires, especula-se que tal notícia possa vir com a posse do novo governo argentino.

Os primeiros sinais de que a Argentina estava propensa a um acordo surgiram na Reunião do SGT5 que ocorreu em Montevideu. A delegação manifestou-se por meio da Subsecretaria de Transportes com uma hipótese de solução, no que diz respeito à altura dos caminhões brasileiros que circulam no vizinho país. Pela primeira vez, o subsecretário de Transportes, Jorge Gonzalez, admitiu publicamente a intenção de celebrar acordo para definir as rodovias argentinas em que os caminhões brasileiros poderiam transitar com altura de até 4,3 metros de altura.

Disse ainda, que na impossibilidade de um acordo multilateral está disposta a celebrar um acordo bilateral com o Brasil. "Há outros pontos que precisam ser ajustados entre Brasil e Argentina, como a tolerância de peso por eixo. Cada país adota limitações diferentes" comenta José Marcelo, da DM Transporte. "Os nossos modelos rodotrem e bitrem não podem rodar na Argentina. Temos que ir até Uruguaiana e fazer transbordo e dividir a carga em dois cavalos-mecânicos. Isso gera muito desgaste", salienta.

lisar as nossas reivindicações e buscar soluções", afirmou.

"O ministro tem consciência de que o transporte internacional é um segmento fundamental para a economia do estado e do Brasil", ressaltou o presidente do Par-

lamento gaúcho, Frederico Antunes. Há cerca de 400 transportadoras em todo o país, das quais aproximadamente 150 estão no Rio Grande do Sul. A ABTI representa mais de 200 empresas do transporte rodoviário internacional. ■

Infra-estrutura da Vale recebe US\$ 1,8 bilhão

A empresa planeja investir maciçamente em ferrovias e portos para ampliar o escoamento das suas principais cargas



Estrada de Ferro Carajás: uma das mais eficientes ferrovias do mundo

A VALE – ANTIGA VALE DO RIO DOCE – pretende investir US\$ 1,8 bilhão em logística no próximo ano. Em 2007, o total de investimentos neste setor chegou a US\$ 784 milhões, o que representa 65% dos recursos destinados a ferrovias e portos no Brasil. De 2003 a 2008, os investimentos da empresa devem totalizar US\$ 5,15 bilhões. Entre 2003 e 2007, a Vale comprou 16 mil vagões, 92% deles fabricados no País.

Segundo o presidente da Vale, Roger Agnelli, a companhia é a maior investidora privada em ferrovias e portos. "Na década de 1980, a indústria ferroviária passou por um período ruim. Hoje, acompanhamos o

renascimento desta indústria, que ajudamos a recuperar. Começamos a investir pesado neste setor há bastante tempo, por isso, temos agora uma estrutura tão avançada", afirma.

MALHA FERROVIÁRIA – Um dos projetos mais importantes da empresa no setor de logística é o da Ferrovia Norte-Sul. Com a subconcessão para exploração comercial do trecho entre Açailândia (MA) e Palmas (TO) por 30 anos, a Vale conseguirá uma malha ferroviária estratégica, que facilitará o escoamento de cargas para os principais portos do Brasil. O valor do lan-

ce que obteve a concessão foi de R\$ 1,478 bilhão. Entre 2007 e 2010, a empresa investirá R\$ 66 milhões em infra-estrutura (sinalização, oficinas, postos de abastecimentos) na Ferrovia Norte-Sul.

A companhia será responsável pela operação, conservação e manutenção do trecho de 720 quilômetros, pelo período de 30 anos. "Os investimentos somam US\$ 2 bilhões ao longo de 30 anos, entre concessão, equipamentos e obras", disse o diretor de Logística da Vale, Eduardo Bartolomeu.

O montante arrecadado no leilão será utilizado pela Valec, estatal vinculada ao Ministério dos Transportes, para concluir a obra, como o trecho de 359 quilômetros entre Araguaína e Palmas, no Tocantins, que deverá ser implementado até o final de 2009. Cerca de 25% do valor vão para a ligação Araguaína-Guarai e 25% do valor vão para o segmento Guarai-Palmas.

A Vale já opera, desde 1996, 225 quilômetros da Ferrovia Norte-Sul entre Açailândia e Estreito, no Maranhão. Em Açailândia, a Norte-Sul se conecta à Estrada de Ferro Carajás (EFC), que pertence à mineradora, permitindo o acesso ao Porto de Itaqui, em São Luís (MA), onde a Vale controla o terminal marítimo de Ponta da Madeira.

No Tocantins, foram implementados dois pátios multimodais nas cidades de Aguiar-nópolis e Araguaína. Estão em fase de construção mais quatro pátios em Colinas, Guarai, Gurupi e um outro entre as cidades de Palmas e Porto Nacional. Até o final de 2008, a

Valec espera concluir o trecho ferroviário até Palmas.

A Ferrovia Norte-Sul chegará à capital de Tocantins no final de 2008. A estrada de ferro, que integra o PAC (Programa de Aceleração do Crescimento), do governo federal, está orçada em R\$ 2,5 bilhões e vai interligar as regiões Norte e Nordeste ao Sul e Sudeste do País, por meio de conexões com 5 mil quilômetros de ferrovias privadas. Somente nos últimos quatro anos, a Norte-Sul teve recursos de R\$ 458 milhões e está sendo executada pela Valec.

No extremo sul da ferrovia, já começaram a ser executadas as obras do segmento entre os municípios de Anápolis e Ouro Verde de Goiás, com extensão de 52 quilômetros, permitindo o entroncamento com a Ferrovia Centro Atlântica no Porto Seco de Anápolis (GO). Com isso, a agroindústria de Goiás terá um barateamento no custo dos fretes comparado com aqueles praticados no modal rodoviário.

Para tornar a malha ferroviária ainda mais forte, será construído um novo trecho de ferrovia com 165 quilômetros de extensão para ligar a Estrada de Ferro Vitória Minas à Litorânea Sul, o que significa uma ligação com o Porto de Ubu e ao Sul do Espírito Santo. Os custos serão de US\$ 500 milhões ao longo de 30 meses. Os novos trilhos serão uma alternativa para escoamento de produtos siderúrgicos e carga geral.

PRODUÇÃO — Os investimentos da Vale em logística foram planejados para acompanhar o crescimento do volume de produção no setor de mineração, principalmente em minério de ferro, pelotas, carvão, níquel, cobre e alumina. A Vale prevê que chegará em 2012 produzindo o equivalente a 422 milhões de toneladas de minério de ferro, com capacidade instalada para produzir 450 milhões de toneladas. A produção esperada pela empresa para 2012 representa um aumento médio de 12,7% ao ano sobre a média 2003-2007.



Roger Agnelli: Vale é protagonista do renascimento da indústria ferroviária

De acordo com o presidente da Vale, a empresa é responsável por 60% do minério de ferro produzido no País. Quanto à acusação de que a Vale estaria monopolizando o minério no Brasil, Agnelli disse que a grande produção é resultado de investimento ao longo do tempo. "Temos estes resultados porque investimos em infra-estrutura e logística. Agora que conseguimos este nível, surge este tipo de comentário. Chegamos aqui porque trabalhamos para isso. Não se pode esquecer ainda que a tributação que a mineração sofre no Brasil é a maior do mundo", afirmou.

A produção de pelotas atingirá 33 milhões de toneladas em 2012, com aumento médio anual de 7,9%. Um item que até hoje não era significativo nas atividades da empresa, que era a produção de carvão, somará 15,2 milhões de toneladas em 2012. Neste ano de 2007, a produção da empresa de carvão foi de 2,9 milhões de toneladas. A Vale passou a investir no carvão metalúrgico, nas jazidas de Moçambique, já que o Brasil não produz este tipo de carvão. "É um produto escasso no planeta. E sem ele não se cresce", disse Agnelli.

A produção de níquel, por sua vez, quase duplicará até 2012, atingindo 507 mil toneladas, ante 260 mil produzidas em 2007. No caso do cobre, a produção atingirá 592 mil toneladas em 2012, ante 290 mil tone-

ladas registradas em 2007. A Vale também possui investimentos na exploração de potássio e fosfato, que são matérias-primas importantes para o setor agrícola.

Agnelli destacou a importância das PPPs (Parcerias Público Privadas) nos investimentos em infra-estrutura. "Considero que este tipo de parceria é fundamental para que o Brasil possa crescer na área de infra-estrutura. Foi o que ocorreu na Ferrovia Norte-Sul", afirmou.

A Vale espera que em 2013 o volume de grãos transportados no corredor da Norte-Sul chegue a 8,8 milhões de toneladas (soja, arroz e milho). Em 2007, a movimentação deste tipo de carga foi de 1,7 milhão de toneladas. A partir de 2009, a Vale acredita que as operações na Ferrovia Norte-Sul gerem cerca de 50 mil empregos diretos e indiretos, o que impulsionaria o desenvolvimento das comunidades na área de influência da ferrovia.

OUTROS INVESTIMENTOS — Além dos setores de logística e mineração, a empresa destinou US\$ 720 milhões em geração de energia no Brasil, até 2007. A Vale detém sete hidrelétricas (1.422 MW) ou 6% da geração nacional entre 2003 e 2007. Há estudos para que a empresa invista em duas térmicas, que irão gerar 1.200 MW — a Vale será responsável por 23% da energia futura planejada pelo governo até 2011. O Centro de Tecnologia em Energia, em São Paulo, o primeiro especializado em pesquisas para o setor no País, receberá mais de R\$ 220 milhões.

Agnelli informou que a Vale pretende trabalhar com mineração de urânio, minério usado na geração de energia nuclear. "Sem energia, o mundo não funciona. Por isso, temos interesse em urânio. Mas, apenas na mineração, a Vale não quer nem passar perto da energia nuclear".

A Vale planeja investir US\$ 2,8 bilhões em projetos ligados ao meio ambiente, de 2008 a 2012. ■



Maiores e Melhores completa duas décadas

Almoço no Hotel Unique, em São Paulo (SP), reuniu mais de 550 convidados, entre autoridades, políticos e empresários, para a festa de 20 anos do prêmio Maiores e Melhores do Transporte e Logística

■ SÔNIA CRESPO

PARA COMEMORAR OS VINTE ANOS DO prêmio Maiores e Melhores do Transporte e Logística, a OTM Editora realizou uma grande festa que reuniu, no final de novembro, mais de 550 convidados durante almoço no Hotel Unique, em São Paulo (SP), e ainda homenageou o seletivo grupo de empresários que, ao longo de duas décadas, participaram ativamente da premiação. Em duas horas e meia de espetáculo, que foi patrocina-

nado por onze empresas – Associação Brasileira de Concessionária de Rodovias (ABCR), APB Prodata, Bradesco Cartões, Borrachas Vipal, Companhia de Petróleo Ipiranga, Datasul, Gol Log, Marcopolo, Metrô Rio, Transpetro e Viação Cometa – subiram ao palco para receber seus prêmios presidentes, diretores e representantes das mais expressivas empresas do setor de transportes do País.

EDIÇÃO HISTÓRICA – Para abrir a festa de 2007, Marcelo Fontana, diretor da MFontana – organizadora do evento –, apresentou um breve discurso ressaltando que, ao comemorar os 20 anos da revista Maiores e Melhores do Transporte e Logística, toda a equipe envolvida na realização deste trabalho também comemora uma enorme vitória por concluir o trabalho de mais de dez meses, tempo necessário para elaborar uma edição histórica e



Tarcísio Gargioni (esq.), vice-presidente da Gol Linhas Aéreas, novamente a melhor no setor Transporte Aéreo de Passageiros

exclusiva do setor de transportes. O diretor enfatizou ainda que a edição é uma radiografia de todos os modais operadores de transportes, repleta de indicadores e estatísticas de quase duas mil empresas que estiveram nas páginas da revista ao longo de duas décadas. Desta edição de 2007, participaram mais de 750 balanços, referentes ao exercício de 2006, de importantes empresas do setor, envolvendo a indústria, serviços e operadores de transporte.

Marcelo Fontana destacou no pronunciamento de abertura que os empresários presentes, tanto os vencedores do tradicional prêmio quanto os homenageados, são o melhor exemplo de competência administrativa, da superação de desafios impostos ao longo do tempo, da criatividade



Julio Fontana Neto (esq.), presidente da MRS Logística, empresa vencedora na categoria Transporte Ferroviário de Cargas

para vencer dificuldades e um exemplo a seguir por manter suas empresas crescendo e ocupando um lugar de destaque nos seus segmentos no Brasil – mesmo havendo enfrentado nessas duas décadas diversas crises, planos econômicos e inúmeras mudanças monetárias.

Este ano o evento ganhou um novo formato, mais dinâmico, que eliminou os tradicionais discursos e a entrega do prêmio Personalidade do Ano, permitindo assim mais tempo para a entrega das homenagens e dos prêmios. Os primeiros contemplados que foram convidados a subir ao palco foram os vencedores do 39º Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frota, com a participação de 50 empresas. Na categoria Ônibus Urbano, o



Carlos Otavio Antunes (esq.), diretor-presidente da Viação Cometa, vencedora na categoria Rodoviário de Passageiros

designer Luiz Antonio Missemota entregou os prêmios de terceiro lugar para a Viação Penha Rio, de segundo colocado para a Viametro Transportes Urbanos, e de primeiro lugar para a Auto Ônibus Brasília. Na categoria Ônibus Rodoviário, o consultor Paulo Fernando Gandolfo distribuiu os prêmios de terceiro colocado para a Viação Suassuí, segundo colocado para o Consórcio Usebus, e o primeiro posto, que ficou para a Protur Turismo e Fretamento. Na última categoria do concurso, Rodoviário de Carga, foi chamado ao palco o consultor Luiz Roberto Imparato, que entregou os prêmios de terceiro lugar para a América Latina Logística Integrada, de segundo colocado para a Transportadora Americana e o primeiro lugar para



Rubens Langer Albuquerque (dir.), representante da Transpetro, vencedora na categoria de Marítimo e Fluvial



Gustavo Alencar Porto Lima (esq.), diretor executivo da Viação Urbana, a ganhadora no setor Urbano de Passageiros



Francisco Tabajara (esq.), da Tegma Logística, recebe o prêmio de melhor operadora no segmento Transporte Rodoviário de Carga



Os diretores da **Opportrans Concessão Metroviária – Metrô Rio** recebem de **Deuzedir Martins** (ao centro) o prêmio de melhor operadora no setor Ferroviário de Passageiros



Maria Elisa Henderson (esq.), diretora geral da **Proativa Passagens e Cargas**, a melhor no setor de Transporte Aéreo de Carga



Marco Coutinho, diretor da **Auto Ônibus Brasília**, 1º lugar no concurso de Pintura de Frotas, na categoria Ônibus Urbano



O presidente do Conselho Administrativo da **Usifast Logística Industrial**, **Rinaldo Campos Soares** (esq.)



