

transporte

Todos os modais

MODERNO



www.revistatransportemoderno.com.br

Ano 46 - nº 438- R\$ 15,00

MERCADO INTERNO SALVA A INDÚSTRIA DE CAMINHÕES

Terceiro trimestre revigora vendas da Mercedes-Benz

MAN atinge liderança em ano de estreia no País

Volvo retoma segundo turno na produção

Com reaquecimento, setor de ônibus recupera otimismo

Programa Inovação Empresarial valoriza empreendedorismo

Reestilizada, linha Doblò ganha novas versões

Jumper inova com motor mais econômico



Maiores & Melhores
DO TRANSPORTE E LOGÍSTICA

Premiação reúne em São Paulo 600 empresários do setor de transporte

8ª FetransRio

Mobilidade inteligente

10, 11 e 12 de novembro de 2010. Marina da Glória, Rio de Janeiro





**Você conhece uma empresa melhor
que a Volkswagen Caminhões e Ônibus?**

Nós conhecemos.

Seja bem-vindo à MAN Latin America.



Imagens meramente ilustrativas.



A Volkswagen Caminhões e Ônibus agora faz parte do Grupo MAN. Surge assim uma nova empresa no Brasil, chamada MAN Latin America.

A MAN Latin America vai unir o profundo conhecimento do mercado brasileiro que a Volkswagen Caminhões e Ônibus detém à experiência acumulada pela MAN, uma empresa alemã com mais de 250 anos e uma das líderes globais do setor de transportes.

Você terá acesso a inovações tecnológicas e a um portfólio de produtos com a futura chegada dos modelos MAN. Fora isso, nada muda. A MAN Latin America continuará focada no mesmo diferencial que fez os Caminhões Volkswagen conquistarem rapidamente a liderança do mercado nacional: o atendimento ao cliente.

Simplificando, o que já era ótimo ficou ainda melhor. Seja bem-vindo à MAN Latin America.

MAN Latin America www.man-la.com





Rodovia bem
conservada diminui
custos e encurta
distâncias.

www.abcr.org.br

ABCR
Associação Brasileira de Concessionárias de Rodovias

Brasil entra nos trilhos

Países que têm a vitalidade e potencial de expansão do Brasil precisam cuidar da mobilidade. Ou tratam desse tema ou o progresso fica irremediavelmente atrofiado e comprometido.

O tema da mobilidade, seja na logística da movimentação de riquezas, quer no transporte de passageiros, tem sido tratado sistematicamente com descaso por um elenco de razões. Uma delas, certamente, é por falta de compromisso em relação ao futuro.

Ao descaso de políticas públicas e ao mundanismo oficializado, a inflação também contribuiu para o atraso da nossa infraestrutura. Passamos décadas engalinhados no convívio do câncer que, além de encarecer as obras, corroía o poder de compra, excluindo do consumo grandes contingentes de brasileiros.

Outra fonte de retrocesso, de empobrecimento, foi a dependência maciça de petróleo importado. Em 1980 o Brasil trouxe de fora mais de 90% do petróleo que consumiu.

O Brasil, que domou a inflação e virou autossuficiente em petróleo, é o mesmo Brasil que agora precisa dar jeito na infraestrutura. Nessa área, o ano de 2010 que se abre promete ser intenso e de extensos desafios. O astral abatido, murcho, que caracterizou a entrada de 2009, deu lugar a um panorama completamente diferente no novo ano que se inaugura. Há vitalidade, confiança, e, ao lado dos desafios, surgem muitas oportunidades.

Um dos projetos que vai dar que falar a partir de 2010 é o Trem de Alta Velocidade (TAV), projetado para ligar São Paulo ao Rio em uma hora e meia. Idealizado para operar a uma velocidade de 350 km por hora, o empreendimento visa trazer um equilíbrio num país em que os trilhos foram alijados do mapa do transporte de passageiros a médias e longas distâncias.

A Agência Nacional de Transportes Terrestres comanda já em janeiro três audiências públicas marcadas no Rio de Janeiro, São Paulo e Campinas para "colher contribuições sobre o processo de licitação da concessão dos serviços de transporte ferroviário de passageiros por um sistema de trem de alta velocidade."

O edital de concessão do TAV, previsto para operar em 2014, é um calhamaço de 250 páginas repleto de minúcias. Estipula em 98% o índice de pontualidade dos trens, o tipo de dormentes, a especificação do aço dos trilhos e o número de frequências do TAV, que interliga as cidades do Rio, São Paulo e Campinas; conectará os aeroportos internacionais do Galeão, de Guarulhos e Viracopos; e cumprirá rotas regionais no Vale do Paraíba, uma no trecho fluminense, outra no trecho paulista.

Quem folheia o edital, ao mesmo tempo que se vê extasia com o rosário de exigências, fica com a pulga atrás da orelha ao saber que outras grandes obras de infraestrutura prometeram mundos e fundos, mas cumpriram muito pouco.

O brasileiro quer acreditar, no entanto, que o mesmo Brasil que dominou a inflação e virou autossuficiente em petróleo, também deixou as bravatas de lado para se alinhar entre os países comprometidos com obras que vão garantir e pavimentar seu futuro.

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

EVENTOS CORPORATIVOS

Sabrina Baialardi
sabrina@otmeditora.com.br

MARKETING

Camila Novo
camila@otmeditora.com.br

REDAÇÃO

Editor

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com.br

Colaboradores

Sonia Crespo
soniacrespo@otmeditora.com.br

Márcia Pinna Raspanti
marcia.pinna@otmeditora.com.br

Projeto Gráfico

Artworks Comunicação
www.artworks.com.br

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto
vito@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin
gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Alcindo Fontana
fontal@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

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

IMPRESSÃO

Neoband Soluções Gráficas
Tiragem e distribuição
10.000 exemplares

Auditado por

PRICEWATERHOUSECOOPERS

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

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



Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:

Av. Vereador José Diniz, 3.300 - 7º andar, cj. 707 Campo Belo
CEP 04604-006 - São Paulo, SP
Tel./Fax: (11) 5096-8104 (seqüencial)

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a:
www.anotec.org.br

Circula no mês subsequente ao de capa

MERCEDES-BENZ

Montadora, que esperava retração em 2009, apresentou resultados mais que positivos: novembro foi o segundo melhor mês da sua história nas vendas de caminhões **8**

MAN

Mesmo com os efeitos da crise internacional, as operações brasileiras da controladora da Volkswagen fecham 2009 na liderança **12**

VOLVO

Fabricante sediada em Curitiba retoma o segundo turno na produção de caminhões pesados na expectativa de aumento de vendas no próximo ano **14**

DOBLÒ

Na primeira reestilização importante desde seu lançamento em 2002, o Fiat Doblò ganha novas versões e duas motorizações, sem elevar os preços **16**

CITROËN

Empresa mostra a linha Jumper 2010, composta por furgões e minibus, que traz alta tecnologia, com excelente desempenho e baixo consumo **18**

INDÚSTRIA DE CAMINHÕES

O ano de 2009 vai fechar com vendas no varejo acima de 108 mil caminhões, o segundo melhor resultado da história, só inferior às 123 mil unidades de 2008 **20**

FENATRAN

Com muitas vendas realizadas durante os cinco dias da feira, as fabricantes confirmam a reaceleração das atividades no setor de transporte **24**

MAIORES

A tradicional festa da premiação de Maiores e Melhores do Transporte e Logística reuniu as empresas com o melhor desempenho no setor **28**

SIMEFRE

Indústria ferroviária prevê um faturamento de R\$ 2,1 bilhões em 2009, o que representa uma queda de R\$ 500 milhões em relação a 2008 **32**

RODO LINEA

Fabricante apresenta ao mercado novos basculantes feitos com aços estruturais, mais leves, além do carregatudo com traseira extensível **34**

BRIDGESTONE

Fabricante cria o Ciclo de Vida Total, com o objetivo de acompanhar toda a vida do pneu e garantir a reciclagem correta do produto **36**

COURIER

A FedEx lança serviços internacionais econômicos destinados a facilitar as operações dos pequenos e médios exportadores brasileiros **38**

E-COMMERCE

Com o crescimento do comércio eletrônico no Brasil, a Direct Express investe R\$ 2 milhões em nova área para acompanhar o aumento das remessas dos clientes **40**

VELOCE

Operadora logística entra no mercado sul-americano com metas otimistas, esperando faturar R\$ 140 milhões em 2010 **42**

VISA CARGO

Novo cartão chega ao mercado como opcional à carta-frete, oferecendo aos caminhoneiros e motoristas a possibilidade de efetuar pagamentos de maneira rápida e segura **44**

OPERAÇÕES PORTUÁRIAS

A Paletrans traz sistema desenvolvido pela Mafi alemã destinado à carga e descarga de navios com a utilização de tratores **46**

RÁPIDO 900

Transportadora comemora 50 anos, registra aumento de 20% nas operações neste ano e prevê instalar nova sede a partir de 2010 **47**

TAM CARGO

A unidade de cargas da TAM, em parceria com órgãos ambientais nacionais e internacionais, transportou animais, como urso e lobo marinho **48**

USIMINAS MECÂNICA

Dois protótipos de supervagão produzidos pela empresa serão testados, a partir de janeiro, no transporte de minério de ferro da mina de Carajás **52**

ÔNIBUS

Fabricantes de carrocerias de ônibus comemoram resultados do último trimestre e terminam o ano um pouco acima dos níveis esperados **54**

TECNOLOGIA

Ônibus híbrido, desenvolvido em conjunto pela Agrale e pela Siemens, entra em fase de testes no sistema de transporte urbano de Santiago **58**

COPA DO MUNDO

Mercedes-Benz fornecerá 460 ônibus rodoviários à África do Sul para o transporte intermunicipal durante a Copa do Mundo de 2010 **59**

MOBILIDADE

Evento congrega especialistas brasileiros e internacionais no Rio de Janeiro para discutir formas de melhorar a mobilidade nas grandes cidades **60**

INOVAÇÃO EMPRESARIAL

Programa criado pelo Sindicamp apresentou experiências com as melhores soluções, ferramentas e tecnologias para renovação das transportadoras **64**

VEÍCULOS ESPECIAIS

Iveco fornecerá ao Exército um lote de 2.044 blindados de transporte pessoal no valor de R\$ 6 bilhões, veículos que vão ocupar o lugar dos Urutu **74**

SEÇÕES

Editorial	5
Novas	70
Custos Operacionais	73



mais

para você.
mais Sprinter para você.



Mercedes-Benz



Sprinter. Negócio seguro

Com um Furgão Sprinter, sua empresa tem mais segurança para trabalhar. Isso porque só ele oferece a confiança da marca Mercedes-Benz, o que significa mais qualidade, mais rentabilidade, mais conforto e a garantia de poder contar com a maior Rede de Concessionários do país, ou seja, tudo o que você precisa no dia a dia do seu negócio. O Furgão Sprinter é o mais resistente, o mais versátil, com várias opções de capacidade de carga e conta também com a linha Street. O que dá a você segurança de escolher o veículo ideal para o seu trabalho. É por tudo isso que a Sprinter é muito mais para você. CAC: 0800 970 90 90 • www.mercedes-benz.com.br



A Mercedes-Benz comemorou em dezembro o total de 2,5 milhões de motores produzidos pela empresa no País

Recuperação acelerada

Montadora recupera o bom ritmo de vendas de caminhões no mês de novembro de 2009 e encerra o ano deixando para trás o pessimismo gerado pelas turbulências no mercado doméstico no final de 2008

■ SONIA CRESPO

O ANO DE 2009 NÃO FOI, NEM DE LONGE, o que imaginava a Mercedes-Benz do Brasil no final de 2008. A projeção de retração na comercialização de caminhões, estimada na época em torno de 40%, não se concretizou e a montadora ainda conseguiu realizar em novembro deste ano o segundo melhor mês da sua história nas vendas de caminhões (o primeiro foi em abril de 1981), com a comercialização de 3.620 unidades no segmento acima de 3,5

toneladas de PBT. Segundo o diretor de Vendas de Veículos Comerciais da Mercedes-Benz do Brasil, Gilson Mansur, o maior volume de vendas de caminhões se concentrou na linha de semipesados, com 1.379 unidades. O segundo melhor volume de negócios foi com a linha de caminhões leves, que comercializou 1.036 unidades. No terceiro posto aparece a linha de pesados, com 830 caminhões vendidos e, na quarta posição, o segmento de

médios, com 260 caminhões comercializados. Da linha Sprinter foram vendidas 115 unidades. "Nossa perspectiva para 2009 é fechar o ano com 53.270 unidades vendidas, sendo 34.300 caminhões e 18.970 ônibus", destaca o executivo.

"Em outubro de 2008 a gente achava que o mundo havia acabado", comenta com bom humor o executivo, diante dos resultados alcançados. "As safras se comportaram muito bem e estão em andamen-

to. Já a partir de março percebemos que a crise não seria o terror que aparentava ser no final de 2008", observa. O ótimo volume de vendas de caminhões no penúltimo mês do ano reafirma a retomada do crescimento do setor de transportes de cargas, refletindo também o reaquecimento econômico do País. "Também percebemos mais claramente os reflexos positivos das medidas do governo federal de incentivo à renovação de frota, com a isenção de IPI para caminhões até junho de 2010 e o Finame a 7% ao ano até o final de 2009", acrescenta Mansur. Ele comenta ainda que o setor atacadista e o comércio varejista destacaram-se entre aqueles que mais compraram caminhões em novembro, ao lado da construção civil, grandes obras do PAC, agronegócios, exportação de grãos e distribuição de bebidas. Tanto é que entre os modelos de caminhões da marca mais vendidos em novembro estão o leve Accelo 915C, para o setor atacadista e comércio varejista, o semipesado 1718 da linha tradicional, para distribuição de bebidas, e o pesado Axor 2540, para agronegócios e exportação de grãos. "Neste final de ano, a economia do País está mantendo um bom ritmo de crescimento, gerando um clima de otimismo no mercado. Isso resulta em mais encomenda para a indústria e produtos no varejo, o que aumenta a demanda para caminhões", destaca o executivo. Com a recuperação nas vendas, Mansur estima fechar 2009 com uma retração de, no máximo, 10% em relação a 2008.

Para 2010, Mansur ressalta que o horizonte é totalmente inverso em relação ao mesmo momento vivenciado no final de 2008. "O mercado está muito bom para todos os segmentos de caminhões. Temos um planejamento fechado para realizar 1.300 contratações para reforçar a produção. O mercado do Actros, por exemplo, está crescendo para a versão 8x4, e vem forte em 2010 para os modelos 6x4 e 6x2. A principal meta para 2010, destaca Mansur, é a retomada da liderança de

mercado. "Queremos ampliar nosso share doméstico, que hoje é de 31%, e recuperar a ponta", diz.

ÔNIBUS URBANOS ARRANCAM – Já a comercialização de chassis de ônibus ao longo de 2009 transcorreu dentro do esperado pela montadora. "As vendas de chassis de ônibus costumam frear no final do ano. Ou seja, o freio comercial sazonal e o início da crise vieram juntos, o que fez com que não fosse notada qualquer alteração da demanda no setor", explica Mansur. O executivo destaca que a maior retração na venda de ônibus ao longo deste ano centrou-se na comercialização para o segmento rodoviário de transporte de passageiros, em virtude da indefinição quanto à concessão federal das linhas interestaduais. "Acreditamos que a definição da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) quanto às concessões, prevista para até 2011, fará com que as vendas neste segmento recuperem seu norte já a partir de 2010", avalia.

Também no segmento de chassis para ônibus a Mercedes-Benz registrou, em novembro de 2009, o melhor mês do ano e o melhor mês nos últimos quinze anos em vendas. Mansur destaca que contribuíram para esse excelente desempenho as solicitações por ônibus urbanos para as grandes cidades e por ônibus escolares do governo federal e de estados como São Paulo e Paraná, entre outros. De janeiro a novembro de 2009, a montadora comercializou 22.442 chassis de ônibus, o que representou uma queda de 15,8% em relação às 26.656 unidades vendidas nos onze primeiros meses de 2008. O chassi urbano com motor frontal foi o modelo com o maior volume de vendas, com 13.634 unidades. Em relação a 2008, quando foram vendidas 15.536 unidades, este modelo registrou queda de 11,2%. A seguir vieram os micro-ônibus (até 8,9 toneladas), com 5.597 unidades. Esta versão de chassi também teve uma queda significa-

tiva nas vendas, de 15,9%, em comparação ao volume de 6.657 unidades vendidas no ano de 2008. O segmento de rodoviários comercializou 1.859 unidades (1.149 chassis na versão 4x2 e 710 na versão 6x2, com terceiro eixo) em 2009, o de miniônibus, 824 unidades, e o modelo urbano com motor traseiro, 528 unidades. O modelo de chassi de ônibus de maior sucesso da montadora continua sendo o urbano 1722.

Para o segmento de ônibus, Mansur aponta um crescimento bastante significativo nas vendas para 2010. "Anos eleitorais são os que registram os maiores volumes em vendas. E de um modo geral estamos bastante otimistas, pois temos todos os ingredientes necessários para vivenciar uma boa safra comercial em 2010. Temos, portanto, uma perspectiva totalmente inversa àquela que possuíamos no final de 2008, quando fomos surpreendidos pela crise", finaliza Gilson Mansur.

MARCO NA PRODUÇÃO DE MOTORES

– Em meados de dezembro de 2009, a Mercedes-Benz do Brasil comemorou mais um marco importante de sua história no País: o total de 2,5 milhões de motores fabricados, desde que iniciou sua produção em 1956. "O primeiro motor produzido por nós foi um OM 321, em 1956", recorda Bart Laton, diretor de Produção de Motores/Câmbio/Eixos da montadora. Hoje são fabricados na unidade de São Bernardo do Campo dez diferentes tipos de propulsores, e mais de 150 mil componentes de motor por mês. "Alcançamos este resultado porque conseguimos unir aqui na planta a disciplina alemã e a flexibilidade brasileira", comenta o executivo. A produção atual da unidade de propulsores é de cerca de 400 unidades por dia. Segundo Laton, a planta possui capacidade instalada para produzir até 500 motores diários.

Além de fabricar motores para caminhões e ônibus produzidos na fábrica de São Bernardo do Campo, a Mercedes-Benz

do Brasil também fornece componentes e motores completos para outras unidades do Grupo Daimler, como os veículos comerciais leves Sprinter na Argentina, os caminhões pesados Freightliner nos Estados Unidos e os ônibus Citaro na Alemanha. Pioneira na introdução do motor diesel no Brasil e na utilização de motores com gerenciamento eletrônico para veículos comerciais, a montadora dispõe de uma linha de montagem de motores que utiliza avançadas técnicas de produção.

Os primeiros motores fabricados pela Mercedes-Benz do Brasil (OM 321, 326 e

324) utilizavam injeção indireta, realizada numa pré-câmara de combustão. Já em 1977, a empresa adquiriu competência para desenvolver a aplicação de combustíveis alternativos. Para motores do ciclo Otto, criou modelos de caminhões movidos a álcool e para os do ciclo diesel, lançou caminhões a álcool aditivado e a óleos vegetais esterificados.

O primeiro motor OM 366 de 6 cilindros (aspirado, de 136 cv, e turboalimentado, de 185 cv) foi lançado em 1987. No ano seguinte, foi a vez do modelo de 4 cilindros, o OM 364 (aspirado, de 90 cv, e turbo, de 122 cv). A versão com turbocooler

do OM 366 LA, de 210 cv, veio em 1989. Em 1990, foram lançados os motores OM 449 A turboalimentado de 5 cilindros, com 252 cv, e turbocooler, com 300 cv, além do OM 447 LA turbocooler de 6 cilindros, com 408 cv e 354 cv. Em setembro de 1998, foi lançado o primeiro motor com gerenciamento eletrônico fabricado no Brasil, o OM 457 LA, que equipou o caminhão extra-pesado LS 1938. No mês seguinte, foi a vez do primeiro produto da família 900, o OM 904 LA turbocooler de 4 cilindros, equipando o chassi de ônibus urbano OF 1417.

Atualmente, 100% dos motores produzidos são testados em bancos de prova para verificação de desempenho quanto a torque, potência, consumo específico, emissões e diagnose eletrônica, entre outros indicadores. O Centro de Desenvolvimento Tecnológico (CDT) da montadora está desenvolvendo motores e sistemas de pós-tratamento de gases de escape para caminhões e ônibus, visando atender à legislação de emissões Conama P7, que entrará em vigor no País somente em 2012. Entre diversos requisitos, essa rigorosa norma exigirá a redução de 80% nas emissões de material particulado e de 60% nas emissões de óxido de nitrogênio (NOx) em comparação com a legislação atual. Como consequência direta, também serão diminuídas as emissões de fumaça e de gás carbônico.

"Além de atender aos requisitos do P7, assegurando maior proteção ambiental, nossos motores também reduzirão o consumo de combustível, diminuindo o custo operacional e garantindo a rentabilidade para os clientes", diz Gilberto Leal, gerente de Desenvolvimento de Motores da Mercedes-Benz do Brasil. O executivo enfatiza que a Mercedes-Benz do Brasil dispõe do mais moderno banco de provas para motores da América Latina. Para a versão de motor Euro 7, os testes estão sendo realizados 24 horas por dia. "O teste deste motor terá mais de duas mil horas", acrescenta o executivo.

FLEETBOARD GARANTE MAIS RENTABILIDADE À FROTA

Desenvolvida pela Mercedes-Benz apenas para caminhões pesados – até o momento –, o fleetboard já desponta como ferramenta bastante útil, não só para o motorista controlar melhor o manuseio e o consumo do veículo, mas também para que o frotista possa acompanhar a evolução das operações de transporte de seus caminhões através de dados eletrônicos. Funciona como uma plataforma de apoio e controle ao trabalho do operador, fornecendo dados sobre consumo, paradas, manobras realizadas e frenagens, entre outros. Bem controladas e gerenciadas, essas operações podem gerar maior rentabilidade para o transportador e maior vida útil para o caminhão.

O fleetboard é composto pelo hardware, que consiste em um equipamento pouco maior que um rádio, com três botões e ranhura para a colocação de cartão magnético identificador (cada motorista tem o seu), e o software, constituído pela página do site (via internet) onde se tem acesso às informações analíticas do desempenho do veículo. "Se as operações forem acompanhadas em detalhe, o controle de consumo de combustível

pode chegar a 15%", exemplifica o engenheiro Eustáquio Sirolli, gerente de Marketing Produto Caminhão da Mercedes-Benz do Brasil. O executivo conta que na Europa, onde existem 55 mil caminhões da marca com o equipamento embarcado, a ferramenta também ajuda a melhorar o desempenho da atividade do motorista, valorizando a mão de obra do trabalhador.

Se houver qualquer falha com o veículo, o operador saberá, através da página do site, se é um problema simples, ou se o condutor deverá procurar um concessionário assim que tiver oportunidade ou imediatamente – falhas média ou grave, respectivamente. O rastreamento é feito em todo o território nacional, via sistema GPS. O preço do equipamento é em torno de R\$ 6 mil, mais taxa de R\$ 200 mensais pela manutenção do site. "O retorno da aquisição pode ser alcançado em um ano, aproximadamente, levando-se em conta, por exemplo, o maior controle no consumo de óleo diesel, que pode gerar uma economia de 5% nesse período", estima Sirolli. O sistema também pode ser instalado em caminhões (dos modelos Axor e Actros) que já estão em circulação.

Todos os carros, motos e caminhões que passam por aqui a gente financia. Inclusive os equipamentos que construíram esta estrada.

A Finasa agora é Bradesco Financiamentos.

Um novo grande nome do mercado de financiamento de veículos está colocando o pé na estrada: Bradesco Financiamentos. Uma marca que já traz consigo todo o conhecimento dos profissionais Finasa e a solidez e a tradição do Bradesco. Porque presença é estar em mais de 22 mil revendas e concessionárias em todo o País com crédito para você. Na hora de financiar seu carro, moto ou caminhão, fale com a gente.

Bradesco Financiamentos. Você escolhe, a gente realiza.

SAC 0800 727 9977
SAC Deficiente Auditivo ou de Fala 0800 722 0099
Ouvidoria 0800 727 9933



Bradesco
Financiamentos



Para chegar à liderança, a montadora contou com seu sistema taylor made, ou seja, o caminhão feito sob medida à aplicação do cliente

MAN desembarca em ano de estreia na liderança

Em ano conturbado pelos efeitos da crise mundial, controladora da Volkswagen colhe resultados da flexibilidade na operação brasileira

■ ARIVERSON FELTRIN

2009 FOI DECIDIDAMENTE UM ANO FÉRTIL de fatos no mundo empresarial, particularmente pelos lados da indústria automotiva. A crise eclodida em setembro de 2008 trouxe queda de encomendas e, nessa situação, a pressão pela redução de custos é potencializada. E, para isso, reza um dos mandamentos da racionalização, um remédio indicado é a consolidação de estruturas e ganhos de escalas.

Dentro desse figurino, o ano começou a caráter pelos lados da MAN-Volkswagen. A primeira anunciou a compra da controladora nos estertores de 2008 e, sem delongas, já no primeiro dia de janeiro ambas estavam sob o mesmo teto.

"Os caminhões Volkswagen agora fazem parte da MAN, e há um agente a menos no mundo", dizia Håkan Samuelsson, o presidente-executivo da MAN, ao

Financial Times, logo após a celebração do negócio.

Samuelsson, que por longo tempo foi da Scania (e chegou a trabalhar no Brasil) um ano depois do casamento MAN-Volkswagen deixou a empresa, em episódio pouco esclarecido.

Por detrás da saída de Samuelsson há um intrincado jogo de participações cruzadas envolvendo as ações do trio MAN-



Em novembro a MAN fez três grandes vendas que somaram 742 caminhões Constellation, Worker e Delivery para a Arcom, Schincariol e RTE Rodonaves.

Um deles foi seu serviço taylor made, ou seja, o caminhão feito sob medida à aplicação do cliente. Um dos exemplos foi a venda à Eco-Urbis, operadora paulista, de 80 unidades do modelo VW Worker 17.250E Compactor. O veículo sai de fábrica preparado para receber a carroceria destinada à coleta e compactação de lixo.

Sob o embalo da reação do mercado, a MAN, como se diz na gíria, lavou a égua em

novembro. Fez três grandes vendas que somaram 742 caminhões Constellation, Worker e Delivery para a Arcom, Schincariol e RTE Rodonaves.

Na lista dos primeiros clientes dos caminhões Volkswagen (ainda nos anos 80), o Grupo Arcom, atacadista com sede em Uberlândia (MG), comprou 350 unidades das linhas Constellation e Worker. O Grupo Schincariol adquiriu 270 unidades dos mesmos modelos e a Rodonaves encomendou 122 veículos Constellation, Worker e Delivery.

Com apetitoso mercado doméstico (capaz até mesmo de absorver mais de 100 mil caminhões em 2009, ano conturbado e de Produto Interno Brito comprometido) as previsões feitas para o Brasil para os próximos anos são auspiciosas. O presidente da MAN Latin America, o economista Roberto Cortes, por exemplo, avalia que as vendas internas de todas as marcas, com crescimento do PIB de 5% ao ano, vão alcançar 235 mil unidades em 2015. É o triplo em relação a 2006 e o dobro no cotejo com 2008, o maior resultado até agora, com 123 mil caminhões vendidos.

Volkswagen-Scania. No frigidar dos ovos a Volkswagen tem a maioria das ações com direito a voto da MAN (29,9%) e controla 71% do capital da sueca Scania.

De olho nas economias, Ferdinand Piech, líder da família que comanda a Volkswagen, previa que uma aliança tripartite poderia gerar sinergia de 1 bilhão de euros por ano. O desenvolvimento conjunto de motores (principalmente para o atendimento de leis cada vez mais rígidas de controle de emissões) sempre foi um alvo a ser atingido. Visto sob a ótica do gestor, do dono do capital, a sinergia é uma mão na roda. Visto sob o prisma corporativista, principalmente de empresas centenárias como MAN e Scania, tal ganho não é tão simples de ser avaliado.

Seja como for, há quem enxergue na saída de Samuelsson uma porta de entrada para que resultará em sinergias das marcas.

