

# transporte

Todos os modais

MODERNO

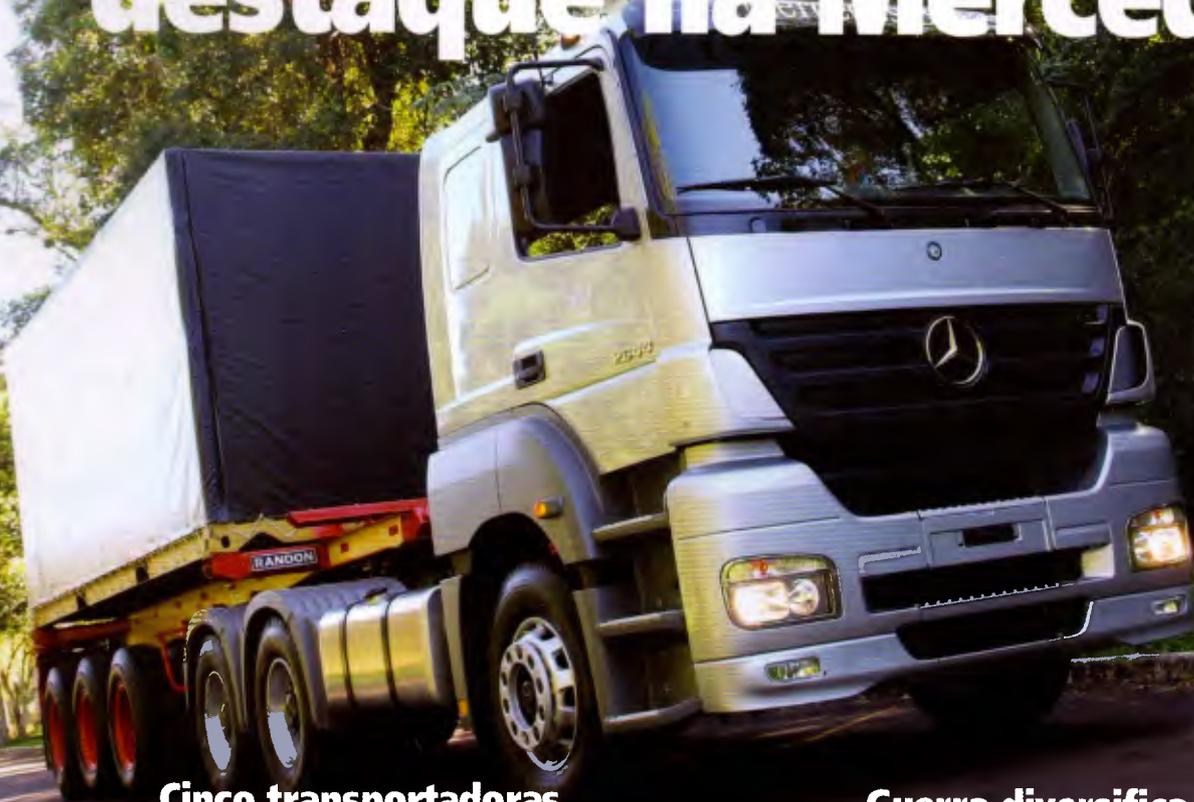
OTM

Ano 44 - n° 420 - R\$ 12,00

Plataforma marítima dá show em rodovia



## Por que o Brasil é destaque na Mercedes



**Cinco transportadoras criam operador logístico**

**Guerra diversifica para reduzir riscos de mercado**



**Iveco muda presidente de olho na expansão**



**VW dobrará rede de revendas no México**



**Ford cresce com vigor na América do Sul**

## Iveco. Caminhões que carregam até o orgulho de ser brasileiro.

A Iveco é um dos maiores fabricantes de veículos comerciais do mundo, e investe cada vez mais no Brasil.

Os veículos mais econômicos da categoria estão sendo fabricados na cidade de Sete Lagoas,

Minas Gerais, e a Iveco está preparada para carregar um peso muito grande: a confiança dos brasileiros.



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

## A longa estrada da crise

Vamos fazer umas continhas: o Brasil terminará 2006 com produção acumulada ao redor de 2,95 milhão de caminhões. Levamos 50 anos – desde 1957 – para atingir essa marca próxima de 3 milhões. Tirando as exportações no período, na casa de 400 mil caminhões, sobram 2,5 milhões de unidades vendidas no mercado doméstico.

Outras contas: até 8 de dezembro estavam cadastrados no RNTRC, o registro nacional do transporte rodoviário de carga, um total de 903 mil caminhões simples e mais 233 mil cavalos-mecânicos. Ou seja, pelos números compilados pela Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), 1,13 milhão de caminhões estão na ativa. Em confronto com o que foi vendido, de 2,5 milhões de caminhões, 45% ainda rodam oficialmente.

Tal longevidade está espelhada na idade da frota, de 15,4 anos, segundo o cadastro da ANTT. Para compor essa idade média, os caminhoneiros autônomos entram com uma frota de 19,7 anos, o dobro da idade da frota das empresas, de 9,5 anos.

No ritmo das vendas anuais de caminhões novos, em torno de 70 mil unidades, a frota operacional, de 1,13 milhão, levaria 16 anos para ser renovada. Ou seja, nesse ritmo, o Brasil está condenado a ter caminhões permanentemente desatualizados – e com todas as mazelas advindas, tais como níveis de poluição e consumo inadequados, com prejuízos ao meio-ambiente e para as finanças dos operadores.

Enquanto o crescimento econômico brasileiro mantiver desempenho instável, num sobe e desce constante, sem sustentação, não haverá motivação para acelerar a renovação da frota.

O setor rodoviário de cargas está em crise há décadas. Sua sobrevivência vem paradoxalmente do caos reinante – ou seja da total desregulamentação, campo fértil para aumentar oferta e reduzir o frete.

A crise está latente, mas não é enxergada, a não ser por seleta camada de embarcadores preocupados com o amanhã. O professor Paulo Fernando Fleury, coordenador do Centro de Estudos em Logística do Instituto Coppead, da Universidade Federal do Rio de Janeiro, registra que esses embarcadores prudentemente estão se garantindo por meio de contratos dedicados com transportadores. Mas, como o professor observa, é uma realidade tópica, longe de amainar a profunda crise em que se arrasta há anos o setor.

**DIRETOR**

Marcelo Ricardo Fontana  
marcelofontana@otmeditora.com.br

**SECRETÁRIA EXECUTIVA**

Maria Penha da Silva  
mariapenha@otmeditora.com.br

**FINANCEIRO**

Vidal Rodrigues  
vidal@otmeditora.com.br

**REDAÇÃO****Editor**

Eduardo Alberto Chau Ribeiro  
ecribeiro@otmeditora.com.br

**Colaboradores**

Sonia Crespo  
soniacrespo@otmeditora.com.br

Juliana Mausbach  
mausbach@otmeditora.com.br

**Projeto Gráfico**

Artworks Comunicação  
www.artworks.com.br

**EXECUTIVOS DE CONTAS**

Carlos A. Criscuolo  
carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto  
vito@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin  
gustavofeltrin@otmeditora.com.br

**CIRCULAÇÃO**

Tania Nascimento  
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina  
Gilberto A. Paulin  
Tel.: (41) 3027-5565  
spala@spalamkt.com.br

Tiragem  
10.000 exemplares

Auditado por

**PRICEWATERHOUSECOOPERS** 

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

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



OTM EDITORA LTDA.

**Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:**

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

**Atendimento ao assinante:**  
0800 702 8104

otmeditora@otmeditora.com.br

Fillada a:



ANATEC  
PUBLICAÇÕES ESPECIALIZADAS

**IVECO TROCA COMANDO**

Assume o italiano Marco Mazzu, com a missão de elevar para 10% a participação da marca nos caminhões

06

**FORD AVANÇA NA REGIÃO**

Apesar da queda na comercialização no mercado brasileiro, empresa avançou nos mercados da América do Sul

12

**VW CRESCE NO MÉXICO**

Fábrica mexicana, concebida sob enxuto conceito de consórcio modular desenvolvido no Brasil, aumenta produção e duplicará a rede

17

**GUERRA DIVERSIFICA**

Segunda no ranking de implementos rodoviários, empresa gaúcha entra em 2007 com linha ampliada para evitar riscos de mercado

22

**MELHORES SÃO PREMIADAS**

Empresas da cadeia de transporte que se destacaram no ranking por seu desempenho financeiro são homenageadas em cerimônia

26

**SELO DE QUALIDADE**

Entidade que congrega empresas de gerenciamento de riscos cria selo de qualidade para qualificar o setor

34

**CARGA SUPERPESADA**

Megatranz faz transporte de componentes de plataformas marítimas, num show de movimentação e logística

40

**ASTRONAUTA DÁ AULA**

Artigo assinado pelo primeiro astronauta brasileiro, Marcos Pontes, explica o uso do transponder na aviação comercial

44

**MRS PROJETA NOVO SALTO**

Ferrovias que serve Minas, Rio e São Paulo prevê para 2010 movimentar 200 milhões de toneladas de carga

48

**TAM REFORÇA FROTA**

Expansão do transporte aéreo exigiu da TAM a compra de novos jatos, incluindo Boeing, para quebrar hegemonia da Airbus

52

**CUMMINS**

Fabricante prepara motores para uso de 20% de biodiesel e atualiza os propulsores da Série C com gerenciamento eletrônico

58

**MERCEDES ELOGIA BRASIL**

Ao fazer 50 anos de Brasil, presidente mundial da montadora, Dieter Zetsche, revela virtudes do País que é um de seus maiores mercados

10

**SCANIA EXPORTA 70%**

Montadora instalada no Brasil que mais exporta sobre o que produz antevê dificuldades no exterior causadas pelo real valorizado

16

**VOLVO DEFENDE MEIO AMBIENTE**

Montadora sueca mostra avanços no país de origem e o que vem desenvolvendo no Brasil para preservar a natureza

18

**FUSÃO NA LOGÍSTICA**

Cinco transportadores fundiram experiências e interesses para montar a Mestralog, novo operador logístico

24

**HANNOVER MOSTRA INOVAÇÕES**

Salão da Alemanha destaca novos veículos comerciais que incorporam tecnologia para aumentar a segurança e a eficiência operacional

30

**FETRANSRIO**

Mostra tradicional do setor de ônibus apresenta no Rio produtos e debates em torno dos desafios do setor de transporte de passageiros

36

**AGRALE NO CARRO-FORTE**

Fabricante gaúcha lança três modelos de chassis para encarroçamento de veículos especiais para o transporte de valores

42

**TRILHOS NA INTERMODALIDADE**

Depois de crescer 7% em 2006, setor ferroviário quer fortalecer a integração com outros modos de transporte para continuar a expansão

46

**NOVA TECNOLOGIA**

A fabricante Michelin introduz tecnologia de produção que aumenta a durabilidade dos pneus para veículos comerciais

50

**CONEXÃO CARGUEIRA**

Absa Cargo pretende expandir operações de transporte aéreo com transferência rodoviária de cargas entre aeroportos paulistas

53

**SEÇÕES**

Editorial **3** - Atualidades **54** - Custos Operacionais **57**



## Contrato de Manutenção Mercedes-Benz

A gente cuida do seu Mercedes como ninguém,  
assim sobra mais tempo para o seu negócio.

- ▶ Contrato direto com a montadora\*
- ▶ Atendimento priorizado
- ▶ Maior disponibilidade da frota
- ▶ Custo por Km efetivamente rodado
- ▶ Cobertura nacional: mais de 200 pontos de atendimento
- ▶ Mecânicos treinados e aplicação de Peças Genuínas
- ▶ Qualidade e Garantia Mercedes-Benz
- ▶ Canal de atendimento exclusivo com a montadora

Informe-se no seu concessionário Mercedes-Benz  
ou ligue: 0800 970 90 90

Mercedes-Benz, marca registrada do Grupo DaimlerChrysler.  
\* válido para veículos novos acima de 5 unidades. Fotos meramente ilustrativas.



Mercedes-Benz

# Com foco na expansão, Iveco troca de comando

**De olho numa participação de 10% no mercado brasileiro de caminhões em 2010, novo presidente assume a regência das operações da empresa na América Latina**

A IVECO, NA CLASSIFICAÇÃO DA OICA, a organização internacional que reúne as montadoras, ocupa o quarto lugar no ranking mundial de ônibus, com 21,6 mil unidades produzidas. Em caminhões tem o 12º lugar em caminhões, com 81,6 mil produzidas em 2005.

A posição é mais confortável em ônibus – afinal a marca é a quarta em 20 listadas. Nos caminhões, é a décima segunda num ranking de 24 empresas.

Marca do grupo Fiat, a Iveco vem crescendo no âmbito mundial. O Brasil, com um dos maiores mercados mundiais de caminhões e ônibus, está inserido nessa política de expansão.

Para crescer no País – a montadora quer



*Na quarta temporada no Brasil, Marco Mazzu chega para enfrentar um grande desafio*

10% do mercado de caminhões em 2010, o que significa mais de dobrar a atual participação, de 4% – a montadora de origem italiana

está cumprindo um ritual que envolve também a expansão na rede de concessionários.

Stefano Sterphone, principal executivo mundial da Iveco para clientes especiais, em visita ao Brasil no final de 2006, reforçou que a operação brasileira vai entrar nos trilhos da customização dos produtos, ou seja, desenvolver veículos especialmente para as características do País. "Já fizemos isso na Europa com sucesso e o mesmo vai ocorrer no Brasil", disse.

Marco Mazzu, que assume a presidência da Iveco Latin America em janeiro de 2007, em substituição ao argentino Jorge Garcia, vai reger os novos passos da compa-

## Gafor elege Stralis para puxar rodotrem

Da frota em torno de 1 mil caminhões da Gafor Logística, 13% têm a marca Iveco, o que a torna um dos maiores frotistas da marca italiana. Entre as 130 unidades Iveco, 12 são modelo Stralis 6x4 configurados na composição rodotrem, com 30 metros de comprimento e 74 toneladas de peso bruto total combinado (pbtct).

Tais composições rodam 24 horas numa operação dedicada na rota da região de Ribeirão Preto, no interior paulista, quartel general do setor canavieiro. Os rod-



*Stefano Sterphone (Iveco), Sérgio Maggi (Gafor), Sérgio Comolatti (Concessionária Cofipe), Danilo Martelli e Jorge Garcia (Iveco) na entrega dos Stralis à Gafor*

trens trazem insumos da Coca-Cola de Ribeirão Preto para as fábricas de Jundiá e Cosmópolis – de onde voltam com o produto acabado novamente para o interior paulista.

Os rodotrens da Gafor, envolvidos numa operação ininterrupta, operam com 40 motoristas em regime diuturno de revezamento. Sua capacidade líquida é de 53 toneladas. Os veículos são rastreados via satélite.