A **Protur Turismo e Fretamento** ficou em 1º lugar no Concurso de Pintura de Frotas e recebeu o prêmio através de seu diretor **Bruno Teixeira Xavier** (dir.)



Walter Vighy (esq.) recebeu o prêmio da **Cesa Logística**, 1º lugar do Concurso de Pintura de Frotas na categoria Rodoviário de Carga

a Cesa Logística.

A seguir, as duas apresentadoras da cerimônia, a jornalista Flávia Noronha, da

BandNews, e a atriz e mestra de cerimônias Nicoli Miranda, iniciaram a chamada dos homenageados do evento, que rece-

beram uma placa das mãos de Marcelo Fontana. As empresas homenageadas foram 82 (ver abaixo).

AS EMPRESAS HOMENAGEADAS

Gol Transportes Aéreos, Líder Táxi Aéreo, Cia. Do Metropolitano de São Paulo - Metrô, CPTM - Cia. Paulista de Trens Metropolitanos, FCA - Ferrovia Centro Atlântica, Global Transporte Oceânico, Astromarítima Navegação S/A, Petrobrás Transporte S/A - Transpetro, Cia. Libra de Navegação, Cia. de Navegação Norsul, Usifast Logística Industrial, Cesa Logística, Cia. Vale do Rio Doce, Turismo Três Amigos, Breda Transportes e Serviços, Real Auto Ônibus, Viação Urbana, Empresa de Transportes Flores, Empresa de Ônibus Guarulhos, Rápido Araguaia, Empresa Vitória - Organização Guimarães, Viação Acari, Via-

ção Santa Cruz, Viação Salutaris e Turismo, Empresa Gontijo de Transportes, Viação Rio Doce, União Transportes Interestaduais de Luxo, Empresa de Transportes Andorinha, Empresa de Ônibus Pássaro Marrom, Cia. São Geraldo de Viação, Viação Águia Branca, Viação Cometa, Viação Catarinense, Auto Viação 1001, Expresso Gardênia, Expresso Princesa dos Campos, Viação Itapemirim, Rapidão Cometa, Transportes Waldemar, Julio Simões Transportes e Serviços, Expresso Mercúrio, Transportadora Americana, Rodoviário Líder, Rodoviário Ramos, Expresso Jundiá São Paulo, Transemba Transportes Rodoviários, Transauto

Transportes, Concórdia Transportes Rodoviários, Transportadora Meca, Expresso Araçatuba, Reunidas Transportadora Rodoviária de Cargas, Ferticentro Transportes Gerais, Transportes Della Volpe, Tora Transportes Industriais, Empresa de Transportes Atlas, Jamef Transportes, Binotto S/A Logística, Transporte e Distribuição, Sada Transportes e Armazenagem, Coopercarga, Transporte e Comércio Fassina, Transportadora Jolivan, Itapemirim Cargas, Prosegur, Ryder Logística, Vix Transporte e Logística, Ouro Verde Transporte e Locação, Rodoviário Schio, Expresso Nepomuceno e Rápido 900 Transportes Rodoviários.



Gollog, eficiência com simplicidade
no transporte de cargas.

Gollog
Serviço de cargas aéreas

www.gollog.com.br



Carlos Panzan (esq.), da TA, recebe troféu pelo 2º lugar no Concurso de Pintura de Frotas, categoria Transporte de Carga



Marcelo dos Santos (esq.), diretor de Marketing da Datasul, com Adalberto Panzan Júnior: melhor empresa na categoria Automação e Informática



Roberto Jorge Souza Leão Rodrigues (esq.), gerente regional da Petrobras Distribuidora, indicada como a melhor na categoria Distribuidora de Combustível



Valter Gomes Pinto, diretor do Conselho da Marcopolo – a melhor no setor Carrocerias para Ônibus, com Luis Cesário Amaro da Silveira, presidente da Abifer



Edesio Horbylon, diretor da filial da Autotraco Comércio e Telecomunicações, a melhor empresa no setor de Monitoramento e Rastreamento



David Abramo Randon sobe ao palco para receber o prêmio da Randon, melhor na categoria de Carrocerias e Implementos para Caminhões



A melhor do setor Fabricante de Motores foi a MWM, representada pelo diretor de Manufatura José Rubens Marquezini (dir.)



Edvaldo de Souza (esq.), gerente nacional de vendas da Mahle Metal Leve, recebeu o prêmio da empresa de Melhor do setor de Peças para Caminhões e Ônibus



Para receber o prêmio de Melhor empresa no setor de Matérias-Primas e Insumos, Ricardo Giuseppe Mascheroni (esq.) subiu ao palco em nome da Gerdau

Os homenageados do ano receberam a placa com muita alegria e satisfação. "Nós nos consideramos privilegiados ao receber esta placa, pois a homenagem demonstra que nosso trabalho vem sendo reconhecido, mesmo diante das dificuldades e das restrições pelas quais passa o segmento de transporte rodoviário de car-

gas. É uma honra estar aqui e dedicamos esta homenagem aos nossos clientes e aos nossos colaboradores", comentou na ocasião Fernando Simões Neto, vice-presidente da Julio Simões Neto. "Para nós este prêmio é muito importante porque significa o reconhecimento da história de nossa empresa e do sucesso conquistado ao lon-

go dos 55 anos de atividades que vivemos", acrescenta Francisco Martim Megale, presidente da Atlas Transportes. "Estamos muito felizes em receber esta homenagem. A Líder está há 50 anos no mercado. Queremos manter a história da empresa que sempre foi marcada pela seriedade e dedicação", disse Glauco Braz,



O Brasil todo já sabe:
nossos sucessos são como
os nossos trens,
vem um atrás do outro.

O Metrô Rio ganhou pela segunda vez consecutiva o prêmio de Melhor Transporte Ferroviário de Passageiros do Brasil. **Mas nosso maior prêmio é saber que deixamos, todo dia, mais de 600 mil clientes satisfeitos.** É por isso que a gente vive repetindo que a vida é melhor aqui.



Rosana Dias (esq.), diretora de Comunicação Externa da Embraer, melhor no setor da Indústria Aeronáutica e Componentes, recebeu o troféu



Melhor no setor de Infra-estrutura e Gestão, a Cia. Portuária Baía de Sepetiba foi representada pelo gerente de Operações, Luiz Francisco Silva (esq.)



João Ronco Jr. (esq.), diretor-presidente da APB Prodata, recebe o troféu de melhor empresa de Sistemas de Bilhetagem



O presidente da Transportadora Atlas, Francisco Megale (dir.), recebeu sua homenagem



André Ferreira, diretor da Transportadora Rápido 900 (esq.), que foi homenageada por Marcelo Fontana



Fernando Antonio Simões Filho (esq.), vice-presidente da Julio Simões, que foi homenageada



Ildo Provin (dir.), diretor de Operações da Transportadora Expresso Mercúrio, recebe a placa



Antonio e Oswaldo Castro Jr., da Araçatuba, ao lado de Marcelo Fontana, agradecem a homenagem



Idir Paludo (dir), diretor da Vipal, recebe placa de homenagem

diretor da Transportadora Líder. "Vivemos um momento de crescimento, acompanhando a expansão econômica brasileira, e para nós esta homenagem é de extrema importância. Esperamos continuar nossa jornada de expansão e contribuir para o fim dos gargalos logísticos do País", comenta Ruy Galvão, da Ryder Logística. Para Oswaldo Dias de Castro

Júnior, presidente da Expresso Araçatuba, a homenagem é muito especial já que a empresa vem participando do evento desde a primeira edição da Maiores e Melhores. "É uma grande homenagem às empresas que se dedicam ao que fazem", complementa David Abramo Randon, vice-presidente do Conselho de Administração da Randon S/A Imple-

mentos e Sistemas Automotivos.

A VEZ DAS MELHORES – O evento prosseguiu com a premiação das empresas agraciadas com o troféu anual de Maiores e Melhores do Transporte e Logística, que considera o melhor desempenho de acordo com a pontuação obtida em nove itens do balanço econô-



Alexandre Antunes de Andrade (dir.), diretor presidente da Auto Viação 1001



Marcos Vinicius de Melo Soares (dir.), gerente geral da Viação Acari



Ruy Galvão (esq.), da Ryder Logística, recebe a placa das mãos de Marcelo Fontana



André Vinicius da Silva (esq.), diretor administrativo financeiro da Rápido Araguaia, recebe a homenagem



Pela Viação Catarinense, recebeu o prêmio foi o diretor superintendente Anuar Escovedo Helayel (dir.)



Ricardo Rodriguez Canton (dir.) recebeu o prêmio pela Breda Transportes e Serviços



Edilson Binotto (esq.) diretor comercial da Binotto S/A Logística Transporte e Distribuição na entrega da placa



Domingos Della Volpe (esq.), diretor comercial da Transportes Della Volpe, recebe homenagem



Diretor da MFontana, Marcelo Fontana (ao centro) entrega a placa aos dirigentes da Rodoviário Líder

mico – Receita Operacional Líquida, Patrimônio Líquido, Lucro Líquido, Liquidez Corrente, Endividamento Geral, Rentabilidade sobre a Receita, Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido, Produtividade de Capital, Crescimento Real da Receita – as apresentadoras convidaram o presidente da Associação Brasileira de Logística (Aslog), Adalberto

Panzan Júnior para entregar o troféu aos premiados no setor de Serviços de Transporte. As vencedoras deste setor foram Safra Leasing S/A Arrendamento Mercantil (Leasing), Banco Safra (Bancos), Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (Courier), CPBS-Companhia Portuária Baía de Sepetiba (Infra-estrutura e Gestão), Concessionária da Rodovia

Presidente Dutra (Concessionárias de Rodovias), Julio Simões Transportes e Serviços (Transporte de Carga e Serviços), Savar S/A Veículos (Concessionária de Veículos), APB Prodata (Sistemas de Bilhetagem), Autotrak Comércio e Telecomunicações (Monitoramento e Rastreamento), Datasul (Automação e Informática), Localiza Car Rental (Loca-



O diretor da Cia. do Metropolitano de São Paulo - Metrô, Marcos Kassab (dir.), recebeu a homenagem das mãos de Marcelo Fontana



Heron Franco Manzini (esq.), gerente geral da empresa de fretamento Turismo Três Amigos recebeu a placa da homenagem



Marcelo Ramos (esq.), presidente da Rodoviário Ramos, recebeu a homenagem em nome da empresa



Paulo Penha Capriolli (dir.) recebeu a placa de homenagem para a Vale do Rio Doce



Presidente da ABCR, Moacyr Servilha Duarte (esq.), durante a homenagem



Apresentadoras do evento, Flávia Noronha (dir.), da BandNews, e Nicoli Miranda, atriz e mestra de cerimônias

ção de Veículos), Companhia Brasileira de Petróleo Ipiranga (Petróleo e Derivados), Petrobrás Distribuidora (Distribuidora de Combustível) e a Porto Seguro-Companhia de Seguros Gerais (Seguradora e Corretora de Seguros). O troféu de Melhor entre as Melhores ficou para a Companhia Portuária Baía de Sepetiba (CPBS).

Enquanto os convidados saboreavam o menu do almoço, assinado pelo consagrado chef Emanuel Bassoleil, as apresentadoras chamaram ao palco o presidente da Associação Brasileira da Indústria Ferroviária (Abifer), Luiz Cesário Amaro da Silveira, para entregar os troféus referentes ao setor de Indústria de Transporte. Os vencedores foram Randon S/A Implementos e Sistemas Automotivos (Carrocerias e Implementos para Caminhões),

Marcopolo (Carrocerias para Ônibus), Embraer-Empresa Brasileira de Aeronáutica (Indústria Aeronáutica e Componentes), Gevisa (Indústria Ferroviária), Fiat Automóveis (Montadora de Veículos), Mahle Metal Leve (Peças para Caminhões e Ônibus), Gerdau (Matérias-primas e Insumos), MWM International Motores (Fabricante de Motores), Pirelli Pneus (Fabricante de Pneus) e Borrachas Vipal (Recauchutagem de Pneus e Insumos). Neste setor, a Gerdau recebeu o prêmio de Melhor entre as Melhores.

A entrega das melhores empresas do setor de Operadores de Transporte ficou a cargo de Deuzedir Martins, da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT). As empresas ganhadoras deste ano foram a Gol Transportes Aéreos (Transporte Aéreo de Passagei-

ros), Proativa Passagens e Cargas (Transporte Aéreo de Cargas), Opportrans Concessão Metroviária – Metrô Rio (Transporte Ferroviário de Passageiros), MRS Logística (Ferroviário de Carga), Petrobrás Transporte–Transpetro (Transporte Marítimo e Fluvial), Conseil Gestão de Transportes e Serviços (Transporte de Fretamento e Turismo), Viação Urbana (Transporte Metropolitano de Passageiros), Viação Cometa (Transporte Rodoviário de Passageiros), Tegma Gestão Logística (Transporte Rodoviário de Carga) e Usifast Logística Industrial (Operador Logístico). O troféu de Melhor entre as Melhores neste segmento foi dividido entre duas empresas, pois houve um empate na pontuação final: a Gol Transportes Aéreos e a Tegma Gestão Logística. ■

Escolha leveza e resistência ao mesmo tempo. Escolha alumínio.