Longe da Europa, centro do poder, a operação brasileira, batizada de MAN Latin America, apesar do agitado ano, está fechando 2009 na liderança, um fato inédito na sua trajetória iniciada no Brasil, quando

há 30 anos, em 1979, a Volkswagen comprou a operação da Chrysler para se dedicar ao negócio de caminhões.

Depois de raspar na liderança em 2008, quando obteve 29,88% de participação, ante 30,05% da Mercedes-Benz, a MAN-Volkswagen, em 11 meses e meio de 2009 acumulou 30,64% do mercado de caminhões contra 29,82% da conterrânea da estrela.

Como de resto as demais montadoras, a MAN-Volkswagen, instalada na aprazível Resende, nos calcanhars da Serra da Mantiqueira, viveu em relação ao mercado interno dois momentos distintos. De janeiro a julho a média mensal de emplacamentos de caminhões de todas as marcas sob o torpedo da crise financeira mundial ficou em 8 mil unidades. Nos cinco meses restantes do ano a média ultrapassou 10 mil veículos, crescimento na casa de 30%.

Para abrir a dianteira em regime de mercado competitivo, além do decisivo baixo custo fixo na fábrica de Resende, a MAN-Volkswagen contou com alguns atributos.



Mercado volta a reagir

A montadora Volvo adota o segundo turno para a produção de pesados na expectativa de expansão das vendas no próximo ano

■ RENATA PASSOS

A FÁBRICA DA VOLVO DO BRASIL, LOCALIZADA em Curitiba, no Paraná, iniciará em janeiro próximo o segundo turno na produção de caminhões dos modelos pesados da linha F. Com o novo horário de trabalho, a produção passará, gradativamente, de 55 para 70 caminhões por dia.

"A empresa está se adequando à demanda do mercado, que melhorou por conta da recuperação da economia brasileira, e também em virtude dos juros mais baixos para financiamentos, mais próximos das necessidades do transportador, e ainda devido aos estímulos de redução a zero do IPI. Contudo, nenhuma medida funcionaria se a economia não estivesse voltando a crescer, diz Bernardo Fedalto

Júnior, gerente de caminhões da linha F da Volvo.

Com o novo turno serão contratados 250 funcionários para trabalhar das 17h00 à 1h30. O primeiro turno funciona das 8h00 às 17h00. "Esta é a terceira vez que a Volvo institui um segundo turno na linha de produção de caminhões, desde que a empresa começou a fabricar veículos no Brasil, em 1980", lembra Carlos Morassutti, diretor de RH e assuntos institucionais da Volvo.

Em Curitiba, sua sede sul-americana, a Volvo produz caminhões, chassis de ônibus, motores e cabines, linha que já opera em dois turnos. Em Pederneiras, interior de São Paulo, fabrica equipamentos de

construção. Além disso, comercializa motores marítimos e industriais da marca Penta, produzidos na Suécia.

RECUPERAÇÃO ABRUPTA — Embora os dados de 2009 ainda não tenham sido fechados, a perspectiva é que, apesar da diminuição do volume em decorrência da crise econômica internacional, o resultado do ano seja o segundo melhor da história da companhia, ultrapassando os números de 2007 e só atrás do apurado em 2008, segundo informou Fedalto. "Desde setembro os números têm sido positivos", diz o executivo, acrescentando que países como Espanha e Argentina, a queda das vendas foi maior".



Bernardo Fedalto: obras de infraestrutura alavancariam a demanda por caminhões

Na opinião do executivo, a elevação das vendas é resultado da recuperação de alguns setores como o do agronegócio (cana-de-açúcar e grãos) para o mercado de pesados, e industrial, como líquidos e combustíveis, para os semipesados.

Segundo dados divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), no segmento de pesados, as vendas da companhia no mercado interno entre janeiro e novembro deste ano atingiram 5.741 unidades. No mesmo período do ano passado, foram 6.508. Em novembro de 2009 foram comercializados 786 caminhões, ante os 479 do mesmo mês de 2008.

Para os semipesados a situação foi bem parecida. Nos onze primeiros meses de 2008 foram comercializados 2.910 veículos, total que caiu para 1.913 no mesmo período de 2009. Contudo, em novembro último foram vendidos 236 caminhões com-

parados os 166 de idêntico mês do ano passado.

Fedalto diz que a expectativa é que dezembro o resultado também seja bom. "Tivemos de abrir o segundo turno porque o volume está alto e o primeiro turno já estava muito forçado, com pagamento de horas extras e com turno aos sábados", explica.

O executivo acrescenta que os dois mercados (pesados e semipesados) estão crescendo. Contudo a linha VM (semipesados) ainda não precisa de um segundo turno, pois é possível fazer um balanceamento da produção para atender à demanda.

Para Fedalto, a iniciativa de manter linhas modernas também tem colaborado para o aumento das vendas. "Em junho, mesmo com a crise e antes do reaquecimento da economia, mantivemos os nossos investimentos e aplicamos US\$ 30 milhões para lançarmos no Brasil a Linha F, com os mesmos produtos que existem na Europa, dotados de conforto e segurança ativa para o motorista".

Ele diz que os caminhões da montadora são econômicos e, portanto, poluem menos. Os caminhões da Volvo aplicam a norma Euro III de emissões. "É o que há de mais avançado para o combustível brasileiro. Mas já estamos preparados para introduzir a tecnologia Euro V, como já ocorre na Europa", comenta.

FELIZ ANO NOVO – De acordo com Fedalto, a Volvo, que tem participação de aproximadamente 20% nos segmentos em que atua no mercado, mas tem o país como o maior mercado individual do globo, apresenta excelentes perspectivas para 2010. "Ainda não definimos um número. Contudo, confiamos que o próximo ano será melhor que 2009 e, a depender da sustentação do desenvolvimento econômico, o resultado do mercado brasileiro poderá ultrapassar ao de 2008. A decisão de adotar o segundo turno foi uma aposta nisso", ressalta.

VOLVO TERÁ NOVO PRESIDENTE EM 2010

O sueco Roger Alm assumirá a presidência da Volvo do Brasil no próximo ano, em substituição a seu compatriota Tommy Svensson, que está se aposentando depois de presidir a subsidiária brasileira por mais de seis anos.

Há 20 anos no grupo Volvo, Alm é atualmente diretor da Região Leste da Divisão Europa da Volvo Trucks Corporation (VTC), sendo responsável por 24 países do Leste Europeu.

O novo executivo iniciou sua carreira no Grupo Volvo na VTC, em 1989, na área de desenvolvimento de produto, em Gotemburgo, Suécia, sede mundial da empresa. Com 48 anos, Alm assumirá a presidência da Volvo do Brasil depois de ter passado por várias áreas da corporação, como engenharia, pós-venda, peças e serviços. Teve passagens por diferentes mercados internacionais, como Polônia e Austrália. É casado e tem dois filhos.

As vendas poderiam melhorar ainda mais se o mercado exportador fosse estimulado, na opinião do executivo. "O câmbio está dificultando a situação de quem vende ao exterior, mas não basta simplesmente mexer no câmbio. É preciso fazer um estudo sobre as cadeias de postos do País e também da infraestrutura, pois as operações portuárias são muito caras e as atividades que envolvem transporte ainda são muito burocráticas".

Fedalto observa que obras de infraestrutura alavancariam diretamente a demanda por caminhões. Ao mesmo tempo, geraria empregos e estimularia toda a cadeia produtiva.

Em relação às exportações, que representou entre 25% e 30% das vendas de 2008, a situação é um pouco mais delicada. O executivo diz que a empresa, que atende ao mercado latino-americano (exceto México), apresentou uma forte queda nas vendas externas em 2009 em relação ao ano anterior. "A Argentina sofreu muito e a sua recuperação está sendo mais lenta que países como Chile e Peru. "As vendas para mercados como África, Oriente Médio, Estados Unidos e Austrália, que adquirem caminhões e componentes, apresentaram forte queda e praticamente acabaram. Estamos atendendo basicamente a América Latina. "Vamos recuperar esses mercados, mas a retomada será mais lenta do que a de nossos vizinhos", estima.

Na nova linha Doblò são duas as versões de carga e quatro de passageiros, com motor de 1.4 litro e 1.8 litro



Doblò 2010 traz novo design e mais versões

Desde que foi lançado em 2002 o Fiat Doblò passa pela primeira reestilização importante e oferece duas motorizações e mais versões na linha 2010

A NOVA LINHA DOBLÒ 2010, CUJO LANÇAMENTO aconteceu na cidade de Maceió, capital alagoana, ganha novas versões e oferece duas motorizações, sem elevar os preços em relação aos modelos atuais, tornando-a ainda mais competitiva, informa a Fiat.

O novo Fiat Doblò é oferecido em duas versões para carga, além de quatro versões para passageiros, acomodando até sete pessoas. Com isso, a gama contempla os mais diversos orçamentos e necessidades de uso. Uma das novidades para o modelo 2010 é o sexto banco suplementar

de série para as versões ELX, HLX e Adventure Locker, que pode ser rebatido caso se necessite de mais espaço para bagagens. Mas o que todas as versões têm em comum é que saem de fábrica bastante completas e são muito confortáveis.

Os modelos para passageiros são: Fiat Doblò 1.4, Fiat Doblò ELX 1.4, Doblò HLX 1.8 e o Doblò Adventure Locker.

O Fiat Doblò 1.4, versão de entrada para passageiros tem preço atraente (de R\$ 48.950) e uma ampla variedade de equipamentos de série, entre eles, direção hi-

dráulica, vidros dianteiros elétricos, travas elétricas, portas laterais corrediças, e computador de bordo. Tem como principal alvo os motoristas de táxi.

Opcionalmente, a versão pode ser equipada com ar condicionado, banco traseiro bipartido, air-bags dianteiros + freios com ABS, predisposição para rádio, rádio CD com MP3, volante com regulagem de altura e dois bancos suplementares.

O Fiat Doblò ELX 1.4 (R\$ 52.540) possui todos os itens de série da 1.4, mais ar condicionado e sexto banco suplementar

e o Fiat Doblò HLX 1.8 (R\$ 54.670), junto com o potente e econômico motor 1.8 Flex, traz ainda telecomando de abertura e fechamento das portas, computador de bordo B, calotas exclusivas e tecidos de revestimento mais luxuosos. Seus opcionais são idênticos aos da versão ELX 1.4, com exceção do telecomando, que é de série nesta.

O Fiat Doblò Adventure Locker (R\$ 59.680), a versão top de linha pertence à bem-sucedida família Adventure e agrega esportividade e jovialidade a uma extensa lista de itens de série. Além dos conteúdos de série da versão HLX, ela inclui: bloqueio do diferencial (Locker), bússola e inclinômetros, faróis de neblina e de profundidade, suspensão elevada, estepe fixado na porta traseira com trava antifurto, rodas de liga-leve aro 15" exclusivas e pneus de uso misto 205/70 R15, retrovisores com indicador de seta, predisposição para rádio e uma variedade de detalhes de estilo da família Adventure. Os itens opcionais do modelo Locker são air bags dianteiros mais freios com ABS, espelhos retrovisores externos elétricos, rádio CD com MP3 ou rádio CD com MP3 e Bluetooth com entradas USB e iPod, entre outros.

A versão Adventure agora tem detalhes ainda mais esportivos, aumentando seu apelo fora-de-estrada, que aliado ao conforto é, sem dúvida, um de seus pontos fortes, diz a montadora.

NOVA MOTORIZAÇÃO – Além da motorização 1.8 Flex, o novo Fiat Doblò ganha o motor Fire 1.4 Flex de 85 cv de potência (gasolina) e 86 cv (álcool). Segundo a Fiat, um ponto forte deste novo motor é que com sua evolução ele conseguiu aumentos significativos no torque – 12,4 kgfm a 3.500 rpm abastecido com gasolina e 12,5 kgfm a 3.500 rpm com álcool – e na economia de combustível, tornando-o uma boa opção para o bolso do consumidor. Além disso, ele também reduziu os níveis de emissões de poluentes, fator muito importante para o meio ambiente.

As linhas do novo Fiat Doblò trazem contornos modernos e harmoniosos e muitas novidades, tanto no exterior quanto no interior.

Na dianteira, o parachoque e a grade cromada são novos. Envolvente, o parachoque, na cor do veículo, traz laterais na cor preta, o que transmite um aspecto de robustez. Acima da tomada de ar, a nova grade chega com o logotipo Fiat no centro. De seus cantos externos partem vincos que se encontram com as novas linhas dos paralamas. Os novos faróis têm dupla parábola e conferem excelente iluminação. Seu formato de quadrilátero possui cantos arredondados, e dos externos saem vincos que se juntam aos cantos inferiores do vasto parabrisa.

Todos os elementos da dianteira – parachoque, grades, faróis, vincos – es-

tão dispostos como peças em um jogo geométrico.

Na lateral se destaca a grande área envidraçada que faz o ambiente parecer arejado e aberto. Os paralamas cresceram e os novos frisos dão acabamento aos contornos.

A traseira ganhou novas lanternas que se destacam no conjunto. Também aumentam a segurança, pois podem ser visualizadas à grande distância. E o parachoque segue o estilo do dianteiro, envolvente.

Na versão Adventure Locker do Fiat Doblò, todo o trabalho estilístico foi feito pelo Centro Estilo Fiat América Latina. A ideia foi fortalecer a vocação aventureira, esportiva e jovial da versão, de acordo com a montadora. O parachoque dianteiro e as novas molduras nas caixas de roda conferem ao veículo um aspecto mais forte e robusto. Nas novas molduras laterais inscrição "Adventure" em baixo relevo. Já os novos retrovisores, na cor do veículo, ganharam indicadores de seta incorporados. E para dar ainda mais sofisticação ao modelo, o estepe recebeu novo recobrimento, com trava antifurto.

Os conjuntos óticos dianteiro e traseiro também mudaram. Os faróis de dupla parábola têm máscara negra, mas possuem grande poder de iluminação.

Internamente o novo Doblò 2010 ganhou muito em acabamento e conforto, acrescenta a Fiat. Agora todas as colunas são revestidas e os novos painéis de portas, mais envolventes, trazem apoia-braço na traseira, oferecendo mais praticidade ao modelo.

Os quadros de instrumentos também mudaram. Nas versões com motor 1.4, ele mostra todas as funções necessárias (velocímetro, contagiros e um display digital que exhibe as informações do hodômetro, relógio, computador de bordo). Na versão HLX 1.8 o quadro fica mais completo, pois o display digital apresenta ainda o computador de bordo B.

Doblò 2010 tem sexto banco suplementar de série





O furgão médio Citroën Jumper oferece capacidade volumétrica de 10 metros cúbicos

Linha Jumper 2010 tem motor mais econômico

Chega ao mercado o furgão e o minibus Jumper da linha 2010, equipados com o novo motor de 2,3 litros turbodiesel, com menor consumo de combustível

A CITROËN MOSTROU À IMPRENSA ESPECIALIZADA em dezembro a nova linha Jumper 2010, composta por furgão e minibus, que, segundo a montadora sediada em Porto Real, no Rio de Janeiro, traz alta tecnologia, excelente desempenho e baixo consumo de combustível. De acordo com a fabricante, os novos modelos, além de versáteis, garantem uma boa

relação custo-benefício.

A novidade é a retomada da comercialização do Jumper furgão, cuja produção foi interrompida em 2004. No novo modelo a carroceria com teto alto possui 1.620 kg de capacidade de carga, 10 m³ de capacidade volumétrica e porta lateral corredeira que confere versatilidade ao veículo. Com suas dimensões de 5.999 mm

de comprimento, 1.998 mm de largura e 2.450 de altura, o furgão tem circulação livre nas zonas de restrição das cidades, a exemplo da categoria VUC.

Com mais de 7.000 unidades comercializadas desde que foi lançado no mercado brasileiro em agosto de 2000, o Jumper Minibus tem capacidade para transportar 16 pessoas e é indicado pela montadora

para empresas de turismo, hotéis, transfer de aeroporto e outras atividades que necessitem de uma van confortável. A linha Jumper 2010 vem equipada com o novo motor 2,3 litros turbodiesel intercooler, que se caracteriza pelo torque (de 30,7 kgfm a 1.800 rpm), alta potência (127 cv a 3.600 rpm) e baixa emissão de gases e de ruídos. O motor foi desenvolvido pela FPT (Fiat Powertrain Technologies).

Com uma curva de torque bastante plana entre 1.800 rpm e 2.800 rpm, o novo motor trabalha a maior parte do tempo na faixa de eficiência máxima. Desta forma, segundo a montadora, apresenta mais economia e melhor rendimento, com menor necessidade de trocas de marchas, retomadas mais ágeis e força para qualquer situação. Com cilindrada menor que o motor anterior, de 2,8 litros, o novo turbodiesel da FPT oferece o mesmo desempenho com menor consumo de combustível e menor índice de emissões. O baixo consumo e o tanque de combustível de combustível de 80 litros asseguram grande autonomia ao veículo, acrescenta a montadora.

Com pbt de 3.300 kg e entre-eixos de 3.200 mm, o Jumper Minibus tem 5.099 mm de comprimento, 1.998 mm de largura e 2.135 mm de altura. Completo e sem



Domingos Boragina: a Citroën está transferindo ao Brasil a experiência europeia na venda de veículos comerciais

opcionais disponíveis, o modelo vem equipado de série com direção hidráulica, ar-condicionado, banco de motorista com regulagem de altura, bancos traseiros individuais com encosto elevado, faróis com regulagem de altura, vidro traseiro térmico, entre outros. O Minibus também possui um tacógrafo eletrônico de dimensões compactas, posicionado no porta-objetos do console central.

Para aumentar a segurança, o Jumper

conta com freios a disco na dianteira e na traseira e corretor de frenagem de série. Em sistema antifurto, o modelo é dotado de sistema de imobilização com código criptografado. Segundo informa a Citroën, o estilo da linha Jumper 2010, de autoria do designer italiano Giugiaro, se diferencia pela racionalidade das formas, equilíbrio dos espaços e frente com grupo ótico de dupla parábola. A alavanca de câmbio é instalada no painel, o que significa menor esforço para o motorista. Os faróis, com regulagem de altura, permitem direcionar o fecho de luz conforme o peso transportado. O Jumper furgão tem preço de R\$ 74.990 e o minibus, R\$ 81.820.

A empresa aposta também no atendimento personalizado e está aumentando as atividades de seu departamento de vendas especiais, que recebeu novos investimentos e foi totalmente reorganizado. "Estamos transferindo para o Brasil toda a experiência da Citroën europeia na venda de veículos comerciais, segmento em que somos referência de mercado", afirma Domingos Boragina Neto, diretor comercial da Citroën do Brasil.

De acordo com o executivo, a Citroën passa agora a concentrar mais o foco no atendimento aos frotistas, que representam até o momento uma parte reduzida de suas vendas. Para isso, a área de vendas especiais foi reestruturada, ampliada e padronizada e responde pelo atendimento a empresas privadas, órgãos públicos e grandes clientes. A partir de 2010 em algumas das 130 concessionárias será implantado um serviço diferenciado, o Business Center com instalações especiais, para atendimento a frotistas e clientes VIP. O objetivo é oferecer assistência técnica e serviços de manutenção sem agendamento para o cliente ter disponibilidade máxima de seus veículos.



O minibus Jumper, comercializado desde 2000, transporta até 16 pessoas

Vendas internas vigorosas sustentam produção

Crise mundial, empresários atordoados, 2009 tinha tudo para dar errado, mas, apesar do abalo das exportações, com espetacular queda, as vendas no mercado interno, acima de 100 mil unidades, fizeram bonito

■ ARIVERSON FELTRIN E SONIA MORAES

O ANO DE 2009 FOI TORMENTO, mas não um desastre, particularmente para a indústria brasileira de caminhões. E por quê? Por causa do vigoroso mercado doméstico. Querem ver? As vendas no varejo devem fechar na casa de 108 mil caminhões de todas as faixas. Sabem o que isso representa? Simplesmente, o segundo melhor resultado da história, apenas superado por 2008, quando foram licenciados 123 mil caminhões entre nacionais (118 mil) e importados (5 mil).

O ritmo, como era de se esperar pela bordada da crise, foi mais lento até julho, com média de vendas de 8 mil caminhões mensais.

A partir daí a economia engrenou, ganhou ritmo e os veículos de cargas foram no embalo. O ano de 2009, então, pode ser classificado em dois períodos: até julho e depois de julho. A contar de agosto as vendas médias mensais passaram de 10 mil caminhões, crescimento de 30% em relação à primeira fase.

Deve-se fazer uma clara divisão dos negócios. Se no mercado interno 2009 começou ruim e vai terminar bem, no âmbito das exportações, começou e terminou em baixa. Um comparativo: o exterior ajudou em quatro anos (2005 a 2008) a es-



Com mais de 100 mil unidades, a produção em 2009 deverá ser a terceira melhor da história

coar 30% da produção brasileira de caminhões. Ou seja, 70% dos veículos ficaram aqui e 30% foram exportados. Em 2009, o mercado doméstico teve de bancar 90% da produção.

O fraco desempenho das exportações, claro, provocou queda de produção. O ano de 2009 deve fechar com cerca de 120 mil unidades montadas, baixa em torno de 30% sobre o número recorde de 2008.

Apesar de brutal retração nas vendas externas, o mercado interno reagiu e garantiu consecutivamente desde 2004 um volume de produção de caminhões na casa

de seis dígitos. Neste sexto ano acima de 100 mil unidades, 2009 não fez feio: em produção foi o terceiro melhor resultado, só abaixo dos volumes, pela ordem, de 2008 e 2007.

Nesse momento é oportuno que transcrevamos o que Transporte Moderno publicou no Anuário do Transporte de Carga, editado no início de 2009.

“E o que faz o mercado doméstico de caminhões espantar a crise? Primeiro, a necessidade. A frota está envelhecida. Segundo, durante grande parte do ano de 2008 o comprador ficou acuado. Nos pe-

sados, sobretudo, teve que passar meses na fila e pagar preços inflacionados. Com o esfriamento da demanda a partir dos últimos meses de 2008, o jogo virou a favor do consumidor.

Mesmo afetado pelo desconforto da crise, dos fretes baixos, o comprador passou a contar com a vantagem adicional da redução a zero do IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados). Com mais oferta,

preços convidativos e redução de imposto, as vendas do primeiro trimestre, se não foram uma festa, serviram para que a queda fosse de apenas 15,8% no confronto com igual período de 2008."

O "apenas" tem pelo menos uma explicação: a comparação está sendo feita com o ano passado (2008), simplesmente espetacular para a indústria automobilística, sobretudo de caminhões.

LUZES NO MEIO DA TORMENTA – Vejam o que dizia no início do ano, em meio à tormenta, Alarico Assumpção Júnior, presidente executivo da Fenabreve, a federação que reúne os distribuidores de veículos. "O mercado de caminhões no Brasil ainda tem muito espaço para crescer. Temos um número bastante modesto perto de nosso potencial. Nossa frota é velha e desgastada". Apesar da crise que afetou o mundo e particularmente os transportadores, Alarico ressaltava que na Fenabreve, que acompanha o passo a passo do mercado, o número previsto para 2009 era de 105 mil a 110 mil caminhões novos vendidos.



O ambiente no mercado em 2009 favoreceu o comprador de caminhões que tem crédito

Orlando Merluzzi, diretor de desenvolvimento e gestão da rede Iveco também se mostrava confiante: "Não há como de ter os volumes de vendas de caminhões." Como Alarico, Merluzzi, com longos anos de estrada, definiu: "Um volume de 100 mil caminhões é excelente número".

Não há dúvida de que, no mercado doméstico, o ambiente em 2009 favoreceu o comprador de caminhões que tem crédito. "Está mais fácil comprar", dizia também no início do ano ao Anuário do Transporte de Carga o empresário Cláudio Adamucho, presidente do G10, grupo de transportadores com frota de 600 caminhões. "Aproveitamos a ocasião sem estresse para comprar 120 caminhões".

INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA – Depois de transformar 2009, que tinha tudo para ser de crise, em recorde de todos os tempos de vendas, com 3,1 milhões de veículos emplacados entre carros, comerciais leves, caminhões e ônibus, a indústria automobilística do Brasil trabalha com a expectativa de um aumento de 9,3% de negócios em 2010.

Isso equivalerá a fechar o próximo ano com 3,4 milhões de veículos emplacados entre automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus. "A melhora na renda da população e a maior oferta de crédito fará crescer o consumo no País", prevê Jackson Schneider, presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

O calendário conspira a favor de 2010. É ano de eleição para presidente da República e governadores. Isso faz quem está no poder abrir o caixa de olho para se manter no cargo ou fazer sucessores.

O Brasil foi eleito para ser palco de dois eventos mundiais de esportes, a Copa do Mundo de Futebol, em 2014, e as Olimpíadas, marcadas para 2016. Tais acontecimentos forçam o País a abandonar a lentiidão com que tem tratado há anos obras vitais de infraestrutura. E pontes, estradas, metrô, ferrovias, portos, estádios, corredores de ônibus, são obras que exigem (também) caminhões para serem tocadas.

Dentro do setor automotivo, o segmento de caminhões foi o mais afetado pela

crise mundial. No início de 2009 chegou a registrar queda de até 50% nas vendas o que obrigou montadoras a dar férias coletivas e até demitir empregados. A partir do segundo semestre, muito por causa dos incentivos do governo, o setor voltou a reagir, ainda assim com volume abaixo de 2008. Uma condição já prevista pela Anfavea. "Apesar da recuperação a partir de agosto, este setor não conseguirá recuperar as perdas do início de 2009", afirmava Schneider em evento realizado no final do ano. Ele acrescentava: "As linhas de crédito do BNDES foram fundamentais para o crescimento do mercado de caminhões".

EXPORTAÇÃO TERÁ REAÇÃO

— As exportações totais de veículos terão uma melhora em 2010 em comparação a 2009, prevê a Anfavea. Em volume os embarques crescerão 12,8%, de 470 mil unidades em 2009 para 530 mil unidades. Em valores subirão 12,2%, de US\$ 8,2 bilhões para US\$ 9,2 bilhões. "Apesar da melhora do mercado externo em 2010, mesmo assim não será suficiente para recuperar o que perdemos", dizia Schneider. Em 2007 as exportações totais de veículos totalizaram 789.400 unidades e em 2008 chegaram a 734.600 unidades.

Outra preocupação da indústria automobilística é com a sobra de capacidade que há no mercado internacional, o que aumentará ainda mais a competitividade do setor automotivo no mercado mundial.

Beneficiadas pela cotação do dólar, as importações de veículos também tendem a crescer em 2010, segundo previsão da Anfavea. O volume saltará de 482 mil unidades em 2009, para 544 mil unidades, o



O Brasil deverá produzir 3,39 milhões de veículos em 2010, comparados com os 3,21 milhões estimados para 2009

que representará 16% do mercado. Com isso, o déficit da balança comercial do setor será de 14 mil veículos.

Dados divulgados pela Anfavea mostram que de janeiro a novembro a indústria automobilística fechou com queda de 38,8% nas exportações de veículos, ao embarcar 422.988 unidades, ante 691.003 no mesmo período de 2008. Os embarques de caminhões tiveram uma redução de 67,4% no período, de 32.277 unidades para 12.141 unidades. Já as exportações de ônibus uma retração de 39,4%, de 14.703 unidades para 8.903 unidades, segundo a Anfavea. Os embarques de automóveis de comerciais leves caíram 37,1%, de 639.023 para 401.954 unidades no período.

Com a perspectiva de melhora no con-

sumo em todo o país, a Anfavea calcula que a produção de veículos tenha um incremento de 5,4% em 2010 e chegue a 3,39 milhões, em comparação com 3,21 milhões estimados para 2009.

Os indicadores econômicos são bons aliados. Para 2010 a expectativa é que o PIB (Produto Interno Bruto) cresça 5%, prevê José Roberto Mendonça de Barros, economista e diretor da MB Associados. "O Brasil em 2010 continuará recebendo grande fluxo de dólares, o que elevará as reservas cambiais para US\$ 270 bilhões".

As exportações melhoram, mas não crescem e a indústria de transformação terá grande recuperação em 2010, segundo Barros. "Haverá aumento do consumo por parte do governo e também das famílias. O crédito tende a crescer entre 15% a 20% para as pessoas físicas", prevê o economista.