A Gafor, com 55 anos de vida, segundo o presidente Sérgio Maggi, fechou 2006 com faturamento de R\$ 400 milhões".



*Empresa já tem garantidos recursos de R\$ 150 milhões para investir em produtos e fábrica no biênio 2007/08*

nhia, que terminou 2006 com faturamento em torno de R\$ 1,5 bilhão na região.

A tarefa de Mazzu certamente não é fácil. Os seis pontos percentuais que sua marca pretende agregar no mercado de caminhões equivalem a uma receita em torno de R\$ 700 milhões – considerando que cada ponto percentual, em média, vale em torno de R\$ 120 milhões.

Para a Iveco ganhar estes pontos terá de tirar das seis concorrentes. Além dessa dificuldade natural, a montadora italiana tem sobre si a desvantagem não do noviciado, mas do fato de ter deixado o País em outra época.

A Fiat/Iveco no Brasil tem suas raízes na FNM, sigla da Fábrica Nacional de Motores (FNM), fundada em 1942 na Baixada Fluminense. Nasceu de um sonho brasileiro de produzir aviões para equipar aviões de caça e treinamento durante a Segunda Guerra Mundial. O motor se tornou obsoleto e a FNM em 1949, firmou contrato com a Isotta Fraschini, da Itália, para fabricar um caminhão diesel de 7,5 t – mas o acordo abrangiu apenas 200 caminhões em razão do encerramento das atividades da Isotta. Em 1950 a FNM firmou acordo com a Alfa-Romeo, tam-

bém italiana, para fabricar caminhões diesel. As marcas Fenemê e Alfa são até hoje sinônimos de pioneirismo na indústria automotiva brasileira de veículos comerciais. Nos anos 70, um novo controlador da FNM/Alfa-Romeo passou a ser a Fiat/Iveco, que, em 1985, depois de uma profunda transformação na linha de produtos, deixou o País.

É fato que comprador de caminhão e ônibus usa demais a razão e baixa dose de emoção. Por isso mesmo, a Iveco sabe que sua volta ao País em 1997 é um exercício de superação do passado.

A fábrica de Sete Lagoas, em Minas Gerais, que em 2006 produziu 12 mil unidades – 4 mil para exportação – é moderna. A linha de produtos da montadora tem um leque diversificado de produtos, que abrange desde a consolidada linha leve Daily até os extrapesados Stralis, recém-lançados.

**PERFIL DO PRESIDENTE** – O italiano Marco Mazzu, de 48 anos, que assume no lugar do argentino Jorge García, conhece bem o Brasil. É sua quarta temporada de trabalho no País. Na primeira ocasião, entre 1991 e 1994, foi diretor industrial da Elevadores Otis.

A experiência seguinte, já no Grupo Fiat, foi como diretor industrial da Fiat Automóveis, em 1996. De volta ao País pela terceira vez, em 2002, ocupou o cargo de diretor-superintendente da CNH, a área de tratores agrícolas do grupo italiano.

Mazzu assume com planos já aprovados de investimentos de R\$ 150 milhões destinados a novos produtos que começam a ser lançados a partir de 2007. Outra parte dos recursos serão para adequação da capacidade produtiva.

Um dos destaques de Sete Lagoas será o aumento de produção dos caminhões pesados, que deve crescer 60% a partir de fevereiro para atingir cerca de 2 mil unidades em 2007.

O argentino Jorge García, que estava no Brasil desde maio de 2004 – vai assumir na Europa nova posição na Iveco – fez uma análise do mercado sul-americano, que conhece muito bem (antes do Brasil foi dirigente da Iveco da Argentina). Segundo ele, o mercado brasileiro de caminhões encolheu em 2006, mas a empresa cresceu em outros: na Argentina e na Venezuela conseguiu contornar os problemas da volatilidade econômica da região. ■



Todo dia é dia de aproveitar  
a regularidade e a economia  
do PAC, a encomenda  
econômica dos Correios.

Empresas nascem, crescem e se mantêm competitivas obedecendo algumas regras. E uma das principais é saber planejar seus passos nos mínimos detalhes. O envio das suas encomendas, por exemplo. Se o mais importante é a regularidade e não a urgência, a solução é o PAC, a encomenda econômica dos Correios. Com o PAC a sua empresa terá um maior controle dos estoques e das remessas a parceiros comerciais, já que o prazo de entrega é definido previamente de acordo com cada localidade. E o melhor: vai economizar.

**PAC dos Correios. Certeza de entrega, certeza de economia.**



LINK

Conheça outras vantagens do PAC:

- Cobertura nacional • Entrega porta a porta em mais de 5.000 cidades • Precificação para remessas agrupadas
- Prazo de entrega de 3 a 8 dias entre capitais • Rastreamento via web • Seguro automático de até R\$150,00
- Serviços opcionais: Logística reversa • Seguro opcional de até R\$10.000,00 • Devolução do canhoto ou via de nota fiscal • Coleta domiciliar nas cidades com mais de 200.000 habitantes.

**PAC**  
A ENCOMENDA ECONÔMICA DOS CORREIOS

[www.correios.com.br/pac](http://www.correios.com.br/pac)  
ou ligue 0800 570 0100



# Globalização dá mais poder ao Brasil

**Nas comemorações dos 50 anos da Mercedes-Benz no Brasil, presidente mundial faz rasgados elogios ao desempenho da subsidiária e projeta futuro auspicioso**

A MARCA MERCEDES-BENZ, APESAR DE fugitada pela concorrência, lidera o mercado de caminhões, não com tanta folga – ficou com 33,4% nos 11 meses de 2006 – ao contrário dos ônibus, em que no mesmo período ficou com 51%. O Brasil é um dos seus maiores mercados mundiais e, como tal, é desejo da companhia que permaneça.

Por isso mesmo, na cerimônia de 50 anos da

empresa no País, comemorados no final de novembro, os mais importantes executivos da companhia trouxeram notícias importantes. Andreas Renschler, responsável mundial pelo grupo caminhões e ônibus dentro da Daimler Chrysler AG, anunciou que estão programados R\$ 450 milhões de investimentos em 2007 e 2008, mesmo volume do biênio anterior. Os recursos contemplam a unidade de veículos

comerciais e componentes de São Bernardo do Campo, ABC paulista, e a fábrica mineira de Juiz de Fora que começa em 2007 a produzir o modelo de luxo Classe-C Cupê.

A importância da subsidiária brasileira também foi enfatizada pelo principal executivo mundial da DaimlerChrysler, Dieter Zetsche. Com filha nascida no Brasil, ele leu discurso em português em que fez um ba-

lanço do meio século de atividades. Nesse período a empresa produziu 1,6 milhão de caminhões e ônibus, 90 mil automóveis e empregou 80 mil pessoas "e me orgulho de estar entre elas", ressaltou.

Transporte Moderno, revista criada em 1963, tem quase a mesma idade da Mercedes-Benz no Brasil. Por isso, ao longo desse período testemunhou a trajetória da subsidiária do grupo alemão.

A marca da estrela teve, por exemplo, momentos em que precisou capitanear a difusão do motor diesel no mercado brasileiro, dominado pelo ciclo Otto. Favorecido pelo preço do combustível, o motor diesel esmagou o engenho a gasolina. A marca Mercedes viveu momentos de glória, a exemplo do período 1973-82, em que deteve 45% das vendas de caminhões.