LIGHT



Escolha alumínio para os seus projetos e conquiste os clientes que querem todas as qualidades ao mesmo tempo: leveza, que proporciona diminuição do peso do veículo e economia de combustível com redução de emissões, alta resistência estrutural, beleza, alto valor residual e, ainda, durabilidade garantida por ser 100% resistente à corrosão e 100% reciclável. A performance do alumínio é notável também no item segurança, graças à sua capacidade de absorção de choques. E o alumínio é também o material que se alinha totalmente com as mais modernas políticas de sustentabilidade das empresas. Projete em alumínio, especifique alumínio, faça em alumínio. **ESCOLHA ALUMÍNIO. O MATERIAL DO NOSSO TEMPO.**



ALUMÍNIO

Vida longa ao pneu

Michelin introduz no mercado brasileiro o sistema de recapagem Refill, que oferece mais resistência e maior vida útil aos pneus da marca

■ SÔNIA CRESPO

A FABRICANTE DE PNEUS MICHELIN, MARCA que está presente no Brasil há quase 80 anos, acaba de lançar no mercado doméstico um produto inédito para atrair novos consumidores e aumentar a fidelidade dos tradicionais usuários: o sistema de recapagem Refill, que pode ser aplicado três vezes apenas em pneus novos da marca, e somente por técnicos da rede autorizada de revenda e assistência técnica do fabricante. Nour Bouhassoun, diretor comercial de Pneus de Carga da Michelin na América do Sul, diz que o objetivo não é entrar neste segmento de recauchutagem de pneus, e sim fazer crescerem as vendas de pneus da marca no mercado brasileiro. Dados divulgados pela fabricante revelam que a produção de pneus radiais para caminhões e ônibus em 2007 deverá ficar em torno de 1,45 milhão de unidades. Para 2008, a previsão é fabricar 1,6 milhão de pneus. Numa segunda etapa de expansão do Refill, a empresa prevê fabricar 2,3 milhões de pneus para veículos pesados, em sua unidade fabril de Campo Grande, na cidade do Rio de Janeiro (RJ).

A Michelin surgiu com a novidade depois de avaliar em detalhes o universo dos usuários brasileiros que têm por hábito realizar a recapagem de pneus. Para isso, encomendou uma ampla pesquisa ao Instituto Qualimétrica, que constatou que 80% dos pneus novos comercializados no País recebem algum tipo de recapagem, enquanto que na França esse volume não passa dos 45%. A pesquisa revelou que anualmente são recapados 6 milhões de pneus de carga

no Brasil, 75% deles radiais. Outro dado significativo é que 72% dos usuários de pneus para veículos pesados têm costume de fazer a recapagem – índice que demonstra o hábito do brasileiro de reaproveitamento máximo dos pneus. Desses 72%, 17,2% fazem a recapagem uma vez durante a vida útil do pneu, 51,4% duas vezes, 26,65 três vezes e 4,8% quatro vezes ou mais. Dos usuários que responderam, 68,1% disseram que o número de recapes varia de acordo com a marca de pneu. Das marcas de pneu apontadas como as que oferecem maior número de recapagens, 70,2% dos entrevistados apontaram a Michelin como a mais adequada.

No Brasil, diz Nour, o pneu recapado é uma opção incorporada na cultura de mercado e tem um peso importante sobre o custo total da frota, assim como a carcaça, que faz parte do ativo das empresas e é considerada como bem de valor. Ele salienta que para que os benefícios da recapagem possam ser notados e todo o potencial do pneu possa ser aproveitado é preciso que

sua carcaça suporte a reforma e que o serviço seja feito por profissionais comprometidos com a qualidade, proporcionando maior durabilidade aos pneus e economia ao transportador. Com o lançamento do Refill, a Michelin avança no desenvolvimento de novas tecnologias que aumentam ainda mais a durabilidade do pneu.

O Brasil, enfatiza o executivo, é o primeiro país a viver a experiência do Refill. Nour diz que os usuários não percebem, à primeira vista, a diferença real entre as ofertas existentes e valorizam muito os quesitos preço e proximidade na hora de escolher o serviço. O executivo comenta que entre os principais atributos da carcaça Michelin estão o maior rendimento por quilômetro e um resultado da equação custo-benefício considerável. "Hoje nos interessa muito melhorar a tecnologia de nossas carcaças, que acabam sendo desvalorizadas quando passam por processos inadequados de recapagem", explica.

Por isso, ele define que o maior desafio da Michelin para tornar o Refill a melhor

Pneus ambientalmente corretos

As capitais Paris, Berlim, Nova Iorque e Xangai exibem em locais de grande movimento um medidor gigante da Michelin, que mostra a redução no consumo de combustível – e a conseqüente diminuição nas emissões de dióxido de carbono – proporcionada pelos pneus de baixa resistência à rodagem produzidos pela fabricante. Em 15 anos, os 570 milhões de "pneus ver-

des" Michelin vendidos no mundo já possibilitaram uma economia avaliada em 9 bilhões de litros de combustível, o que significa que mais de 22 milhões de toneladas de CO₂ deixaram de ser lançadas na atmosfera. Esses são os números mostrados nos medidores pelo Bib, o conhecido boneco de pneus da marca, a milhões de pessoas do mundo inteiro.

opção do usuário é explorar o potencial máximo da carcaça da marca. O Refill permitirá que o pneu novo da marca possa ser recapado três vezes, aumentando assim a vida útil do implemento. "O que contará como vantagem na equação custo/benefício será a duração total do produto e não a duração individual de cada recapagem", explica, salientando que o serviço terá garantia coberta pelo fabricante. O preço do serviço, ele avalia, ficará em torno de 10% mais caro que o valor cobrado habitualmente pelos concorrentes.

APLICAÇÃO DE PONTA – Com o sistema Refill, depois da primeira vida, a carcaça Michelin é submetida a uma espécie de teste para validação de sua condição e recebe uma nova banda de rodagem, com um novo composto de borracha, elaborado atra-

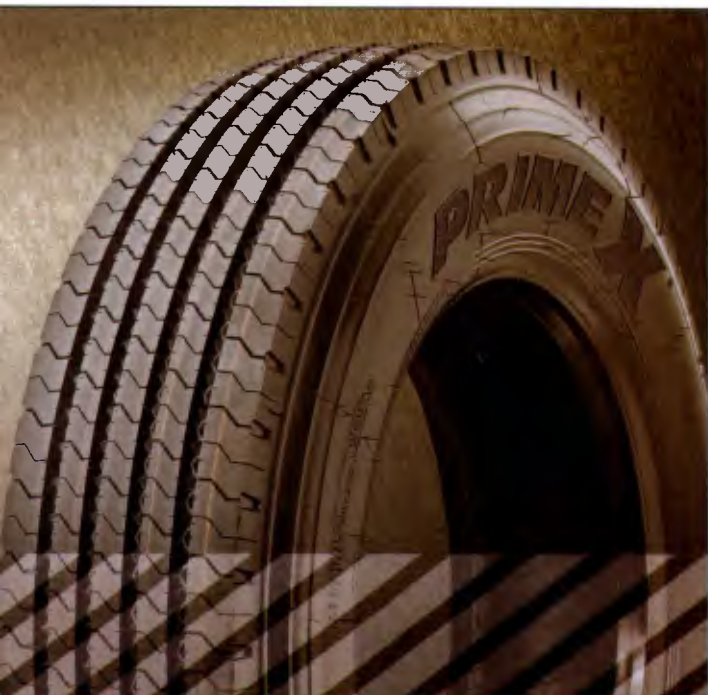
vés de um processo de co-extrusão, que propicia menor aquecimento da carcaça, garantindo mais vida para o pneu.

Entre os diferenciais oferecidos no novo sistema de recapagem Refill a Michelin implantou duas novas máquinas: a Electronic Perforation Detector (EPD), um sistema eletrônico de identificação de microfuros, furos e danos no interior do pneu imperceptíveis a olho nu – equipamento que proporciona um ganho em média 20% na qualidade da detecção, e a Computer Controlled Application (CCA), máquina que aplica primeiramente a goma de ligação, por extrusão, sobre a base já preparada da carcaça e, posteriormente, sobre a goma, a banda de rodagem, de forma tensionada e centrada, garantindo perfeita adesão à carcaça Michelin.

Todo este processo, diz Nour, será reali-

zado em unidades licenciadas para trabalhar com a marca Refill, nas quais o mesmo rigor do sistema de qualidade de fábrica Michelin será utilizado. "Queremos que esta facilidade chegue a todos os clientes brasileiros, mas não temos pressa, porque queremos crescer com este serviço aos poucos, preservando sempre sua qualidade", esclarece Nour. Para iniciar, o Refill estará disponível na revenda Treviso, em Betim (MG), e na fábrica da Michelin em Itatiaia (RJ). "Até 2009 os principais mercados do Brasil serão cobertos e entre 2010 e 2011 levaremos o Refill para mercados menores", complementa Nour.

A fábrica da Michelin de Campo Grande, no Rio de Janeiro (RJ), que produz pneus radiais e câmaras de ar para ônibus e caminhões, terá a produção ampliada e está recebendo um investimento de US\$ 98 milhões.



TECNOLOGIA
DE CONFIANÇA.

PRIME X™
Driven by commitment.

PNEUS COM
TECNOLOGIA AMERICANA.



**DISTRIBUIDOR
EXCLUSIVO
AMÉRICA LATINA
E CARIBE.**

MIAMI
14707 S. DIXIE HIGHWAY, PH 403
MIAMI, FL. 33176
TEL. 786 573-0757
FAX 786-573-0762
GUSTAVO LIMA GLIMA@GPXTIRE.COM

BRASIL
RUA FERNANDO GOMES 128/1003
PORTO ALEGRE RS 90510-010
TEL. (55) 51 3019-4212
FAX. (55) 51 3019-4212
EMERSON R. ASTOLFI EASTOLFI@GPXTIRE.COM

ESTOQUE A PRONTA ENTREGA EM MONTEVIDÉU / URUGUAI

www.gpxtire.com

 **GPX** GPX TIRE DO BRASIL

Rodagem mais eficiente

A nova Série 600 da Goodyear introduz eficientes tecnologias aos produtos da marca, que também lança chip para monitorar o desempenho dos pneus de frota

ASTÉCNICAS DE FABRICAÇÃO DE PNEUS RADIAIS para veículos pesados não páram de evoluir no País. Uma das mais aprimoradas é a DuraLife, da Goodyear, que acaba de desenvolver para o mercado brasileiro a Série 600 de pneus para caminhões e ônibus, com três versões para usos específicos: a G658, para aplicação no serviço rodoviário e regional; a G667, para uso exclusivo em eixos de tração (carga rodoviária); e a G665, para aplicação no serviço urbano, todas elas já disponíveis na rede de Revendedores Oficiais Goodyear, que somam 1.100 pontos de venda em todo o país. A Série 600 incorporou as mais avançadas tecnologias de produção criadas e testadas pela fabricante em todo o mundo. "O momento em que o Brasil vive é favorável para novos negócios. Um país como o Brasil atrai muitas empresas, de várias áreas, para continuar crescendo num universo como esse temos de acertar as iniciativas", comenta o diretor geral comercial da Goodyear do Brasil, Giano Agostino. Ele anuncia que em dois anos a fabricante renovará o portfólio de produtos em 90% e apresentará muitas novidades e tecnologia. De acordo com a empresa, foram investidos US\$ 100 milhões no desenvolvimento dos novos pneus.

A tecnologia Duralife utilizada nos pneus radiais da Série 600 proporciona vida mais longa ao produto, o que se traduz em vantagem especialmente para frotistas. O processo de fabricação do novo pneu incorporou, na linha de produção, um sistema de monitoramento de qualidade.

"Cem por cento dos pneus da Série 600 construídos passam por uma inspeção de raio-x para examinar a integridade estrutural em todas as áreas do pneu", explica Eric Paquin, diretor de Tecnologia de Pneus da Goodyear América Latina.

BANDA RESISTENTE – A concepção da Série 600 também considerou a necessidade de um novo conceito, mais otimizado, para as bandas de rodagem, que permitem ao pneu rodar mais frio, resultando em um uso ainda maior, melhor quilometragem e vida útil da carcaça. Os pneus da Série 600 ganharam mais vida útil ao passar pelo processo Impact, exclusivo do fabricante, que envolve a utilização de máquinas altamente automatizadas para integrar várias etapas da produção e dão ao pneu maior uniformidade, o que proporciona melhor dirigibilidade e um rodar mais regular e macio. Além disso aumenta em 13% sua capacidade de rodagem. Outras vantagens do uso dessa tecnologia são maior qualidade, melhor pegada no solo, vida útil mais longa da banda de rodagem e maior conforto ao dirigir.

A nova série também inovou na carcaça, que está com nova configuração, mais reforçada interna e externamente, o que permite aumentar o índice de recapabilidade do pneu. Como complemento facilitador para usuários na hora em que forem fa-

zer a recapagem, a Goodyear coloca no mercado as bandas pré-curadas para uso específico em cada pneu da Série 600. Os três novos modelos estão em produção na fábrica de Americana (SP).

O desenvolvimento dos novos pneus também acompanhou a evolução da indústria automotiva, que vem colocando no mercado caminhões e ônibus que se caracterizam por maior potência e nível de conforto superior. "Em função dessas características, o pneu precisa ser projetado para ter poder de tração maior, precisão de direção, resposta progressiva em mudança de faixa com maior segurança e estabilidade", explica Luiz Navega, gerente de Engenharia Automotiva e do Campo de Provas da



G658, para o serviço rodoviário e regional

Goodyear América Latina. Os pneus passaram por um longo período de testes em laboratórios de diversos centros técnicos da Goodyear, no Brasil e no exterior. Os testes envolveram também a utilização real por frotas, que somaram mais de 120 milhões de quilômetros percorridos. O processo de homologação da Série 600 junto às principais montadoras latino-americanas de veículos comerciais já foi iniciado e deverá logo trazer seus primeiros resultados. As medidas disponíveis são a 275/80 R225 e a 295/80 R225. Em breve a fabricante lançará as medidas 1100 R22 e 1000 R20.