Na opinião de Barros, a inadimplência terá uma queda significativa, especificamente na aquisição de veículos. Também haverá expansão da renda real. "A continuidade do crescimento da economia brasileira, dos programas de transformação de renda e do reajuste real do salário mínimo garantirão forte crescimento da massa real de rendimentos nos próximos anos, por volta de 6% ao ano até 2015", estima o economista.

Em relação à economia global, Barros analisa que este é o melhor momento desde a quebra do banco Lehman Brothers, em setembro de 2008. "A economia mundial está se recuperando, mas há dúvidas com relação à sustentabilidade. O problema do mundo é quando os gastos fiscais serão revertidos para não haver bolha no sistema", diz o economista.

SUA CARGA É IMPORTANTE DEMAIS PARA SE ARRISCAR EM ROTAS ALTERNATIVAS. SIGA PELO MELHOR CAMINHO: ESCOLHA A DUTRA.



Clóvis Ferreira/Digna Imagem.

Quem trabalha com transporte sabe: contar com uma rota rápida e segura é fundamental. Por isso que a Dutra é a primeira opção de quem está sempre na estrada. Nela, você encontra conforto nas pistas, constantes investimentos em melhorias, além de excelentes serviços como ambulância UTI e guincho 24 horas, 800 telefones de emergência, 134 postos com diesel, postos amigos dos caminhoneiros e 77 médicos em atuação no SOS Usuário. Uma infraestrutura que faz toda a diferença no setor de transportes e comprova que a Dutra é, cada vez mais, o melhor caminho.



 www.grupoccr.com.br/novadutra

Negócios refletem retomada da demanda

Raimundo Oliveira

Com mais de 3 mil vendas fechadas durante os cinco dias da feira, empresas do setor de transporte confirmam a melhora no mercado verificada a partir do começo do segundo semestre

A FENATRAN 2009 FOI APOSTADA como um reflexo do fim da crise que atingiu o setor de transporte do País. Para a maior parte dos expositores, mesmo com balanços negativos em relação ao ano passado, tanto a marolinha quanto o furacão da crise econômica internacional já estão superados. As mais de três mil vendas contabilizadas na feira, de acordo com levantamento dos organizadores, e os 50 mil visitantes que passaram pelos 355 estandes durante os cinco dias do evento dão razão a eles. O cenário para os fabricantes de implementos rodoviários, um dos primeiros a sofrer os efeitos do abalo e um dos últimos a se livrar deles, confirma o panorama de retomada no setor de transporte de carga. Para o presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir), Rafael Wolf Campos, a partir do segundo semestre os pedidos voltaram a movimentar as carteiras das empresas e os seis últimos meses de 2009 devem garantir para o ano todo um faturamento semelhante ao de 2007, segundo melhor ano para o setor, atrás só de 2008. A Gotti, fabricante



Com o lançamento do Vertis, a Iveco entra na disputa do mercado de caminhões entre 9 t e 13 t

paranaense de implementos rodoviários, vendeu mais de 20 semirreboques na feira e conquistou uma performance melhor que a da última edição (de 2007). Para a Renault, os negócios gerados na Fenatran também foram considerados melhores que os das últimas edições. A empresa fechou uma venda de 40 furgões chassi cabine de seu comercial leve Master.

Para a MAN Latin America, a estreia na Fenatran não poderia ser melhor. Com previsão de fabricar e vender veículos da marca MAN no mercado brasileiro em

2011, a empresa anunciou durante o evento a intenção de compra de 100 unidades por três grandes do setor de logística: Julio Simões, Binotto e Arcom. De acordo com o presidente da empresa, Roberto Cortes, caminhões da marca MAN já estão sendo testados nas estradas brasileiras. A empresa também mostrou seu kit B100 para uso de biodiesel. O equipamento, ainda em fase de testes, foi instalado em um dos modelos da Volkswagen, o Constellation 19.320, que funciona 100% movido a biodiesel.



A MAN anunciou a intenção de compra de 100 caminhões da marca pelas empresas Julio Simões, Binotto e Arcom

A Iveco lançou durante a Fenatran seu modelo de caminhão médio, o Vertis, primeiro veículo projetado em seu centro de desenvolvimento de Sete Lagoas (MG) e que coloca a montadora italiana na disputa pelo mercado de caminhões entre 9 e 13 toneladas. É equipado com motor Iveco-FPT de quatro cilindros e potência de 160 e 180 cv. Segundo o presidente da Iveco, Marco Mazzu, o Vertis é o sexto lançamento feito pela empresa desde 2007 e, com ele, a marca passa a oferecer uma linha completa de veículos, desde os comerciais leves ao superpesado. A empresa também mostrou

na Fenatran seu motor movido com 100% de etanol, ainda em fase de testes.

RASTREADORES — A Autotrac aproveitou a vitrine da Fenatran para apresentar seus produtos e serviços, entre eles o novo Autotrac Celular, dirigido às empresas de transporte, distribuição, logística e prestação de serviços. O equipamento funciona com uma rede celular de comunicação de dados GSM/GPRS e conta com novidades como a possibilidade de usar um ou dois chips, habilitação do módulo de telemetria sem necessidade de hardware adicional. Com integração à estação de comunicação própria da empresa, o equipamento tem garantido um link dedicado com

Autotrac Celular funciona com uma rede celular de comunicação e pode usar um ou dois chips



G Wingliner da Guerra tem sistema hidráulico para abertura das laterais

as operadoras de telefonia móvel, o que reduz a instabilidade na comunicação.

A Positron, unidade de rastreamento e monitoração da PST Electronics comemorou na Fenatran a conquista do prêmio Inovação Empresarial 2009, concedido pelo Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas de Campinas e Região (Sindicamp) e também seus lançamentos, como os serviços de romaneio digital e controle de manutenção e os novos hardwares de rastreamento RT 140 e RT 160. Segundo informações da empresa, o serviço de romaneio digital sistematiza o roteiro de entregas e apresenta a rota mais rápida e



econômica. Com o serviço, os usuários podem visualizar e acompanhar o percurso da frota por meio de um mapa sinótico em área restrita do site da empresa.

IMPLEMENTOS — A Guerra Implementos Rodoviários levou à Fenatran a linha de produtos Geração 2010. Entre as novidades apresentadas está o equipamento G Wingliner, que deve chegar ao mercado nacional no segundo semestre de 2010. O produto introduz no País o conceito de sistema hidráulico para abertura das duas laterais do implemento, o que deve facilitar o acesso de empilhadeiras e agiliza o processo de carga e descarga. O G Wingliner pode transportar, de uma única vez, até 28 paletes, o que dá mais autonomia ao transportador.

Outro destaque é o novo Gran G 4 eixos, o primeiro semirreboque com PBTC (peso bruto total combinado) de até 57 toneladas, característica comum aos modelos bitrem. Destinado principalmente a transportadores de grãos e carga seca em geral, o equipamento promete maior facilidade para executar manobras, além de possibilitar a utilização de cavalo-trator 4x2 ou 6x2, sem obrigatoriedade de um 6x4, que será regra em modelos bitrem a partir de 2010.

A Guerra apresentou ainda o semirreboque Tanque Fórmula G, dedicado ao setor de distribuição de combustíveis. Com capacidade para 35 mil litros, o modelo possui sete compartimentos possibilitando, assim, a movimenta-



O novo Gran G da Guerra, o primeiro semirreboque com PBTC de até 57 toneladas

ção de diferentes tipos de cargas. O bitrem basculante G Performance também é uma das novidades da empresa para o próximo ano. Dedicado ao setor de construção civil e com PBTC de 57 toneladas, o modelo possui chassi e caixa de carga construídos em aço de alta resistência, o que resultou em um ganho de tara de até 500 quilos.

TECNOLOGIA — A AutoSat, empresa do setor de proteção remota de veículos e cargas, transporte e logística e gerenciadores de risco, apresentou a "arquitetura distribuída com multi-inteligência", um conceito mais sofisticado no mercado de rastreamento de veículos e cargas. A proposta é composta por módulos autônomos e inteligentes que trabalham em rede dentro do veículo. É uma estrutura essencial para que se possa dar resposta às três técnicas usualmente empregadas pela criminalidade para ataques:

"jamming" (uso de equipamento bloqueador de comunicação), "o ataque direto" (destruição ou desativação do equipamento) e o "tamponamento" (bloqueio da comunicação por adição de cobertura metálica).

REFRIGERAÇÃO — A Climatruck, empresa especializada em equipamentos de refrigeração para o setor de transportes, desenvolveu uma novidade que vai agradar aos motoristas e transportadores: o Cooler, um ar-condicionado elétrico para uso noturno. O aparelho pode ser instalado em qualquer caminhão e não descarrega a bateria do veículo, mesmo que fique a noite toda ligado. O Cooler funciona com o motor do veículo desligado e possui um sistema que garante a partida do veículo no dia seguinte. Vem equipado com compressor Danfoss de fabricação alemã e é de fácil instalação, segundo a empresa.

A Thermo King lança um novo modelo de equipamento para refrigeração de caminhões, denominado Série T. "Este equipamento foi desenvolvido com a nova tecnologia de compressor scroll, com maior capacidade de refrigeração, e proporciona um custo operacional mais baixo e menor nível de ruído e vibração", diz Paulo Lane, gerente de produto e marketing da empresa. Também fazem parte da nova linha de produtos da Thermo King o sistema de telemetria dotado de tecnologia GPRS para caminhões e os equipamentos de refrigeração para carretas da Linha SB+, com recursos que permitem melhor controle de temperatura.



Equipamento Série T da Thermo King para caminhões: nova tecnologia aumenta a capacidade de refrigeração

Na Lider o sucesso de 2010 já está no rumo certo.

Em 2009, a Lider Logística percorreu longos caminhos e alcançou grandes distâncias. Como recompensa, teve seu trabalho reconhecido por um cliente de peso: a Ford Motor Company. A Lider recebeu o Q1, que a consagra entre os 20 melhores fornecedores alinhados aos padrões de excelência da Ford em processos, produtos e serviços do Brasil. Como estamos em constante evolução, 2010 a nossa trajetória de sucesso será ainda maior!



Lider. Compromisso e qualidade a qualquer tempo, a qualquer hora.



GRUPO LIDER

LOGÍSTICA | TRANSPORTE DE CARGAS | SERVIÇO FLORESTAL | SERVIÇOS DEDICADOS
MOVIMENTAÇÃO INTERNA | LOCAÇÃO DE EQUIPAMENTOS | LOCAÇÃO DE VEÍCULOS

Av. Monteiro de Castro, 660 | Barra | Muriaé/MG 32 3729-3304 | www.rodoviario.lider.com.br





Otimismo marca festa de premiação

Solenidade do Prêmio Maiores e Melhores do Transporte e Logística reúne 600 empresários e profissionais do setor que aplaudiram as empresas com o melhor desempenho com base em seus balanços

■ MARCIA PINNA RASPANTI

A FESTA DA PREMIAÇÃO DE MAIORES E Melhores do Transporte e Logística, promovida pela revista Transporte Moderno e pela MF Promoções e Eventos – realizada em 23 de novembro de 2009, no Hotel Unique, em

São Paulo – reuniu cerca de 600 convidados, entre empresários de transporte, dirigentes de entidades setoriais e de órgãos públicos e profissionais do setor. Nas conversas entre os convidados antes do início do even-

to, a maioria dos convidados manifestou otimismo em relação ao desempenho do setor de transporte em 2010 e, em geral, os executivos ficaram satisfeitos com os resultados registrados por suas empresas



Genaro Odone (à esq.), presidente da Tegma Logística, da categoria Rodoviário de Carga recebe troféu entregue por Flávio Bennati, presidente da Fetcesp



Carlos Waack (à esq.), diretor comercial da MRS Logística, a melhor empresa do setor Ferroviário de Carga



Wanderley Rodrigues Soares (à esq.), diretor da Unicargo, vencedora da categoria Transporte Aéreo de Carga

neste ano, que reverteram as expectativas negativas predominantes no primeiro semestre.

Ao todo subiram ao palco 38 representantes das empresas vencedoras em diversos segmentos, como transporte rodoviário de carga. Três empresas são eleitas, todos os anos, as melhores entre as maiores de cada categoria, classificadas de acordo com a receita operacional e analisadas em nove principais contas de seu balanço operacional. Nesta edição, as melhores entre as maiores foram: entre as operadoras, a Real Brasil do setor de Fretamento e Turismo; Usiminas, no setor de Indústria do Transporte; e a Petrobras Distribuidora, em Serviços de Transporte.

Durante a cerimônia, o presidente da OTM Editora e da MF Promoções e Eventos, Marcelo Fontana, afirmou em seu discurso de abertura que a visibilidade do Brasil crescerá com a realização da Copa

do Mundo de 2014 e das Olimpíadas de 2016. "Estes eventos irão gerar muitas novas oportunidades de negócios para o setor, principalmente no desenvolvimento dos transportes públicos das grandes capitais. A OTM Editora e a MF Promoções e Eventos, atentas a estas mudanças, estão cada vez mais comprometidas com o aprimoramento das suas publicações e ao fortalecimento dos eventos que realiza conjuntamente com as entidades nacionais da indústria e das operadoras de transporte", destacou Marcelo Fontana.

Bernardo Figueiredo, diretor geral da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), foi eleito a personalidade de 2009 por sua atuação e sua constante busca para solucionar os gargalos do setor de transportes no Brasil. Entre os principais desafios que ele deverá enfrentar nos próximos anos estão: as licitações das linhas interestaduais de transporte rodoviário de

passageiros, os contratos das linhas de transporte ferroviário de carga, assim como a implementação do Trem de Alta Velocidade entre Rio de Janeiro e São Paulo.

CARGAS E OPERAÇÃO – Das empresas do segmento Rodoviário de Carga, a Tegma Logística foi escolhida vencedora do Prêmio Maiores e Melhores do Transporte, pela terceira vez consecutiva. Outra que se destacou em seu segmento, Ferroviário de Cargas, com sete premiações, é a MRS Logística, que ainda figurou entre as dez empresas de melhor desempenho em todo setor de transportes.

A Log-In Logística Intermodal foi a premiada entre os Operadores Logísticos, impressionando pela infraestrutura robusta: 16 unidades no Brasil e na Argentina, sete navios para navegação costeira, terminal portuário de Vila Velha, dois termi-

Rubens Langer de Albuquerque (à esq.), da Transpetro, vencedora da categoria Marítimo e Fluvial



Rodrigo Gonçalves (à esq.), gerente geral da Log-In Logística Intermodal, recebe o prêmio de melhor Operador Logístico



Antônio José Lubanco (à esq.), diretor da Viação Cometa, a melhor empresa do setor Rodoviário de Passageiros





Elimar Machado (à esq.), diretor da Real Brasil, do setor de Fretamento e Turismo foi a Melhor entre as Melhores



Gustavo Porto (à esq.), diretor da Via Urbana, vencedora na categoria Metropolitano de Passageiros



Leonardo Fiuzza, diretor da TAM Aviação Executiva, vencedora da categoria Transporte Aéreo de Passageiros

nais intermodais terrestres (Uberlândia, em Minas Gerais, e Camaçari, Bahia), além de serviços de trem expresso e transporte rodoviário.

A Petrobras Transportes - Transpetro, subsidiária de transporte e logística da Petrobrás, protagoniza a revitalização da indústria naval brasileira, com o desenvolvimento do Programa de Modernização e Expansão da Frota (Promef). No segmento Aéreo de Cargas, a Unicargo Transportes e Cargas aparece com o melhor desempenho financeiro.

PASSAGEIROS – Já a TAM Aviação Executiva foi a vencedora na categoria Aéreo de Passageiros, enquanto a Companhia do Metropolitano de São Paulo (Metrô-SP) venceu no segmento Ferroviário de Passageiros.

Selecionada como a melhor em seu seg-

mento, de Fretamento e Turismo, a empresa Transporte e Turismo Real Brasil também conquistou, pela primeira vez, o prêmio na categoria Melhor entre as Melhores. A transportadora é um exemplo do que um aprimorado modelo administrativo de gestão consegue alcançar em termos de resultados para qualquer organização.

Entre outras empresas que operam, fabricam veículos e prestam serviços para o setor de ônibus que venceram a premiação este ano estão a Viação Cometa (na categoria Rodoviário de Passageiros), Viação Urbana (Metropolitano de Passageiros), Marcopolo (Carrocerias para Ônibus), APB Prodata (Sistemas de Bilhetagem) e Digicon (Automação e Informática).

PINTURA E DESIGN – Os vencedores do 41º Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frotas, promovido pela revista

Transporte Moderno, foram os primeiros a receber a premiação. Na categoria Transporte de Carga, a vencedora foi a Cargolift que conta com os serviços de uma empresa especializada em design e identificação visual, a Commcepta Brand Design, de Curitiba (PR). A Pigatto foi a segunda colocada neste segmento e apresentou um projeto de comunicação visual completamente diferenciado. Em terceiro lugar, foi escolhida a Wind Press, do grupo TA (Transportadora Americana), que trouxe um visual mais moderno e alegre.

No segmento de ônibus, a vencedora na categoria Rodoviário de Passageiros é a carioca Doce Rio, recentemente incorporada pelo grupo Real Brasil. Em seguida, veio a Flor do Cerrado Viagens e Turismo, de Taquatinga (DF). O terceiro lugar ficou com a Transnorte Transporte e Turismo Norte de Minas, de Montes Claros (MG),

Conrado Grava de Souza (à esq.), diretor de operações do Metrô-SP, empresa vencedora na categoria Ferroviário de Passageiros



Luis Roberto Fonseca (à esq.), gerente comercial da Marcopolo, a melhor na Indústria de Carrocerias de Ônibus, ao lado de Newton Gibson, presidente da ABTC



João Ronco Jr. (à esq.), diretor presidente da APB Prodata, ao lado de Moacyr Servilha Duarte, presidente da ABCR, com o troféu de melhor empresa do setor de Bilhetagem





Abílio Gontijo (à esq.), Pioneiro do Transporte, recebeu troféu das mãos de José Antônio Martins, presidente do Simefre



Paulo Bellini (à esq.), também Pioneiro do Transporte, com o troféu que prestigia seus 60 anos de atividades no setor



Raul Randon (à esq.), outro Pioneiro do Transporte, homenageado por sua atuação na área de implementos e peças

com design de Armando Villela.

Em primeiro lugar na categoria Metropolitana de Passageiros ficou a Viação Dedo de Deus, de Teresópolis (RJ). Em seguida, foi escolhida o design da Expresso São Jorge - Transportes Blanco, de Belford Roxo (RJ).

PERSONALIDADE E PIONEIROS DO TRANSPORTE

Como Personalidade do Transporte 2009 foi eleito Bernardo Figueiredo, diretor geral da Agência Nacional dos Transportes Terrestres (ANTT), pelo empenho dedicado à melhoria do setor de transportes. A homenagem aos Pioneiros do Transporte reuniu os nomes mais tradicionais do setor. Raul Anselmo Randon, 81 anos, fundador do Grupo Randon, de Caxias do Sul (RS), foi um dos premiados. O empresário acaba de concluir a transição da diretoria executiva de

sua empresa. Com isto, passou a se dedicar mais à produção de vinho, maçã e queijo, além dos programas sociais que ele criou nos últimos anos, como Florescer, dedicado a crianças carentes.

O empresário Paulo Bellini, 83 anos, que fundou a Marcopolo há 60 anos em Caxias do Sul (RS), é conhecido pelo seu estilo discreto de administrar uma das empresas mais importantes da indústria mundial de carrocerias de ônibus. Bellini participa do Conselho de Administração do grupo desde a década de 1990, quando



Bernardo Figueiredo, diretor geral da ANTT, eleito Personalidade do Transporte 2009

foi realizada uma reestruturação organizacional e criada a diretoria executiva. A Marcopolo é conhecida pelas parcerias importantes com montadoras de chassi, como a Volvo e a Mercedes-Benz.

À frente da Empresa Gontijo de Transportes, o empresário Abílio Gontijo, há mais de 60 anos atuando no setor, não para de expandir os seus negócios. A Gontijo coleciona vitórias: é uma das mais premiadas da

história das Maiores e Melhores do Transporte e Logística pelo seu desempenho financeiro.

Guilherme Muylaert (à esq.), CEO da Usiminas, a melhor empresa entre as maiores da Indústria do Transporte



Pablo Garcia, diretor de marketing e comunicação da TESC (à esq.), a melhor empresa do setor de Terminais Portuários



Antonio Sérgio Rodrigues (à esq.), diretor de veículos da Fiat, a melhor entre as Montadoras



Indústria ferroviária estima faturar R\$ 2,1 bilhões

Valor é R\$ 500 milhões menor que o total faturado no ano passado; Simefre registra queda em todos os segmentos

■ RAIMUNDO DE OLIVEIRA

A INDÚSTRIA FERROVIÁRIA DEVE FECHAR 2009 com um faturamento de R\$ 2,1 bilhões, o que representa uma queda de R\$ 500 milhões em relação ao volume faturado em 2008. Segundo o presidente do Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários (Simefre), José Antônio Fernandes Martins, entre janeiro e outubro deste ano foram produzidos 816 vagões, 376 carros de passageiros e 10 locomotivas. No mesmo período do ano passado a produção de vagões foi de 4.127, a de carros de passageiros, 366, e de locomotivas, 30. Os principais motivos da queda registrada foram os efeitos da crise econômica mundial nos setores de mineração, siderurgia e agrícola, grandes clientes da indústria de vagões e de locomotivas. No segmento de carros de passageiros, as exportações para os Estados Unidos somaram 334 caixas e o Metrô de São Paulo foi responsável pela compra de 42 carros completos. A estimativa é que a indústria ferroviária feche o ano com uma produção de 1.075 vagões, 459 carros de passageiros e 20 locomotivas. Em 2008, a produção de vagões foi de 5.118 vagões, 447 carros de passageiros e 30 locomotivas.

Segundo Martins, com a queda na produção de vagões, a indústria se voltou para o setor de serviços de reparação e reforma, mercados que devem continuar aquecidos em 2010. Em 2009, 2,2 mil vagões passaram por reparação. Martins afirma que a expectativa para o próximo ano é de otimismo. De acordo com previsões do

Simefre, a encomenda de novos vagões deve aumentar e chegar a 2,5 mil unidades. O setor estima que o mercado deverá demandar 40 locomotivas e o mercado de reparação deve ser semelhante ao registrado em 2009. No segmento de carros para passageiros, a expectativa é de aumento para o próximo ano e deve atingir 500 unidades. Neste mercado, o Simefre também prevê aumento nos serviços de reforma.

IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS – O setor de implementos rodoviários deve amargar uma queda de 20% na produção em 2009 em relação aos indicadores de 2008. O resultado, no entanto, não está sendo considerado de todo ruim, já que 2008 foi um ano de recordes de produção e faturamento. Para o presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir), Rafael Wolf Campos, o setor deve repetir em 2009 os índices obtidos em 2007 (109 mil unidades fabricadas). Por conta da crise econômica internacional, as exportações caíram 57,7% entre janeiro e outubro de 2009 em relação ao mesmo período do ano anterior. Até novembro foram emplacados 36.224 reboques e semirreboques (29,5% menos que os emplacamentos registrados entre janeiro e novembro de 2008). No segmento de carrocerias sobre chassis foram emplacados 66.132 unidades, o que representa uma queda de 7,27% em relação a janeiro e novembro de 2008. No total, a queda ficou em 16,61% no mercado interno entre janeiro e novembro, segundo in-

formações da Anfir. Foram emplacados 102.356 unidades e entre janeiro e novembro de 2008 o volume registrado foi de 122.745.

Os únicos produtos que não tiveram quedas no emplacamento foram os equipamentos para transporte de toras (11,57% mais que o registrado entre janeiro e novembro de 2008) e os tanques-carbono (aumento de 1,35%). As maiores quedas foram registradas no emplacamento de bobineiros (77%), silo (48,4%) e nos baús lonados (41,49%). O faturamento do setor em 2009 é estimado em R\$ 4,5 bilhões, R\$ 1 bilhão a menos que o registrado em 2008. Segundo o presidente da Anfir, a expectativa para 2010 é que o setor registre um crescimento entre 6% e 8% em relação a 2009. De acordo com Campos, o setor registrou melhora nos negócios a partir do segundo semestre deste ano e entre os principais motivos do reaquecimento estão a redução do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) e a redução das taxas de juros, que resultaram na retomada do setor de transporte de cargas.

CARROCEIAS DE ÔNIBUS – De acordo com informações do Simefre, a produção de carrocerias de ônibus deve registrar queda de 19% neste ano em relação a 2008. A estimativa é que os fabricantes fechem o ano com 25,6 mil unidades fabricadas. Em 2008 foram fabricadas 31.607 carrocerias. No mercado interno a queda deve ficar em 15% e as exportações em 2009 devem ser 37% menores.

Entre janeiro e outubro, a produção de carrocerias foi de 20.181 unidades, o que representa uma queda de 24,7% em relação ao mesmo período do ano passado. O segmento de transporte urbano foi responsável pela compra de 12.228 unidades, seguido pelo rodoviário (3.444 unidades) e pelo transporte intermunicipal (1.412 carrocerias). Os micro-ônibus representaram 2.382 vendas e os minis somaram 616 unidades produzidas entre janeiro e outubro. De acordo com Martins, para 2010, a expectativa é que as vendas de carrocerias de ônibus retomem o patamar registrado em 2008 (25 mil unidades). Em relação às exportações, a estimativa é que o setor tenha um desempenho melhor que o registrado em 2009, mas ainda inferior às 5.372 unidades exportadas em 2008. De acordo com o presidente do Simefre, os fabricantes brasileiros devem exportar

entre 4,8 mil e 5,2 mil unidades em 2010.

PRODUÇÃO DE MOTOS DESACELERA

— Com produções sempre crescentes nos últimos, os fabricantes de motocicletas devem fechar 2009 com uma produção de 1,6 milhão de unidades, o que vai representar uma queda de 26% em relação aos 2,12 milhões de motos produzidas em 2008. De acordo com o vice-presidente do Simefre, Paulo Takeuchi, 2009 foi um ano atípico para o setor, com quedas na produção, nas vendas às redes de revendedores, nas vendas ao público e nas exportações. O mercado interno, de acordo com o vice-presidente do Simefre, deve fechar o ano com 1,6 milhão de unidades e as exportações devem ficar em 55 mil unidades. Segundo Takeuchi, a produção de motocicletas prevista inicialmente era de 1,7 milhão. O principal vilão do setor foi a

falta de crédito, porque a intenção de compra por parte dos consumidores se manteve em 2009, segundo Takeuchi. Para 2010, a previsão do Simefre é que a produção de motocicletas deve atingir 1,9 milhão de unidades, sendo 64 mil destinadas para o mercado externo.

Por conta da retração nos mercados de motocicletas e bicicletas, a indústria de peças e componentes deve fechar 2009 com uma queda de 10% na produção. No primeiro semestre do ano, as vendas registraram queda de 30% em relação ao mesmo período do ano passado. De acordo com informações do Simefre, a partir de julho, no entanto, houve uma forte recuperação, o que pegou a indústria de calças curtas, já que, devido à retração no último trimestre do ano passado e nos seis primeiros meses deste ano, as linhas de produção foram reduzidas.

Baús Carbus - O Melhor custo benefício por quilômetro rodado.



Baú Furgão em Duralumínio
Várias opções de baús e acabamentos.



Baús Pré-Pintura Branco
Baús Personalizados
Baús Liso e Brilhante
Baús Semi-Reboque

- Acabamentos:**
- Isotérmico e Frigorífico
 - Porta Roll-Up
 - Trincos Embutidos
 - Assoalho em Chapa de Aço

Baús Lonados (Sider)



- Unidades Móveis Especiais**
Projetos para:
- Cargas Vivas
 - Manutenção
 - Produção Vídeo
 - Reportagem
 - E outros

Venha ser o nosso parceiro montador!
Enviamos Kits para todo o Brasil.