Mesmo com anos subsequentes de perda de participação – a ponto de, em 2005, perder a liderança para a Volkswagen Caminhões – Zetsche ressaltou que o País tem toda a atenção da companhia. "O Brasil é o quinto maior mercado de caminhões da DaimlerChrysler fora da Alemanha", lembrou, para citar outra referência do País, o Banco Mercedes-Benz, que "conquistou um

**As linhas Atego e Axor já nasceram dentro do conceito de produtos mundiais da montadora**



nível de satisfação de clientes de 88% em 2006", disse em seu discurso.

O presidente mundial que viveu no País no auge da inflação, nos anos 80, elogiou o Plano Real que combateu os efeitos da dilapidação do poder de compra do brasileiro. Isto, no entanto, não o impediu de comentar alguns pontos negativos, entre os quais citou a deficiente infra-estrutura e o real valorizado que dificulta as exportações.

Apesar do momento desfavorável, a Mercedes acumula recordes nas vendas externas. De tudo que o Brasil exportou no período entre 1957 e 2006, cerca de 560 mil unidades, a Mercedes respondeu pelo embarque de 300 mil veículos, mais de 50%. "Exportamos para mais de 50 países ao redor do mundo", lembrou Zetsche.

Além de caminhões e ônibus, a subsidiária responde pelo suprimento de motores pesados que equipam os caminhões Freightliner, a marca da DaimlerChrysler nos Estados Unidos (além dessa marca e da Mercedes-Benz, a empresa tem as marcas Mitsubishi Fuso, Sterling e Western Star).

A globalização é um permanente desafio a ser superado. "A DaimlerChrysler seguiu longo caminho nestas cinco décadas. Agora, apoiada pelos recursos globais do Grupo DaimlerChrysler, posso dizer com total confiança que os próximos 50 anos serão ainda melhores", terminou Zetsche seu discurso.

Maior fabricante mundial de caminhões, com 17% da produção, e segundo em ônibus, também com 17% de participação, a DaimlerChrysler pretende naturalmente consolidar sua posição de destaque. E, para isso, está com um passo na China e com planos adiantados em relação à Índia. ■



**Gero Herrmann, presidente da subsidiária brasileira, Dieter Zetsche, presidente mundial, e Andreas Renschler, responsável mundial por caminhões e ônibus**

# Ford avança nas vendas regionais

**Enquanto registra queda de 5% nas vendas para o mercado brasileiro, a montadora avança na América do Sul**

PARA A FORD CAMINHÕES O ANO DE 2006 foi marcado pela renovação da linha Cargo, com o lançamento de nove modelos de caminhões com motores eletrônicos: C-1722e, os trucados MaxTruck 2422e e 2428e, os C-2622e, C-2628e, C2632e, C-2922e, C5032e e o MaxTon C-4432e. A previsão da montadora é fechar 2006 com a venda de 33.092 caminhões na América do Sul, o que representa um aumento de 11,6% em relação a 2005. Nos últimos dois anos o crescimento das vendas na região atingiu 29%.

Por país, o maior crescimento da Ford Caminhões em 2006 foi no Chile, com 45,9% (2.463 unidades), bem acima da expansão de 9,4% do mercado total. Na região andina, suas vendas avançaram 44,4% (11.565 unidades) e na Argentina, o aumento foi de 0,2% (4.369 unidades). No Brasil a empresa teve redução de 5% no volume de vendas, com um total estimado de 14.695 unidades, acompanhando a queda geral da indústria nacional de caminhões.

Segundo a Ford, o mercado brasileiro deve fechar o ano com 72 mil unidades, total 5,3% menor que o de 2005, de 76.308 unidades, que, por sua vez, foi 3,5% inferior ao nível de 79.105 unidades de 2004. "No entanto, os últimos meses de 2006 mostram uma tendência de recuperação", afirma Flávio Padovan, diretor de Operações de Caminhões da Ford.

Apesar dessa situação, a Ford Caminhões registrou diversos resultados positivos no Brasil neste ano. A montadora informa que o



crescimento da linha Cargo atingiu 13,5% de participação no mercado, com 9.859 unidades, mantendo a tendência de evolução dessa linha nos últimos dois anos – de 11,8% em 2004 e 12,4% em 2005.

Segundo a fabricante, entre os modelos que mais evoluíram, estão os caminhões C-1317e, C-1717e e os trucados MaxTruck C-2422 e C-2428e. O Cargo 1317e deve fechar o ano com 1.440 unidades, um crescimento de 40% em comparação com 2005. O Cargo 1717e deve atingir 592 unidades, quase 36% acima do total do ano passado. Os modelos MaxTruck devem somar 2.474 unidades, ampliando sua participação no segmento de 16% em 2005 para 17,7% neste ano.

A Ford também registrou crescimento e avanço em especialização da rede de distribuidores, com a inauguração de 15 revendas exclusivas em 2006. Hoje a rede engloba 136 distribuidores no Brasil, sendo 90 exclusivos de caminhões.

Outra área em que a Ford Caminhões marcou forte presença é na responsabilidade social, com o projeto Sorrindo com a Ford. Lançado em 2000, o Odontomóvel da empresa – caminhão Cargo 815e equipado com consultório odontológico completo – já atendeu mais de 21.400 pessoas, 90% delas caminhoneiros, e rodou mais de 211.500 km por 215 cidades brasileiras, para prestar assistência odontológica gratuita. ■



A MEDALHINHA É PARA VOCÊ AGRADECER AO SANTO TODO DIA.



**PROCAMINHONEIRO BNDES. O FINANCIAMENTO DO SEU  
NOVO CAMINHÃO ACABA DE CAIR DO CÉU.**



**S**ão Cristóvão é o santo protetor dos motoristas, e é santo forte: o BNDES lançou o Procaminhoneiro, financiamento de caminhões e equipamentos novos e usados para caminhoneiros autônomos ou microempresários dos transportes, que terão mais facilidades de crédito.

Os caminhões usados devem ter até 8 anos.

O Procaminhoneiro também financia carrocerias, chassis, sistemas de rastreamento e seguros. Você tem até 7 anos para pagar, o financiamento é de até 100% do valor da compra e inclui operações de leasing. Para saber tudo sobre o Procaminhoneiro e solicitar um financiamento, procure o seu banco.

[www.bndes.gov.br/procaminhoneiro](http://www.bndes.gov.br/procaminhoneiro)



Ministério do  
Desenvolvimento, Indústria  
e Comércio Exterior



# Scania mantém liderança

**Enquanto se prepara para comemorar 50 anos de produção no Brasil em 2007, empresa sustenta liderança no segmento dos pesados, com 26% de participação neste ano**

A FABRICANTE DE CAMINHÕES E ÔNIBUS Scania Latin America deve encerrar o ano com uma produção de 18,7 mil unidades — 15,8 mil de caminhões e 2,9 mil de ônibus, 7% superior aos 17,5 mil veículos produzidos em 2005. A montadora, que comemorará 50 anos de operação brasileira em 2007, prevê a comercialização de 5 mil caminhões e 700 ônibus no Brasil neste ano, praticamente repetindo o desempenho de 2005. No mercado de caminhões pesados deverá manter a liderança com sua participação de 26%. Entre janeiro e novembro deste ano, a empresa comercializou 4.713 unidades nesse segmento. No ano todo de 2005, o volume de caminhões pesados comercializados atingiu 5.217 unidades. A montadora detém a liderança no segmento desde 1989, à exceção dos anos 2002 e 2003.