G658 – Desenvolvido para transporte rodoviário de passageiros, o modelo já foi testado por milhares de quilômetros por frotas em toda a América Latina e é o carro-chefe da nova série. É indicado para eixos direcionais e livres – e opcionalmente para eixos de tração moderada como ônibus rodoviários. Seu desenho com cinco raias com sulcos profundos (15,8 mm) proporciona desempenho superior em quilometragem. Conta com novos protetores de sulco, que resguardam a carcaça contra danos e melhoram a recapabilidade. Os principais atributos são desgaste mais uniforme, maior quilometragem, estabilidade em manobras, menor consumo de combustível, rodar mais frio e dispersão de água eficiente, melhorando aderência em pisos secos e molhados.

G667 – Indicado para aplicação exclusiva em eixos de tração (carga rodoviária) e recomendado para o serviço regional. É um pneu especialmente desenvolvido para uso em

rodovias pavimentadas, nas quais são necessárias uma tração otimizada e uma excelente capacidade de frenagem tanto no seco como no molhado. Seu desenho com sulcos extraprofundos (22,2 mm) e blocos agressivos, de formas e dimensões variadas, permite melhor tração. A banda de rodagem com ombros abertos proporciona alto poder de tração, excelente dispersão de água, autolimpeza e dissipação de calor. Além de apresentar as mesmas vantagens do G658, ele ainda possibilita a transmissão de torque muito mais rapidamente, com menor esforço do veículo e maior recapabilidade.

G665 – Esta é a versão urbana da Série 600. Tem a resistência como fator-chave e foi projetado para o transporte urbano de passageiros – no qual o conforto é importante diferencial –, assim como para serviços de entregas e coletas em grandes cidades. É um pneu muito versátil, servindo para todas as posições do veículo no serviço urbano. Com desenho com sulcos extraprofundos (17,5 mm), quatro raias, ombros longos e arredondados, tem costado robusto e reforçado. Apresenta as mesmas vantagens dos modelos G667 e G658.

CHIP INDIVIDUAL – Outra novidade apresentada pela fabricante no final de 2007 é o Goodyear Tire-IQ, um sistema inteligente que identifica e monitora o desempenho dos pneus da frota. Para isso, a fabricante desenvolveu um chip in-



G667, para uso exclusivo em eixos de tração

dividual, que é acomodado em um patch de borracha e colado no interior (linner) do pneu e, através dele, é possível detectar qualquer variação de pressão e desgaste com precisão. O chip não acompanha o pneu novo, mas pode ser adquirido separadamente. A solução engloba o chip, um coletor de dados específico com antena, que armazena os dados da última inspeção, e um medidor de profundidade e pressão. O Tire-IQ pode ser implantado nas empresas através do software Rodar System. Marco Antonio Decenzi, da área de Marketing e Comercial da Goodyear, diz que grandes frotistas que já dispõem de outro sistema de controle de pneus poderão adquirir a solução Tire-IQ e a Goodyear indicará uma empresa de informática que faça a interface entre o Rodar System e o sistema já implantado. "Estamos lançando o pneu inteligente com a possibilidade de integrar melhor performance e gestão adequada. Isso significa menor custo por quilômetro rodado", finaliza Giano Agostino.



G665, destinado ao serviço urbano

Concessão de Rodovias: o melhor caminho.

O programa que mudou as estradas brasileiras oferece segurança e conforto para os usuários

Moacyr Duarte*

A ABCR espera o ano novo com otimismo. Esse sentimento de esperança se baseia na crença de que o processo de concessão de rodovias, fundamental para a modernização da malha rodoviária do País, caminha para a consolidação. Os fatos indicam esse rumo e permitem supor que o poder público está disposto a agir rápido para que seja possível oferecer rodovias em condições adequadas de conforto e segurança para os usuários e para o escoamento da produção nacional.

Devem ser assinados os contratos que permitirão a iniciativa privada assumir a gestão dos sete trechos das rodovias federais concedidas no leilão de outubro. Ainda no primeiro semestre, o Programa de Concessão de São Paulo deve fazer a licitação do trecho Oeste do Rodoanel e de mais cinco lotes de rodovias que cortam o Estado. Também será implantada a cobrança de pedágio na MG-050, rodovia que liga a área metropolitana de Belo Horizonte à divisa com São Paulo, no sudoeste mineiro.

Além disso, o governo federal, por meio do decreto presidencial, incluiu outras rodovias no programa de concessões, entre elas o trecho Sete Lagoas (MG) a Brasília e os segmentos da BR-040/MG entre Juiz de Fora, Barbacena, Belo Horizonte e Sete Lagoas, o que na prática significa ligar Rio, Belo Horizonte e Brasília por rodovias bem mantidas e operadas. O governo mineiro elaborou o Plano Estratégico

de Logística de Transporte, no qual se levanta a possibilidade de concessão de 18 trechos de rodovias que somam cerca de sete mil quilômetros. É importante destacar ainda os projetos de outorga das BR 116 e BR 324, na Bahia, e as esperadas PPPs em Goiás e Pernambuco.

Isso vem dar continuidade ao que ocorreu em outubro deste ano. Após dez anos de hesitação e significativas mudanças na modelagem, o Poder Público realizou o leilão que visa transferir para as empresas privadas a missão de melhorar, operar e manter mais 2.600 quilômetros de estradas que vão se juntar aos 10.000 quilômetros administrados por 38 concessionárias nos Estados de Pernambuco, Bahia, Espírito Santo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, São Paulo, Paraná e Rio Grande do Sul. De 1996 a 2006, o Programa de Concessão mudou a realidade das estradas brasileiras, nas quais foram investidos R\$ 11,9 bilhões. A malha concedida foi ampliada em 2.245 quilômetros de novas pistas. A manutenção exigiu o recapeamento de 19.736 quilômetros, e o recolhimento de tributos federais e municipal alcançou a cifra de R\$ 3,5 bilhões.

Mas essa bem-sucedida experiência ainda suscita divergências a respeito do valor da tarifa de pedágio. Por isso, é preciso entender os motivos pelos quais esses valores são diferentes. O valor cobrado depende da modelagem de concessão adotada. Na esfera federal, tanto na primeira quanto na segunda etapa, foi fixada uma tarifa-teto e o licitante que oferece o preço mais baixo ganha a concessão. Os programas estaduais não são iguais ao federal e nem entre si. Em São Pau-

lo, o valor do pedágio foi definido pelo governo com base numa tarifa quilométrica básica que já vinha sendo praticada há mais de duas décadas pelo DERSA e pelo DER. O vencedor foi quem ofereceu o maior valor de outorga, uma forma de o Estado obter recursos para cuidar de rodovias secundárias. Esse programa supõe investimentos mais pesados para ampliação do sistema, como foi o caso da construção da pista de descida da Rodovia dos Imigrantes, que liga a capital paulista à baixada santista, e da extensão da rodovia dos Bandeirantes, entre a capital e o interior do Estado. No Paraná e no Rio Grande do Sul, a

tarifa também foi definida pelo governo e venceu o licitante que assumiu a conservação de maior extensão de rodovias que não fazem parte da concessão. O Programa

Em São Paulo, em Minas, no Brasil: novas rodovias para a iniciativa privada.

Federal foi estruturado há mais de 12 anos, no Governo Itamar Franco, quando a realidade macroeconômica e institucional do País era outra. Agora, o investidor trabalha com juros menores, confiança crescente no País, uma linha especial de financiamento do BNDES e benefícios fiscais previstos no Programa de Aceleração do Crescimento – PAC. E há lei de concessão, agência reguladora e jurisprudência dos tribunais superiores sobre o respeito aos contratos. Desde sua instituição, as concessões prestam um grande serviço ao Poder Público, ao liberar recursos do Tesouro para outras demandas sociais que exigem crescente investimento, como educação, saúde, meio ambiente, segurança pública.

* O autor é presidente da Associação Brasileira de Concessionárias de Rodovias – ABCR.

Magneti: foco no meio ambiente

O grupo italiano constrói uma fábrica ecológica no interior de São Paulo e apresenta novidades em multicomcombustíveis e produtos que também priorizam a preservação ambiental

O Grupo Magneti Marelli, empresa fabricante de autopeças de capital italiano, entrou na fase final da construção de uma nova fábrica ecológica, em Hortolândia, interior de São Paulo. O Complexo Tecnológico de Hortolândia iniciará as operações no segundo semestre de 2008 e produzirá o Bico Eco, um bico injetor para motores flex mais eficiente, que reduzirá em 18% a emissão de hidrocarbonetos pelos automóveis. O produto é destinado ao mercado interno e à exportação, principalmente para a China e países europeus. O investimento na nova unidade fabril será de 8 milhões de euros (cerca de R\$ 22 milhões).

A implementação da fábrica ecológica consolida a preocupação com o meio ambiente, presente nas diversas ações da holding. O Complexo Tecnológico de Hortolândia foi planejada para utilizar luz natural, água das chuvas e reutilizar a água nas instalações sanitárias. "No Brasil, utiliza-se água tratada para tudo. A nova unidade fará um uso bem mais racional dos recursos naturais. Além disso, a fábrica ocupa um espaço menor e produzirá mais", conta Eduardo Campos, engenheiro e gerente comercial da Magneti Marelli Controle Motor.

A empresa também está realizando a medição das emissões de carbono provocadas pela construção da fábrica. "Quando tudo estiver pronto, teremos o total de emissões. Com este dado, fare-

mos o plantio de árvores suficientes para a compensação ambiental", diz Campos. Além do Centro Tecnológico de Hortolândia e do Bico Eco, a empresa está desenvolvendo uma série de produtos com forte apelo ambiental.

Segundo Silverio Bonfiglioli, presidente da Magneti Marelli Sistemas Automotivos e representante do grupo no Mercosul, a empresa apresenta tecnologias que demandam grande capacitação tecnológica e avançada visão de mercado no desenvolvimento de soluções multicomcombustíveis. "A Magneti Marelli vem trabalhando arduamente em novas tecnologias em prol do conforto, segurança e melhor dirigibilidade dos motoristas, levando sempre em consideração as questões relacionadas ao meio ambiente. Para nós, tecnologia e meio ambiente devem caminhar prioritariamente juntos", disse.

O FreeChoice, sistema de comando eletrônico do câmbio mecânico, proporciona ao motorista a opção de escolha entre o modo manual e automático e vem ainda com o revolucionário modo econômico, que além de reduzir o consumo de combustível, diminui consideravelmente a emissão de poluentes. O produto estará no mercado em janeiro de 2008.

Outra novidade no mundo das tecnologias multicomcombustíveis é o ECS (Ethanol

Cold System), que além de melhorar a dirigibilidade do veículo a frio e contribuir com o meio ambiente reduzindo a emissão de poluentes, dispensa o reservatório de gasolina necessário para a partida em carros flex fuel. "Será a segunda onda de evolução do sistema flex (a primeira foi o tetrafil). Teremos a redução de cerca de 25% na emissão de hidrocarbonetos", informa Eduardo Campos. O produto estará disponível até o final de 2008.

Para o mercado de duas rodas, a tecnologia SFS SIM, sistema bicombustível de injeção eletrônica para motocicletas, ciclomotores e motores estacionários, permite que os veículos sejam abastecidos com álcool e/ou gasolina. Este novo desenvolvimento da empresa



Bico Eco, bico injetor para motores flex

pode ser conferido em um protótipo elaborado em parceria com a montadora Kasinski, o modelo Seta 125.

Segundo o engenheiro, enquanto um automóvel emite um grama de monóxido de carbono, uma motocicleta emite 20 gramas. "As motos emitem 20 vezes mais poluentes que os automóveis. Além de mais econômico, o sistema flex para as motos trará bem menos impacto ao meio ambiente. Não podemos esquecer que a frota destes veículos cresce significativamente", afirma Campos.

A Magneti Marelli apresentou as novidades em multicompostíveis e novas tecnologias no Congresso SAE 2007, realizado em novembro na cidade de São Paulo pela Sociedade dos Engenheiros da Mobilidade. O estande da marca foi construído com material reciclável. "É uma questão de coerência, já que desenvolvemos vários produtos com preocupação de reduzir os impactos ambientais. Percebi que todos os estandes do evento demonstravam algum tipo de apelo ecológico. É uma tendência mundial de mercado, quem não adotar a bandeira ambiental ficará para trás. A Magneti Marelli já escolheu este caminho", acredita Campos.

SISTEMAS ELETRÔNICOS – Um dos produtos em desenvolvimento é o sistema eletrônico Convergence, que promete total interatividade entre condutor e veículo. A tecnologia demonstrada no Fiat Punto evidencia a integração entre condutor e veículo através do Bluetooth, sistema criado em parceria com a Microsoft. Essa tecnologia facilita a utilização do celular através de comando viva-voz pro-



Silverio Bonfiglioli, presidente da Magneti Marelli Sistemas Automotivos: tecnologia e meio ambiente devem caminhar prioritariamente juntos

porcionando mais segurança ao motorista, oferece entrada USB para conexão de Pen Drive com MP3 e ainda conta com o TTS - Text to Speech, para leitura em voz de mensagens SMS e nomes de arquivos de músicas.

A empresa também trabalha para agregar novas funções à tecnologia, tais como sistema de navegação que traça rotas e facilita a localização do condutor, celular integrado ao veículo (GPRS) para serviços, o concierge eletrônico, que é acionado por meio de um simples comando de voz, e e-call.