Tel.: (11) **2085.4944**

www.carbusequipamentos.com.br

Rua Panambi, 771 Cumbica Guarulhos
SP 07224-130

CARBUS
EQUIPAMENTOS RODOVIÁRIOS

ESPECIALIZADO EM FURGÃO LEVE
PARA CARGAS PESADAS

Rodo Linea prevê queda de 30% nas vendas

Depois do crescimento de 59% nas vendas em 2008 em comparação ao ano anterior, as vendas da Rodo Linea só voltaram a se aquecer no segundo trimestre de 2009

■ RAIMUNDO OLIVEIRA

O DIRETOR ADMINISTRATIVO E COMERCIAL da Rodo Linea, Nelson Hübner Júnior afirma que a empresa deve fechar o balanço de 2009 com uma queda de 30% nas vendas em relação ao ano passado. Segundo ele, em setembro do ano passado, os pedidos sumiram por conta da crise econômica mundial e o mercado no segmento de implementos só voltou a se aquecer a partir do segundo trimestre de 2009. Segundo Hübner Jr., a linha de graneleiros representa 35% do mercado da Rodo Linea, seguido pelos implementos para transporte de líquidos (20%). A empresa deve fechar 2009 com uma participação de 20% em seu faturamento proveniente de vendas para o exterior. Este índice é o dobro do registrado no ano passado e as entregas feitas no primeiro semestre de 2009 são decorrentes de contratos firmados no ano anterior. Entre os principais mercados de exportação para seus produtos estão os vizinhos da América Latina, como Argentina e Chile, e países da África, como Angola e Moçambique.

Para 2010, a expectativa é que o mercado de implementos retome a trajetória de crescimento que vinha traçando até setembro do ano passado, afirma Hübner Jr. Segundo ele, com o reaquecimento da economia brasileira e os mer-



Semirreboque Carga Seca Extensível com vigas tipo "I"

cados de construção civil e infraestrutura aquecidos, as encomendas devem voltar a apresentar novos recordes de produção para o setor.

A empresa, que tem sua sede em Curitiba (PR), de olho nos principais segmentos do mercado de transporte de cargas, lançou em 2009 uma nova linha de basculantes. Direcionada para uso no transporte de material para a construção civil, um dos mercados mais aquecidos do País, os novos implementos da Rodo Linea são feitos com aços estruturais, que pesam menos e, portanto, carregam mais. A nova linha de basculantes começou com dois modelos, o meia cana e o costelado. Segundo Hübner Jr. com estes lançamentos, a Rodo Linea entra no segmento de implementos para linha leve e estima que este mercado deverá se aquecer ainda mais devido às

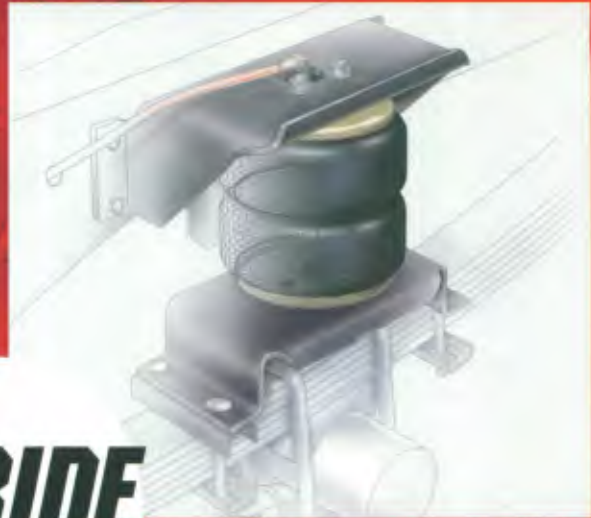
obras que serão necessárias para a Copa do Mundo de 2014 (Brasil) e as Olimpíadas de 2016 (Rio de Janeiro) e do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC).

Outra novidade que a empresa colocou no mercado este ano foi seu modelo carrega-tudo lagartixa com traseira extensível. Indicado para uso de transporte de cargas especiais indivisíveis, o lagartixa extensível tem 10 metros de comprimento de plataforma útil e a parte traseira pode ser aumentada para atender a necessidades no posicionamento e no manuseio da carga. Lançado no ano passado, o porta-contêiner de 40 pés da empresa tem uma versão equipada com freios ABS e menor peso por conta do deslocamento do contêiner da parte central para a traseira do implemento.

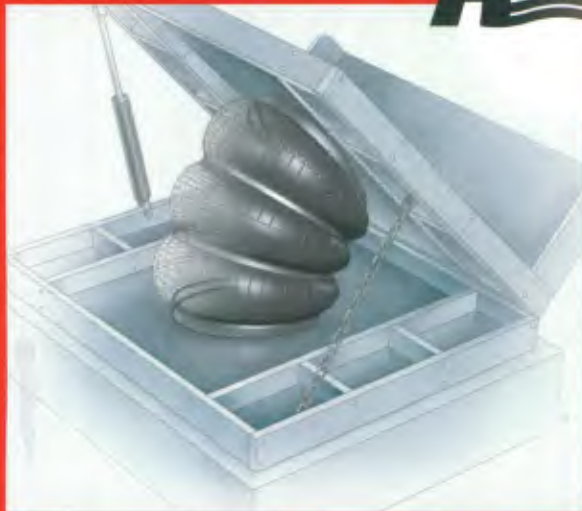
BOLSAS PARA SUSPENSÃO A AR

Firestone

As mais práticas, eficientes e confiáveis.



AIRIDE
SPRINGS



Para ônibus, caminhões e carretas.

Firestone

World's Number 1
Air Spring.



FIRESTONE INDUSTRIAL PRODUCTS COMPANY

www.firestone.com.br/fipil

Bridgestone incentiva a reciclagem correta

A fabricante criou o sistema Ciclo de Vida Total, com o objetivo de acompanhar toda a vida do pneu, desde o início da produção até o descarte para garantir a reciclagem correta do produto

■ SONIA MORAES

COMA DISPUTA CADA VEZ MAIS ACIRRADA do mercado de caminhões, as fabricantes de pneus investem em novas alternativas para manter seu crescimento no mercado brasileiro. A Bridgestone decidiu criar o conceito de Ciclo de Vida Total, com o objetivo de acompanhar toda a vida do seu pneu, desde o início da produção até o descarte para garantir a reciclagem correta do produto e evitar a contaminação da natureza.

Esta iniciativa da empresa é também uma forma de se proteger dos concorrentes chineses e não ficar na dependência somente das vendas diretas para as montadoras. "Por meio de uma parceria com a Bandag, fechada em julho de 2007 com investimentos de US\$ 1 bilhão, vamos oferecer um pacote de soluções para os donos de frotas e caminhoneiros autônomos com o serviço de recapagem", afirma Alfonso Zendejas, vice-presidente da Bridgestone Bandag Soluções em Pneus (BBTS).

Segundo Zendejas, a união da Bridgestone com a Bandag abriu nova oportunidade para a companhia atuar no mercado brasileiro de recapagem, que é considerado o maior da América Latina, com um movimento médio de 7,5 milhões de pneus recapados por ano. "Neste mercado o se-

tor de serviços tem grande potencial de crescimento", avalia o vice-presidente da BBTS.

Zendejas destacou que a BBTS atua hoje no País por meio de 107 franquias com mais de 200 pontos de atendimento que oferecem serviços para motoristas autônomos. "A intenção da Bridgestone é ampliar para 150 o número de franquias até o final de 2011", diz o executivo.

Ricardo Drygalla, gerente de Marketing da Bridgestone afirma que as 600 revendedoras da Bridgestone serão convertidas para o padrão de atendimento da BBTS, que oferece um atendimento mais amplo para os motoristas de caminhão, com serviço de lubrificação, de conveniência entre outros. "Vamos montar um Truck Center", acrescenta Drygalla, ressaltando que a função da BBTS é recolher os pneus e encaminhar para a recapadora.

Depois de uma fase difícil para o merca-



Pneu 275/80R 22.5

do de caminhões por causa da crise mundial, o que levou a indústria de pneus a reduzir os volumes de produção para conter os estoques, a expectativa da Bridgestone é que o mercado de veículos pesados retome os negócios. "A previsão é que em 2010 o setor de caminhões chegue ao nível de 2008 e a Bridgestone tenha um crescimento de 18% nas vendas de pneus de carga e de transporte em comparação a 2009", comenta o vice-presidente da empresa.

A estimativa de crescimento da Bridgestone, segundo Zendejas, leva em conta a expansão dos projetos do PAC pelo governo federal, recuperação do mercado interno, e maior acesso ao crédito, além da importância do setor de transporte rodoviário de cargas, que responde atualmente por 60% de toda a logística do País. "A Bridgestone está preparada para crescer em longo prazo", avalia Zendejas. "Vamos destinar para os próximos anos o

mesmo valor de US\$ 460 milhões que a companhia aplicou no País nos últimos oito anos”, ressalta.

Na sua unidade de Santo André, no ABC paulista, considerada a segunda maior fábrica da Bridgestone no mundo e a primeira na América Latina, a Bridgestone produz atualmente 22 mil pneus por dia, de uma capacidade total de 34 mil unidades diárias. Do volume total, 7% são pneus para carga.

Para a produção dos pneus para caminhões a Bridgestone consome uma hora e meia, com oito etapas do processo total. Só para a vulcanização, que é feito a uma temperatura de 282 graus, são gastos 50 minutos. A confecção de um pneu exige a utilização de dez componentes, sendo que algumas matérias-primas, como as borrachas especiais, provêm da Ásia.

Ao todo a companhia mantém na unidade

de de Santo André 50 estações de montagens de pneus, sendo que 23 estações são dedicadas aos pneus de cargas. Cada estação faz de 500 a 900 pneus por dia. A jornada de trabalho vem sendo cumprida em três turnos, durante os sete dias da semana, numa escala de 6x2.

FÁBRICAS NO BRASIL – Com cerca de 3.300 funcionários diretos, a Bridgestone mantém no Brasil três fábricas: duas em Santo André, que produz pneus de carga e molas pneumáticas, além de um centro técnico, e uma em Camaçari (BA), que produz 8 mil pneus por dia de aro 15, 16 e 17 para automóveis. Em São Pedro, no interior de São Paulo, mantém o seu Campo de Provas em parceria com a Fórmula Truck. O seu faturamento no Brasil atingiu US\$ 1 bilhão em 2008.

No mundo a fabricante japonesa de

pneus emprega 134 mil funcionários e tem operações em 26 países, com 190 fábricas, sendo 48 só de pneus e 142 que fazem produtos diversos, como autopeças e semicondutores. Os pneus representam 80% de todo o negócio da companhia no mundo.

MATERIAIS DE RECAPAGEM – A Bandag, multinacional americana, está presente no mercado brasileiro há 35 anos, onde mantém sua sede em Campinas, no interior de São Paulo. Aqui no País a companhia possui uma fábrica de equipamentos e duas unidades que fazem bandas e materiais auxiliares para reforma de pneus. No Mercosul a empresa conta com um centro de treinamento.

No mundo a companhia tem 18 fábricas que produzem materiais e equipamentos para recapagem de pneus e 1.300 concessionárias.

MAIOR PRODUTIVIDADE DE SEU MOTORISTA é item de série nos ar-condicionados Climatruck

NOVO
AC20
Truck
CLIMATRUCK

Ar-condicionado com compressor acoplado ao motor do veículo.

Mantém o painel do veículo e o radiador com as características originais.
Apenas 18 cm de altura.
Montagem no teto do veículo.
Possui renovador de ar para uso noturno.



1 ANO
GARANTIA

NOVO
Cooler
CLIMATRUCK



AR-CONDICIONADO ELÉTRICO
Funciona com o motor do veículo desligado.

- Ar-condicionado para uso noturno
- Possui sistema que garante a partida do veículo no dia seguinte
- Apenas 18 cm de altura
- Compatível com todos os caminhões 24v
- Compressor Danfoss, referência mundial em refrigeração

1 ANO
GARANTIA


CLIMATRUCK
Faz parte do seu caminho.

FedEx lança serviço para pequenos exportadores

O International Economy foi desenvolvido para facilitar as operações dos pequenos e médios exportadores brasileiros, com menos custos

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

A FEDEX EXPRESS EXPANDE SEU PORTFÓLIO internacional de entregas com novos pacotes de serviços econômicos. O FedEx International Economy, disponível no Brasil para 203 países, e o FedEx International Economy Freight, disponível para 83 destinos, oferecem entrega porta a porta, com desembarço aduaneiro e tempo de entrega definido, além de ser uma alternativa mais econômica para entregas menos urgentes. Os novos serviços constituem uma opção para os exportadores pequenos e médios.

Esses serviços possuem tarifas até 28% mais baratas que as tarifas do FedEx International Priority. Este produto entrega as mercadorias em um prazo de um a três dias, enquanto que as entregas pelos sistemas Economy e Economy Freight trabalham com entregas de quatro a seis dias. Os pequenos e médios exportadores podem se beneficiar de mais descontos pelo programa FedEx PyMEX, desenvolvido especialmente para este grupo de clientes.

A recuperação econômica que ocorreu nos últimos cinco meses levou a empresa a oferecer os novos serviços ao mercado brasileiro. "Os pequenos e médios exportadores correspondem a 80% dos nossos clientes. O dólar mais baixo tem favorecido os menores exportadores, pois reduz o custo dos transportes. É uma época favo-



Os novos serviços da FedEx têm tarifas até 28% inferiores às do serviço prioritário

rável para lançar um produto como este. Inclusive porque os próprios empresários pediam um serviço semelhante", afirma Carlos lenne, diretor geral executivo da FedEx Express para o Mercosul.

Os novos serviços mais econômicos oferecem rastreamento 24 horas do status da entrega no website da FedEx ou por e-mail, liberação das mercadorias na alfândega, e garantia de reembolso do valor do frete

caso a entrega não seja realizada no prazo. "Com estes serviços, empresários que fazem negócios internacionalmente têm agora mais oportunidades para aprimorar suas cadeias globais de suprimentos, uma exigência indispensável para empresas de pequeno e grande portes", explica lenne.

RESULTADOS – Segundo lenne, a FedEx conseguiu se recuperar da crise econômica "severa", adotando medidas rápidas e adaptando-se às novas exigências do mercado. "O mês de janeiro foi péssimo, o fundo do poço. Mas, com o aumento gradativo das importações e exportações, a situação mudou. Não tivemos nenhuma demissão e já voltamos a contratar funcionários no Cone Sul. O mês de outubro foi considerado muito bom", afirma lenne. O executivo destaca que os setores têxtil e ligados à moda, de vinhos, automotivo e eletroeletrônicos foram os que mais contribuíram para aquecer as entregas da FedEx.

A empresa tem dedicado atenção especial às pequenas e médias da América Latina e do Caribe. O programa FedEx PyMEX que cria parcerias com os menores exportadores para oferecer oportunidades específicas para este segmento do mercado. A empresa oferece ainda cursos e seminários voltados para os pequenos e médios exportadores.

A TANQUE NOVO

DE PASSAGEM



**Em todo o Brasil e para todo lugar,
tem sempre SEDEX bem pertinho de você.**

De Passagem (Paraíba) a Tanque Novo (Bahia)
todos os municípios brasileiros
contam com a rapidez e a segurança
do SEDEX para enviar ou receber encomendas.

SEDEX
MANDOU, CHEGOU.

Logística da prateleira invisível

Com o aumento da demanda do mercado e-commerce, a Direct Express investe R\$ 2 milhões em nova área

RENATA PASSOS

O COMÉRCIO ELETRÔNICO CRESCEU muito nos últimos anos por conta de transações das classes A e B, e tem possibilitado um crescimento anual de 50% nesses negócios. Neste ano, entretanto, é previsto um aumento de 30% nas compras on line neste ano, com vendas de aproximadamente de R\$ 1,63 bilhão, de acordo com dados da e-bit, empresa de monitoramento do mercado eletrônico. Apesar de a crise ter causado um aumento menor nos negócios, não há dúvidas que este é um dos setores que mais tem crescido.

Para acompanhar o aumento da demanda, uma logística rápida e eficiente é fator estratégico para o negócio. Para atender a essas exigências, a Direct Express, que tem como clientes a B2W (detentora das marcas Americanas.com e Submarino), Carrefour, Natura, Shop Time, Flores Online e uma série de outras empresas de comércio eletrônico, está investindo para crescer junto com este mercado.

De acordo com o gerente comercial da Direct Express, Ricardo Coelho Marques, a empresa investiu R\$ 2 milhões em novo hub operacional em Alphaville, na Grande São Paulo. "Com o novo armazém teremos um aumento significativo na capacidade produtiva para atender à demanda do final de 2009 e acompanhar o crescimento do mercado para 2010. A área atual é de 12 mil m², o triplo da anterior (4 mil m²). Com a capacidade instalada – área, hardware, pessoas e veículos – nossa ca-



Entregadores alimentam o sistema em tempo real com as informações sobre entregas

pacidade de processamento saltou de 22 mil remessas para 50 mil remessas por dia", detalha o executivo.

Segundo ele, o armazém conta com 15 mil posições porta-paletes (com capacidade de expansão), cinco docas altas para caminhões e oito docas para carga e descarga de veículos leves.

OUTROS INVESTIMENTOS – Fundada há pouco mais de seis anos, a Direct Express possui hoje uma estrutura invejável: 775 colaboradores diretos (420 funcionários e 355 couriers); dois pontos geradores (hubs) em São Paulo e no Rio de Janeiro com área total de 14 mil m² e 12 unidades próprias de entrega (seis em São Paulo, Rio de Janeiro, Porto Alegre, Belo Hori-

zonte, Salvador, Brasília, Vitória e São José dos Campos-SP). Além disso, a empresa conta com 71 unidades terceirizadas de entrega (homologadas sob padrões Direct) e uma frota de veículos composta por 20 veículos de transferência (caminhões/VUCs) rastreados e com rádio e 257 veículos de distribuição (furgões leves/VUCs) equipados com rastreadores e rádio (WAP + foto).

Marques diz que a empresa foca os investimentos em outras áreas da empresa. "Buscamos no mercado profissionais com excelência e com capacidade de contribuição para o crescimento da Direct Express, não apenas no comércio eletrônico, mas também na indústria de serviço. Também investimos em tecnologia. Atual-

mente, todas as operações próprias da Direct Express conta com tecnologia WAP, com acompanhamento em tempo real da movimentação. Isso representa 80% de toda nossa movimentação. Para 2010, o grande desafio é investir em tecnologia com a finalidade de garantir que toda operação terceirizada também ocorra abaixo de nosso guarda-chuva tecnológico", observa.

Hoje, os entregadores podem alimentar o sistema em tempo real com as informações sobre a entrega, com seus rádios Nextel com aplicativo WAP. Assim, todo o processo de entrega é monitorado. Qualquer fator que impossibilite a entrega, como, por exemplo, erro de endereço, cancelamento do pedido, ausência do destinatário, automaticamente fica no sistema para que seja dada a solução adequada.

A empresa também investe em hardware em novos centros operacionais. Recentemente a empresa inaugurou um novo centro operacional na região do Aeroporto de Congonhas – necessidade identificada e atendida por intermédio de investimentos em hardware.

DESAFIOS LOGÍSTICOS – O executivo explica que hoje a logística consiste na coleta de produtos nos postos avançados para entrega, os Centros Operacionais de Origem. Então, os volumes seguem para o hub por meio de malha rodoviária, seguindo posteriormente para o Centro Operacional (centralizador primário). Deste ponto, os veículos retiram as mercadorias para entrega no Centro Operacional de Destino (centralizador secundário). "Em cada etapa, as remessas assumem "status" bem definidos, que permitirão à Direct e ao cliente rastrear suas encomendas, conforme fluxograma definido.

Marques diz que a empresa também atua com logística reversa. "Essa é uma necessidade importante para ser tratada no mercado, atendendo principalmente as unidades de SAC (serviço de atendimento

ao consumidor), com ações de coleta/devolução ou troca simultânea, como também devoluções para o mercado de varejo (grandes redes para fábricas).

Com atuação tanto no mercado B2B ou B2C e especialista em entregas expressas (pacotes até de 30 quilos, médio valor agregado e com prazo até quatro dias), a Direct Express precisa enfrentar três desafios na área de logística de produtos de comércio eletrônico, segundo Marques.

"O primeiro desafio é o crescimento interiorizado. Os próximos aumentos serão percebidos no interior, em virtude da popularização do acesso à internet via banda larga, principalmente na classe C e, também, no interior das regiões Norte e Nordeste", comenta.

Outro desafio, conforme o executivo, é atender o nível de exigência do consumidor. "De um modo em geral, o comprador brasileiro está mais consciente de seus direitos, avançando não somente nas compras em lojas físicas ou contratação de serviços em geral, mas também como usuário do comércio eletrônico. Nossa meta é atender aos consumidores de nossos clientes com qualidade na entrega e oferecer como diferencial nossa tecnologia WAP. Desta maneira, os consumidores podem consultar o status de suas remessas, passo a passo, por intermédio de nosso site www.directlog.com.br ou por meio do site do comércio eletrônico onde ele realizou sua compra", explica.

O terceiro desafio, apontado por Marques, consiste no que dispõe a Lei Estadual nº 13.747, de 7 de outubro de 2009, do governo do Estado de São Paulo. "Ela obriga os fornecedores de bens e serviços localizados no estado a fixarem data e turno para entrega de produtos ou realização de serviços aos consumidores. Neste aspecto a Direct Express já está pronta para atender à demanda de seus clientes, não somente do comércio eletrônico, mas também das lojas físicas, pois oferece um sistema de agendamento. Desta maneira,

atendemos todos os aspectos da lei, já que fornecemos aos clientes o agendamento na data e período disponíveis, com a emissão de protocolo como determinado", acrescenta.

O trânsito também é um problema controlado graças ao monitoramento das operações. "Nossos couriers em seus veículos de entrega são monitorados em tempo real por intermédio de um painel de controle, que funciona em nosso hub de Alphaville. Trata-se de uma unidade com cerca de 40 posições de atendimento, muito similar a um telemarketing, cujos operadores acompanham o desempenho de cada courier individualmente em função de sua rota de entregas/coletas e quantidade de itens.

Este painel sinaliza em cores diferentes o desempenho dos couriers, aparecendo em azul aquele com desempenho dentro do esperado, em amarelo aquele com nível de ocorrências acima do indicador e em vermelho aquele com desempenho abaixo do esperado. "Dependendo da situação, nossos operadores tomam as ações necessárias para corrigir e garantir o desempenho adequado", afirma Marques.

Segundo ele, com essas medidas a empresa garante três indicadores de qualidade: garantia de que a visita será realizada pelo courier; tratamento da ocorrência no mesmo dia e em tempo real; e prevenção da degradação do prazo de entrega contratado pelo cliente e esperado pelo consumidor.

Como metas estabelecidas, o executivo diz que a empresa quer ser reconhecida como a melhor companhia de entrega expressa do País; ser o maior operador nacional para logística reversa de pequenas encomendas e entregas de encomendas para "pay on delivery" e elevar-se à condição de modelo em sustentabilidade e responsabilidade social. Além disso, tem como meta crescer na proporção de 30% ao ano.

Na velocidade do mercado

A operadora logística Veloce inicia as atividades com meta de alcançar R\$ 140 milhões de faturamento já em 2010

■ SONIA CRESPO

NA CONTRAMÃO DA CRISE, DA RECESSÃO e de todos os receios que marcaram ostensivamente as atividades econômicas de 2009, dois executivos da área de logística, Paulo Guedes, ex-Columbia, e Ruy Galvão, ex-Ryder, viram aí a oportunidade de atender uma demanda de mercado doméstico que passou a exigir um bem-bolado entre qualidade, estratégia logística e preço. Associados ao empresário André Perosa, diretor da Pátria Investimentos, sentaram-se à mesa em fevereiro de 2009, no auge da crise e, seis meses depois, conceberiam a estrutura da Veloce Logística. "Acreditamos, logo no início, na possibilidade de crescer e atender novos mercados. Afinal, sabíamos que, independentemente da instabilidade econômica, a necessidade de desenvolver novos processos logísticos vem crescendo nos últimos anos", destaca o presidente da Veloce, Paulo Guedes, na ocasião do lançamento da empresa, que realizou as primeiras operações em agosto, com uma frota de 326 carretas e um CD de 21 mil metros quadrados, inaugurado em dezembro.

A meta, dizem os executivos, é de faturar R\$ 140 milhões ao longo do ano de 2010. Para isso, a Veloce conta com 14 bases operacionais, que incluem diversos estados no Brasil e a Argentina, onde trabalham 375 funcionários. Com esta estratégia de atender mercados sul-americanos, a operadora começa com uma reforçada carteira de clientes, como a General Motors, Toyota, Fiat, ZF, Clariant, Danone,

Nestlé e SanCor, entre outros. Para ajudar, o time de executivos da Veloce tem sólida experiência em operações logísticas complexas, além de dispor de sistemas de ponta em tecnologia de informação. "Nossa estratégia é estar ao lado dos clientes no desenvolvimento conjunto de novas e melhores soluções logísticas, instituindo programas efetivos e contínuos de melhorias nos processos operacionais existentes", explica o diretor de operações da empresa, Ruy Galvão.

"Estamos preparados para crescer rapidamente, por meio de expansão orgânica e também de aquisições de empresas que tragam sinergia e complementaridade às nossas operações", observa Guedes.

MEGA CD – O novo centro de operações da Veloce está sediado em Diadema, na Grande São Paulo, ocupando uma área de 22 mil metros quadrados, o que equivale ao dobro do tamanho do local que era mantido até novembro de 2009, em São Bernardo do Campo (SP). O armazém está situado às margens da Rodovia dos Imigrantes e foi escolhido devido às facilidades que oferece para as operações logísticas da Veloce.

"Logo nos primeiros meses de atividade observamos um aumento considerável na demanda por parte de nossos clientes da área automobilística e imediatamente iniciamos a procura por um espaço maior. Agora, estamos mais bem preparados não só para atendê-los, mas também para am-

pliar nosso leque de serviços e nossa carteira de clientes", comenta Paulo Guedes.

"Buscávamos um local que pudesse comportar o aumento dos volumes previstos pela Veloce para 2010 e que também atendesse a requisitos importantes para o nosso negócio, entre eles a proximidade com o Rodoanel, a ser inaugurado em alguns meses, e o Ferroanel, que também irá beneficiar a região no curto prazo", acrescenta Ruy Galvão.

Como a oferta de áreas para atividades de logística e transportes na região da Grande São Paulo está cada vez menor, a nova localização da Veloce em Diadema deve tornar-se um diferencial importante, beneficiando os clientes da empresa por meio da melhoria contínua da qualidade de seus serviços e do repasse dos ganhos de eficiência.

O processo de mudança para a nova área de operações será gradual, para evitar qualquer interferência no fluxo de operações. "O planejamento que realizamos para a transferência foi muito cuidadoso e a operação estará concluída em três semanas. Com isso, já estamos preparados para receber novos clientes em 2010", completa Guedes.



Paulo Guedes: empresa está preparada para crescer rapidamente

PÓSITRON RASTREAMENTO E MONITORAÇÃO.

A segurança de sua frota sob controle.



A unidade de Rastreamento e Monitoração Pósitron foi reconhecida pelo Sindicamp (Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas de Campinas e Região) pelo desenvolvimento dos sistemas de Romaneio Digital e Controles de Manutenção, ficando em primeiro lugar na categoria "Benchmarking no transporte de cargas e inovação empresarial" de 2009.



0800 770 3778
0800 727 3778

www.positron.com.br

**CONHEÇA AS SOLUÇÕES PARA CONTROLE
E SEGURANÇA DA SUA FROTA.**

O cartão facilitador

Novo cartão Visa Cargo chega ao mercado como opcional à carta frete, oferecendo aos caminhoneiros e motoristas mais segurança e comodidade na hora de efetuar pagamentos ao longo das viagens

■ SONIA CRESPO

CAMINHONEIROS E TRANSPORTADORES dispõem agora de mais uma opção para efetuar pagamentos ao longo das viagens. A operadora de cartões de crédito Visa lançou, no final de novembro, um cartão com várias aplicações para atender às necessidades do segmento de frotas rodoviárias, tornando os pagamentos nesse setor mais eficientes, rápidos e econômicos. Denominado de Visa Cargo, o novo recurso foi desenvolvido levando em conta características do transporte rodoviário brasileiro. O cartão permite aos embarcadores e transportadores carregarem o valor do frete diretamente no cartão, permitindo que caminhoneiros paguem suas despesas, ao longo da viagem, com segurança e tranquilidade. O sistema de uso é semelhante ao do cartão Visa Electron. O Visa Cargo também possui a função do Visa Vale Pedágio, que possibilita o pagamento de pedágios em todo o país, com o mesmo plástico. Além de seguro e prático, o sistema elimina de vez a ação de intermediários, que descontam até 20% dos valores dos pagamentos – prática muito comum no setor. "O Visa Cargo chegou para reduzir significativamente os custos envolvidos no trabalho do caminhoneiro, gerando um impacto positivo nas rendas destes trabalhadores, além de proporcionar muito mais controle e redução de fraudes para embarcadoras e transportadoras", explica Percival Jatobá, diretor-executivo de produtos da Visa do Brasil.