O presidente da montadora para a América Latina, Michel de Lambert, afirmou que dos veículos comerciais produzidos 70% se destinam ao exterior. Neste ano serão exportados cerca de 13 mil veículos. Aproximadamente 50 países recebem os veículos brasileiros, incluindo a Argentina, Venezuela, Chile, Peru, países da Europa Oriental, como a Rússia, e Oriente Médio. O Brasil abastece os países que utilizam veículos com motores Euro 3 em níveis de emissão. A Rússia importou 340 caminhões Scania do Brasil em 2006, do total de 7.200 que a montadora exportou para a Europa.



**Michel de Lambert: 70% da produção são exportados**



**No Brasil foi instalada a primeira unidade fabril da montadora fora da Suécia**

Com esse volume de exportações a principal preocupação de Lambert é com o câmbio. "As exportações são fundamentais para nosso negócio e estamos cumprindo contratos, mas perdendo competitividade com o câmbio no valor atual", explica o presidente da empresa. "O custo de produzir no Brasil é hoje o mesmo da Europa e isso trará problemas futuros".

Neste ano a Scania deve contribuir com cerca de 15% dos lucros da matriz sueca. A operação brasileira continua rentável, apesar da ligeira queda nas vendas internas de caminhões, compensada pelo aumento das exportações para alguns países. A fá-

brica de São Bernardo do Campo, na Grande São Paulo, opera praticamente a capacidade plena de 20 mil veículos. Segundo a montadora, o Brasil foi o maior mercado mundial para os caminhões da marca Scania durante muitos anos. E em alguns anos também para ônibus e motores.

A trajetória da Scania em produção de caminhões no Brasil começou em junho de 1957, quando foi constituída a Scania Vabis do Brasil Motores Diesel. Em 1958 foi montado o primeiro Scania de fabricação nacional, um caminhão modelo L 75, com 35% de índice de nacionalização. A atual fábrica de São Bernardo do Campo foi inaugurada em 1962, a primeira unidade de produção da Scania fora da Suécia. O 150.000º Scania brasileiro saiu da linha de montagem em 2004. ■

# VW dobra tamanho da rede no México

**Montadora comemora avanço de suas operações mexicanas, com produção que atingirá 1.300 caminhões e ônibus em 2006**

AO COMPLETAR SEU SEGUNDO ANO DE operações no México, a Volkswagen Caminhões e Ônibus registra aumento de 22% na produção de sua fábrica instalada na cidade de Puebla, em comparação com 2005, e ampliação da rede de vendas, que deverá dobrar em 2007 para 16 lojas. Além disso, a chegada do ônibus VW 17.210 EOD e da van alemã Crafter ampliará o leque de produtos para 3,5 a 24 toneladas de pbt, como sete modelos à disposição dos consumidores mexicanos.

"No México, a Volkswagen Caminhões e Ônibus é um negócio consolidado, o primeiro sucesso de um ambicioso plano de internacionalização", afirma Roberto Cortes, CEO da montadora. "Como no mercado brasileiro, introduzimos conceitos inovadores, incluindo a cabine avançada e o pós-venda mais perto do cliente. Em 2006, produziremos 1.300 veículos em Puebla. No ano que vem, cresceremos 23%".

Em novembro a Volkswagen teve seu melhor mês de produção e de vendas no México. Montou 120 veículos, que foram comercializados nas oito vendas, com destaque para os caminhões fornecidos a distribuidores de bebidas. Os modelos Volkswagen mais utilizados pelos distribuidores de refrigerantes e de cerveja no México são os VW 8.150E e VW 17.250E, que responderam por um terço das vendas no atacado de novembro, segundo a empresa. Entre os ônibus o maior volume comercializado foi do chassi VW 8.150 EOD, de 25 unidades.



*VW 17.250E, um dos modelos montados no México*

"Estamos satisfeitos com a crescente presença da Volkswagen no mercado mexicano apenas dois anos após a inauguração da fábrica de Puebla e a abertura das primeiras vendas", festeja Cortes.

Os veículos mexicanos são montados com kits enviados pela fábrica brasileira da empresa em Resende (RJ). A fabricante informa que, aos poucos, alguns itens estão sendo nacionalizados.

Desde agosto, a Volkswagen também monta chassis de ônibus em Port Elizabeth,

na África do Sul. Está prevista para o primeiro semestre de 2007 a produção dos primeiros caminhões Constellation com direção do lado direito. Os modelos iniciais terão 13, 15, 17, 25 e 45 toneladas de pbt.

No Brasil a montadora comercializou 20.538 caminhões e 4.820 ônibus entre janeiro e novembro deste ano. Em 2005 os volumes foram respectivamente de 23.532 caminhões e 3.511 ônibus, de acordo com os dados da Anfavea, entidade que reúne as montadoras de veículos. ■

# Cruzada da Volvo em favor da natureza

**Empresa age em várias frentes para proteger a natureza e economizar energia, além de contribuir para as metas mundiais de redução de emissões de CO<sup>2</sup>**

O RESPEITO AO MEIO AMBIENTE FAZ parte dos três principais valores da Volvo, que incluem a segurança e qualidade dos seus produtos. Para apresentar as ações e os resultados das ações realizadas na área de conservação ambiental e as propostas do grupo sueco para o setor de transporte vieram ao Brasil três peritos em meio ambiente da Suécia que mostraram, junto com um cientista brasileiro e executivos da Volvo brasileira, o que as indústrias podem fazer para atenuar os problemas ambientais no atual cenário mundial de esgotamento das fontes de energias fósseis. As propostas e os resultados obtidos até agora pela empresa foram apresentados em um seminário destinado a jornalistas especializados.

O lançamento de um motor Volvo híbrido movido a diesel e a eletricidade nos próximos anos, a redução gradativa das emissões de dióxido de carbono (CO<sup>2</sup>) em fábricas do grupo espalhadas pelo mundo, a grande preocupação da marca em desenvolver produtos cada vez menos poluentes e as novas tecnologias na área foram os temas abordados no encontro.

Inge Horkeby, diretor mundial de assuntos ambientais na AB Volvo, de Gotemburgo, Suécia, sede mundial do grupo, declarou que o principal desafio é atender às novas leis de emissões e ao mesmo tempo reduzir o consumo de combustível. As ações não envolvem somente os veículos, mas também as fábricas. Segundo ele, o desafio é reduzir mundialmen-



te, até 2008, os níveis de CO<sup>2</sup> em 50% em relação às emissões de 2003. O Brasil também contribui com essa meta mundial.

Segundo Horkeby, o Grupo Volvo tem muitos anos de experiência com questões ambientais, e "os produtos da marca atendem às mais estritas regulamentações mundiais de emissões, suas fábricas possuem sistemas de gestão ambiental certificados pela norma ISO 14001 e seus caminhões têm um índice de reciclabilidade de 96%".

Henrik Kloo, da Volvo Technology, que discorreu sobre o sistema híbrido diesel-elétrico, afirmou que "apesar de o óleo diesel obtido do petróleo cru ainda ser o principal combustível para veículos pesados por muitos anos, a longo prazo teremos de passar a outros combustíveis e outras fontes de ener-

gia". Entre as diversas soluções, ele indicou o sistema híbrido da Volvo, conhecido como I-SAM, para veículos pesados, que estará no mercado dentro de alguns anos. O conjunto motriz diesel-elétrico destina-se a aplicações urbanas do tipo pára/anda, gera emissões zero com o veículo parado e reduz em até 35% o consumo de diesel. O conceito de híbrido paralelo diesel-elétrico, conforme Kloo, traz outra grande vantagem, como as duas fontes de energia que trabalham de forma independente: numa eventual falha de um dos sistemas, o outro não é afetado.