O navegador PND - Portable Navigation Device (sistema de navegação portátil), com opção de uso da tecnologia Bluetooth, foi outro produto apresentado no evento. Ainda em sistemas eletrônicos, o rastreador T-BOX completou a linha de produtos em exposição na ocasião. A tecnologia foi desenvolvida especialmente para rastrear carros roubados, oferecendo tranquilidade e segurança aos motoristas e ainda conta com três níveis de serviços que proporcionam maior praticidade, comodidade e a opção de escolha do melhor custo-benefício às necessidades dos consumidores.

No segmento de iluminação automotiva foi apresentado o sistema AFS - Advanced

Front-lighting System, que proporciona melhor percepção da zona de iluminação frontal por direcionar o feixe de luz do farol de acordo com os movimentos do volante, e o LED - Light-Emitting Diode, sistema presente em lanternas, faróis e demais luzes veiculares, que oferece vantagens como baixo consumo e vida útil prolongada.

A resistência e a durabilidade do produto acompanham o tempo de vida do veículo, resposta imediata ao acionamento dos comandos, além de permitir o desenvolvimento de modelos com design mais arrojado.

AMORTECEDORES COFAP – Entre as novas tecnologias lançadas pela Magneti Marelli ainda figura o amortecedor Cofap Power Shock. O sistema possui uma mola adicional, chamada de anti-rolling, que diminui a tendência de inclinação dos veículos em curvas, proporciona maior estabilidade e melhor controle para o motorista.

MAGNETI MARELLI NO BRASIL – O Grupo Magneti Marelli está presente no Brasil desde 1978. Hoje, com mais de 5,7 mil funcionários, é uma das principais empresas do mercado em sistemas de injeção eletrônica, escapamento, suspensão, camisas de cilindro e amortecedores e atua ainda no segmento de iluminação automotiva – faróis e lanternas – e na área eletrônica, fabricando painéis de bordo e telemática.

A estimativa de faturamento de suas unidades de negócios para 2007 é de R\$ 1,8 bilhão, superando os R\$ 1,6 bilhão projetados para encerrar o ano. ■

Fazemos mais que logística de valores.
Oferecemos soluções em segurança.

Prosegur Brasil. Homenageada nos 20 anos do
Prêmio Maiores e Melhores do Transporte e Logística.

Presente em 13 países, a Prosegur está entre as maiores empresas de segurança privada no mundo, fornecendo soluções integradas em Logística de Valores, Gestão de Numerário e Cheques, Gestão de Caixas Automáticos, Caixa Fácil Prosegur, Vigilância Ativa, Monitoramento Eletrônico, Serviços de Portaria e Recepção e Escolta Pessoal. Com uma frota moderna de mais de 1000 veículos blindados a Prosegur faz a logística de valores em 13 estados do Brasil, ultrapassando 1.500 municípios atendidos em todo o país. Todo esse trabalho consolidou sua liderança no mercado por proporcionar aos seus clientes soluções em segurança com ampla cobertura.

Prosegur. Uma nova segurança .

- Logística de Valores
- Gestão de Numerário e Cheques
- Gestão de Caixas Automáticos
- Caixa Fácil Prosegur
- Vigilância Ativa
- Serviços de Portaria e Recepção
- Monitoramento Eletrônico
- Escolta Pessoal



PROSEGUR

UMA NOVA SEGURANÇA

Logística de Valores - 0800 70 90 220

Vigilância Ativa - 0800 70 48 700

www.prosegur.com.br

Katoen Natie troca rodovia por trilhos

Multinacional belga quer tirar 5 mil caminhões das estradas e economizar de 20% a 30% em fretes

■ RAIMUNDO DE OLIVEIRA



CD da Katoen em Paulínia embarca os contêineres em vagões com destino a Santos

A AMÉRICA LATINA LOGÍSTICA (ALL) E A multinacional belga Katoen Natie formaram uma parceria para transportar por ferrovia produtos industrializados e commodities por meio de contêineres entre Paulínia (SP) e o Porto de Santos, no litoral paulista. A capacidade de transporte entre o centro de distribuição da Katoen em Paulínia e o porto santista por meio das locomotivas da ALL é de 110 contêineres por dia e a intenção é que, com a mudança no modal, deixem de circular cerca de 5 mil caminhões por mês que eram utilizados pela multinacional para fazer o transporte de produtos nesse trajeto. As operações da Katoen consistem no transporte de produtos industrializados e ma-

térias-primas para a indústria petroquímica, seu carro-chefe, entre o centro de distribuição e o porto. A empresa belga foi fundada em 1855 e tinha no algodão, como atesta o próprio nome (que significa nação do algodão), e outras commodities seu principal negócio.

De acordo com o gerente comercial da Katoen, Michel Gelders, a expectativa da empresa é economizar entre 20% e 30% nos gastos com fretes por conta da mudança no modal utilizado, além de poder aumentar os ganhos futuros. "O transporte ferroviário pode agregar novos clientes para a empresa", afirma Gelders. Para o gerente comercial da empresa, a mudança no modal é significativa, já que a esti-

mativa de custo para operações de logística por conta do transporte é da ordem de 80%. Segundo Gelders, a Katoen vem se preparando para a mudança no tipo de modal, vai ampliar seu ramal ferroviário em 700 metros e construir um pátio de manobras para facilitar as operações, o que permitirá o recebimento de 65 vagões de cada vez. A expectativa é que a empresa possa ter capacidade para receber 2,4 mil contêineres por mês no centro de distribuição de Paulínia. O pátio de contêineres da empresa vai passar dos atuais 15 mil para 45 mil metros quadrados e terá um armazém ampliado e uma estação de limpeza e conserto de contêineres. A empresa pretende utilizar a ferrovia para transportar até Santos produtos químicos, petroquímicos, bens de consumo, componentes automotivos, carga em geral e também iniciar operações com produtos farmacêuticos, cosméticos e defensivos agrícolas.

Na ALL, foi feito um investimento de cerca de R\$ 6 milhões para reformar 120 vagões, seis locomotivas e a via permanente. As operações entre Paulínia e Santos foram iniciadas em dezembro com duas viagens semanais. Segundo o gerente da unidade de produtos industrializados da ALL, Bruno Lino, a expectativa é que em janeiro de 2008 a movimentação de locomotivas no terminal da Katoen seja de três vezes por semana. Em abril, as operações devem passar para cinco vezes por semana e em março passam a ser diárias e poderão atingir duas locomotivas diárias, com 20 vagões cada, uma saindo de Santos para Paulínia e outra no sentido inverso.

De acordo com Lino, as operações ferroviárias em parceria com a Katoen são vistas pela ALL como a volta do transporte ferroviário de carga na região de Paulínia e Campinas, uma das mais importantes em termos econômicos no Estado de São Paulo. ■

AS MELHORES OPORTUNIDADES E SOLUÇÕES EM COMÉRCIO EXTERIOR ESTÃO AQUI

INTERMODAL SOUTH AMERICA 2008

PARA SUA EMPRESA FAZER ÓTIMOS NEGÓCIOS!

NA INTERMODAL VOCÊ ENCONTRA:

- **Mais de 400 empresas** nacionais e internacionais com o que há de mais atual em serviços para o setor
- **Ambiente exclusivo** de negócios e oportunidades
- **40.000 visitantes** diretamente responsáveis por 95% da pauta de exportação/importação do país
- **Encontro Intermodal de Comércio Exterior** em parceria com a FIESP, FGV e entidades setoriais trazendo tendências e cases de sucesso do setor
- **Primeira feira brasileira** a adotar um Programa de Gestão Ambiental

15 a 17 de Abril de 2008
Transamérica Expo Center
São Paulo - SP



Participe do maior e mais importante ponto de encontro de Comércio Exterior, Logística e Transporte Internacional da América Latina.

PARA INFORMAÇÕES SOBRE COMO EXPOR OU COMO VISITAR:

Tel.: (55 11) 3815-9900

INTERMODAL@GRUPOINTERMODAL.COM.BR

WWW.INTERMODAL.COM.BR

Realização

GRUPO INTERMODAL

Patrocínio da Feira



MARIMEX
www.marimex.com.br



Patrocínio das Conferências



Cia. Aérea Oficial



Apoio

Surge uma nova marca na aviação regional brasileira

Trip Linhas Aéreas incorpora parte da Total, transformando-se em uma das maiores empresas aéreas brasileiras destinadas a servir o interior do País; em 2008, a nova Trip espera atender 70 municípios brasileiros



A Trip transportou 300 mil passageiros com uma ocupação média de 65% em 2006

A TRIP LINHAS AÉREAS INCORPOROU AS operações regulares de passageiros da empresa aérea Total. Com a fusão, formou-se uma companhia regional com grande capilaridade em todo território nacional, atendendo hoje mais de 60 cidades. A meta é chegar a um total de 70 municípios já no próximo ano. Para consolidar o perfil da operação conjunta entre Trip e Total, está em desenvolvimento uma nova marca, com um logotipo especial, que será divulgada a partir de janeiro de 2008. A nova Trip, que surgiu como resultado desta fusão aprovada pela Agência Nacional de Aviação Civil (Anac), irá atuar em um nicho de mercado promissor que são as operações para cidades do interior dos Estados.

Segundo Cláudio Santos, gerente de Marketing da Trip, a nova marca será a maior empresa aérea regional do Brasil. "Com a incorporação da Total passaremos a atender mais 28 cidades. Esta fusão fortaleceu mais ainda a Trip, que já é uma companhia forte em termos de aviação

regional. Alcançaremos uma capilaridade — em território nacional — que nenhuma outra empresa possui", afirmou. A Total continuará atuando nos setores de fretamentos de passageiros e transporte de cargas para os Correios.

A fusão também busca uma maior sinergia nas operações, para atingir uma redução de custos unitários de operação dando a nova marca uma estrutura mais competitiva. De acordo com a Trip, isto será possível porque ambas as empresas operam somente com aeronaves do tipo ATR 42 (entre 45 e 50 assentos) e ATR 72 (entre 66 e 70 assentos) — aviões produzidos pelo consórcio franco-italiano composto por EADS (Airbus) e Alenia (Agusta Helicopters). Nos próximos três anos, a operação conjunta deverá totalizar 39 aeronaves. Já existem pedidos de 22 novos aviões, além dos 17 que integram atualmente a frota das companhias.

Segundo o presidente da Trip, José Mário Caprioli, a incorporação permitirá que a

empresa alavanque o "ainda incipiente mercado de aviação regional no País", pois o foco de negócio das empresas é a penetração em mercados de média e baixa densidade, adequados a operações de aviões abaixo de 90 assentos.

FORTALECER O SETOR — Para Caprioli, a operação conjunta deverá dar novo fôlego à aviação regional brasileira, fortalecendo e recuperando o vigor deste segmento. A idéia é reviver este tipo transporte aéreo que já foi bem mais atuante, atendendo um grande número de cidades em que, apesar da demanda por operações aéreas, estão ainda esquecidas pelas outras companhias. "Queremos resgatar o verdadeiro conceito de aviação regional no País, ligando o maior número de cidades possível, conectando-as aos grandes centros e consequentemente as malhas das empresas troncais e internacionais", afirmou o executivo. "Hoje, nossa aviação regional responde por apenas 2% do market share, enquanto em países europeus e nos Estados Unidos, este percentual chega a 20%. Além do mais, se voltarmos pouco tempo em nossa história, verificamos que o Brasil já teve 350 municípios servidos por companhias aéreas, e atualmente, não passamos de 150. Tenho certeza que com esta incorporação estaremos criando as condições adequadas para atender ao anseio latente da sociedade brasileira".

Caprioli disse ainda que tanto sob o aspecto de cidades atendidas quanto sob o número de aeronaves regionais (abaixo de 90 assentos) a incorporação criará a maior empresa regional da América do Sul, o que irá promover as ligações regionais no continente.

MALHA REGIONAL – Antes da fusão, a Trip possuía dez aviões, voando para 34 destinos do Brasil. A base central de operações e manutenção da empresa está localizada em Campinas, no interior de São Paulo. A maior concentração da malha se encontra na região Centro-Oeste e Norte do Brasil. Isto inclui atendimentos entre cidades da região amazônica e do arquipélago de



Fernando de Noronha. Em 2006, a empresa transportou 300 mil passageiros com uma ocupação média de 65%, e já projeta crescimento de 50% este ano, devendo fechar

próximo de meio milhão de passageiros em 2007. Com a incorporação, este número deverá dobrar já no próximo ano, segundo as expectativas da empresa.

A Trip pertence a duas importantes corporações brasileiras do setor de transportes: o grupo Águia Branca, fundado em 1946 e com sede no Estado do Espírito Santo, e o grupo Caprioli, fundado em 1926 e com sede no Estado de São Paulo.

A unidade de passageiros da Total que foi incorporada transporta cerca de 40 mil passageiros por mês, operando com sete aviões em 28 cidades brasileiras, e tem sua base principal e sede em Belo Horizonte, no aeroporto da Pampulha.

LONGA

A medida certa para sua armazenagem.

ISO 9001 2000



MIRA

Faça como o MIRA Transportes, execute o seu projeto com a Longa.

MPA | Porta Bag | LongPallet | LongTainer | Pallet Aço | LongBox | LongStar | Porta Pallets
Auto Portante | Drive-In/Thru | Push-Back | Porta Pallet Dinâmico | Flow-Rack

LOCAÇÃO de Racks MPA e Estruturas PORTA PALLET



PRÊMIO TOP Log MARCAS LÍDERES 2007

Fornecedor Credenciado Cartão BNDES

Votorantim padroniza frota com Volkswagen

A encomenda de 250 caminhões Constellation pela Votorantim faz parte de sua estratégia para ganhar visibilidade entre os clientes, além de renovar a frota de terceirizados e aumentar a eficiência

A VOLKSWAGEN CAMINHÕES ACABA DE vender para a Votorantim Cimentos 250 caminhões Constellation de 15 toneladas. A encomenda de R\$ 40 milhões é a maior já feita à montadora por um único cliente para este tipo de aplicação. Com o acirramento no comércio de cimento, a Votorantim Cimentos busca padronizar a frota, para ganhar visibilidade entre os lojistas da construção civil. Com uma frota renovada, a empresa também ganha eficiência e modernização.