O Visa Cargo conta com uma considerável rede de estabelecimentos associados:



hoje já é aceito em mais de 1,6 milhão de estabelecimentos comerciais, incluindo postos de gasolina, restaurantes, oficinas mecânicas e borracharias. O produto terá, opcionalmente, os benefícios de "Extensão de Garantia", "Proteção de Compra", e seguros, que trarão mais tranquilidade à viagem do motorista de caminhão, além de uma exclusiva linha de crédito que permite que o caminhoneiro invista na manutenção de seu caminhão e nas despesas do cotidiano. As vantagens também chegam ao empregador: para as transportadoras, o Visa Cargo significa simplificação em seus processos de pagamento e, conseqüentemente, redução do custo operacional. Durante o evento de lançamento do Visa Cargo, Percival Jatobá comentou que 2010 será o ano de consolidação do cartão no País. Também revelou que as negociações com duas importantes instituições bancárias – que servirão de suporte para a emissão dos cartões – estão em fase adiantada.

O objetivo da Visa é fazer com que esse lançamento incentive a bancarização de mais de um milhão de motoristas de car-

ga rodoviária – segundo dados levantados em estudo apresentado pela empresa de consultoria Deloitte Touche Tohmatsu – que em sua maioria encontra-se às margens da economia formal. De acordo com dados divulgados pela Visa, o transporte rodoviários brasileiro é responsável por 52% de toda a carga trafegada no País e o mercado de frete possui um potencial de movimentar US\$ 48,3 bilhões por ano. Desse montante, apenas US\$ 13,8 bilhões são contabilizados na economia formal. Ao oferecer um produto que contribui com a transparência nas operações realizadas pelo segmento, a operadora prevê que mais empresas migrem para a economia formal.

A multinacional Visa é uma companhia global de tecnologia de pagamento que conecta consumidores, empresas, instituições financeiras e governos em mais de 200 países e territórios com uma moeda digital rápida, segura e confiável. Esta moeda digital tem o suporte de uma avançada rede de processamento, capaz de processar mais de 10 mil transações por segundo, preservando a proteção contra fraudes para consumidores e garantindo o recebimento aos comércios. Como não é exatamente uma instituição bancária, a Visa não emite cartões, não concede crédito ou fixa juros ou taxas aos consumidores. As inovações da Visa permitem às suas instituições financeiras clientes que ofereçam mais opções aos consumidores finais. ■

LUBRAX TEC TURBO. A SUPERPROTEÇÃO DOS MOTORES A DIESEL.



Never utilize aditivacao extra



Lubrax Tec Turbo é a última palavra em lubrificantes de base sintética. Foi desenvolvido para proteger os modernos motores a diesel de caminhões e utilitários esportivos equipados com sistemas de gerenciamento eletrônico e tratamento dos gases de exaustão. Lubrax Tec Turbo permite longos espaços de tempo entre as trocas de óleo, mediante acompanhamento técnico. Na próxima troca, use Lubrax Tec Turbo.

SAC: 0800 73 9000 - www.br.com.br

LUBRAX **BR** **PETROBRAS**
TECNOLOGIA SEM LIMITE O DESAFIO É A NOSSA ENERGIA

O ÓLEO LUBRIFICANTE APÓS SEU USO É UM RESÍDUO PERIGOSO. O óleo lubrificante usado, quando é descartado no meio ambiente, provoca impactos ambientais negativos, tais como contaminação dos corpos de água e contaminação do solo por metais pesados, com os consequentes danos à saúde da população. Preservar o meio ambiente é responsabilidade de todos. Resolução CONAMA 362/2005.

Paletrans traz sistema alemão para portos

Empresa em parceria com a Mafi alemã apresenta sistema de descarregamento de navios com o uso de tratores para aumentar a eficiência operacional nos terminais portuários

PARA AUMENTAR A PRESENÇA NO MERCADO mundial a Paletrans Carretas, do Grupo Unihold, anunciou mais uma parceria estratégica. A empresa se uniu à alemã MAFI, uma das maiores produtoras mundiais de tratores industriais, para trazer ao mercado brasileiro os equipamentos destinados a operações portuárias.

Hoje no Brasil, nas operações de carga e descarga de navios são usados caminhões, diferentemente de outros países. "Esse será o maior obstáculo para a empresa. Mostrar que os tratores para terminais são mais eficientes nas operações portuárias do que os caminhões. É uma quebra de paradigmas", disse o diretor do Grupo Unihold, Cláudio Camargo Penteado.

Segundo o executivo, será escolhido um parceiro estratégico no Brasil para realizar os testes de demonstração de eficiência dos tratores nas operações portuárias. "Será um trabalho árduo, pois vamos começar a desenvolver esse mercado que já está estruturado nas operações com caminhões. Mas para aumentar a eficiência nos portos brasileiros é necessário que se mudem paradigmas. O europeu e o asiático não conseguem entender como ainda se usam caminhões no descarregamento dos navios", afirmou Penteado.

O modelo que será oferecido pela Paletrans no Brasil é o MT 25, com potência para "puxar" até 80 toneladas. "É o menor trator no portfólio da MAFI", ressaltou o executivo. Segundo ele, o preço

também será um atrativo para o comprador. "Apesar de um equipamento desses ser vendido por R\$ 300 mil, a vida útil dele em relação ao caminhão é o dobro. Hoje, os operadores de terminais trocam a frota em 5 anos, com o trator a renovação poderá ser feita em 10 anos. É um investimento de longo prazo", afirmou.

O executivo acrescentou que os tratores MAFI contarão com a assistência técnica da Paletrans no Brasil. Hoje, a empresa tem uma rede de 180 pontos espalhados por todo o país. "Daremos todo o suporte para o operador com a garantia e a qualidade do serviço da matriz na Alemanha. Por isso, também acreditamos que os tratores MAFI serão bem aceitos pelo público brasileiro."

BASE DE EXPORTAÇÃO – O executivo afirmou ainda que o Brasil será a base de exportações dos tratores MAFI para a América Latina. "Além dos tratores vamos oferecer também o conjunto completo, com tratores e carretas que além de operações portuárias poderão ser utilizados em siderúrgicas e indústria de bases. Esses dois setores já temos experiência, pois já fornecemos carretas industriais para grandes siderúrgicas brasileiras, como a Companhia Siderúrgica do Atlântico", disse Penteado.

Segundo ele, para o mercado latino-americano a MAFI vendeu em 2008 cerca de 340 máquinas, o que representou 12% da comercialização total da empresa.

INTERNACIONALIZAÇÃO – Pelo acordo estabelecido com a MAFI, o Grupo Unihold fornecerá as carretas Paletrans para o mercado europeu. "Para compensar a queda nas vendas de carretas industriais no mercado brasileiro temos que sair para o mundo e o início será pela Alemanha. Ou saímos para entrar no mundo ou eles vêm para o Brasil e tomam conta do mercado", disse Penteado.

Com isso, o Grupo Unihold pretende instalar nova sede em Barueri (SP). Atualmente, o grupo que também tem a Disktrans (locação de paletes), está sediado em Cravinhos, no interior de São Paulo.

Pelo acordo, o Grupo Unihold, através da Paletrans, passará a distribuir com exclusividade os tratores terminais alemães MAFI na América Latina em três principais setores: portuário, siderúrgico e indústria de base. Por sua vez, a MAFI vai distribuir as carretas industriais da Paletrans Carretas na Europa e em mercados onde atua.

Este é o segundo passo do Grupo Unihold em direção ao mercado Europeu. No primeiro negócio do tipo, fechado com o Grupo Pramac da Itália no mês de abril deste ano, a Paletrans Equipamentos vendeu 14 empilhadeiras retráteis modelo PR20 com o selo da comunidade econômica europeia.

"Queremos aproveitar esse momento do Brasil, de desenvolvimento, para crescermos juntos e levarmos a bandeira do nosso país para o mundo", explicou Penteado. ■

Mais rápida que nunca

Aos 50 anos, Rápido 900 amplia a frota com 100 novas carretas e inicia a construção da nova sede da empresa e de um novo CD, com 60 mil metros quadrados, em Guarulhos

■ SONIA CRESPO

EM OUTUBRO 1959, COM apenas dois carreteiros como sócios, a Rápido 900 começava sua jornada de transportes pelo Estado de São Paulo. Hoje, aos 50 anos, a empresa está entre as maiores transportadoras rodoviárias de carga e de logística do País e comemora a data com uma nova sede, que ocupará uma área de 60 mil m², localizada em

Guarulhos (SP). A empresa também está reforçando a frota de carretas com uma aquisição de 100 novos equipamentos. "Sobreviver cinco décadas, para nós, já é um motivo de comemoração", comenta André Ferreira, diretor de Marketing e Vendas da transportadora, que integra a terceira geração da família que comanda a empresa desde a origem. "A primeira geração ainda está por aqui e ocupa uma espécie de conselho da transportadora", adianta o executivo. Ele comenta que a empresa sentiu um crescimento da demanda muito positivo nos últimos meses de 2009 e, para atender adequadamente a procura, está fechando a compra de 100 novas carretas para ampliar sua frota, composta de 950 equipamentos, incluindo carretas do tipo sider aberta de grade baixa, vucs, caminhões toco, trucks, cavalos-mecânicos, vans, furgões, utilitários e guinchos. "Ainda não definimos a marca dessas carretas, pois estamos negociando preço", revela o executivo. Todos os caminhões da Rápido 900 dispõem de sistemas de rastreamento da Omnalink.



Rápido 900 trabalha essencialmente com grandes volumes de carga

A Rápido 900 trabalha essencialmente com grandes volumes de carga, atuando para indústrias do segmento químico, de higiene e limpeza, alimentício e de autopeças. Suas atividades compreendem soluções customizadas de acordo com a necessidade do cliente, transporte rodoviário de carga, logística, armazenagem, distribuição, movimentação, embalagem, manuseio, crossdocking, expedição, emissão de NF, controle de estoque e logística "in house".

Para André Ferreira, o bom desempenho do mercado no final de 2009 certamente se estenderá para 2010. "No final de 2008, estávamos muito apreensivos. No começo de 2009, por exemplo, nossas primeiras reuniões determinavam cortes de custos, para acompanhar a recessão. Mas, para nossa surpresa, fecharemos 2009 com um incremento de aproximadamente 20% nas operações, em relação ao ano anterior", adianta. Ele comenta que a partir do segundo semestre de 2009, a movimentação no mercado doméstico de produtos químicos embalados – que representam 80% da

carga transportada pela empresa – cresceu muito. "O restante da carga que transportamos é de alimentos e limpeza, que também cresceram a partir de setembro", destaca o executivo.

A nova sede da Rápido 900 será construída a partir de 2010 em terreno de 60 mil m². "Pretendemos implantar um novo CD, com estrutura

logística de ponta e com mais espaço para as carretas", detalha André Ferreira. A empresa conta hoje com 20 filiais, situadas em Belo Horizonte (MG), Brasília (DF), Capivari (SP), Duque de Caxias (RJ), Goiânia (GO), Guaratinguetá (SP), Jacareí (SP), Minaçu (GO), Nova Glória (GO), Porto Alegre (RS), Recife (PE), Rio de Janeiro (RJ), Salvador (BA), Santa Tereza (GO), São Bernardo do Campo (SP), São Gonçalo (RJ), Santa Cruz (RJ), Sumaré (SP), Vitória (ES). Os centros de distribuição estão nas cidades do Rio de Janeiro, Recife, Brasília e Goiânia. Ferreira conta que a filial de Vitória, um importante ponto de conexão nacional, está sendo ampliada de 5 mil m² para 10 mil m².

A transportadora, que possui selo SASSMAQ desde 2003, conta com 1.180 colaboradores, dos quais 542 são motoristas, e opera em todo o Sudeste, Nordeste e nos estados de Goiás, Tocantins, Rio Grande do Sul e Distrito Federal. Em 2008, a transportadora movimentou um milhão de toneladas de carga, ante 920 mil em 2007, realizando 67 mil viagens. ■

2009 foi o bicho

TAM Cargo transportou urso, lobo marinho e uma série de outros animais neste ano

■ RENATA PASSOS



Empresa transportou neste ano 12 lobos marinhos com destino a Pequim

A TAM CARGO, UNIDADE DE CARGAS DA TAM Linhas Aéreas, transportou diferentes espécies de animais no final de 2009. Recentemente, a companhia trabalhou em parceria com o Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (Ibama), a Secretaria do Meio Ambiente da Bahia e os zoológicos de Salvador e do Rio de Janeiro para realizar o transporte de um *Tremarctos ornatus* (urso-de-óculos), única espécie do animal existente na América do Sul.

O voo que transportou o animal partiu da Bahia, fez uma conexão em Guarulhos (SP), onde o animal foi alimentado e hidratado por uma equipe do zoológico de São Paulo, e seguiu em outro voo para o aeroporto Tom Jobim (Galeão), de onde partiu para o zoológico da cidade carioca. Toda a

viagem durou oito horas.

A iniciativa fez parte de um programa de intercâmbio feito entre os zoológicos brasileiros para incentivar a reprodução e a preservação da fauna. O urso-de-óculos corre risco de extinção.

Em maio passado a empresa já havia feito o transporte, de Fortaleza para Brasília (DF), de duas antas que deixaram um criadouro comercial e conservacionista no Ceará para outro em Goiás, ambos parceiros do Ibama.

ROTA INTERNACIONAL — A companhia também tem atuado com o transporte de animais em rotas internacionais. Em parceria com a Emirates, a empresa realizou a etapa inicial do transporte do primeiro lote de 12 lobos marinhos destinados a Pequim, China.

Os filhotes partiram do Uruguai, país com o maior número de animais desta espécie, no voo da TAM até Guarulhos. Após um intervalo para descanso, os animais foram embarcados em um voo da Emirates com destino a Dubai, nos Emirados Árabes, de onde seguirão viagem para Pequim.

A iniciativa faz parte de um projeto de construção de uma reserva do mamífero em Pequim. No total, serão transportados quase 100 animais da espécie.

A TAM Cargo também já auxiliou anteriormente no deslocamento de antas, araras, papagaios, tucanos, jabutis e onças.

Em virtude dessa experiência, a Academia de Serviços da TAM, responsável pelo treinamento de todos os funcionários da companhia, foi certificada em janeiro de 2007 pela Agência Nacional de Aviação Civil (Anac) como Escola de Aviação Civil para ministrar cursos de carga aérea em voos domésticos e internacionais, transporte aéreo de artigos perigosos e de animais vivos.

CARGAS TÊM RECEITA MENOR — Ainda que a companhia tenha ganhando mais know-how no transporte de animais neste ano, o resultado do segmento de cargas não foi tão positivo até o terceiro trimestre deste ano.

A holding apresentou lucro líquido de R\$ 348 milhões no terceiro trimestre de 2009 e reverteu o prejuízo apurado no mesmo período de 2008. A receita operacional bruta atingiu R\$ 2,5 bilhões no terceiro trimestre deste ano, 4,9% acima do obtido no trimestre anterior, de R\$ 2,4 bilhões, embora tenha ficado 16,4% abaixo do valor alcançado de julho a setembro de 2008, que foi o período pré-crise econômica internacional. A receita de cargas domésticas e internacionais especificamente recuou 8,6% no período, para R\$ 238,1 milhões, principalmente em função do impacto da desaceleração na economia mundial, reduzindo principalmente os volumes transportados e pressionando também os preços. ■

É NO **FUTURO** QUE VOCÊ VAI
PASSAR O RESTO DA SUA VIDA.



PÓS-GRADUAÇÃO LATO SENSU EM LOGÍSTICA

- Foco na prática, vivência profissional e empreendedorismo.
 - Apresentação das novas tecnologias de gerenciamento, da produção industrial à entrega do produto.
 - Desenvolvimento de projetos com redução de custo, tempo e ciclos de produção.
 - Visão ampla da aplicação logística nas áreas operacionais do ambiente empresarial.
 - Preparação de profissionais para o gerenciamento de todos os setores do processo de distribuição.
- Centro Universitário Senac, avaliado pelo IGC/MEC 2008 como o 2º melhor no Estado de São Paulo e o 5º no país.
Inscrições abertas.

PÓS-GRADUAÇÃO É NO SENAC.

A gente faz diferente hoje para você fazer diferença amanhã.

Centro Universitário Senac. São 36 títulos em Graduação, 71 títulos em Pós-graduação e 112 títulos em Extensão Universitária. Cursos presenciais na capital e no interior do Estado de São Paulo e cursos a distância.

0800 883 2000 www.sp.senac.br/posgraduacao



Mobilidade Inteligente

10, 11 e 12 de novembro de 2010
Marina da Glória, Rio de Janeiro

O mais importante
evento do setor.

Reserve já o seu espaço!

(11) 5096 8104 / fetransrio2010@otmeditora.com.br



Apoio Editorial:



Apoio Institucional: Abrati - ANTP - Anttur - CNT - Sest/Senat - Fabus - NTU - Simefre

14º Etransport

Congresso sobre Transportes de Passageiros

8ª FetransRio

Feira Rio Transportes



14º Etransport

Novembro • 2010



FETRANSPOR

Começam os testes do supervagão de 150 t

Dois protótipos produzidos pela Usiminas Mecânica, de Minas Gerais, vão ser testados a partir de janeiro no transporte de minério de ferro da mina de Carajás, da Vale, até a cidade de São Luís



Os vagões GDU da Usiminas Mecânica para o transporte de minério são os maiores produzidos no Brasil

A USIMINAS MECÂNICA COMEÇA A TESTAR em janeiro dois protótipos de seu novo vagão gôndola para transporte de minérios. O modelo GDU será testado pela Vale na es-

trada de ferro Carajás, no transporte entre de minério de ferro entre a mina de Carajás e a unidade de pelotização da empresa em São Luís, capital do Maranhão. "Estes vagões são

os maiores produzidos no Brasil", afirma Cruz. De acordo com o superintendente, os dois vagões ficarão em teste e depois devem ser homologados para comercialização. Para de-

envolver o novo modelo, a empresa investiu R\$ 1,5 milhão e seu objetivo é iniciar as vendas ainda este ano.

A Usiminas Mecânica anunciou que ampliará a capacidade instalada de sua fundição das atuais 10,5 mil toneladas por ano para 32 mil toneladas anuais. De acordo com o superintendente de fundição, forjaria e vagões da empresa, Jairo Andrade Cruz, a empresa está investindo R\$ 50 milhões na expansão e modernização de sua fundição. A unidade, que fica em Ipatinga, no Vale do Aço, em Minas Gerais, terá uma linha de moldados, mecanizada, com capacidade para 2 mil toneladas por mês. Segundo Jairo Cruz, o novo modelo de vagão gôndola para transporte de minérios que começará a ser testado em janeiro é do

modelo GDU. Com sua capacidade para transportar 150 toneladas é o maior neste segmento no mercado brasileiro, afirma o superintendente, e representa um aumento de 20 toneladas em relação ao modelo GDT, também fabricado pela empresa.

Neste ano, a Usiminas Mecânica assinou um contrato com a Standard Car Truck Company, dos Estados Unidos, líder mundial no fornecimento de truck para vagões. Segundo Jairo Cruz, pelo contrato, a Usiminas terá acesso à tecnologia da Standard para equipamentos fundidos e para os trucks. A Standard será responsável também pela homologação dos produtos da Usiminas Mecânica junto à instituição americana AAR Certification e pela comercialização no mercado ameri-

cano, que movimenta entre 35 mil e 55 mil unidades por ano, segundo Cruz. Em comparação, no Brasil a venda de vagões de carga varia de 3 mil a 5 mil unidades por ano, o que faz dos Estados Unidos um mercado muito atrativo, afirma o superintendente.

Segundo Jairo Cruz, a expectativa para o mercado de vagões no Brasil em 2010 é de melhora em relação a 2009, mas ainda não se avista uma retomada que possa restabelecer o mercado de 2008, quando a indústria ferroviária registrou crescimento de 30% em relação ao período anterior. Em 2008, a indústria brasileira produziu 4.127 vagões de carga, 366 carros para passageiros e 30 locomotivas. "A previsão de restabelecimento do mercado é para 2011", afirma o executivo. ■



GRUPO OBENAUS
(47) 3387.8000
www.grupoobenaus.com.br

MOLAS OBENAUS

SANTA RITA
PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA SUSPENSÃO

WALTER
INDÚSTRIA DE FUNDIÇÃO DE MADRUGADA LTDA

SANTA RITA
PORCAS E PARAFUSOS

EXPRESSO D' Madrugada Ltda

A MAIOR QUANTIDADE DE ITENS À SUA DISPOSIÇÃO!

Molas parabólicas e convencionais



Acessórios para suspensões e terceiro eixo



Fundidos usinados para suspensões



Porcas e parafusos



Transportadora própria



Rua Ribeirão Souto, 303 Testo Central - 89107-000 Pomerode SC

ISO 9002

ISO TS 16949-2002

48 ANOS

Produção ganha ritmo

Mesmo atingidos pelos solavancos da crise, fabricantes de carrocerias para ônibus comemoram os resultados do último trimestre do ano e conseguem fechar 2009 um pouco melhor que o esperado

■ SONIA CRESPO

Como já era previsto desde o final de 2008, este ano de 2009 não foi um período de grandes negócios para os fabricantes de carrocerias para ônibus. Salvo o Programa Caminho da Escola – que, podemos dizer, caiu do céu numa época como esta –, nada de novo alterou a retração na produção de carrocerias registrada ao longo do ano. Apenas nos últimos três meses de 2009, quando o mercado em geral esboçou uma franca recuperação, a produção de ônibus voltou a respirar os velhos bons tempos. Segundo dados divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Carrocerias (Fabus), foram produzidas 22.557 carrocerias de janeiro a novembro de 2009, volume praticamente 23% inferior aos 29.404 ônibus que foram fabricados nesse mesmo período de 2008. Do total produzido em 2009, o maior volume, 59,9%, concentrou-se no modelo urbano, enquanto 17,3% foram modelos rodoviários, 7% intermunicipais, 12% micro-ônibus e 3,8% miniônibus.

Na gaúcha Marcopolo, por exemplo, apesar de fechar o ano com queda de cerca de 10% no volume produzido, o ritmo de produção do final de 2008 começou a ser retomado: a empresa suspendeu as férias coletivas, tradicionais nesta época do ano e reiniciou as contratações para enfrentar o aquecimento do mercado. Apenas nos meses de setembro e outubro de 2009, a encarroçadora contratou 500 novos funcionários. Para Carlos Zignani, diretor de Relações com Investidores da Marcopolo, a queda na produção da empresa chegou perto de 14% entre janeiro e setembro. Nos últimos três meses do



Os modelos rodoviários representaram apenas 17,3% do total de carrocerias produzidas nesta ano

ano, porém, essa condição mudou sensivelmente. "A partir de setembro, houve uma recuperação global, mas que teve maior repercussão no mercado doméstico. As linhas de financiamento oferecidas pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) para bens de capital foi um dos fatores que contribuíram para a recuperação do mercado interno. Com os custos favorecidos, a renovação da frota foi retomada", explica o executivo.

Zignani argumenta que o lançamento de novos produtos também favoreceu os resultados da empresa ao longo do ano, trazendo de volta vários clientes. O executivo destaca a linha Geração 7, no mercado desde agosto de 2009, mês em que a encarroçadora completou 60 anos de atividades. A linha de ônibus rodoviários, que contava com os tradicionais Paradiso 1200

e Viaggio 1050, ganhou os modelos Paradiso 1050 e Viaggio 900. Por outro lado, Zignani lembra que a prorrogação das concessões de linhas rodoviárias interestaduais para 2011 deu um novo alento às operadoras de transporte rodoviário de passageiros. "As empresas estavam esperando para fazer novos investimentos. Com o anúncio da prorrogação, o setor voltou a investir na renovação de suas frotas", comenta.

Já com relação às exportações, Zignani esclarece que nem com o abrandamento da crise as exportações tomarão um grande impulso em 2010. "As vendas para o mercado externo foram afetadas pela crise mundial. A cotação do dólar em relação ao real também está prejudicando as vendas externas. Se o real permanecer no patamar que está, valorizado, em 2010 as exportações deverão permanecer no mes-

mo nível deste ano", observa. Os principais mercados externos da encarroçadora, diz o executivo, estão na América Latina e África, regiões que sofreram bastante com a crise econômica mundial. "A única exceção é a África do Sul, que apresenta mercado aquecido em virtude da Copa do Mundo de 2010", acrescenta.

Mesmo com um crescimento inferior ao de 2008, os resultados de 2009 da Marcopolo são considerados bons pela empresa. "É preciso levar em conta que 2008 foi um ano além das expectativas: o último trimestre daquele ano foi o melhor da história do setor de ônibus no Brasil", lembra Zignani. Segundo a Fabus, a Marcopolo produziu 4.766 carrocerias de janeiro a novembro de 2009, comparadas com 6.193 unidades no mesmo período do ano passado. De total produzido de janeiro a novembro de 2009, a Marcopolo exportou 1.428 carrocerias. "Acredito que este ano ficaremos abaixo dos resultados alcançados em 2008 e o setor, em geral, não deverá chegar aos resultados de 2007", destaca. Naquele ano, o segmento produziria 28,2 mil carrocerias. A projeção para este ano é de 25 mil unidades, em comparação com as 31.531 fabricadas em 2008.

Entre as unidades internacionais da Marcopolo – Egito, onde iniciará a produção em 2010, Índia (em parceria com a Tata Motors) e México –, a planta da Índia é a que mais tem crescido. Para 2010, a previsão de produção local é de 14 mil unidades, ante as 6 mil estimadas em 2009. Se estas previsões otimistas se confirmarem, a Marcopolo e a Tata Motors deverão iniciar, já em 2010, investimentos para aumentar a capacidade de produção anual de 25 mil para 30 mil unidades.

Enquanto isso, a Volare, unidade de veículos comerciais leves do grupo Marcopolo, deverá fechar 2009 com uma queda na produção entre 15% e 20% em



Lote de 100 ônibus biarticulados Caio adquiridos pelo Grupo Ruas será entregue até fevereiro de 2010

relação ao ano anterior. Em 2009 a encarroçadora deverá produzir algo em torno de 4 mil carrocerias, ante o volume de 5 mil unidades de 2008. Para 2010, a fabricante tem expectativa de crescer entre 5% e 10% sobre os volumes produzidos em 2009. "No próximo ano teremos as eleições, que irão aquecer as vendas com os processos licitatórios. Esperamos menos oscilações do mercado e acredito em um cenário mais positivo", afirma Nelson Gherke, diretor geral da Volare. Para dinamizar as expectativas, a encarroçadora apresentou, no final de 2009, o novo logotipo da empresa, que possui linhas leves, letras com formato diferenciado e novas cores: azul escuro, que sugere força e personalidade, e laranja, que remonta à identidade corporativa da Marcopolo.

MELHOR QUE O ESPERADO – Já a encarroçadora Induscar/Caio continua se superando. Depois de conseguir vencer as dificuldades geradas pela falência da antiga fábrica da Caio, que deixou inúmeras dívidas no mercado de fornecedores, a Induscar/Caio, que agora é oficialmente do Grupo Ruas, mostrou mais uma vez o potencial de recuperação ao recobrar o fôlego da produção nos últimos três meses deste ano, suplantando as expectativas de um ano de resultados pífios. "Tivemos entre sete e oito meses muito ruins. Mas, como o mercado começou a dar sinais de recuperação em setembro e a de-

manda voltou a aquecer, boa parte da produção foi recuperada", comenta o diretor industrial da encarroçadora paulista sediada em Botucatu (SP), Maurício Cunha. O executivo diz que se a produção dos últimos três meses deste ano for comparada mês a mês, em relação a 2008, houve um crescimento entre 15% e 20% nos volumes fabricados.