O perito Ian Gustafsson comentou sobre o programa de redução das emissões de dióxido de carbono nas fábricas

da Volvo. Na fábrica de Ghent, na Bélgica, a empresa está construindo três usinas eólicas e uma nova planta de eletricidade e calor alimentada por biocombustível. A unidade de Umea, na Suécia, está desenvolvendo um processo para substituir o GLP por gás biossintético a ser produzido em usina de gaseificação a partir de subprodutos residuais da indústria florestal. Em Tuve, na região de Gotemburgo, na Suécia, a Volvo receberá energia eólica de seis unidades geradoras.

A Volvo do Brasil também contribui para o programa de diminuição de emissões de CO<sup>2</sup>. Segundo a montadora, os caminhões e ônibus produzidos na fábrica de Curitiba já apresentam redução de 15,2% nessas emissões e a unidade fabril tem uma matriz energética que utiliza 56% de hidreletricidade. ■



**Se a sua empresa  
cresceu, você  
precisa de um  
Volkswagen Delivery.**





Taxa de

**0,93%**

ao mês\*

Imagens meramente ilustrativas.

# **Volkswagen Delivery. Nunca foi tão fácil ter um, aproveite.**

- Dirigibilidade de automóvel.
- Entregas rápidas em centros urbanos e zonas rurais.
- Trânsito permitido em locais com restrição de circulação.
- Motor eletrônico de alta rotação, com maior elasticidade e arranque.
- Pedágio com tarifa de automóvel.
- Outros planos disponíveis: CDC, Finame Leasing, Leasing e Procaminhoneiro.

[www.vwcaminhoeseonibus.com.br](http://www.vwcaminhoeseonibus.com.br)



Planos com  
parcelas a partir de  
**R\$ 900,00.**

Condição de plano  
imperdível.

O seu Concessionário  
pode entregar o veículo  
com carroceria,  
pronto para você usar.



**Delivery 5-140.**  
O veículo leve do tamanho do seu negócio.



\*Banco Volkswagen, Operação FINAME para transportador autônomo de cargas, micro, pequenas e médias empresas. Taxa de 0,93% a m. = a 11,78% a.a., com reajuste pela TJP (Taxa de Juros de Longo Prazo). Plano de até 60 parcelas (para pessoa jurídica) e 72 parcelas (para pessoa física). O plano FINAME é financiado com recursos do BNDES, de acordo com a legislação e Circular nº 195/06 da BNDES e cláusulas contratuais. As condições estão sujeitas a alterações por atos de autoridade monetária, BACEN e BNDES. As condições financeiras estão sujeitas aos critérios de aprovação de crédito da instituição financeira. Consulte outros planos, entradas e prazos. Seu caminhão usada pode ser utilizado como parte do pagamento. Plano válido para a Linha de Caminhões Delivery até dia 31/01/2007.



## A Guerra diversifica sua linha de atuação para reduzir a vulnerabilidade causada pelo desempenho instável das safras agrícolas e oferece implementos conforme o bolso dos clientes

**Juliana Mausbach**

A GUERRA, UMA DAS MAIORES FABRICANTES de implementos rodoviários da América Latina, está ampliando seu leque de produtos para conquistar novos mercados no próximo ano. Sua Linha 2007 traz algumas novidades e marca o momento em que a empresa deixa de ser predominantemente graneleira para atuar em outros segmentos.

A fabricante de implementos que opera há 36 anos no mercado brasileiro tem apresentado participação crescente no segmento, alcançando 21% de market share e R\$ 323 milhões de faturamento em 2005. Para este ano, a Guerra projeta um faturamento em torno de R\$ 330 milhões num total de 6.400 unidades fabricadas. Para 2007, é esperado um crescimento de 20% no total de

vendas, entre mercado interno e externo, e uma produção consolidada de 8.200 implementos.

Para buscar esse crescimento, desde o início deste ano, com as dificuldades advindas da quebra da safra brasileira, a Guerra assumiu e colocou em prática novas estratégias de desenvolvimento de seus próprios métodos e de reorganização de processos produtivos para atender de forma diferenciada a novos segmentos. "Éramos uma empresa essencialmente voltada ao atendimento do transporte de grãos. Hoje, com esse reposicionamento, não estamos mais tão vulneráveis a um setor específico", afirma Marcos Guerra, diretor comercial da empresa. "Em 2006 promovemos uma readequação para

ampliar o leque de produtos e atingir mercados que ainda não tínhamos participação", completa.

Para isso, os investimentos em máquinas, matrizes e adaptações de layout de fábrica chegaram a R\$ 15 milhões, incluindo a construção de novas instalações para abrigar o Centro de Distribuição e Logística Guerra (CDLG), que passa a sediar as entregas de produtos, peças, kits e CKDs. No ano que vem, novas ampliações serão realizadas na fábrica de Caixas do Sul (RS) para abrigar as adequações nas linhas de produção. Segundo a empresa, todos os seus produtos já estão preparados para atender à Resolução 184.

Com a mudança no perfil de atuação da Guerra, nos últimos dois anos os produtos



**Bitrem Tanque  
Fórmula G  
transporta  
47 mil litros  
de gasolina**

graneleiros tiveram um decréscimo de 37% em sua participação nas vendas, ficando agora responsável pelo volume de 33% de negócios da empresa. No mesmo período, os segmentos de furgão e sidereiros foram os que mais cresceram, representando hoje 25% do total de vendas. Outro segmento em destaque e foco de apostas da Guerra é o canavieiro, cuja demanda aquecida determinou uma ampliação de linha.

Um novo rodotrem canavieiro, denominada Cana Mista, foi desenvolvido pela Guerra com o objetivo de atender à demanda do mercado por maior versatilidade no transporte do produto: o modelo permite a utilização tanto do sistema de carregamento por transbordo para aplicação em "cana picada", como o carregamento por guias para aplicação em "cana inteira". O equipamento tem peso bruto total de 74 mil kg e cada semi-reboque pode transportar um volume de 80 m<sup>3</sup>.

**SEM CUSTOS DESNECESSÁRIOS** – Seguindo a tendência do mercado, para 2007 a Guerra está apostando no segmento de

veículos standard, vendidos sem acessórios, com o objetivo de reduzir gastos desnecessários. "Por hábito do mercado e dos concorrentes, a Guerra estava acostumada a oferecer os produtos top de linha, com vários opcionais que muitas vezes não eram usados por alguns clientes", afirma o diretor Marcos Guerra, acrescentando que estes clientes pagavam por um equipamento sem aplicação para eles. "Agora estamos disponibilizando no mercado um produto adequado à necessidade e ao bolso de cada cliente", ressalta.