"A Volkswagen foi escolhida pela Votorantim pelo fato de fabricar produtos sob medida e por oferecer uma ampla rede de assistência técnica no País, além do preço competitivo", disse Roberto Cortes, presidente da Volkswagen Caminhões e Ônibus. Ao todo são 140 revendedores distribuídos em todo o País.

"O objetivo é tornar a logística mais eficiente", afirmou Fred Fernandes, diretor de Logística da Votorantim Cimentos, que trabalha com uma frota de cerca de 5 mil caminhões terceirizados, em todo o País. Para essa frota de terceirizados, foi a primeira compra da Votorantim Cimentos feita à Volkswagen. A empresa intermediou a venda para conseguir um maior desconto aos seus prestadores de transporte. Braço do grupo Votorantim, a Engemix já trabalhava com caminhões da marca Volks.

No ano que vem, a empresa planeja renovar mais 240 caminhões. Os planos fazem parte do investimento de R\$ 1,7 bilhão, que prevê produção maior e dez novos centros de distribuição. Com o aquecimento da construção civil, a Votorantim Cimentos acrescentou à sua base 10 mil novos clientes, chegando a 26 mil cadastrados.

"A maior previsibilidade, garantido pela estabilidade econômica do País, tem ajudado as empresas a antecipar seus planos de investimentos. Isso é o famoso círculo virtuoso, bom para todos os segmentos de negócios", comentou Cortes.

Entre os setores produtivos os de mineração, agronegócio e de construção civil são os que mais têm crescido na compra de caminhões, em mais de 50%. "Basicamente é para esses três setores que a Volkswagen vai trabalhar em 2008 e as expectativas são bastantes positivas", disse o principal executivo da Volkswagen Caminhões e Ônibus.

"Com as encomendas garantidas para o primeiro trimestre não vamos ter férias coletivas e começaremos 2008 com ritmo intenso de trabalho", afirmou Cortes. "Essa é a compensação que o setor precisava. Nesses 35 anos de experiência nunca vi uma situação como essa no País", comentou o presidente da montadora, referindo-se ao

elevado consumo de veículos no mercado brasileiro.

"A Volkswagen está se preparando para esse crescimento. No início de 2007 produzíamos 145 caminhões e ônibus por dia e já tivemos um aumento de 28%, com a produção diária de 185 veículos. A expectativa é que a produção cresça 35% neste ano, com 47 mil unidades entre caminhões e ônibus. Em 2008 vamos crescer dois dígitos", disse Cortes.

"Em janeiro vamos começar com crescimento de 10%, com produção diária de 200 veículos e chegaremos no primeiro trimestre de 2008, com 210 caminhões e ônibus fabricados em Resende (RJ), uma expansão de quase 50% de aumento de capacidade produtiva em um ano", observa o presidente da Volkswagen.

Em razão do reajuste de 30% nos preços dos veículos para o mercado internacional, para compensar a queda do dólar, a Volkswagen estima que o crescimento nas exportações não passe de 5% neste ano. "A filosofia da empresa é crescer um pouco para não perder espaço no mercado externo".

Para desafogar a fábrica de Resende, que trabalha em três turnos, a Volkswagen vai inaugurar no primeiro trimestre de 2008 o centro de logística e contratar mais 200 pessoas. Nesta unidade a empresa investiu R\$ 36 milhões. ■

CURSOS OTM, UMA AULA DE BONS NEGÓCIOS.

ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS

14 e 15 de Fevereiro de 2008

Administrar transportes implica gerenciar com menores custos, conseqüentemente com maior produtividade e rentabilidade. Grande parte das decisões estratégicas da administração de uma frota tem como principais questões o controle e a redução de custos operacionais dos veículos.

Os sistemas de manutenção, bem como o modo de substituir os procedimentos subjetivos ou sentimentais na hora de vender o veículo, adotando processos matemáticos, identificam o momento econômico exato para sua substituição.

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

INCompany

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

OS TÓPICOS ABORDADOS

Manutenção de frota

Sistema de manutenção
Oficinas de manutenção
Custos de oficinas de manutenção

Custos operacionais de veículos

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

Planejamento de renovação de frota

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

A AGENDA

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

PREÇO DE INSCRIÇÃO

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

O LOCAL

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

O INSTRUTOR



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

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

INFORMAÇÕES GERAIS

Inclusos:

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

Formas de Pagamento:

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

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

Substituição:

O Titular da inscrição poderá

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

Dados do Realizador:

OTM Editora Ltda. - Responsável pelas revistas Transporte Moderno

e Technibus.

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

e-mail:
otmeditora@otmeditora.com.br

ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



TRANSPORTADORA OFICIAL:



INFORMAÇÕES:

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

Código deste curso: E1077SAO

Conit, o caminho para a multimodalidade

O recém-empossado diretor-geral do Departamento Nacional de Infra-Estrutura de Transportes (DNIT), Luiz Antônio Pagot, defendeu, recentemente, a implantação efetiva da cultura da multimodalidade no País, com o aproveitamento do potencial hídrico e a integração do transporte hidroviário ao ferroviário.

A declaração, sem dúvida, alimenta as esperanças não somente dos setores envolvidos, mas de todos que dependem de mais eficiência logística no Brasil. Ao mesmo tempo, a afirmação traz à tona uma importante discussão.

Precisamos reconhecer que ocorreram avanços na integração dos modais nos últimos anos. A Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários (ANTF) apurou que o transporte intermodal nas ferrovias cresceu mais de 20 vezes desde o início do processo de desestatização. Em 1997, eram movimentados 3.549 TEU (unidade equivalente a um contêiner de 20 pés). No ano passado, as empresas associadas à ANTF transportaram 205.371 TEU. Ainda assim, há muito a ser feito.

Sem expor os investimentos públicos necessários para a ampliação e a melhoria da infra-estrutura de transportes, é preciso destacar que a efetiva integração dos modais exigirá mais do que pessoas de boa vontade, mas também de um órgão que cumpra essa função.

A Lei nº 10.233/2001, que dispõe sobre a reestruturação dos transportes aquaviário e terrestre, e que criou o Conselho Nacional de Integração de Políticas de Transporte (Conit), a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), a Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq) e o Departamento Nacional de Infra-Estrutura de Transportes (DNIT), teve importante papel na concepção da regulação da infra-estrutura de transportes do País. No entanto, ela não foi totalmente implementada, já que o Conit ainda não foi constituído. O atraso no seu estabelecimento talvez justifique parte dessa insuficiente integração nos meios de transporte no Brasil.

A afirmação fica clara quando se observam as atribuições de cada órgão. Pela lei, o DNIT tem o papel de implementar a política de administração da infra-estrutura do Sistema Federal de Viação, mais especificamente da operação, manutenção e da adequação das vias e terminais. Portanto, apesar da boa vontade do novo diretor-geral do DNIT, falta uma peça fundamental no arcabouço institucional que é o Conit.

A lei diz que o Conit tem a atribuição de propor ao presidente da República políticas nacionais de integração dos diferentes modos de transporte de pessoas e bens. Para que o órgão seja efetivamente criado, basta apenas o presidente da República baixar um decreto, por exemplo, com a aprovação do regulamento e do quadro de cargos do Conit.

Segundo a mesma lei, o Conit deve ser presidido pelo ministro dos Transportes e contar com outros ministros de cadeiras interligadas ao setor



Rodrigo Vilaça – diretor-executivo da Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários (ANTF)

de transportes como membros. Apesar do Conit ser de um órgão público e não um fórum entre os agentes da iniciativa privada envolvidos na atividade do setor de transporte e/ou logística, nada impede, entretanto, que empresários da área, via Confederação Nacional do Transporte (CNT), por exemplo, participe do Conit, caso seja determinado por decreto. Ainda assim, mesmo que um instrumento legal não seja criado para isso, os empresários, por meio de órgãos representativos, poderão encaminhar formalmente suas propostas ou solicitações ao Conit, como já ocorre nas relações já existentes com as instituições do Poder Público.

Com o estabelecimento do Conit, um conjunto sólido de idéias dos diferentes segmentos de transporte poderia ser elaborado para colaborar para a efetiva multimodalidade no País. Não substituiria, claro, os imprescindíveis investimentos públicos amplamente divulgados e solicitados.

É preciso reconhecer que as obras de infra-estrutura relacionadas no Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) são extremamente importantes e não apenas em relação às ferrovias como também para os portos, rodovias e hidrovias. A expectativa é de que essas obras proporcionem maior eficiência e melhores condições para a intermodalidade de transportes em nosso país. No entanto, o programa é modesto diante das reais necessidades existentes.

Não podemos esquecer que foram muitos anos em que o cuidado com a infra-estrutura de transporte beirou o abandono. Para se ter uma idéia, desde 1997, ano base do início do atual modelo de concessão da malha ferroviária que passou a ser operada pela iniciativa privada, as empresas que obtiveram concessão para transportar carga nas ferrovias brasileiras já recolheram aos cofres públicos cerca de R\$ 6,2 bilhões, a título de concessão, arrendamento e impostos. No mesmo período, os recursos empenhados pelo Governo Federal nas malhas concedidas à iniciativa privada somaram pífios R\$ 649 milhões.

O fato é que se a contrapartida da União continuar reduzida, a produção do setor ferroviário pode parar de crescer entre 2010 e 2012, comprometendo a eficiência da infra-estrutura logística e o desenvolvimento econômico do País.

Por isso, o estabelecimento do Conit é tão importante. Esse órgão pode contribuir não apenas para a multimodalidade no País, mas ele também servirá para definir e orientar ao Governo Federal nas políticas públicas tão necessárias para o setor de transportes. Não podemos esquecer que hoje não há um órgão responsável por estudos e planejamento do sistema de transporte, o que eram competências do extinto Grupo Executivo de Integração da Política de Transportes (Geipot). Por isso, temos a esperança de que o Conit não venha a ser apenas mais um órgão público, mas sim um rumo para o efetivo desenvolvimento da logística brasileira. ■

O ponto de encontro do Transporte



A Fetranpor vai realizar 12, 13 e 14 de novembro, na Marina da Glória, Rio de Janeiro, o 13ª Congresso sobre Transporte de Passageiros (Etransport) e a 7ª Feira Rio Transportes (FetransRio).

Serão discutidos os assuntos mais relevantes para o transporte e, paralelamente, estarão em evidência as novidades em tecnologia, produtos e serviços para o setor.



FETRANSPOR
Tel.: 55 (21) 3221-6300
www.fetranspor.com.br

PNEUS, O SEGUNDO MAIOR CUSTO DE UMA FROTA.

SUA CORRETA ADMINISTRAÇÃO FAZ A DIFERENÇA.

27 e 28 de Março de 2008



O curso "Gerenciamento de Pneus" faz parte do projeto InCompany. Para saber mais, ligue 11-5096-8104.

Em parceria com a Vival, a editora OTM estará realizando o curso **GERENCIAMENTO DE PNEUS PARA FROTA**, abordando a importância da administração de um produto que hoje representa o segundo maior custo de uma frota. O objetivo deste curso é preparar as pessoas envolvidas direta ou indiretamente em todos os processos de manutenção e operações de uma frota para que obtenham procedimentos corretos na sua administração.

OS TÓPICOS ABORDADOS

- Informações Gerais sobre Pneus
- Legislação, Construção, Rodas, Geometria, Desgastes Anormais e Defeituosidade em carcaças.
- Montagem e Desmontagem Método e Cuidados na Reforma e no Conserto de Pneus.
- Escolha do melhor Pneu
- Escolha de Desenhos
- Controles e Custos
- Pressões Ideais
- Recomendação de utilização

A AGENDA

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

PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 500,00

Consulte-nos. Preços especiais para participantes de outros temas, e para empresas com mais de 1 (um) participante. *(estão inclusos no valor da inscrição, o material didático, certificação, almoços, coffee breaks e estacionamento)*

O LOCAL

Travel Inn Ibirapuera
 Av. Borges Lagoa, 1209
 São Paulo - SP
 (11) 5080-8600

O INSTRUTOR



Carlos Augusto Braatz, 29 anos de experiência no ramo de pneus. Entre as atividades destacamos, 7 anos como gerente em empresa multinacional fabricante de pneus, 8 como proprietário de empresa de transporte de cargas e 14 na fabricação de produtos para reforma de pneus. Nestes 14 anos atuou como responsável pela área de pós-venda no Brasil e América Latina, Instrutor do Centro de Treinamentos ministrando cursos para os diversos profissionais do setor de Reforma de Pneus, SEST/SENAT e Consultor no gerenciamento de pneus em frotas.

INFORMAÇÕES GERAIS

Inclusos:

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

Formas de Pagamento:

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

do número do seu cartão).

Cheque Nominal, no Local do evento.

Boleto Bancário
 Emissão de Recibo mediante a apresentação do pagamento, através do fax - (11) 5096.8104.

Substituição:

O Titular da inscrição poderá

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

Dados do Realizador:

OTM Editora Ltda. - Responsável pelas revistas Transporte Moderno

e Technibus.

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

e-mail:

otmeditora@otmeditora.com.br

ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



TRANSPORTADORA OFICIAL:



INFORMAÇÕES:

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

Código deste curso: **E18365AO**

Produção deve seguir turbinada em 2008

Fábricas, que se desdobraram em 2007 para atender demanda aquecida, programam investimentos para ampliar volumes e garantir ou até ampliar participações



A produção de caminhões pesados registrou aumento de 35,3% até novembro, em relação a 2006

O ANO DE 2007 FICARÁ NA HISTÓRIA COM a marca de 140 mil caminhões produzidos. Até novembro o volume estava em 127 mil unidades – 30% superior ao registrado em 2006.

As categorias com mais alto desempenho foram as de semipesados e pesados, com respectivamente, 41,8% e 35,3% de expansão até novembro.