Entre o saldo das perdas geradas no início do ano e este ganho de produção final, ele calcula que o resultado de 2009 deverá ficar apenas 5% inferior ao resultado alcançado em 2008, quando a Induscar/Caio produziu 7.964 carrocerias. Cunha afirma que parte dessa recuperação se deve à recente venda de 662 ônibus para a cidade de Santiago, no Chile. "Esta demanda certamente nos permitiu recuperar parte do fôlego", acrescenta.

Os veículos são chassis Mercedes-Benz O 500 U, Low Entry, sob as carrocerias modelo Mondego H, de 12 metros de comprimento. Os ônibus terão como destino o sistema de transporte público da capital – corredor Transantiago – que reúne a infraestrutura de ônibus da capital do país e de áreas vizinhas. Como estes ônibus são flexíveis e oferecem muitas vantagens para o transporte público, a aquisição irá ampliar consideravelmente a oferta de transporte por meio de soluções específicas para o BRT (Bus Rapid Transit). O valor total da compra está sendo financiado pelo BNDES. Essa demanda internacional, diz Cunha, também permitiu que o volume das exportações se mantivesse no patamar de 13% a 15% da produção, resultado apresentado pela encarroçadora nos últimos três anos. "Na verdade, em relação a 2008 alcançamos um incremento de 1% nas exportações", detalha.

A expectativa de gerar novos negócios para 2010 está diretamente atrelada ao

repentino aquecimento fabril. "Imaginamos que se conseguirmos manter esse nível de produção recente será um excelente sinal", avalia. Cunha lembra que 2010 é ano eleitoral e que muitas novidades poderão surgir. Ao mesmo tempo, ressaltava que o programa federal Caminho da Escola está em fase de maturação e também proporcionará novas demandas. "Até abril de 2010 temos previsto a entrega de 150 a 200 ônibus escolares do programa", comenta. "A grande dúvida no mercado é qual vai ser a resposta do mercado tradicional?", questiona o executivo. Cunha lembra que o programa lançado pelo BNDES que financia 100% do valor do ônibus terminou em dezembro. "Se for prolongado, certamente o mercado tradicional terá uma recuperação", destaca.

Uma das encomendas da empresa que deverá ser entregue até fevereiro de 2010 é o lote de 100 carrocerias para os ônibus biarticulados recém-adquiridos pelo Grupo Ruas – que também é dono da Induscar/Caio – para fortalecer as frotas das empresas de transporte público Viação Campo Belo e Viação Dutra, da capital paulista. Cunha destaca que estas carrocerias são do modelo Top Bus, mas terão um perfil diferenciado, devido a algumas modificações apresentadas pelo novo chassi B9Self da Volvo.

Desde que a Induscar/Caio passou a ser oficialmente administrada pela família Ruas, no início deste ano, Cunha ressaltava que houve um conforto maior para a realização de novos investimentos e ampliar a capacidade instalada da fábrica, que atualmente é de 27 unidades/dia. A produção atual, diz Cunha, está concentrada nos modelos urbanos, já que o mercado de rodoviários está praticamente paralisado. Agora em dezembro ficou pronta a primeira etapa da ampliação da fábrica, que permitirá a produção de 33 unidades/dia. Há uma segunda etapa de obras, prevista para estar concluída em março de 2010, que possibilitará expandir a fabricação para

35 unidades/dia e, ainda, uma terceira etapa, que deverá ser concluída em dezembro de 2010 e possibilitará à encarroçadora uma produção diária de 40 ônibus.

Recentemente, a Induscar/Caio produziu um protótipo de sua carroceria Millenium, movida a álcool, para atender um projeto realizado em parceria com a Scania e a Universidade de São Paulo (USP). "Na realidade, é uma carroceria convencional, que atende ao chassi Scania K270 6x2*4", explica Cunha. O protótipo possui capacidade para transportar 34 pessoas sentadas, apresenta novo painel de instrumentos e novo layout interno, adequado às mais rígidas normas de qualidade e segurança.

PELAS ESTRADAS BAIANAS – Para a encarroçadora Irizar, sediada em Botucatu, as vendas de 2009 não se comportaram muito diferentes em relação ao ano anterior. De acordo com João Paulo Ranalli, gerente de relações com o mercado da encarroçadora, os volumes de produção ficarão muito próximos aos alcançados em 2008. "Com tudo que vivemos neste ano, principalmente no setor rodoviário, deveremos repetir o patamar entre 450 e 480 unidades", adianta. No final de 2009, a empresa anunciava a venda de dez carros Irizar PB para a empresa de transporte intermunicipal de passageiros Camurijipe, sediada no interior baiano.

Também para a paranaense Mascarello o ano de 2009 alcançou bons resultados graças ao desempenho do mercado nos últimos meses do ano. A empresa projeta um crescimento de 38% na produção de dezembro, em relação ao mesmo mês de 2008. "Respondemos de forma ágil às mudanças do mercado. Adaptamos nossos



O novo Spectrum Class 320 da Neobus

produtos às necessidades do comprador brasileiro e oferecemos um atendimento especial", ressaltava o diretor comercial da encarroçadora, Jacel Duza-nowsky. Em novembro de 2009, a Mascarello entregou 60 ônibus GranVia 1250 para a empresa Viação Riacho Grande, que atua no transporte coletivo de Brasília (DF). Nos onze primeiros meses de 2009, de acordo com a Fabus, a encarroçadora fabricou 1.932 carrocerias, enquanto que a produção total de 2008 foi de 1.523 carrocerias.

A gaúcha Comil Ônibus fechou 2009 com uma entrega simbólica: um ônibus rodoviário, modelo Campione Premium, para uma das maiores empresas de ônibus rodoviário do mundo, a Empresa Gontijo de Transportes. De janeiro a novembro de 2009, a Comil reduziu sua produção em pouco mais de 10% em relação ao mesmo período de 2008, de 2.873 para 2.442 ônibus.

A perspectiva de crescimento para os próximos meses certamente é um dos motivos que levou a Neobus a introduzir um novo modelo à sua gama de produtos, ainda no final de 2009: o Spectrum Class 320, adequado para transporte de fretamento e turismo. A maior inovação do lançamento, segundo a própria encarroçadora, é a disposição interna do bagageiro, que apresenta mais espaço para a movimentação de malas. Entre janeiro e novembro de 2009, a Neobus produziu 2.619 carrocerias, comparadas com 3.112 unidades do mesmo período de 2008, registrando uma retração de cerca de 15% entre os períodos cotizados.

a neoband é flex



Fontes Mistas
Grupo de produto provenientes de
florestas bem manejadas e fontes
controladas

Cert no. BV-COC-967255
www.fsc.org

© 1996 Forest Stewardship Council

gráfica
sinalização
display



VALORIZE SUA FROTA sinalização e mídia exterior

- Parque industrial de 9.000 m²
- Equipamentos de última geração
- Tratamento e fusão de imagens
- impressão em alta-resolução
- Lona sider e vinil adesivo
- Solda eletrônica
- Verniz de proteção UV

Envelopamento feito na Neoband para a Viação Itapemirim. Pintura premiada no 41º Concurso de Comunicação Visual de Pintura de Frota 2009, promovido pela editora Technibus.



vendas@neoband.com.br | tel. [11] 2199 1256



Ônibus híbrido roda em Santiago

Ônibus desenvolvido em parceria entre a Agrale e a Siemens já está em fase de testes no sistema de transporte urbano da capital chilena

COMPONDO UMA PARCERIA ECOLÓGICA-mente correta, a fabricante de chassis Agrale, sediada na cidade de Caxias do Sul (RS), e a Siemens Brasil desenvolveram em conjunto o ônibus híbrido denominado Hybribus, que, segundo seus criadores, é capaz de reduzir em até 30% a emissão de CO² na atmosfera, devido a uma redução equivalente no uso de combustível. O veículo, que poderá ser uma alternativa sustentável ao transporte público, já está em fase de testes na cidade de Santiago, no Chile, e demonstra a crescente preocupação dos fabricantes de ônibus em criar soluções ambientais para o transporte coletivo urbano nas megacidades.

De acordo com Hugo Zattera, presidente da Agrale, "o desenvolvimento do primeiro ônibus híbrido consolida a posição de vanguarda da empresa, sempre atenta às novas tendências. Somos reconhecidos pelas inovações que introduzimos no mercado e para esse projeto a empresa contou com parceiros nacionais e internacionais de reconhecida competência, como a Siemens", afirma.

O veículo utiliza dois motores elétricos como fonte de tração e um motor a diesel como fornecedor de energia. O sistema de gerenciamento eletrônico garante o reaproveitamento da energia despendida nas frenagens e desacelerações, que é armazenada nos ultracapacitores para ser

utilizada na alimentação dos motores elétricos. O sistema ELFA, da Siemens, mantém o motor diesel em níveis ideais de rotação, gerenciando o fornecimento da potência necessária ao veículo. Com isso, é possível obter uma economia considerável de combustível, além de redução de gases de emissão, ruídos e serviços de manutenção.

O primeiro veículo com a moderna tecnologia é um ônibus urbano "low entry", que facilita o acesso dos passageiros, encarregado pela Marcopolo sobre chassis midibus Agrale com motor tra-seiro Cummins ISBE de 170 cv de potência. "Nosso objetivo é apresentar o veículo às autoridades responsáveis pelo transporte urbano das grandes metrópoles e ao mesmo tempo colher informações e resultados que contribuam para o aperfeiçoamento do produto", complementa Zattera.

DEMANDA ECOLÓGICA – Atualmente, os sistemas de transporte baseados em combustíveis fósseis são os maiores vilões ambientais das grandes cidades. De acordo com o engenheiro da Siemens Antônio Claudino, gerente da área de Large Drives, em uma cidade como São Paulo, por exemplo, a frota circulante de 15.000 ônibus chega a emitir, pelos menos, uma média de 9.000 toneladas de poluentes anualmente. Com a nova tecnologia, esse total poderia ser reduzido em até 3.600 toneladas ano. "A empresa está ajudando cidades como Londres, Barcelona, Long Beach (EUA), Las Vegas, Seul, Tóquio e outras da Ásia a reduzir suas pegadas de carbono com soluções adequadas. Essa é uma amostra do que podemos fazer aqui no Brasil", destaca Claudino.

A flexibilidade do sistema ELFA criado pela Siemens permite que o mesmo possa ser aplicado em motores de combustão que utilizem combustíveis tais como etanol, GNV, gasolina, biodiesel e célula de combustível.

Mercedes-Benz fornecerá 460 ônibus para Copa do Mundo

A Mercedes-Benz do Brasil enviará a partir deste mês 460 ônibus rodoviários para a África do Sul onde serão encarroçados pela Marcopolo

A Daimler Buses firmou contrato para entregar 460 ônibus rodoviários Mercedes-Benz à África do Sul para utilização durante a Copa do Mundo em 2010. Os veículos foram encomendados pela Autopax Passenger Service, com sede em Pretoria, a maior operadora sul-africana de serviços de transporte para longas distâncias.

A Mercedes-Benz do Brasil fornecerá os chassis do modelo rodoviário O 500 RSD pelo sistema CKD, completamente desmontados, para a planta da Mercedes-Benz em East London, África do Sul, responsável pela montagem dos veículos. As carrocerias dos ônibus serão produzidas pela Marcopolo na cidade de Joanesburgo. Os veículos possuem capacidade para transportar entre 52 e 61 pessoas.

A entrega dos ônibus terá início neste mês de dezembro, sendo que até o mês de abril de 2010 está prevista a entrega de todo o volume. Anualmente, a empresa Autopax, subsidiária integral da Agência Sul-africana de Estradas de Rodagem (Prasa - Public Rail Agency of South Africa), transporta quase quatro milhões de pas-

sageiros na África do Sul.

"Estamos felizes com a realização desse negócio, que representa um importante contrato com o país que será sede da Copa do Mundo no próximo ano", declara Hartmut Schick, vice-presidente executivo da Daimler Buses. "Essa negociação é mais uma demonstração da forte imagem que os ônibus Mercedes-Benz têm em todo mundo e a confiança de nossos clientes na marca. Com o volume de 460 veículos, a Daimler Buses fornecerá o maior número de ônibus rodoviários para um dos principais eventos que acontecerá na África do Sul".

O modelo O 500 RSD é equipado com motor eletrônico e transmissão automá-



Os ônibus Mercedes serão utilizados no transporte intermunicipal

tica com retarder integrado, assegurando ao motorista maior conforto na condução do veículo, condição ideal para realizar adequadamente as operações do transporte intermunicipal.

"Com esse fornecimento, além de aumentar o volume de vendas de ônibus rodoviários na África do Sul, iremos também responder pela manutenção dos veículos", diz Holger Suffel, diretor de vendas da Daimler Buses.



Assine
transporte
Todos os modais MODERNO

e saiba tudo
que acontece
no mundo
dos transportes

11-5096.8104

ABASTECIMENTO MONITORADO
GT Frota

Acabe com os desvios e desperdícios de combustível de sua frota.

Com o sistema GT Frota sua empresa ganha em economia e confiabilidade, além de melhorar o desempenho da frota.

Acesse www.excelbr.com.br e saiba mais.

Rua Jaboatão, 580/592 - São Paulo - SP
excelbr@excelbr.com.br

Fone: (11) 3858-7724



EXCELbr

Ações que podem melhorar a mobilidade

Peritos brasileiros e internacionais apresentam em evento realizado no Rio de Janeiro experiências que contribuem para melhorar a mobilidade e a qualidade de vida nas grandes cidades

A PREOCUPAÇÃO COM A MOBILIDADE urbana e com a qualidade de vida nas grandes cidades do mundo reuniu prefeitos, técnicos e especialistas de organizações públicas e privadas da América Latina durante a Convenção Mobilidade Sustentável na Renovação Urbana, organizada pela Michelin e pelo Centro de Transporte Sustentável (CTS) na cidade de Rio de Janeiro, em novembro passado. De todas as questões colocadas em discussão durante o evento foi enfatizada a importância de se investir na infraestrutura.

Para Michel Rollier, presidente mundial da Michelin, a mobilidade segura, limpa e sustentável é um dos maiores desafios da atualidade, que demanda debate conjunto em busca de um objetivo comum. "Temos que discutir soluções para o problema de hoje, com foco também nas gerações futuras. É preciso lembrar que mobilidade urbana não se limita no ir e vir. Afeta diretamente o desenvolvimento econômico, social e ambiental dos países", destacou Rollier, durante o lançamento oficial do Challenge Bibendum, evento que acontecerá entre 30 de maio e 2 de junho de 2010 no Rio de Janeiro.

Realizado pela primeira vez em 1998, o Challenge Bibendum é uma iniciativa pioneira e inovadora da Michelin, que reúne o setor automobilístico (montadoras, fabricantes de autopeças, empresas fornecedoras de energia e centros de pesquisa), para debater os avanços e desafios da mobilidade.

O ministro das Cidades, Márcio Fortes,



A mobilidade segura, limpa e sustentável é um dos maiores desafios da atualidade

ênfaticamente em sua apresentação que o transporte urbano passa pelas questões de trânsito, qualidade de vida, preservação ambiental e segurança veicular, motivos pelos quais a discussão deve alcançar todas as esferas do governo: municipal, estadual e federal. Da parte do governo federal, uma das contribuições mais relevantes no último ano é o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) da Mobilidade, que prevê investimentos financeiros, principalmente para as cidades-sede da Copa do Mundo de 2014.

Na opinião de Enrique Peñalosa, consultor internacional do Institute for Transportation and Development Policy (ITDP), a boa cidade é aquela em que queremos estar na rua. "E para estar na rua,

precisamos de espaços que priorizem as pessoas, em detrimento dos carros, calçadas, ciclovias e parques", afirmou.

Para Peñalosa, que implementou o sistema Bus Rapid Transit (BRT) em Bogotá, Colômbia, durante a sua gestão na prefeitura, o interesse geral deve prevalecer sobre o individual, conforme prevê a constituição, se não de todos, da maioria dos países. "Dentro deste raciocínio, é lógico que um ônibus que transporta 70 passageiros, por exemplo, deve ter 70 vezes mais direitos que o carro, que conduz um. Isso é democracia elementar", destacou.

O secretário de governo de Rosário, Argentina, Horácio Ghirardi, disse que é preciso trabalhar em quatro frentes para melhorar a mobilidade urbana: "espaço e

bens público, meio ambiente e higiene urbana, comportamento e atitudes cidadãs, e trânsito e mobilidade urbana".

Orlando Strambi, doutor da Escola Politécnica da Universidade de São Paulo (USP), enfatizou em seu discurso que "não existe uma ação isolada para se obter uma mobilidade sustentável, mas uma combinação de várias ações". Ele enumerou quatro iniciativas: desestimular o uso do automóvel, melhorar o transporte coletivo, estimular o transporte não motorizado e integrar o uso do solo e do transporte.

Já o professor Luís Antônio Lindau, presidente do Centro de Transporte Sustentável do Brasil (CTS-Brasil), ressaltou a necessidade de as cidades utilizarem com equilíbrio o limitado espaço urbano. Para isso, Lindau apontou um conjunto de medidas que passam pelo desestímulo ao uso do automóvel, pela melhoria do transporte coletivo e pelo incentivo ao transporte não-motorizado, além da integração do uso do solo e o transporte. "Não há uma fórmula pronta e única em termos de mobilidade urbana", disse ele, acrescentando que o primeiro passo é a vontade política do gestor público, a decisão clara de priorizar o interesse coletivo.



Enrique Peñalosa: a boa cidade é aquela em que queremos estar na rua

Ele sugeriu a criação do pedágio urbano e o aumento de imposto sobre o estacionamento. Para estimular o uso de transporte coletivo, a saída que se mostra mais viável economicamente é a utilização da superfície com ônibus rápidos em corredores exclusivos (BRT), caso da Cidade do México e de Curitiba, e veículos leves sobre trilhos (VLT). O estímulo ao transporte não-motorizado fez de Paris a cidade das bicicletas. "É preciso dar o primeiro passo na direção de uma solução", afirmou Lindau, recomendando a cada prefeito presente na conven-

ção que planeje, a partir da realidade de sua cidade, qual poderá ser o seu projeto emblemático, fruto da integração de diversas ações voltadas à revisão dos modelos de infraestrutura e transporte para melhorar a vida dos cidadãos. Para estimular o transporte não-motorizado ele indicou a construção de ciclovias.

Em parceria com Orlando Strambi, professor da Poli-USP, Lindau levantou algumas reflexões sobre o tema "Mobilidade Sustentável". "Queremos movimentar gente ou veículos?", questionou, ao comentar a previsão de 2 bilhões de carros em circulação em 2030. Para o presidente do CTS-Brasil é notório que todos querem ter um carro, mas como a estrutura viária não cresce na proporção da frota de veículos, os congestionamentos se multiplicam e geram perdas a todas as partes envolvidas (carros, ônibus e pedestres), além de provocar perda de competitividade e estagnação econômica para as cidades.

O QUE ESTÁ SENDO FEITO – Alexandre Sansão Fontes, secretário municipal de Transportes do Rio de Janeiro, apresentou as soluções adotadas, e as que estão por vir, para melhorar a mobilidade na ci-

MAIS ATENÇÃO PARA EVITAR AQUECIMENTO GLOBAL

O aquecimento global é um assunto que preocupa todos os segmentos da economia mundial. Mas é o setor de transporte que exige um olhar mais atento, segundo Susana Kahn Ribeiro, engenheira de produção e secretária de Mudanças Climáticas do Ministério do Meio Ambiente.

"Fora o desmatamento, o setor de transporte é o que emite maior índice de poluentes na atmosfera", declarou Susana Kahn.

Segundo a secretária do Ministério do Meio Ambiente, para evitar que a temperatura do planeta ultrapasse em mais 2 graus até o final deste século, o que poderá acarretar sérias consequências

como as rupturas climáticas, é necessária uma ação rápida, com o engajamento de todos os países. "Hoje estamos emitindo cerca de 45 bilhões de toneladas de CO² por ano", alertou Susana Kahn. "Se nada for feito, chegaremos em 2030 com uma concentração de 70 bilhões de toneladas de CO², um volume que elevará em mais 2 graus a temperatura do planeta".

Susana Kahn destacou que os países desenvolvidos devem reduzir de 25% a 40% as emissões de poluentes em 2020 em relação a 1990 e os países em desenvolvimento precisam diminuir o ritmo de crescimento de suas emissões. "Para estabilizar em até 450 ppm (considerado um

índice de segurança) a concentração de CO² no planeta, é preciso reduzir substancialmente as emissões até 2020, pois quanto mais tarde começarmos a controlar o nível de emissões maior terá que ser o esforço no futuro, além de se ter um custo mais elevado", disse.

Segundo a secretária do Ministério do Meio Ambiente, o setor de transporte pode contribuir para este esforço, com medidas tecnológicas e com foco no veículo e no combustível. "A questão não é saber como as pessoas vão se locomover no futuro. O uso do automóvel precisa ser mais bem equacionado. Esse é o desafio", completou.

dade. Atualmente, são 60 km de BRTs, sistema de transporte coletivo que consiste numa ou mais linhas (eixos principais) sobre as quais os ônibus viajam em um ciclo de alta frequência, alimentados por diversos ramais, vindos de diversas áreas.

Ampliação do sistema BRT, bem como de outras linhas expressas, está no plano de desenvolvimento da cidade, que contempla ainda revitalização do centro, reorganização empresarial do transporte coletivo, regulamentação dos serviços autônomos, modernização da frota, melhor aproveitamento da Linha Amarela e redução dos custos para os usuários.

Do lado de São Paulo, o diretor de Desenvolvimento e Intervenções Urbanas Rubens Chammas destacou as obras dos anéis viários, com o objetivo de evitar que o transporte de carga passe pela cidade, a ampliação do sistema de transporte de passageiros por trilhos, seja metrô ou trem, maior integração entre os vários modais e adoção de ciclovias.

Mas o sistema BRT, que facilita a circulação rápida de ônibus nas grandes cidades, foi uma das alternativas mais indicadas pelos participantes do evento. "É um projeto bastante viável para a mobilidade coletiva, avaliou o engenheiro Gustavo Rossi Nogueira, responsável pela área de marketing de produto ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. "Além de ter capacidade para transportar 43 mil passageiros por hora, ainda tem a vantagem de poder ser implantado em curto prazo, a um custo de US\$ 10 milhões, valor inferior ao sistema ferroviário, que exige aporte de US\$ 40 milhões para ser implementado".

Mas para que tenha viabilidade Nogueira afirma que é preciso que haja várias integrações. "Além de um trabalho conjunto entre o operador, o fornecedor e o gestor, é necessário que o sistema ofereça informações claras aos usuários sobre o trajeto e horários e utilize a opção do pré-pagamento das passagens", afirmou



Mais importante que adotar o BRT é operar o sistema com eficiência

o engenheiro da Mercedes.

Para o arquiteto e urbanista Jaime Lerner o futuro está na superfície. Com grande conhecimento sobre o assunto, já que foi o criador do BRT e o primeiro a implantar o sistema na cidade de Curitiba (PR), durante a sua gestão na prefeitura, Lerner afirma que as vantagens do BRT sobre o metrô são muitas. "Um ônibus com capacidade para 300 passageiros, com intervalo de um minuto entre os veículos, conduz 18 mil pessoas por hora. O prazo para implementação de um sistema completo é de três anos, a um custo 100 vezes menor", garantiu Lerner. Ele enfatizou, no entanto, que é necessário que os gestores pensem melhor na concepção das cidades. "Mais importante do que adotar o sistema BRT é operá-lo com eficiência. Há espaço para todos os modos de transporte. Mas devem ser complementares e não competitivos entre eles."

OS EXEMPLOS DO MÉXICO – As ações de mobilidade voltadas para a sustentabilidade fizeram a Cidade do México reduzir em 10% a participação do transporte coletivo após a implantação do Metrobús em 2005. Em contrapartida, o sistema de transporte rápido ganhou uma demanda adicional de 5% ao ano, informou Adriana Lobo, diretora do Centro de Transporte Sustentável (CTS) do México.

Com a operação do Metrobús, o trajeto das pessoas na Cidade do México, que antes demorava de 2 a 3 horas e meia,

teve o tempo reduzido em 50% e o índice de acidentes, uma queda de 50%. "Com o novo sistema de transporte, 80 mil toneladas de CO² deixaram de ser emitidas na atmosfera", destacou a diretora do CTS. "Também houve uma redução de 35% de partículas, de 59% de benzeno e de 53% de monóxido de carbono", acrescentou.

Para melhorar o sistema viário da Cidade do México, será construída, em janeiro de 2010, uma nova linha de metrô com 20 quilômetros de extensão. Para o segundo semestre está programada a construção de outro trecho com mais 26 quilômetros. "A partir de março de 2010 começa a ser avaliado também o projeto de ciclovias", destacou Adriana Lobo.

TECNOLOGIA EM PROL DA MOBILIDADE

– Mobilidade rodoviária sustentável é um tema a ser debatido entre governo, indústria e sociedade, e cada um deve desempenhar com eficiência o seu papel. Do lado das montadoras e dos fabricantes de autopeças, muito tem sido feito nesta direção. Os veículos estão cada vez mais seguros e menos poluentes. As soluções tecnológicas oferecidas pelo setor são diversas e o desenvolvimento constante.

Em sua apresentação, Antônio Megale, vice-presidente da Associação Nacional de Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), reforçou que o problema da mobilidade urbana vai muito além dos congestionamentos e de veículos mais eficientes.

entes. "O Brasil tem uma frota de 28 milhões de automóveis e ainda há muito espaço para crescer. Por isso, há que pensar em soluções para melhorar a infraestrutura e a legislação de trânsito, no planejamento urbano das cidades, na educação dos motoristas, entre outras medidas", disse, ratificando que, da parte da indústria, os avanços tecnológicos têm refletido em veículos compactos, com motores mais eficientes, que funcionam com combustíveis alternativos, menos poluentes, mais seguros, melhor dirigibilidade e maior índice de reciclabilidade. "O automóvel não pode ser visto como o vilão da mobilidade", afirmou Megale.

José Antônio Fernandes Martins, presidente do Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários (Simefre), enfatizou a necessidade de investimentos públicos no

transporte urbano, principalmente no que diz respeito à infraestrutura viária, pois em termos de tecnologia automotiva o Brasil tem destaque mundial. "Produzimos ônibus articulados, biarticulados, 100% piso baixo, micro e miniônibus com alta acessibilidade aos portadores de necessidades especiais, para citar alguns exemplos da nossa capacidade", ressaltou Martins. Ele lembrou que em São Paulo já está circulando, em fase de testes, o primeiro ônibus a hidrogênio. "Mas de nada adiantam os veículos apropriados para sistemas integrados, se no país inteiro são apenas 260 quilômetros de corredores de ônibus, por exemplo, se disputamos espaço com o transporte irregular, convivemos com uma frota antiga e com políticas que incentivam o transporte individual", declarou.

Mesmo com este cenário, a indústria segue fazendo a lição de casa. Virgílio

Cerutti, presidente do Grupo Magneti Marelli no Mercosul, apresentou as soluções da Magneti Marelli em prol da mobilidade. Entre os vários lançamentos da última década, destacam-se as tecnologias flex fuel e tetrafuel. Outro desenvolvimento recente da empresa é o câmbio automatizado Free Choice, que auxilia na dirigibilidade, reduzindo o consumo e, consequentemente, a emissão de poluentes. O EcoRota é uma tecnologia de navegação que melhora o desempenho do motor e do veículo de forma integrada. Já a EcoDireção fornece ao motorista, por meio de relatórios em tempo real, as melhores condições de dirigibilidade, que permitem a correção de falhas que podem causar mais desgastes. Ambas fazem parte do sistema EcoNavegação, que pode reduzir em até 45% a emissão de CO₂ e de 5% a 25% o consumo de combustível.