As famílias dos graneleiros e modelos de carga seca inauguram a Série Scala, de veículos standard, que será estendida gradualmente também para as demais linhas. Os produtos saem de fábrica no modelo básico, sobre o qual o cliente escolhe os opcionais e configura o seu próprio equipamento. A única novidade é a caixa de carga com laterais autoclavadas, que garantem maior resistência e praticamente o dobro da durabilidade convencional das placas, permitindo que a Guerra ofereça a maior garantia do mercado contra umidade, descolamento e apodre-

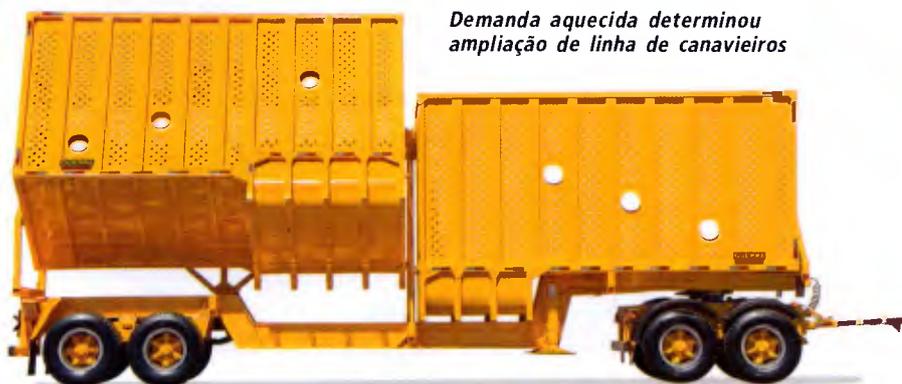
cimento de três anos.

Segundo a empresa, com a opção de montar seu próprio equipamento, agregando somente os opcionais que lhe sejam especificamente necessários, o cliente pode chegar a uma redução de custo de até 12% sobre o preço normal dos produtos. De acordo com Valmor Zanandrea, diretor industrial, esta é a alternativa da empresa para facilitar a compra de implementos por setores com retração na demanda e para equilibrar a empresa frente à concorrência.

**FÓRMULA G** – O Bitrem Tanque Fórmula G é o primeiro equipamento projetado e desenvolvido no novo Centro Tecnológico da Guerra e o de maior capacidade de transporte de carga líquida hoje no mercado em sua categoria, chegando a transportar 48 mil litros de gasolina, 47 mil litros de álcool e 45 mil litros de diesel. Pode ser compartimentado para o transporte de cargas fracionadas.

A Fórmula G é proporcionada pela caixa de carga instalada em posição rebaixada em relação ao chassi, o que gera um baixo centro de gravidade, conferindo maior estabilidade ao conjunto. Esta nova configuração de projeto permite ainda uma maior resistência estrutural e a torções ocasionadas pelo pavimento. Semi-reboques e bitrens sem cofres de expansão completam a linha de tanques Fórmula G.

Entre os lançamentos da Guerra para a linha 2007, encontram-se uma nova suspensão mais leve e resistente, novas laterais autoclavadas ou com placas de polipropileno, um novo modelo de sinaleira e de barril de água. ■



**Demanda aquecida determinou  
ampliação de linha de canavieiros**



*O CD de 141 mil m<sup>2</sup>, em São Bernardo do Campo (SP), onde fica a sede da empresa, possui localização estratégica entre importantes pólos de desenvolvimento*

# Transportadores fundem experiências

**Empresários paulistas do transporte rodoviário de cargas concentram suas expertises e criam a Mestralog, um novo operador logístico**

**Sonia Crespo**

HÁ CERCA DE UM ANO, DURANTE UMA pescaria entre amigos, cinco empresários do setor de transporte rodoviário de cargas, com empresas sediadas no Grande ABC, em São Paulo, discutiam sobre a possibilidade de oferecer serviços com mais qualidade e inteligência e ampliar a gama de clientes. Antônio de Oliveira Ferreira, proprietário da Ajofer

Transportes, Everson Antunes Machado, da Trans-Postes Transportes Especializados, Sidnei Fantinati, da Fantinati Logística e Transportes, Marco Antonio Capitani, da Transvec, e Álvaro Macedo, da Transportadora XV de Novembro, decidiram, então, que estava na hora de arregaçar as mangas e criar, em conjunto, um operador logístico,

que contratasse os serviços dessas cinco transportadoras, que atuam no mercado há mais de 20 anos e têm expertises operacionais diversificados: a Ajofer é especializada em transportes de carga industrializada, a Trans-Postes, em contêineres e carga siderúrgica, a Fantinati, em linha branca, a Tranvec, em importação e exportação, e a XV de Novem-

bro, no setor automotivo.

Assim surgiu a Mestralog, que está em operação desde o início de dezembro, quando foi inaugurado seu Centro de Distribuição, em São Bernardo do Campo (SP). Ao todo a Mestralog tem dez sócios, com participações societárias que variam entre 5% e 12,5%. "Atualmente a demanda pelo transporte de cargas em geral exige agilidade, inteligência e resultados. E é isso que queremos oferecer aos clientes através da Mestralog", conta Antonio Ferreira, da Ajofer. Ele diz que para dirigir o negócio foi contratado um experiente executivo da área de logística. "O negócio tem a sinergia e o respeito entre todos os sócios", observa. O nome Mestralog, segundo o executivo, foi escolhido porque os sócios queriam algo que simbolizasse grandeza e sabedoria. "A empresa buscará a ótica do embarcador

para identificar suas necessidades e expectativas", explica Ferreira. Os empresários contrataram a consultoria do IMAM para desenvolver os mais modernos conceitos de gestão, TI e treinamento. O projeto absorveu R\$ 5 milhões, destinados à adaptação das novas instalações, que ocupam 141 mil metros quadrados, com 28 mil metros quadrados de área construída, em São Bernardo do Campo (SP). A localização é estratégica: está entre importantes pólos de desenvolvimento do País e próximo a estradas de grande circulação, como a Rodovia dos Imigrantes, que permite o acesso ao porto de Santos (SP). As instalações do novo centro oferecem 25 mil posições/paletes, serviços de estufagem, desova e armazenagem de contêineres, além da armazenagem e distribuição de cargas soltas, que serão operadas por 150 funcionários.

**UNIÃO FAZ A FORÇA** – Ferreira salienta que para cada uma das transportadoras sócias no novo negócio ficaria muito difícil investir na criação de um operador logístico individualmente. "Juntando forças, inteligências e equipamentos, que são mais de 1.500, entre cavalos-mecânicos e carretas, ficou mais viável", afirma. Ele comenta que o segmento de operadores logísticos no Brasil é um mercado em ascensão, porque atualmente a maioria dos embarcadores tem como foco a redução de custos. "Nosso maior diferencial, para alcançar esse objetivo, será a implementação dos mais modernos sistemas de tecnologia da informação", destaca. O portfólio de clientes do novo operador logístico é de cerca de 200 empresas, sediadas basicamente nas regiões Sul e Sudeste do País. ■

## Existem várias formas de expor sua marca para um público qualificado.

The image shows a computer monitor displaying the website [www.revistatransportemoderno.com.br](http://www.revistatransportemoderno.com.br). The website layout includes a header with the site name, a main content area with several articles, and a sidebar. A green cloud graphic is overlaid on the page, with callouts pointing to different advertising spots:

- Peça de mídia fina no topo da página**: 460 X 60 pixels - Até 12 kb
- Peça de mídia fina na página principal**: 132 X 132 pixels - Até 03 kb
- Formato que utiliza o elemento surpresa, surgindo sobre o conteúdo da página, permanecendo assim por um determinado tempo**: Até 20 kb
- Peça de mídia fina na home, entre o conteúdo**: Dimensões a definir - Até 03 kb
- Aparece e desaparece o conteúdo da página em uma janela modal**: 250 X 250 pixels - Até 05 kb

The monitor also displays the website's logo and navigation menu. At the bottom of the monitor, the URL [www.revistatransportemoderno.com.br](http://www.revistatransportemoderno.com.br) is repeated.