Em volume de produção os pesados foram os campeões até novembro, com 44,2 mil unidades, ficando com 34,7% do volume total. Os semipesados, em segundo lugar, tiveram produção de 40 mil unidades (31,5% de participação). Com isso, pesados e semipesados somaram 66,2% – ou seja, dois terços do total. O terço

restante ficou para três categorias (leves, médios e semileves, pela ordem).

Há uma corrida para atender ao comprador – tanto interno como externo. A capacidade de produção da indústria em

PRODUÇÃO DE CAMINHÕES Melhores anos

(em unidades)

2007*	140.000
2005	118.000
2004	107.338
2006	106.001
1980	102.017

*previsão

Fonte: Antavea

2007, tomando-se como base o mês de outubro, com 14,2 mil caminhões fabricados, é de 170 mil unidades.

Os maiores fabricantes de caminhões, Mercedes-Benz, Volkswagen e Ford, responsáveis por 80% do volume, anunciaram no final de 2008 planos de aumento de produção.

VENDAS DOMÉSTICAS – As vendas internas de caminhões no atacado até novembro atingiram 93 mil unidades, 33,8% acima do registrado no mesmo período de 2006.

A marca com maior participação de mercado, a Mercedes-Benz, ficou com 31,8%, seguida pela Volkswagen, com 29,4%, e Ford, que obteve até novembro um market share de 18,8%. As três marcas responderam por 80% do total.

Os demais 20% do mercado de caminhões ficaram para quatro marcas. A Volvo obteve 7,8%, a Scania absorveu 6,5%, a Iveco pegou 5,1% e a Agrale teve 0,6%.

No mercado doméstico o destaque foi para a Iveco, que nos onze meses até novembro teve as vendas aumentadas em 115,7% sobre o mesmo período de 2006. O maior destaque da Iveco foi no segmento de pesados, onde cresceu 257%.

Nas exportações, sem dúvida, o destaque em 2007 foi para a Scania, que embarcou para o exterior mais de 60% de sua produção de caminhões. ■

Implementos ampliam presença na Fenatran

Com participação marcante no maior evento do setor de transporte de carga na América Latina, os fabricantes de implementos tiveram bons retornos em termos de negócios

Considerada a maior feira do setor de transporte de carga e logística da América Latina, a Fenatran pegou carona no histórico aquecimento do mercado de caminhões nacional em 2007 e fechou a edição deste ano, a décima sexta, com um dos melhores desempenhos desde que foi criada. Segundo informações dos organizadores da Fenatran, a Reed Exhibitions e a Alcântara Machado, os 78 mil metros quadrados de área utilizados no Pavilhão de Exposições do Anhembi foram ocupados por 353 empresas expositoras, sendo 304 nacionais e 49 de outros 16 países. O número de visitantes neste ano foi de 46,7 mil. Na edição de 2005 foram 272 expositores (240 nacionais e 32 de outros 13 países) e 42,7 mil visitantes.

Um dos setores que teve presença marcante no evento, o de implementos rodoviários, alcançou uma visibilidade bem maior do que a registrada nas edições anteriores. Com estandes semelhantes aos das grandes montadoras de veículos pesados, sempre as maiores vedetes da feira, os implementos tiveram em 2007 um retorno considerável em termo de negócios. A Pastre, por exemplo, aumentou seu espaço na Fenatran em 40% neste ano e

teve um retorno em negócios estimado em R\$ 5 milhões, o melhor desempenho conseguido pela empresa em uma Fenatran e equivalente a 50% a mais que o volume de negócios realizado na edição de 2005. Segundo o gerente comercial da empresa, Fabrício Pastre, em 2007 a companhia teve seu maior estande entre as quatro edições consecutivas que já participou e o número de visitantes por dia superou o volume de 400 pessoas, sendo que entre 16 e 20 foram considerados pela empresa como novos clientes em potencial. "Para nós foi uma surpresa muito boa, pois foi além de nossas melhores expectativas", afirma o gerente comercial.

A empresa lançou na feira seu modelo bitrem multiuso, destinado ao transporte de cargas a granel, ensacada ou paletizada. Segundo Fabrício Pastre, o novo modelo da empresa é considerado um sucesso de vendas e a empresa tem entrega prevista para o segundo semestre de 2008. Segundo a empresa, somente durante o evento foram vendidos 35 equipamentos. Diante dos resultados, afirma Fabrício, a empresa definiu como estratégia garantir a participação em eventos de grande porte e com abrangência nacional, pois o re-

torno em negócios é quase sempre assegurado.

Outra empresa que também contabilizou vendas na Fenatran foi a Thermo King do Brasil, que recebeu a visita de representantes de transportadoras de dez países diferentes durante o evento e estima um volume de negócios da ordem de R\$ 5 milhões em operações fechadas durante a realização da feira e nos três meses subsequentes. A grande vitrine do setor de transporte de cargas foi usada pela Siemens, representante da marca Wireless Modules, como plataforma para o lançamento dos módulos com certificação automotiva da empresa. O lançamento de produtos durante a feira é uma estratégia que foi reforçada durante a edição de 2007 por conta do mercado aquecido. Para a Resfriar Climatizadores e Equipamentos, a feira rendeu R\$ 600 mil em negócios. Segundo informações da empresa, foram vendidos cerca de 1,5 mil equipamentos durante o evento e realizados mais de 200 contatos. Para a empresa, esta foi considerada a melhor edição da Fenatran.

Mesmo para empresas que participaram da feira pela primeira vez, como a Planet Connection, especializada em soluções para gestão de abastecimento de frotas, os resultados obtidos no evento foram considerados bastante satisfatórios devido à visibilidade e aos contatos realizados durante o evento.

Para o diretor-executivo da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir), Mário Rinaldi, a maior visibilidade da indústria de implementos na edição da Fenatran deste ano mostra a maturidade do setor. "Sem dúvida, o setor de implementos mostrou que tem maturidade e que está cada vez mais profissionalizado", afirma. Segundo ele, as grandes empresas que atuam no setor conquistam cada vez mais visibilidade em eventos importantes. ■

CURSOS TÉCNICOS, FERRAMENTAS PARA GESTÃO DE NEGÓCIOS.

A Editora OTM oferece três grandes oportunidades para todos profissionais da área de transporte. Os cursos, **Cálculo de Custos Operacionais de Veículos**, **Logística na Manutenção de Frotas** e **Planejamento na Formação de Frotas** são ferramentas indispensáveis para empresários, gerentes e outros profissionais envolvidos na gestão, operação e manutenção de frotas que buscam aumentar sua competitividade e lucros de suas empresas.

09 de Abril de 2008

CÁLCULO DE CUSTOS OPERACIONAIS DE VEÍCULOS

Este curso irá preparar e capacitar os participantes para que possam calcular e administrar de forma eficaz os custos operacionais, buscando aumentar a competitividade e os lucros da empresa.

Programa

1. Custos Operacionais de Veículos
 - 1.1 - Classificação dos custos
 - 1.2 - Método de cálculo para custos fixos
 - 1.3 - Método de cálculo para custos variáveis
 - 1.4 - Administração dos custos operacionais
 - 1.5 - Fatores que influenciam na variação dos custos
- 1.6 - Planilhas de cálculo de custos operacionais de veículos
- 1.7 - Sistemas de controle, relatórios gerenciais
2. - Apresentação de software para cálculo de custos operacionais.

Nota: Os participantes deverão trazer calculadora para execução de exercícios.

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 300,00

Agenda:	Início	8h30
	Coffee Break	10h00 - 11h15
	Almoço	12h00 - 13h00
	Coffee break	15h00 - 15h15
	Término	17h30

10 de Abril de 2008

LOGÍSTICA NA MANUTENÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

Programa:

1. - **Manutenção de frota de veículos**
 - 1.1 - Definição de manutenção e objetivos de um plano de manutenção
 - 1.2 - Sistema de manutenção
 - 1.2.1 - Manutenção de operação
 - 1.2.2 - Manutenção preventiva, corretiva, reforma geral
 - 1.3 - Diretrizes de um plano de manutenção
2. - **Oficinas de manutenção**
 - 2.1 - Manutenção terceirizada
 - 2.2 - Manutenção própria - aspectos relevantes
 - 2.3 - Análise comparativa entre alternativas
3. - **Balanceamento econômico do sistema de manutenção**
4. - **Custos de oficinas de manutenção**
5. - **Dimensionamento de pessoal operacional de oficina.**

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 300,00

Agenda:	Início	8h30
	Coffee Break	10h00 - 11h15
	Almoço	12h00 - 13h00
	Coffee break	15h00 - 15h15
	Término	17h30

11 de Abril de 2008

PLANEJAMENTO NA FORMAÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

Programa:

1. - **Planejamento de frota**
 - 1.1 - Política de renovação de frota
 - 1.1.1 - Aspectos teóricos/conceituais de modelo
 - 1.1.2 - Aspectos metodológicos
 - 1.1.3 - Aspectos operacionais
 - 1.1.4 - Aplicação prática de modelo
2. - **Dimensionamento de frota**
3. - **Adequação de frota**
4. - **Frota própria x frota contratada**

Valor da inscrição: R\$ 300,00

Agenda:	Início	8h30
	Coffee Break	10h00 - 11h15
	Almoço	12h00 - 13h00
	Coffee break	15h00 - 15h15
	Término	17h30

(estão inclusos nos valores das inscrições, o material didático, certificação, almoços, coffee breaks e estacionamento)

O Instrutor:



Eng. Piero Di Sora - Técnico em máquinas e motores pela Escola Técnica Federal de São Paulo; engenheiro industrial mecânico pela Pontifícia Universidade Católica; especialista em treinamento gerencial na área de Administração de Transporte; coordenador do Sub-Comitê de Transportes (por 5 anos) e do Comitê de Gestão Empresarial da Eletrobras, ex-superintendente de Transporte e Serviços da Eletropaulo. Experiência de mais de 25 anos na área de transporte; instrutor e consultor em nível nacional de empresas públicas, privadas de pequeno, médio e grande portes e multinacionais.

Público:

Empresários, gerentes, supervisores, encarregados e demais profissionais envolvidos com a gestão, operação e manutenção de frotas de veículos.

Local:

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

ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



TRANSPORTADORA OFICIAL:



INFORMAÇÕES:

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

Código deste curso: E18565AO

Julio Simões testa caixa automática

Modelo VW 17.250E Worker com transmissão automática Allison de cinco velocidades é comparado em condições reais de coleta de lixo urbano com “caminhão sombra”, que tem caixa mecânica



A caixa automática permite que se utilize o torque máximo do motor na partida

OPERADOR DE 3 MIL CAMINHÕES, UMA das maiores frotas do País, o grupo Julio Simões, começou a testar transmissão automática Allison em um caminhão dedicado à compactação de lixo. A Julio Simões, que em 2007 faturou cerca de R\$ 1,1 bilhão com transporte e logística, tem cerca de quatro centenas de veículos alocados à Comlurb, empresa pública responsável pela coleta de lixo no Rio.

O teste com a transmissão automática, monitorado pela Netz Engenharia, utiliza caminhão Volkswagen Worker 17.250E equipado com compactador de lixo Usimeca. A experiência visa recolher dados, em condi-

ções reais de trabalho, sobre níveis de produtividade, ruído, segurança, custo de operação e conforto do motorista. Para isso, o veículo com câmbio automático é comparado a um “veículo sombra” (o mesmo modelo de caminhão, mas equipado com transmissão mecânica). Os dois caminhões operam em mesmo trajeto e com os mesmos condutores em dias alternados. O teste é supervisionado pela Comlurb.

O caminhão com transmissão automática de cinco velocidades Allison Série 3000 tem configuração 6x2 com 23 toneladas de peso e utiliza motor Cummins ISBe de 250 cv.

Segundo a Allison Transmission, a caixa

automática permite que se utilize o torque máximo do motor na partida. “A diferença é percebida na facilidade com que o caminhão automático parte em rampas acentuadas”. A capacidade de partida em rampa do VW 17.250 E Worker equipado com a Allison série 3000 é de 58,8% com pbt de 17 toneladas.

“No caso dos caminhões de lixo, a Allison oferece a garantia da transmissão de dois anos sem limite de quilometragem, incluindo peças e mão-de-obra. Existe ainda a opção de garantia estendida de cinco anos sem limite de quilometragem”, informa a Allison.

ATUAÇÃO DIVERSIFICADA – Nos últimos 20 anos a Julio Simões registrou crescimento médio anual de 11,66% em receita operacional líquida. “E nos últimos dez anos, particularmente, crescemos em média 27% ao ano em faturamento”, diz Fernando Simões, vice-presidente da empresa.

Fernando está certo que a expansão vai perdurar e, por isso mesmo, não descuida de alguns fundamentos de sustentação do negócio. Um deles, dentro do transporte e da logística, é cobrir leque diversificado de setores, característica que garante consolidar metas de crescimento e evitar riscos inerentes à concentração.

“Temos crescido de forma sustentada graças à diversificação”, diz Fernando Simões. ■

Agrale vende caminhões para o Grupo Maggi



A Agrale vendeu 9 caminhões 6000 E-mec para o Grupo Maggi, grande produtor de grãos no Mato Grosso. Segundo a Agrale, o grupo já é um tradicional cliente da empresa que utiliza tratores e outros veículos da montadora gaúcha. O cami-

nhão Agrale 6000 E-mec tem 6,1 toneladas de peso bruto total (pbt) e são equipados com motores MWM com 115 cv de potência. A Agrale informa que os veículos serão utilizados para o transporte de carga em curtas e médias distâncias.

Vale terá concessão da Ferrovia Norte-Sul por 30 anos

A Vale assinou um contrato de concessão com o governo federal para operar a Ferrovia Norte-Sul no trecho de 720 quilômetros entre Açailândia (MA) e Palmas, capital do Tocantins. O va-

lor da concessão é de R\$ 739 milhões e a Vale prevê investir R\$ 66 milhões no trecho até 2010. O investimento será feito para melhorar a infra-estrutura da rodovia.