Agora sua empresa conta com diversas soluções em um só caminho.

A DBTRANS possui soluções logísticas inteligentes para a sua empresa.



VALE-PEDÁGIO

Evite multas! Somente os meios de pagamentos homologados pela ANTT são considerados Vale-Pedágio. **A DBTRANS é a única empresa autorizada a comercializar Vale-Pedágio automático, além dos tradicionais C.pom e Cartão.**



ABASTECIMENTO DA FROTA

Ampla rede de postos credenciados com preço de bomba diferenciado e gerenciamento efetivo do abastecimento da frota.



FRETE

Adiantamento e quitação no pagamento de frete com controle e gerenciamento dos terceiros.



Inteligência em soluções logísticas

www.dbtrans.com.br

0800 880 2000

Vale-Pedágio
dbtrans

RODOCRE

Como tornar o negócio mais lucrativo

A versão 2009 do programa Inovação Empresarial, iniciativa do Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas de Campinas e Região (Sindicamp), reuniu ao longo do ano empresas de peso para apresentar soluções, ferramentas e tecnologias destinadas à renovação das transportadoras

■ MARIA FINETTO

A atual competitividade do segmento de transporte brasileiro tem forçado as empresas a uma busca contínua pela redução dos custos em suas operações. E onde encontrar as respostas para que o transportador de cargas possa diminuir as despesas com pneus, lubrificantes, serviços mecânicos, com segurança, como o seguro do veículo e sistema de monitoramento e rastreamento? A resposta está num programa criado pelo Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas de Campinas e Região (Sindicamp) que, numa iniciativa inédita, decidiu aproximar os empresários e fornecedores para que, juntos, pudessem conhecer e experimentar produtos, serviços e tecnologias em benefício dos negócios.

Assim nasceu a versão 2009 do programa Inovação Empresarial, em seu quinto ano, que reuniu ao longo do ano empresas de peso como Bridgestone/Bandag, DPaschoal, Shell, MAN-Volkswagen, Mercedes-Benz, Omnilink, Pósitron Rastreadores, Scania, BR Petrobras, ACE Seguros, Autotrak, e Iveco-Mercalf. A cada mês, duas ou mais empresas apresenta-

vam soluções, ferramentas, tecnologias para os empresários do setor. Os cases foram realizados em parceria com transportadoras reconhecidas do mercado nacional e internacional como: Transportadora Americana (TA), TNT Mercúrio, RKM, Transac e Montemoreense, Transcestial, Camp-Frio, Transportadora Capivari, IC e Scorpion.

"O Inovação Empresarial é mais um programa audacioso, criado com o objetivo de valorizar o empresário de transportes e logística motivando-o a renovar sua capacidade empreendedora com base na inovação empresarial através de oportunidades de troca de experiências, práticas e tecnologias oferecidas pelo Sindicato em forma de eventos empresariais", explica Carlos Panzan, presidente do Sindicamp. Ele e demais membros da atual diretoria entregaram no dia 3 de dezembro, em um jantar comemorativo, prêmios aos melhores cases. Os trabalhos receberam pontuação de uma comissão julgadora. (O trabalho de cada um dos cases premiados está detalhado nas páginas seguintes).

Adalberto Panzan, um dos idealizadores do Inovação Empresarial, explica que o

programa atingiu seu objetivo em seu primeiro ano de realização que foi o de desafiar as empresas a trabalharem em conjunto para agregar valor ao transportador e know how ao setor mas, sobretudo, também apresentassem resultados mensuráveis. Por quê? "Nós somos capazes de melhorar o que conseguimos medir", repetia ele do começo do programa até a entrega dos prêmios aos participantes.

Adalberto Pazan, também presidente da ADS Micrologística e do Projeto Participe & Recicle, diz que o programa, ao longo do ano procurou "mudar o modelo mental dos empresários e mostrar como gerir o próprio negócio, sugerindo e provocando, a fim de torná-lo mais lucrativo". "Os eventos possibilitaram aos empresários conhecer as melhores práticas e saber se estão enquadradas nelas ou não. Até o começo do ano não havia nenhum tipo de programa como esse que disponibilizasse conhecimento às empresas. Ao chegar ao final do ano, os cases servirão de exemplos como benchmarking no transporte de cargas", afirma. O Programa Inovação Empresarial retoma os trabalhos em 2010.

**MAN | SCORPION**

QUANTO "PESA" O PAPEL DOS MOTORISTAS no custo operacional de uma transportadora? A MAN Latin America em parceria com a Scorpion Transportes reconheceram que é possível obter uma redução de consumo de combustível treinando o seu pessoal, também acompanhando de forma mais precisa a calibragem dos pneus e até mesmo o controle da qualidade do combustível utilizado. As duas empresas desenvolveram um programa de treinamento técnico e operacional para os técnicos e motoristas ao longo de três meses e o resultado foi em economia em torno de 12% a 15% de combustível.

Tudo começou após a Scorpion, especializada no transporte de produtos químicos e alimentícios com terminais em Campinas, Sorocaba e São Paulo, ter adquirido no começo do ano, dez novos caminhões da marca MAN (modelo VW 19.370 4x2, equipados com carreta baú sider de três eixos) e, com isso, a

idade média da frota passou de 7 anos para 3,9 anos. Segundo a empresa, a escolha deste modelo foi devido à sua maior potência e torque do que os modelos que possuíam anteriormente. Com excelente produto nas mãos, era preciso saber tirar o melhor proveito do investimento.

Foi traçado um programa de visitas, ações de treinamento e melhorias na consciência de práticas operacionais com todo o efetivo da empresa. Materiais editados pela Volkswagen e até os manuais que se encontram no porta-luvas dos caminhões foram usados nos treinamentos de condução econômica e defensiva.

Com a experiência de soluções logísticas já aplicadas em outras empresas, no decorrer do treinamento, detectou-se a necessidade de se implementarem essas ideias, principalmente as ligadas à redução dos tempos para carga e descarga, velocidade operacional,

utilização de um número maior de motoristas por veículo, todas estudadas para buscar uma maior produtividade dos veículos. O diretor operacional da Scorpion, Sidnei Gimenes, diz que, após o treinamento, seus caminhões pararam um menor tempo para as revisões.

Álvaro Mariotto, consultor de Marketing de Produto da MAN Latin America, disse que a parceria com a Scorpion foi um grande aprendizado para a empresa e o cliente.

Os passos seguintes da parceria são de manter o programa de treinamento constante porque é um trabalho homeopático; a implantação de um posto de abastecimento próprio nas dependências da Scorpion, implementação do controle da calibragem dos pneus, incrementar o programa de premiação aos motoristas que cumprirem as médias estipuladas, inclusive premiando-os com visitas à fábrica da Volkswagen em Resende, serão algumas atividades para a busca da eficiência.

MERCEDES-BENZ | TRANSPORTADORA CAPIVARI **Mercedes-Benz**

A TRANSPORTADORA CAPIVARI, COM MATRIZ em Campinas, segundo resultados preliminares obtidos com o projeto piloto, poderá até conseguir uma economia de aproximadamente R\$ 360 por mês e por veículo monitorando à distância a sua frota que trafega diariamente as estradas de todo o país e atuando sobre os desvios e melhorias potenciais observados. A empresa implantou nos veículos um sistema de telemetria – uma tecnologia que permite a medição e comunicação de informações de interesse, nesse caso, do transportador. A Mercedes-Benz desenvolveu um sistema na Europa que se chama FleetBoard, equipamento exclusivo para os veículos Axor e pode ser adquirido como um opcional. A montadora usou o sistema em um teste piloto na transportadora para identificar oportunidades de melhoria na operação dos veículos através da condução otimizada proporcionando melhores resultados de desempenho e custos. Os primeiros resultados reais da frota surpreenderam: houve melhoria de 6,7% no consu-

mo de combustível do veículo testado.

Os trabalhos começaram em outubro com a instalação de um equipamento em um caminhão da frota da transportadora. Em linhas gerais, o sistema funciona assim: envia dados para a empresa sobre a localização do caminhão (onde ele está), o que está fazendo e ainda quantifica os fenômenos que acontecem durante a viagem. A tecnologia permite que a empresa tenha uma gestão da performance do veículo com os dados fornecidos. A cada 30 minutos, o FleetBoard envia para um servidor um pacote de dados sobre o caminhão, o estilo de condução – se o motorista está dirigindo corretamente, o excesso de rotações, o tempo de veículo parado ou motor ligado, excesso de velocidade etc. Com esses dados, o transportador tem um diagnóstico do rendimento do veículo e do desempenho do motorista.

"O FleetBoard como ferramenta de medição e gestão, auxiliou-nos no período de desenvolvimento do projeto a gerir o veícu-

lo da melhor forma em termos de operação e manutenção", diz Bruno Valente Bigatto, gestor da qualidade da Transportadora Capivari. Ele explica que o motorista, num primeiro momento, não sabia da ferramenta, mas depois foi informado e, o mais importante, treinado por instrutor da Mercedes-Benz para usar o veículo da melhor maneira possível. A empresa registrou aumento de 12,7% de melhoria na condução (índice que deve levar em consideração outros fatores além do consumo) após o treinamento do motorista do veículo usado nos testes. O motorista também recebeu nota pelo desempenho na condução do caminhão testado.

O sistema não faz análise de risco. O preço do FleetBoard é de R\$ 6,5 mil mais a mensalidade de R\$ 200,00 do uso da telemetria. Segundo os resultados preliminares apurados, quando comparado à economia que potencialmente pode proporcionar o custo do sistema, aparentemente, se paga e compensa.

TNT MERCÚRIO | AUTOTRAC



IMAGINE PODER ACOMPANHAR EM TEMPO real o início e o fim da viagem de seus veículos, entregas, atrasos, paradas programadas e até as indevidas ou, ao contrário, adiantamentos ao longo do percurso. A TNT Mercúrio Cargas e Encomendas Expressas tem acesso a todas as etapas das suas operações logísticas através de uma ferramenta via internet desenvolvida pela Autotrac Comércio e Telecomunicações.

É um software de gestão que cumpre esta tarefa: o envio e recebimento de mensagens, comandos, eventos de segurança, lo-

calização do veículo via GPS, além de geração de históricos e relatórios de viagem. "O principal diferencial deste produto é o acesso junto a todos os participantes da cadeia de serviços envolvidos, tais como embarcadores, atacadistas, transportadores e gestores de risco", explica Adilson Mota, gerente de pós-venda da Autotrac.

Essa tecnologia, que começou a ser usada na TNT em julho desse ano, trouxe uma melhora na qualidade da tomada de decisão na sua central de tráfego. "Entende-

mos que a ferramenta nos proporcionará uma visão real das operações, permitindo confrontar o realizado com o planejado e possibilitando ações mais rápidas nas resoluções de problemas", explica Rodrigo Lastella, supervisor de redes e transferências da TNT Mercúrio. Segundo ele, o trabalho em conjunto continuará todo o ano de 2010 e envolverá diversas áreas da empresa como tráfego, segurança e tecnologia da informação, além das áreas internas da própria Autotrac, o pós-vendas, comercial e desenvolvimento

BRIDGESTONE BANDAG | TRANSCHESTIAL TRANSPORTES



QUAL TRANSPORTADOR PENSARIA OBTER ganhos com pneus a partir do melhor controle da pressão do ar? A Transcestial Transportes, de Paulínia (SP), não somente refletiu sobre isso como foi fundo nessa possibilidade e conseguiu uma economia potencial para a conta pneus no valor de R\$ 42,4 mil. Essa economia foi estimada considerando-se o ciclo total de vida dos pneus existentes e obtida em conjunto com a BBTS (Bridgestone Bandag Soluções em Pneus), que, como o próprio nome diz, trouxe uma solução em termos de melhoria das condições de utilização dos pneus da transportadora.

Os trabalhos consumiram seis meses e uma série de medidas adotadas para reduzir os custos operacionais com pneus da frota de 68 veículos, sendo composta por 34 conjuntos de cavalos-mecânicos e semi-reboques. A BBTS fez uma inspeção de veículos focando a pressão do ar, desgaste

da banda de rodagem, profundidade de sulcos, emparelhamento e também analisou as instalações da borracharia, envolvendo os funcionários (do borracheiro aos motoristas) e os responsáveis pelo processo de controle dos pneus. Entrou em cena a tecnologia, softwares com maior velocidade e qualidade que oferecem informações precisas sobre as principais ocorrências capazes de aumentar o custo com os pneus.

O passo seguinte foi definir um plano de melhor controle: calibragem quinzenal de 100% dos pneus da frota, inspeções periódicas de auditoria do trabalho executado; realização de palestra para motoristas para a conscientização da correta condução dos veículos e manutenção dos pneus, entre outras medidas. Os primeiros resultados começaram a surgir. A Transcestial elevou de 5% para 72,6% o índice de pressões normais, ou seja, pressões estabelecidas pela empresa como

corretas.

Como consequência do trabalho, a empresa obteve uma redução de 36,7% no prejuízo potencial (que teria) associado ao desgaste irregular e à pressão incorreta durante a vida dos pneus. Outros ganhos que podem ser considerados foram em relação aos emparelhamentos, profundidade de sulcos e reduções de socorro em estradas.

"O trabalho foi gratificante porque possibilitou a profissionalização da mão de obra e automatizou a verificação de ar que antes era aferida manualmente. Com informações precisas e confiáveis torna-se mais fácil a tomada de decisões", avalia a diretora da Transcestial, Maria Célia da Silva. Ela afirma que o trabalho com a BBTS (Bridgestone Bandag) vai continuar a aprimorar o gerenciamento de pneus da Transcestial, buscando sempre a redução de custo da conta pneus da empresa.

OMNILINK | TRANSAC



A TRANSAC, DE AMERICANA, APLICOU À SUA frota um sistema de telemetria veicular para verificar a forma de condução dos veículos

quanto à segurança e economia. A empresa especializada em transportes de combustíveis obteve uma redução de 13% do

consumo em litro por quilômetro em um dos veículos testados e, num período curtíssimo, de um mês para outro.



OMNILINK | TRANSAC



Foi utilizado o serviço de Telemetria Omnilink, específico para veículos de cargas. A frota da Transac já era gerenciada via disco de tacógrafo, mas com a ajuda de um equipamento conectado ao rastreador, também da linha Omnilink, que mede dados diretamente do veículo, e mais um software na central, foram gerados dois índices: um que mede o potencial de melhoria do motorista quanto à sua exposição a acidentes; e outro, o potencial de melhoria do motorista quanto ao consumo de combustíveis.

Dois veículos foram monitorados durante dois meses sem conhecimento dos motoristas, com o objetivo de estabelecer um padrão de direção.

No mês seguinte, os motoristas foram convidados a uma reunião de feedback, quando foram apresentados ao sistema de Telemetria, capaz de monitorar online a ve-

locidade real, rotação, tempo de parada com o motor ligado, excesso de velocidade no seco e na chuva, freadas bruscas, entre outras grandezas.

Nessa reunião, eles foram orientados sobre como poderiam conseguir melhores resultados na direção quanto à segurança e quanto à redução de consumo, através de relatórios gerenciais.

A Transac admite que no veículo de tráfego urbano, que apresentou uma redução de 13% no custo do combustível, havia uma tendência de alta de consumo que foi fortemente revertida. "Por nossa experiência em campo, uma redução dessa monta não se mantém ao longo prazo. Em frotas bem gerenciadas, a redução no consumo de combustível é na base de 2% a 3%", explica Claudinei Alves Pereira, gerente administrativo da Transac.

No segundo veículo, percebeu-se uma redução de 4% em relação ao primeiro mês de monitoramento. Trata-se de um veículo que percorre grandes trechos em rodovia, ou seja, o seu consumo é naturalmente menor que o primeiro que tem rota de percurso curto.

Para Pereira, a experiência foi válida porque provou que Inovação deve fazer parte do olhar das empresas como uma cultura, mais do que simplesmente puro negócio ou uma arma na guerra do frete. "É preciso um esforço das empresas de abrir as portas para tecnologia e assim evoluir. A condução segura e consciente representa inúmeros benefícios. Através da utilização do sistema de telemetria corrigimos falhas na condução de nossos veículos, proporcionando redução de custos, acidentes e ainda podemos intensificar treinamentos", afirma Pereira.

SHELL LUBRIFICANTES | TA - TRANSPORTADORA AMERICANA



"UMA SOCIEDADE EM DESENVOLVIMENTO não pode aceitar as ocorrências das tragédias – deve preveni-las e não lamentá-las. Para isto a divulgação da segurança é importante, mas a participação de todos é mais importante". A frase de John F. Kennedy se encaixa perfeitamente no projeto que a Shell Brasil com a TA - Transportadora Americana. A empresa apresentou à transportadora com matriz em Americana uma metodologia de análise de acidentes a fim de buscar reduzir o índice de ocorrências como também trabalhar a cultura para elevar ainda mais o nível de excelência. O resultado: uma redução no número de acidentes por milhão de quilômetros rodados; de nove acidentes graves em 2008 para três acidentes graves em 2009. A queda ainda teve reflexos no caixa da empresa. Comparando o mês de outubro de 2008 e 2009, a empresa teve uma redução significativa com custo de acidente. O objetivo é fechar o ano com uma redução de 10% a 15% sobre os valores gastos com acidentes.

A TA informa que, nos últimos sete anos, não há registro de acidentes com vítimas fatais. Mas aplicou a metodologia da Shell para refinar as ações já em curso e implantadas pela empresa de forma a melhorar o gerenciamento de segurança, segurança patrimonial, saúde e meio ambiente. O trabalho desenvolvido pelas duas empresas recebeu o nome de integração de práticas de prevenção, educação e cidadania para a segurança no trânsito. Começou com um diagnóstico preliminar separando as rotas urbanas e rodoviárias, depois foi preparado um plano de ação para ajustes e alinhado com os funcionários da transportadora.

O processo de análise de acidente foi revisto, e com um treinamento específico da Comissão de Trânsito a forma de avaliação também foi modificada. Também foi preparado um plano de ação para atuar nas causas (o que gerou e não quem causou) a fim de evitar eventuais acidentes (desde a quebra de um retrovisor, pequenos arra-

nhões no veículo até os mais graves que têm danos à pessoa, ao meio ambiente, impacto à reputação da empresa e dano material).

Foram usados vários recursos voltados a todos os funcionários da empresa como o informativo Rota Certa que transmite informações e conhecimentos a todas as filiais; o Rotograma que mapeia as adversidades que o motorista vai enfrentar no trajeto; o Café com Dicas, encontros realizados anualmente com as esposas dos motoristas com a finalidade de informá-las sobre os programas e prêmios desenvolvidos pela empresa e pela Universidade do Transporte.

"Mesmo sabendo que os frutos deste processo serão colhidos a médio e longo prazo, já é possível verificar os primeiros resultados", disse José Roberto Manhães, da Shell. Para a TA, esse é somente o primeiro de muitos passos rumo ao sucesso. Os trabalhos vão continuar em 2010, segundo a empresa.

PÓSITRON RASTREADORES | RKM TRANSPORTES, TRANSAC E TRANSPORTADORA MONTEMORENSE

A RKM TRANSPORTES DE SANTA BÁRBARA D'Oeste conseguiu uma economia de R\$ 221 por mês rastreando suas coletas e entregas de carga seca em geral. Essa economia, se considerarmos um período de um ano sobre para R\$ 2,6 mil e, aplicada em toda a sua frota de 40 veículos, vai para R\$ 93,2 mil. Surpreendente? A Transac, transportadora de combustível de Americana, teve uma economia ainda maior: de R\$ 567 por mês ou R\$ 6,8 mil por ano e R\$ 272,3 mil no caso de toda a frota também de 40 veículos. Como foi possível chegar a esses números? Com tecnologia e parceria com o fornecedor Pósitron Rastreadores.

Juntos, a quatro mãos, eles desenvolveram duas novas ferramentas integradas ao sistema de rastreamento e monitoramento visando melhorar os controles logísticos e operacionais dos transportadores. Por quê? Queriam reduzir as distâncias percorridas para realização de determinadas coletas e entregas e automatizar todo o processo. Deu certo. Os resultados são

do período de três meses de utilização das ferramentas e graças ao envolvimento de todos no processo. Os valores para o ano e para toda a frota são estimativas.

Esse levantamento começou a ser realizado em meados de abril deste ano e durante um período aproximado de quatro meses, as ferramentas foram desenvolvidas com a característica de cada transportador. Em setembro, a ferramenta já estava extraindo dados sólidos da operação de transporte.

Com as ferramentas (batizadas de Romaneio Digital e Controle de Manutenção) passaram a roteirizar, de forma simplificada e online, as coletas e entregas do transportador. A tecnologia permite que a empresa efetua os cadastros dos pontos de entrega, de clientes, das bases, dos motoristas e dos veículos. Com os dados, pode criar listas de entrega, seja por ordem de prioridade ou pelo percurso de menor tempo e distância. Para cada ponto de entrega, o usuário também pode configurar o tempo de permanên-

cia conforme o tipo de entrega ou cliente. Após a criação da rota, o sistema cria um mapa sinótico para facilitar o monitoramento destas entregas, acompanhando o andamento de cada serviço em tempo real, auxiliando a central de operações do transportador.

Foram instalados cinco rastreadores nos veículos de cada transportador parceiro. No caso da RKM, o modelo utilizado foi o Ford 815; e da Transac, o MB 1620. Para obter os valores acima foram levados em consideração o quilômetro médio mensal por veículo, o quilômetro médio por viagem, a média de paradas para a entrega por viagem e o número de viagens por dia por veículo. O custo médio por quilômetro levado em consideração foi: da RKM é de R\$ 1,69 e o da Transac de R\$ 1,96. Na conta, foi subtraído o investimento com a tecnologia. Sabe quanto? R\$ 80 por mês. A Pósitron informa que a tecnologia, que não fazia parte do seu portfólio, está disponível para o mercado a partir deste mês de dezembro.

DPASCHOAL | TA - TRANSPORTADORA AMERICANA



ALÉM DO COMBUSTÍVEL, CUSTO COM segurança, ao qual pode se incluir seguro do veículo e sistema de monitoramento e rastreamento, os pneus também pesam e muito nas despesas dos transportes. E reduzir o custo por quilômetro rodado dos pneus da frota tem sido o objetivo da TA - Transportadora Americana e da DPaschoal nos últimos três anos. Juntas, elas conseguiram resultados que mostram que é um bom negócio se preocupar com calibragem, alinhamento e até a pressão do ar que afetam diretamente a vida útil dos pneus. A TA economizou R\$ 799,2 mil de 2005 a 2008 apenas com a correta gestão de pneus que compreende além dos novos, também as recapagens, controle da pressão do ar, alinhamento e foi contabilizado até o reflexo no consumo de combustível.

A redução dos custos operacionais com

pneus se deu através da otimização dos processos e atividades envolvidas na gestão dos pneus. O resultado é expressivo levando-se em consideração que a frota da TA é de 300 veículos. Para os trabalhos, foram escolhidos os pneus 295/80R22,5 e 385/65R22,5 porque eles representam em torno de 70% do universo total de pneus da frota da transportadora.

A DPaschoal aplicou as tecnologias como o Rodar SAF- Serviço de Atendimento a Frotas, a Gestão de Frotas e o Programa de Descarte Ambiental. Nos últimos três anos foram descartados mais de 1.500 pneus de forma ambientalmente correta em parceria com o operador logístico Mazola Logística e Reciclagem. O destino final é na empresa CBL - Comércio de Reciclagem de Borracha. Outro programa da empresa é o Economia Verde que transmite conceitos e técnicas

relacionadas à melhor utilização dos pneus, incluindo o treinamento de Direção Econômica a todos os motoristas.

No case da TA, foram mensurados o percentual de pressão de ar ideal, quantidade de pneus sucitados, percentual de sulco remanescente nos pneus sucitados, consumo médio de combustível, consumo de pneus, consumo de recapagens. Cláudio Seregatti, engenheiro de manutenção da empresa, diz que a terceirização da gestão de pneus veio ao encontro da necessidade de otimizar uma das contas mais significativas no segmento de transporte da TA. "Desde o período em que a DPaschoal assumiu a gestão de pneus conseguimos reduzir em 26% a compra de pneus novos, equalizando a compra com os pneus sucitados, elevando em 14% o número de pneus recapados", diz.



SCANIA



ace seguros



MERCALF IVECO



PETROBRAS



SHELL LUBRIFICANTES | IC TRANSPORTES



O QUE PODE HAVER EM COMUM ENTRE um carro de Fórmula 1 e um caminhão de carga? Quem respondeu o óleo lubrificante de alta performance, acertou. A aplicação desse produto específico aliada a um programa de manutenção preditiva colocou a IC Transportes na dianteira dos seus custos com lubrificação. A empresa, de Sumaré, reduziu em 22,1% os gastos com a lubrificação do motor e câmbio por veículo, diminuiu em 32% o número de paradas, otimizou as manutenções, melhorou a confiabilidade e a disponibilidade dos equipamentos e simplificou o processo de compras.

A IC começou a aplicar em maio deste ano tecnologias, serviços e produtos de uma campeã no seu segmento, a Shell Lubrificantes. Uma das tecnologias é tão avançada que pode ser comparada a um exame de sangue onde se tem todas as informações do óleo que vem sendo usado, nível de desgaste, por exemplo. A análise dos lubrificantes foi feita

numa amostragem de 10% dos veículos da empresa. Foi feito também o monitoramento da evolução dos desgastes para os motores, câmbios e diferenciais do caminhão.

Os resultados apurados levam em consideração a frequência de lubrificação anterior e a lubrificação integrada (cujo conceito é a aplicação de lubrificantes de performance que pode levar à extensão do tempo de uso, redução de desgaste e extensão da vida útil dos equipamentos), o número de paradas e o volume de lubrificantes usado por ano. Na conta final, a empresa consegue reduzir 22,1% o custo com este item.

Vale lembrar que lubrificante de alta performance custa mais. Mas, para a empresa, os resultados obtidos compensam a diferença de preço comparado a outro tipo de óleo. A IC conseguiu ganhos de produtividade de mais 7 horas por veículo/ano com a parceria junto à Shell. O custo total de hora/homem mais lubrificantes caiu quase 24%.

"Tivemos a oportunidade de executar uma nova experiência em relação à aplicação do óleo lubrificante na frota. Provavelmente sem esta iniciativa não teríamos idealizado esse processo alternativo de utilização de um tipo de óleo mais eficiente e com boa relação custo-benefício, pois aumentando o intervalo de troca com análise nos deu muita segurança", diz Ivan Luís Camargo, diretor de planejamento da IC Transportes.

Camargo afirma que dará seguimento ao trabalho porque percebeu que há espaços para conquistar resultados ainda melhores. Segundo ele, todos os carros da frota vão ser analisados e passar a usar os novos lubrificantes. Inayber Rodrigues, gerente de vendas para os segmentos de transporte e construção da Shell Lubrificantes, diz: "Este tipo de trabalho é feito de forma customizada pela Shell, ou seja, adequamos nosso portfólio de produtos e serviços às necessidades dos clientes".

DPASCHOAL | CAMP-FRETE



TÃO IMPORTANTE QUANTO A ESCOLHA DO pneu, buscar o melhor desempenho do produto também é essencial para quem quer reduzir custos. A DPaschoal com a Camp-Frete de Campinas descobriram, ao fazer uma série de contas, que é possível obter uma economia de R\$ 58.750 no ano com uma correta gestão de pneus. O montante é uma projeção e se for adotado um pacote de medidas, tecnologias, mudanças de atitudes aplicadas nas rotinas operacionais da empresa até a conscientização de motoristas.

As duas empresas intensificaram o trabalho a partir de maio deste ano em cinco veículos. Porém, a representatividade desses cinco veículos para a Camp-Frete é muito grande, pois juntos são responsáveis por 46% da quilometragem total percorrida e 42% do consumo de combustível da frota. A transportadora descobriu que algumas operações como montagem e desmontagem de pneus, consertos e até a simples calibragem, feitas

como prestadores de serviços, acarretam custos e maior tempo de veículo parado. Também que a manutenção preventiva e periódica tem impacto no consumo de combustível – economia da ordem de 1%. E mais: motoristas conscientes e treinados podem melhorar desempenho dos veículos.

Foi traçado um plano de ação e estudo do cenário atual onde foram mensurados quatro indicadores: percentual de pressão de ar ideal, quantidade de pneus sucitados, percentual de sulco remanescente nos pneus sucitados, consumo médio de combustível. Para se ter uma ideia dos R\$ 58.750, R\$ 40 mil equivalem a uma projeção de economia anual de diesel considerando todos os veículos da frota e o preço de referência de R\$ 2,01 o litro do combustível por quilômetro rodado.

Em relação às pressões de ar abaixo do recomendado, a empresa conseguiu uma redução de 20% enquanto nas pressões de ar conforme recomendado atingiu incríveis 92%.

"Ou seja, um ganho de 64% em comparação aos dados da análise da frota no cenário inicial", explica Eduardo Bassani, diretor da Camp-Frete.

A DPaschoal, por sua vez, aplicou as tecnologias Rodar SAF- Serviço de Atendimento a Frotas, o balanceamento automático, o programa Economia Verde, que transmite conceitos e técnicas relacionadas a melhor utilização dos pneus. Os pneus sucitados passaram a ter a destinação ambientalmente correta em parceria com o operador logístico Mazola Logística e Reciclagem. O destino final é na empresa CBL - Comércio de Reciclagem de Borracha.

Alexsandro Silva, gerente do Serviço de Atendimento a Frotas da DPaschoal lembra que os resultados são exemplos para as demais empresas, que podem e devem focar seus negócios principais, não esquecendo da atenção à gestão de pneus que mostrou o grande impacto econômico nos custos. ■



Férias coletivas no setor de autopeças

O Sindipeças realizou pesquisa sobre férias coletivas no setor. Das 144 empresas que responderam, 42% darão férias a seus trabalhadores, com início em dezembro e duração de 11 dias a um mês. A maioria, 58%, não vai parar. Do total, 51% estão operando em três turnos de trabalho, 24% em dois e 26% em apenas um turno.

O setor de autopeças deve fechar o ano com 205 mil funcionários a mesmo que o registrado em dezembro 2008. Em 2007, eram 217 mil. Além da queda no nível de emprego, os efeitos da crise financeira mundial atingiram também o faturamento, que deve ser 12,5% menor em reais, somando R\$ 63 bilhões, e 19,3% em dólares, totalizando US\$ 31,7 bilhões. Quanto aos investimentos, a queda em 2009 será de 43,8%, de R\$ 1,6 bilhão em 2008, para R\$ 900 milhões.

Effa Motors amplia rede de concessionárias

A Effa Motors, marca que comercializa automóveis e comerciais leves no Brasil desde o ano passado, pretende ampliar sua rede de concessionárias. Atualmente, a Effa possui 42 revendas - entre novembro e dezembro já foram inauguradas unidades em Joinville, Blumenau e Jaraguá do Sul (SC), Poços de Caldas (MG) e Salvador (BA). Até o final do primeiro semestre de 2010, outras 18 concessionárias deverão ser abertas. A meta para o ano de 2010 é chegar a 90 revendas.

Comil entrega ônibus a Gontijo

A Comil Ônibus, encarregadora localizada em Erechin (RS), acaba de entregar um ônibus para uma das maiores empresas de ônibus rodoviário do mundo: a Empresa Gontijo de Transportes. A entrega foi feita pelo presidente da Comil, Deoclécio Corradi, ao presidente do Grupo Gontijo, Abílio Pinto Gontijo. A empresa mineira tem 65 anos de existência e sua frota atual



Deoclécio Corradi (2º à dir.), da Comil, e Abílio Gontijo (3º a partir da dir.), do Grupo Gontijo

é formada por 1.850 ônibus. Seus carros ligam a capital de Minas Gerais a São Paulo e às principais capitais e cidades do Norte, Nordeste e Centro Oeste do País. São linhas de longa distância, chegando algumas a mais de quatro mil quilômetros, muitas vezes, o

percurso é em estradas precárias. Por este motivo, uma das características necessárias para fazer parte da frota da empresa é que o veículo seja muito robusto. O carro entregue pela Comil é um Campione Vision 3.65 que irá rodar na linha entre Belo Horizonte e São Paulo.

Log-In negocia duas novas embarcações

A Log-In Logística Intermodal concluiu a negociação para o afretamento de duas embarcações para transporte de bauxita a granel que serão utilizadas para atender ao contrato firmado com a Alunorte (Alumina do Norte do Brasil) por cerca de dois anos. Os navios Castillo de Soutomaior e Castillo de Montalban têm capacidade nominal de 71,9 mil toneladas de porte bruto cada e pertencem à Empresa de Navegação Elcano. As embarcações serão utilizadas em viagens consecutivas entre o porto Trombetas e o porto de Vila do Conde, ambos no Pará, a partir de janeiro de 2010. Uma terceira embarcação será afretada pela Log-In para suportar a movimentação de minério de bauxita contratada pela Alunorte ainda no primeiro semestre de 2010.

O contrato firmado entre a Log-In e a Alunorte prevê a movimentação de 6 milhões de toneladas de bauxita a granel por ano, com take or pay (garantia de volume mínimo) para 90% do total, por um período de 25 anos. Os navios afretados serão utilizados para cumprir este contrato até a entrega dos dois navios de 80 mil toneladas de porte bruto cada, desenvolvidos especificamente para esta operação, que estão em construção no Estaleiro Ilha. O investimento da Log-In na construção das embarcações é de US\$ 165 milhões, iniciada no quarto trimestre de 2009. O primeiro navio próprio da Log-In será entregue no fim de 2011 e o outro, no terceiro trimestre de 2012.

Ford Cargo para combate a incêndio



A Ford colocou em operação um modelo Cargo 1722e transformado em caminhão de bombeiros para atendimento a emergências na sua fábrica de São Bernardo do Campo (SP). O veículo reforça também a estrutura do Plano de Auxílio Mútuo, que reúne as empresas da região. Implementado sob medida para as necessidades da fábrica pela Carbe, especializada em veículos de bombeiros, o Cargo 1722e conta com uma série de equipamentos para a aplicação. Entre eles, tanque em aço inoxidável com capacidade para 5 mil litros de água; autobomba, acionada pelo eixo cardã, capaz de lançar jatos de até 50 metros de distância e com vazão máxima de até 2.800 litros por minuto; e dispositivo misturador de espuma para combate ao fogo em líquidos inflamáveis. Um grupo de nove bombeiros irá operar o caminhão 24 horas por dia, em três turnos.

Volvo do Brasil conquista prêmio internacional

A divisão de Powertrain (conjunto formado por motor, transmissão e diferencial) da Volvo do Brasil – fabricante de caminhões pesados e semipesados, chassis de ônibus e motores – conquistou em novembro passado, em evento realizado em Istambul (Turquia), o prêmio World Class Manufacturing (WCM), que significa "Manufatura de Classe Mundial". Trata-se de uma certificação internacional de excelência técnica e empresarial na área fabril, que a subsidiária brasileira foi a primeira do grupo Volvo a obter. A World Class Manufacturing Asso-



ciation (WCMA) avaliou a manufatura da divisão brasileira de Powertrain. Segurança, logística cost deployment, desenvolvimento de pessoas, controle de qualidade, melhoria focada, atividades autônomas, manutenção profissional, gerenciamento antecipado do equipamento e meio ambiente são os pilares adotados pela certificação.

A Volvo do Brasil também recebeu, em dezembro, o Prêmio Nacional da Qualidade de 2009, concedido pela Fundação Nacional da Qualidade (FNQ).

Gefco celebra 60 anos

Fundada em 1949 pela PSA Peugeot Citroën, a Gefco Logística completou 60 anos de história em dezembro. O grupo Gefco tornou-se integrador em logística com conhecimentos especializados no setor industrial, particularmente na logística outbound de veículos (3,2 milhões de veículos em 2008), logística inbound (55 mil embarque/dia em grupagem e cargas fracionada/lotação) e logística marítima.

Inicialmente dentro da Europa Ocidental, entre os anos 1970 e 1990, posteriormente

fora desta região, entre os anos 1999 e 2009. A expansão para o Brasil aconteceu em 1999. Atualmente a Gefco possui 25 filiais e está presente em cerca de 150 países. Sessenta anos de experiência industrial tornaram a Gefco especialista em matéria de logística internacional e, por essa razão, desde 2004 a empresa é classificada como "logística para industriais". Para as atividades operacionais a empresa conta com o trabalho de 10 mil pessoas e cerca de 150 engenheiros e técnicos nos escritórios de engenharia de logística.

Grupo Arex festeja resultados de 2009

A Exata Logística e a Golden Cargo, empresas do Grupo Arex, registraram índices de crescimento da ordem de 20%, apresentando uma recuperação expressiva dos negócios no segundo semestre, após um período difícil. Para o próximo ano, as expectativas são ainda mais animadoras, pois tanto a Golden Cargo como a Exata vão crescer no nível de 30%. A Golden iniciará as operações na região Sul, passando a cobrir 100% do País.

Em 2009 a Exata Logística investiu R\$ 5 milhões em novos centros de distribuição, tecnologia, processos e talentos. Os planos da Exata para 2010 incluem a atuação em

novos mercados, expansão geográfica e parcerias estratégicas, ampliando sua participação na base de clientes. Para a Golden Cargo, uma das principais estratégias para garantir o sucesso em 2009 foi alterar a malha de distribuição e ampliar a capacidade de armazenagem de seus CDs, proporcionando melhor nível de serviço. A renovação do parque tecnológico contou com investimentos de R\$ 3 milhões em sistemas e de R\$ 500 mil em infraestrutura. Com a mudança de plataforma e sistema, a empresa estima uma redução de 40% nos gastos com link internet até 2010, além de poder operar o seu próprio Data Center.

Pesquisa CNT indica sete projetos prioritários

Em pesquisa divulgada em dezembro, a Confederação Nacional de Transportes (CNT) apontou como solução para resolver entraves da malha ferroviária brasileira é investir em sete principais projetos de expansão. A construção do trecho Alto Araguaia-Rondonópolis (MT), do trecho Inocência-Água Clara (MS), Nova Transnordestina, da Ferrovia Oeste-Leste (BA), da Ferroviária Litorânea Sul (ES), ampliação da malha ferroviária em Santa Catarina e a construção do segmento Aguiarnópolis-Palmas (TO), dentro do trecho Norte da Ferrovia Norte-Sul foram considerados prioritários no plano logístico da entidade.

Para tanto, a confederação afirma ser necessário um aporte na ordem de R\$ 25,8 bilhões, dos quais R\$ 8,1 bilhões seriam para solução de entraves e R\$ 17,7 bilhões, para expansão da malha dos projetos prioritários. Porém, atingir a meta do segmento demandaria R\$ 54,5 bilhões nos próximos 20 anos. A pesquisa mencionou ainda os desafios à indústria ferroviária, sendo os mais graves as ocupações irregulares na faixa de domínio (próximos aos trilhos) e alto número de passagens de nível, termo técnico que significa locais compartilhados com o tráfego urbano. Atualmente, a ferrovia é responsável por 25% dos transportes de carga no País, de acordo com informações da CNT.



ID Logistics cresce no Brasil

A operadora ID Logistics vem crescendo de forma acelerada no Brasil, acompanhando o avanço dos setores em que atua mais fortemente, como varejo, alimentos, bebidas, automotivo, materiais de construção e decoração. De um faturamento de R\$ 10 milhões em 2004, a operadora logística deve alcançar os R\$ 110 milhões no País em 2010.

A operação brasileira é segunda maior da empresa no mundo (depois da França, onde fica a matriz da empresa) – representando 30% do volume total movimentado e 15% da receita global – e também é a que mais cresce, numa taxa média superior a 20% nos últimos três anos. Atualmente, o grupo está presente em 12 países. Dos mais de 5 mil funcionários da ID Logistics no total, cerca de 1.500 estão no Brasil, em 19 localidades. Hoje, a empresa gerencia a movimentação de mercadorias em 1,5 milhão de metros quadrados de armazéns pelo mundo, dos quais 235 mil metros quadrados estão no território brasileiro.

Em 2009 a operadora deu início a quatro importantes operações: a Casa Show, maior centro de materiais de construção do Rio de Janeiro e o primeiro cliente 100% brasileiro a confiar sua logística inteiramente à ID Logistics; as operações logísticas em unidades industriais da Ambev em Minas Gerais; início das operações inbound da planta da Danone em Minas Gerais e Pará; e a gestão de estoques outbound da Nadir Figueiredo de Suzano (SP). Ainda do Brasil, a ID Logistics responde pela gestão de armazenagem e outras operações de clientes como Carrefour, Leroy Merlin, ArvinMeritor e Chevron Texaco.

Expresso Jundiaí completa 50 anos

A transportadora Expresso Jundiaí comemorou, no final de em 2009, 50 anos de existência com frota de mais de 500 veículos, 40 unidades e bases operacionais e cerca de 1.200 colaboradores, atendendo mais de 3 mil cidades, em 558 rotas por cinco estados das regiões Sul e Sudeste do País. Ao longo desses anos, a empresa consolidou sua atuação através da organização que imprime na infra-estrutura e na tecnologia envolvidas em sua operação logística e administrativa. A imagem dos veículos trafegando impecavelmente limpos pelas ruas e rodovias é uma amostra da organização e controle encontrado em todas as áreas

e unidades da empresa pelo País. A história da transportadora teve início nas mãos de um empreendedor, chamado Domingos Panzan que, com apenas um caminhão, realizava o transporte de vinho produzido na região de Jundiaí para São Paulo. A seriedade, profissionalismo e empreendedorismo de Panzan fez com que o negócio rapidamente prosperasse e se tornasse o Expresso Jundiaí-São Paulo. Logo os jovens filhos Ademir, Carlos, Romeu e Shirley passaram a ajudar na empresa e, com o tempo, surgiram novas rotas e gradativamente novas unidades, em São Paulo, Santos, Rio de Janeiro e Campinas, entre outras cidades.

Grupo Renault realizou mostra paralela à Conferência do Clima em Copenhague

A agenda climática está na pauta. A tumultuada Conferência do Clima da ONU (COP15), realizada em Copenhague, Dinamarca, em dezembro, é uma prova de que o tema meio ambiente preocupa. As empresas sabem, no entanto, que não dá mais para esperar por posições governamentais para tomar decisões e criar produtos cada dia menos poluentes.

A indústria dos transportes, apontada como uma das vilãs em emissões, está lançando uma série de veículos menos poluentes, destacando-se os elétricos. Uma das pioneiras neste sentido é o Grupo Renault, que aproveitou a conferência internacional para realizar paralelamente o evento Electric Café by Renault, dedicado ao debate e à difusão de novas soluções, como o carro elétrico, cujos modelos já haviam sido apresentados no Salão de Frankfurt.

O veículo elétrico permite oferecer a mobilidade para todos os tipos de consumidores com emissões zero de poluentes. A Renault estima que até 2020 os veículos elétricos representarão 10% do mercado mundial. A Aliança Renault-Nissan investe 4 bilhões de euros em seu programa de 'emissão zero' e uma equipe de 2 mil pessoas (mil da Renault e mil da Nissan) trabalham na concepção de veículos elétricos.

Associados à política ambiental Renault Eco², a gama de veículos elétricos Renault Z.E. (zero emission) é destinada à comercialização em mas-

sa. Os quatro carros-conceito elétricos apresentados pela montadora são uma antecipação da linha de veículos que a Renault oferecerá a partir de 2011. Estes quatro veículos responderão a usos e clientes diferentes: Twizy Z.E. Concept; ZOE Z.E. Concept; Fluence Z.E. Concept; e Kangoo Z.E. Concept.

O Twizy Z.E. Concept é um carro de mobilidade urbana para o transporte de dois ocupantes. Com chassi de quatro rodas, o Twizy é veículo compacto, ágil e prático e responde às exigências de trânsito na cidade. Equipado com um motor elétrico de 15 kW e com um torque de 70 Nm, o Twizy Z.E. tem capacidade de aceleração no trânsito urbano e semiurbano comparável à de um veículo de duas rodas.

O Kangoo Z.E. Concept, uma antecipação do pequeno furgão elétrico que será destinado aos frotistas e empresas. Desenvolvido a partir do Renault Kangoo, representa o conceito de uma mobilidade com zero emissões para empresas. O Kangoo Z.E. Concept recebeu uma motorização elétrica de 70 kW e oferece um torque de 226 Nm, assim como uma bateria de íon-lítio. Seu design e a otimização da gestão da energia permitem reduzir o consumo. Entretanto, para fazer uso de um veículo elétrico, é necessário recarregá-lo. Por isso, a Renault trabalha em três formas de recarga que estarão disponíveis quando os modelos elétricos chegarem ao mercado.

CUSTOS OPERACIONAIS

VEÍCULO	FIAT		
MODELO/CARROCERIA	Uno Mille Fire Flex		
QUILÔMETROS RODADOS	2.500		
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/Km	%
Depreciação	261,48	0,1046	19,4
Remuneração de Capital	186,53	0,0746	13,9
Licenciamento	72,71	0,0291	5,4
Seguros	170,38	0,0682	12,7
Salário de Motorista			
Subtotal CF	691,10	0,2764	51,4
CUSTOS VARIÁVEIS			
Manutenção (peças e mão-de-obra)	57,00	0,0228	4,2
Pneus	37,75	0,0151	2,8
Combustível	499,75	0,1999	37,1
Lubrificante de motor	10,00	0,0040	0,7
Lubrificante de câmbio	0,00	0,0000	0,0
Lavagem	50,00	0,0200	3,7
Subtotal CV	654,50	0,2618	48,6
Custo Total no mês	1.345,60	0,5382	100,0

VEÍCULO	VOLKSWAGEN		
MODELO/CARROCERIA	Kombi Furgão Flex		
QUILÔMETROS RODADOS	3.500		
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/Km	%
Depreciação	458,91	0,1311	20,4
Remuneração de Capital	328,34	0,0938	14,6
Licenciamento	115,88	0,0331	5,2
Seguros	274,91	0,0785	12,2
Salário de Motorista	0,00	0,0000	0,0
Subtotal CF	1.178,04	0,3366	52,5
CUSTOS VARIÁVEIS			
Manutenção (peças e mão-de-obra)	140,35	0,0401	6,3
Pneus	102,20	0,0292	4,6
Combustível	749,35	0,2141	33,4
Lubrificante de motor	5,60	0,0016	0,2
Lubrificante de câmbio	0,00	0,0000	0,0
Lavagem	70,00	0,0200	3,1
Subtotal CV	1.067,50	0,3050	47,5
Custo Total no mês	2.245,54	0,6416	100,0

VEÍCULO	FORD		
MODELO/CARROCERIA	F-4000 BAÚ		
QUILÔMETROS RODADOS	10.000		
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
Depreciação	570,95	0,1142	7,9
Remuneração de Capital	918,22	0,1836	12,7
Licenciamento	200,92	0,0402	2,8
Seguros	515,10	0,1030	7,1
Salário de Motorista	1.996,41	0,3993	27,5
Subtotal CF	4.201,60	0,8403	57,9
CUSTOS VARIÁVEIS			
Manutenção (peças e mão-de-obra)	634,00	0,1268	8,7
Pneus	270,00	0,0540	3,7
Combustível	1.902,00	0,3804	26,2
Lubrificante de motor	63,50	0,0127	0,9
Lubrificante de câmbio	8,50	0,0017	0,1
Lavagem	175,00	0,0350	2,4
Subtotal CV	3.053,00	0,6106	42,1
Custo Total no mês	7.254,60	1,4509	100

VEÍCULO	VOLKSWAGEN		
MODELO/CARROCERIA	15.180 4x2 BAÚ		
QUILÔMETROS RODADOS	10.000		
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
Depreciação	807,08	0,0807	6,1
Remuneração de Capital	1.237,93	0,1238	9,3
Licenciamento	251,59	0,0252	1,9
Seguros	890,29	0,0890	6,7
Salário de Motorista	1.996,41	0,1996	15,1
Subtotal CF	5.183,30	0,5183	39,1
CUSTOS VARIÁVEIS			
Manutenção (peças e MO)	1.638,00	0,1638	12,4
Pneus	843,00	0,0843	6,4
Combustível	4.755,00	0,4755	35,9
Lubrificante de motor	193,00	0,0193	1,5
Lubrificante de câmbio	51,00	0,0051	0,4
Lavagem	580,00	0,0580	4,4
Subtotal CV	8.060,00	0,8060	60,9
Custo Total no mês	13.243,30	1,3243	100,0

VEÍCULO	MERCEDES-BENZ		
MODELO/CARROCERIA	1725 4x2 CS		
QUILÔMETROS RODADOS	10.000		
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
Depreciação	774,48	0,0774	6,2
Remuneração de Capital	1.190,33	0,1190	9,6
Licenciamento	235,65	0,0236	1,9
Seguros	737,16	0,0737	5,9
Salário de Motorista	1.996,41	0,1996	16,1
Subtotal CF	4.934,03	0,4934	39,8
CUSTOS VARIÁVEIS			
Manutenção (peças e mão-de-obra)	1.552,00	0,1552	12,5
Pneus	877,00	0,0877	7,1
Combustível	4.227,00	0,4227	34,1
Lubrificante de motor	193,00	0,0193	1,6
Lubrificante de câmbio	39,00	0,0039	0,3
Lavagem	580,00	0,0580	4,7
Subtotal CV	7.468,00	0,7468	60,2
Custo Total no mês	12.402,03	1,2402	100,0

VEÍCULO	SCANIA		
MODELO/CARROCERIA	R-420 LA 4x2 CV		
QUILÔMETROS RODADOS	15.000		
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
Depreciação	1.809,89	0,1207	7,1
Remuneração de Capital	2.702,02	0,1801	10,7
Licenciamento	485,58	0,0324	1,9
Seguros	1.230,72	0,0820	4,9
Salário de Motorista	1.996,41	0,1331	7,9
Subtotal CF	8.224,62	0,5483	32,5
CUSTOS VARIÁVEIS			
Manutenção (peças e mão-de-obra)	3.865,50	0,2577	15,3
Pneus	1.371,00	0,0914	5,4
Combustível	10.189,50	0,6793	40,2
Lubrificante de motor	289,50	0,0193	1,1
Lubrificante de câmbio	76,50	0,0051	0,3
Lavagem	1.305,00	0,0870	5,2
Subtotal CV	17.097,00	1,1398	67,5
Custo Total no mês	25.321,62	1,6881	100,0

Iveco vende 2.044 blindados ao Exército

Pedido envolve fornecimento por 20 anos de lote de 2.044 blindados no valor de R\$ 6 bilhões para renovar frota de transporte de pessoal

■ ARIVERSON FELTRIN

Sempre é desejável que material comprado pelas Forças Armadas para utilização na defesa do País tenha máximo de conteúdo local e seja especificado pelo comprador.

Tais requisitos integram encomenda feita pelo Exército brasileiro, que no último 18 de dezembro assinou acordo com a Iveco Latin America de 2.044 unidades do chamado modelo base da nova família denominada Veículo Blindado para Transporte de Pessoal Médio Sobre Rodas (VBTP-MR).

Os veículos vão ocupar o lugar do Urutu, modelo produzido pela Engesa, empresa brasileira descontinuada e que teve seu auge durante o regime militar que comandou os destinos do Brasil a partir de 1964.

O contrato com a Iveco, de valor estimado em R\$ 6 bilhões, envolverá prazo de 20 anos, uma cadeia de 710 fornecedores entre diretos (110) e indiretos (600). Sem quantificar, o release distribuído pela montadora diz que o veículo terá alto índice de conteúdo local, "o que contribuirá para desenvolver a indústria de defesa nacional". Uma exigência do comprador é que o equipamento esteja apoiado em tecnologias sob domínio nacional.

Os blindados, que começam a ser entregues a partir de 2012, com término previsto em 2030, serão produzidos em configurações diversas (transporte de pessoal, reconhecimento, socorro, ambulância) para atender às múltiplas necessidades operacionais.

A encomenda do blindado que atende pela sigla de VBTP-MR é fruto de licitação



Blindado VBTP-MR transporta 11 militares

promovida pelo Exército em 2007. A vencedora Iveco, montadora de caminhões do Grupo Fiat com fábrica em Sete Lagoas, Minas Gerais, diz: "Um dos fatores decisivos na escolha foi a experiência neste setor, oriunda da divisão mundial Iveco Defense Vehicles, que projeta, produz e comercializa veículos militares, incluindo modelos similares ao VBTP-MR brasileiro".

DENTRO DE AVIÃO – Veículo com capacidade para 18 toneladas, o blindado da Iveco vem equipado com motor diesel, utiliza tração 6x6, é anfíbio e pode transportar 11 militares. As especificações básicas são: 6,91 metros de comprimento, 2,7 metros de largura e 2,34 metros de altura. "O modelo poderá ser equipado com torre armada com operação por controle remoto para diversas aplicações diferentes", diz nota da montadora, que acrescenta: "O modelo pode ser aerotransportado por

um avião do tipo Hercules C-130".

Informação distribuída pela empresa acrescenta que "esta família de blindados está em fase de desenvolvimento, um trabalho realizado em conjunto pelo Exército brasileiro (por meio do projeto Mobilidade Estratégia; e pelo DCT – Departamento de Ciência e Tecnologia –) e a Iveco, responsável pela fabricação do modelo.

O desenvolvimento envolve ainda os parceiros Imbel (sistema de comunicações), Elbit (sistema de armas) mais Usiminas e Villares (desenvolvimento do aço estrutural balístico nacional).

Um time de 30 engenheiros e técnicos especializados está diretamente envolvida no projeto. O primeiro protótipo está em construção em Minas Gerais, na fábrica da Iveco, e fica pronto no primeiro semestre de 2010. Outras 16 unidades de um lote piloto deverão ser produzidas entre 2010 e 2012.



Bosch Diesel Center.

Seu especialista em sistemas eletrônicos diesel.

Oferecemos a melhor solução para reparo dos sistemas diesel, em especial dos modernos sistemas eletrônicos Common Rail. Só uma oficina Bosch Diesel Center possui equipamentos adequados, infraestrutura e profissionais treinados pela Bosch para realizar a manutenção e serviços de garantia dos seus sistemas eletrônicos diesel, com qualidade e preços competitivos.

Faça-nos uma visita e experimente as soluções profissionais do Bosch Diesel Center.



SAC Grande São Paulo
(11) 2126 1950

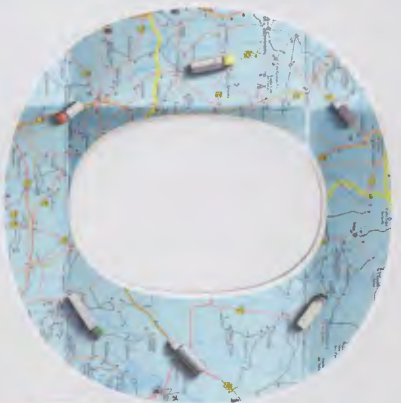
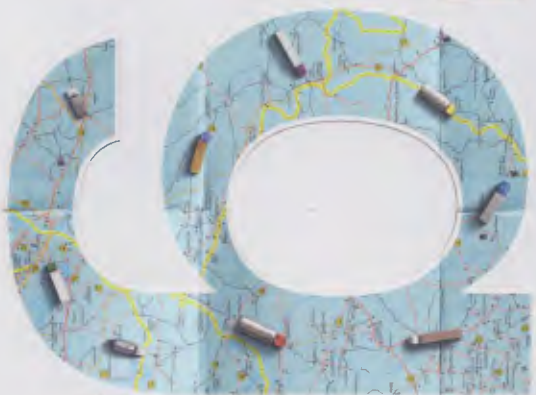
SAC Demais localidades
0800 70 45446

www.boschservice.com.br

você imaginou que um simples cartão pudesse trazer tanta evolução para as nossas estradas?

VISA

CARRO



Chegou Visa Cargo. Uma evolução nas estradas.

Agora, a carta frete vai dar lugar a esse cartão. É menos burocracia e muito mais controle e agilidade nos processos de pagamento de frete. As transferências de valores para caminhoneiros são muito mais seguras, eficientes e flexíveis. Além de ser aceito em milhões de estabelecimentos pelo Brasil e pelo mundo.

mais pessoas vão com Visa.
visa.com.br

VISA