Estradas em estado de alerta

A mais recente pesquisa rodoviária realizada pela Confederação Nacional do transporte (CNT), que avaliou 100% da malha rodoviária federal pavimentada e os principais trechos sob gestão federal e sob concessão, constatou que as estradas brasileiras vão de mal a pior. A eficiência do principal modal de transporte brasileiro esta comprometida pela baixa oferta de infra-estrutura viária de qualidade, que acaba causando expressivas dificuldades operacionais aos transportadores e acarreta maiores custos e a temível perda de competitividade do País. Divulgado pela entidade em novembro, o levantamento constatou que em 87.592 quilômetros de estradas avaliadas, 73,9% delas apresentam algum tipo de deficiência: 54,5% (47.777 km) da extensão pesquisada encontram-se com o pavimento em estado regular, ruim ou péssimo, 65,4% (57.253 km) apresentam sinalização com problemas, 42,5% (37.259 km) não possuem acostamento, 39,0%

(31.880 km) possuem placas com a legibilidade deteriorada. A pesquisa da CNT também concluiu que para que haja uma reversão deste dramático cenário, será imprescindível manter a regularidade no fluxo de investimentos. De imediato, para que o sistema rodoviário atinja padrões satisfatórios de segurança e de desempenho, estima-se um volume da ordem de R\$ 23,6 bilhões e, para a correta manutenção da malha, investimentos de R\$ 1,34 bilhão por ano, valores superiores aos historicamente aplicados. Até a edição de 2003 o estudo era realizado apenas no conjunto de rodovias federais e estaduais pavimentadas que pertenciam ao conjunto de ligações rodoviárias. A partir de 2004, em razão da mudança de metodologia, todas as rodovias federais pavimentadas foram incorporadas definitivamente à Pesquisa Rodoviária. Esta edição do levantamento teve um acréscimo de 3.210 km de rodovias, em comparação com 2006.

Ryder teve crescimento de 25% em 2007

A gigante americana Ryder, que controla uma frota de 170 mil veículos nos Estados Unidos e obteve faturamento de US\$ 6,31 bilhões em 2006, registrou um aumento de 25% nas operações realizadas no Brasil, principalmente nos segmentos automotivos e de alta

tecnologia no transporte entre Brasil e Argentina. Responsável por cerca de 18% do transporte de produtos e mercadorias realizados entre os dois países, a Ryder realiza entre 22 mil e 23 mil viagens por ano entre Brasil e Argentina, afirma o presidente da subsidiária

brasileira da empresa, Antonio Wroblewski. O expressivo crescimento da indústria automobilística no mercado brasileiro e também o de produtos com alta tecnologia estão por trás do crescimento da empresa, afirma Wroblewski. Segundo ele, a previsão da empresa para

2008 é de comprar 100 carretas e 150 equipamentos modelo sider. A empresa também prevê ampliação de seu centro de distribuição no ABC e iniciar operações na Colômbia, próxima fronteira na América Latina a ser desbravada pela empresa.

Apta Caminhões lança carro-forte com chassi Volks

A Apta Caminhões e Ônibus, concessionária Volkswagen, lançou um modelo de carro-forte para transporte de valores: o Heros Arm. 9.150. Segundo a Apta, o Heros é o primeiro modelo de carro-forte completo com chassi Volkswagen no segmento de transporte de valores. O Heros Arm tem capacidade de carga líquida de 2.590 quilos e carroceria blindada com configuração de 75 quilos por metro quadrado. O veículo foi projetado pela Apta, homologa-

do pela Volks, e possui carroceria do Grupo Sociedade Brasileira de Blindagens Ltda. (SBB). De acordo com a Apta, o veículo foi desenvolvido para o chassi VW 9.150 ECE em 18 meses e atende às exigências dos mercados nacional e internacional. O carro-forte tem 5,66 metros de comprimento, é equipado com motor MWM 4.12TCE Euro 3 e vem com garantia integral de fábrica. A concessionária trabalha no projeto de carro-forte desde 2002.

Banco Mercedes-Benz tem novo diretor comercial

O Banco Mercedes-Benz tem novo diretor comercial, José Francisco Ribeiro, que substituiu Xavier Accariès, que acaba de se aposentar depois de ter trabalhado por 11 anos na empresa. Ribeiro será responsável por toda a área comercial do banco, o que inclui as regionais, o relacionamento com concessionários, os grandes negócios e a áreas de comunicação e marketing. De acordo com Ribeiro, a previsão do banco é fechar 2007 com um volume de novos negócios da ordem de R\$ 2,1 bilhões, valor 31% maior que o registrado pela empresa em 2006, que teve operações no valor de R\$ 1,6 bilhão. Segundo ele, em carteira o banco

deve atingir a marca de R\$ 3,6 bilhões, um aumento de 24% em comparação a 2006 (R\$ 2,9 bilhões). Ribeiro afirma que 2007 foi um ano fantástico para a marca Mercedes-Benz e um período no qual a empresa conseguiu atingir volumes históricos de financiamento, como nos meses de julho (R\$ 265 milhões), outubro (R\$ 251 milhões) e junho (R\$ 237 milhões). Entre janeiro e outubro de 2007, o banco registrou um crescimento de 38% em volume de financiamento (R\$ 1,8 bilhão) em relação ao mesmo período de 2006. O Finame foi a principal modalidade escolhida pelos clientes do banco e responde por 57% dos financiamentos.

Tegma começa o ano com novas aquisições

A Tegma Gestão Logística prevê começar 2008 com agressividade em aquisições. A empresa teve uma receita líquida de R\$ 520 milhões nos três primeiros trimestres de 2007, o que equivale a um aumento de 36,9% sobre o resultado obtido no mesmo período do ano passado, e detêm 30% de participação no mercado de transporte no setor automotivo. Segundo o diretor-presidente da empresa, Genaro Oddone, a Tegma volta às compras em 2008 e está capacitada para anunciar novas aquisições. A postura da empresa, de acordo com seu principal executivo, será agressiva. A Tegma, controlada pelos grupos Itavema (R\$ 2,6 bilhões de receita em 2006) e Coimex (receita de R\$ 2,4 bilhões em 2006), comprou a Translor Veículos em 2001, 49% da CATLog em 2004 e a Boni Gatx e a CLI em 2007,

mesmo ano em que abriu capital na Bovespa. Segundo Odone, além do apetite para novas aquisições no próximo ano, a Tegma também prevê reforço em sua atuação em outros segmentos, além do transporte de carros novos. De acordo com o executivo, atualmente a participação do setor automotivo no faturamento da empresa é de 80% e o restante é proveniente do transporte em outros setores da economia. Segundo ele, a intenção da empresa é ter uma participação equilibrada entre os negócios com o transporte de veículos novos e de outros produtos e mercadorias. A aquisição da Boni foi um exemplo da decisão de diversificar seu portfólio de clientes. Com a Boni, a empresa conquistou clientes de peso como a Shell. O contrato pode render R\$ 19 milhões em faturamento líquido por ano.

MWM produz 122 mil motores e fatura US\$ 790 milhões

A MWM International fechou o ano fiscal de 2007, encerrado em outubro, com faturamento líquido de US\$ 790 milhões, e produziu 122 mil motores no período. De acordo com a empresa, 23% do faturamento (US\$ 178 milhões) foi em decorrência das exportações. Para o próximo ano, a previsão da empresa é que o faturamento deverá atingir US\$ 880 milhões, com

um aumento de 11,4% em relação ao exercício de 2007, e que a produção fique em 132 mil motores, 8% a mais que o volume produzido em 2007. Para 2008, a empresa vai iniciar a exportação de motores modelo Acteon de 4 e 6 cilindros para o México e as expectativas indicam que as vendas para o mercado mexicano deverão aumentar 22%.

Indústria registra desempenho histórico

Produção de equipamentos supera as 100 mil unidades; reboques e semi-reboques tiveram 38,7% de aumento no emplacamento até novembro

■ RAIMUNDO DE OLIVEIRA

A PRODUÇÃO DE IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS em 2007 deve superar 100 mil unidades, um recorde histórico para o segmento. De acordo com informações do Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários (Simefre), a previsão é que em 2007 a produção de reboques e semi-reboques atinja a expressiva marca de 46 mil unidades, um crescimento de cerca de 35% em relação ao ano anterior. No ano passado, a produção deste setor foi de 34.213 unidades. Segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir), entre janeiro e novembro de 2007 foram emplacados 37.025 unidades de reboque, semi-reboque e 3º eixo, o que representa um crescimento de 38,7% em relação ao mesmo período do ano passado. As exportações do setor, entre janeiro e outubro, totalizaram 5.295 unidades. No mesmo período do ano passado, as vendas externas fecharam em 4.108 unidades.

Entre os principais fatores que impulsionaram a performance da venda de implementos rodoviários estão o maior volume de crédito e as menores taxas de juros praticadas pelos bancos, aliados ao bom desempenho de setores que são grandes consumidores, principalmente o agronegócio, a construção civil, a mineração e a celulose. O segmento de carrocerias sobre chassis para caminhões teve um aumento de 18,9% entre janeiro e novembro de 2007 e contabilizou

53.455 unidades emplacadas. No mesmo período do ano passado foram emplacadas 44.921 unidades. Entre janeiro e novembro deste ano, a produção de caminhões atingiu 124.378 unidades, o que representa um aumento de 30,1% em relação ao mesmo período de 2006.

As carrocerias para transporte de carga seca (madeira) lideraram o mercado com 16.610 unidades comercializadas, seguidas pelos baús de alumínio e frigorificados (16.094 unidades), modelos diversos (12.439 unidades), basculantes (6.582 unidades), modelo tanque (1.271) e os modelos sider (459 unidades).

De acordo com a Anfir, o maior crescimento no número de emplacamentos de implementos feitos em 2007 foi no segmento de carrocerias tipo silo (142%) entre janeiro e novembro deste ano em relação aos onze primeiros meses de 2006. Em quantidade de equipamentos emplacados, as carrocerias tipo graneleiro somaram 12.632 unidades até novembro, um crescimento de 44,1% em relação ao total de janeiro a novembro de 2006, seguidas pelos modelos canavieiro (4.259 unidades, crescimento de 48,4%), carga geral (3.970 unidades, aumento de 1%), basculante (3.271 unidades, mais 56,9%), tanque carbono (2.765, mais 52,6%), sider (2.581, mais 85%) e base para contêiner (1.353 unidades, mais 11,8%).

Para o diretor-executivo da Anfir, Mario Rinaldi, o bom desempenho do setor de

implementos em 2007 foi beneficiado pela demanda aquecida desde o início do ano no mercado de caminhões. "Este foi o melhor ano da história para a indústria automotiva em geral e para o setor de implementos rodoviários. Para o segmento de caminhões, a renovação e a ampliação de frotas para atender o agronegócio, a construção civil e a mineração mantiveram as vendas de implementos em patamares nunca registrados antes", afirma. Segundo Rinaldi, a expectativa para 2008 é que o mercado continue aquecido e registre crescimento nas vendas em relação a 2007, mas as expectativas dependem de confirmação dos prognósticos a ser verificada nos três primeiros meses do ano. "Nós deveremos continuar a manter taxas de crescimento no próximo ano por conta da demanda do mercado interno, principalmente no agronegócio, na mineração e na construção civil, que têm registrado um desempenho consistente, mas a nossa base de comparação para 2008 será o excelente ano de 2007, o que prevê um aumento nas vendas de implementos com taxas mais modestas", afirma. Segundo ele, a expectativa da Anfir para 2008 é de crescimento em torno de 5% em relação a 2007.

A perspectiva do setor para 2008 é que o bom momento de segmentos como o agronegócio, principalmente o sucroalcooleiro, de construção civil e de mineração continuem a manter aquecidas as vendas de implementos e de carrocerias para caminhões. ■

VOCÊ ESTÁ DEIXANDO O OIAPOQUE

BEM-VINDO AO CHUÍ



Para a Petrobras Distribuidora
nenhum lugar é muito distante.
É por isso que você encontra Biodiesel
Petrobras em qualquer lugar do País.

O Biodiesel Petrobras tem a melhor distribuição do País. Você está no Oiapoque? Sem problema: a Petrobras Distribuidora pensou em você. Está no Chuí? Fique tranquilo: distribuir este combustível é mais um desafio superado por nós. Porque tão importante quanto desenvolver um combustível que utiliza fontes renováveis de energia é levá-lo para o Brasil inteiro. Além disso, o Biodiesel Petrobras pode ser usado em qualquer veículo a diesel (sem necessidade de adaptação), conforme especificação da ANP. E ainda tem a qualidade garantida pelo Programa De Olho no Combustível. Não é à toa que a ANFAVEA vem apoiando a utilização do B2 (mistura de 2% de Biodiesel com óleo diesel). Biodiesel Petrobras. Distribuído em 100% do País.



A ENERGIA QUE SE PLANTA



PETROBRAS

O DESAFIO É A NOSSA ENERGIA

SAC 0800 78 9001 | www.br.com.br



SCANIA

**Só existe um
caminhão pesado
mais econômico
que o Scania:
o novo Scania
Séries P, G e R**

**Scania. O pesado mais
econômico do Brasil.**



SCANIA

Para se testar caminhões da mesma categoria e falar sobre resultados de economia de combustível, é preciso se levar a campo transparência, credibilidade e confiança. E isso não se faz da noite para o dia. Nem da boca para fora. Teste comparativo só pode ser realizado com imparcialidade se todas as marcas testadas estiverem sob as mesmas condições de operações, avaliados de maneira uniforme, com os mesmos implementos, o mesmo peso, a mesma carga, o mesmo combustível, os mesmos percursos e os mesmos equipamentos de análises. É assim que a Scania faz no mundo inteiro. Não apenas para fazer a Scania melhor que outras marcas. Mas para fazer um Scania melhor que o outro. E isso só o tempo ensina.



www.scania.com.br