[www.revistatransportemoderno.com.br](http://www.revistatransportemoderno.com.br)

Todas as formas que dão resultado - ligue 11 5096-8104 para mais informações.



*Cerca de 500 convidados compareceram ao almoço da premiação, que consagrou as melhores empresas do setor de Transportes nas áreas operacional, de indústria e de serviços*

# Um dia especial para o transporte

**Prêmio Maiores e Melhores do Transporte e Logística foi entregue em solenidade que reuniu representantes das principais empresas do setor**

**Sonia Crespo**

A ENTREGA DO PRÊMIO MAIORES E MELHORES do Transporte e Logística congregou, mais um ano, em descontraído almoço, diversas celebridades do setor e consagrou as empresas que apresentaram o melhor desempenho econômico-financeiro durante o ano de 2005. O evento foi realizado na Câmara Americana de Comércio (Ancham), em São Paulo (SP), no dia 22 de novembro, e contou com a presença de cerca de 500 pessoas, entre empresários, representantes de entidades e autoridades, como o secretário de Política Nacional do Transporte do Ministé-

rio dos Transportes, José Augusto Valente, o presidente da Federação das Empresas de Transporte de Cargas do Estado de São Paulo (Fetcesp), Flávio Benatti, e do vice-presidente da Confederação Nacional do Transporte (CNT) e presidente da Associação Brasileira dos Transportadores de Carga (ABTC), Newton Gibson.

Apresentada pelo jornalista Heródoto Barbeiro, a entrega do prêmio começou com o pronunciamento de Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora, promotora do evento, e do vice-presidente da CNT, Newton Gibson.

Na sequência, foi chamado ao palco para entregar os prêmios dos vencedores do 38º Concurso de Pintura de Frota o presidente da Associação Brasileira de Logística (Aslog), Adalberto Panzan Júnior. Na categoria Rodoviário de Passageiros, os ganhadores foram a Volkswagen do Brasil (1º lugar), Viação Normandy (2º lugar) e Transportes Única Petrópolis (3º lugar), com prêmios de Menção Honrosa para a Companhia Atual de Transportes e de designer para Armando Villela. Na categoria Urbano de Passageiros os ganhadores foram a Coletivos Primavera (1º lugar), a



*José A. Valente (à esq.) e Fran Megale, da Transportes Atlas: melhor em Rodoviário de Carga*



*Gargione, da Gol, recebeu os prêmios das categorias Aéreo de Passageiros e de Melhor entre as Melhores no setor de Transportes*



*Flores Filho e Amélia Oliveira, do Metrô Rio: a melhor no setor Ferroviário de Passageiros*



*Carlos Antunes, da Cometa, recebeu o troféu na categoria Rodoviário de Passageiros*



*Julio Fontana, da MRS Logística: melhor no segmento Ferroviário de Carga*



*Newton Gibson entrega o prêmio a Jorge Leão, da Petrobrás Distribuidora: melhor no setor de Serviços*



*Valente e Paulo Fraga, da Vale do Rio Doce: o melhor Operador Logístico*



*Marcos Zanoti, da Randon, recebe o prêmio de melhor no setor de Indústria de Gibson*



*Marcelo Fadel, da Santana Iapó, com Valente: melhor no setor de Fretamento e Turismo*

Empresa de Transportes Braso Lisboa (2º lugar), e a Viação Itaúna (3º lugar), com prêmios de Menção Honrosa para o Grupo Pássaro Verde e de designer para Armando Villela. Na categoria Rodoviário de Carga, receberam os prêmios a DaimlerChrysler (1º Lugar), a Companhia Atual de Transportes (2º Lugar), e o Rodoviário Bedin (3º lugar), com Menção Honrosa para a Trans-Postes Transportes Especializados e prêmio de designer para Armando Villela.

Para entregar os prêmios de melhores empresas do setor de Indústria foi convidado ao palco o presidente da Fetcesp, Flavio Benatti. As ganhadoras foram: Randon S/A Implementos e Participações (no segmento

Carrocerias e Implementos para Caminhões), Marcopolo (Carrocerias para Ônibus), Embraer-Empresa Brasileira de Aeronáutica (Indústria Aeronáutica e Componentes), Amsted-Maxion Fundição e Equipamentos Ferroviários (Indústria Ferroviária), Fiat Automóveis (Montadora de Veículos), Usiminas - Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais (Matéria-Prima e Insumos), Pirelli Pneus (Fabricante de Pneus e Insumos) e Borrachas Vipal (Recauchutagem de Pneus).

Os prêmios de melhores empresas na categoria Serviços de Transporte foram entregues aos vencedores pelo presidente da Associação Brasileira da Indústria Ferroviária

(Abifer), Luis Cesário Amaro da Silveira. Os vencedores foram Banco Ford (no segmento Bancos), Infraero-Aeropostos Brasileiros (Infra-Estrutura e Gestão), Autotrac Comércio e Telecomunicações (Automação e Informática), Porto Seguro Cia. de Seguros Gerais (Seguradora), Julio Simões Transportes e Serviços (Transporte de Carga e Serviços), TAM (Holding do Transporte), Localiza Rent a Car (Locação de Veículos), Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (Courier) e Petrobrás Distribuidora (Petróleo e Derivados).

O secretário de Política Nacional do Transporte José Augusto Valente realizou a entrega do prêmio para as empresas do setor de



*A Transpetro, representada por Junqueira Leite, foi a melhor no setor de Transporte Marítimo e Fluvial*



*Porto Lima, da Viação Urbana: prêmio de melhor no setor de Transporte Metropolitano de Passageiros*



*Bernes de Souza, da Varig, recebeu o prêmio da Varig Logística, melhor empresa no setor Aéreo de Carga*



*Carlos Antunes, filho do falecido Jelson da Costa Antunes, da Cometa, e os netos do empreendedor: homenagem emocionada à Personalidade do Transporte*



*Transportadora Julio Simões: prêmio de melhor empresa no setor de Transporte de Carga e Serviços, entregue ao presidente, Julio Simões*

Transportes. Para receber o prêmio de melhor empresa do segmento de Transporte Aéreo de Passageiros – a Gol Transportes Aéreos – subiu ao palco o vice-presidente da companhia, Tarcísio Gargione. No setor de Transporte Aéreo de Cargas, a vencedora foi a Varig Logística, que recebeu o troféu através do presidente, João Luis Bernes de Souza. No setor de Transporte Ferroviário de Carga, a ganhadora foi a MRS Logística, representada pelo seu presidente Julio Fontana Neto. No segmento de Transporte Ferroviário

de Passageiros o prêmio foi para a Oportrans Concessão Ferroviária-Metrô Rio, cujo troféu foi entregue aos diretores da empresa Regina Amélia Oliveira e Joubert Fortes Flores Filho. A melhor empresa no setor de Transporte Marítimo e Fluvial foi a Petrobrás Transporte-Transpetro, representada pelo diretor Agenor Junqueira Leite.

No segmento de Transporte de Fretamento e Turismo a vencedora foi a Viação Santana Iapó, que recebeu o prêmio através do sócio-diretor Marcelo Fadel. Para receber o prêmio

de melhor no setor de Transporte Metropolitano de Passageiros, subiu ao palco o diretor-executivo da Viação Urbana, Gustavo Alencar Porto Lima. A melhor empresa no segmento de Transporte Rodoviário de Passageiros foi a Viação Cometa, que recebeu o troféu através do diretor-presidente Carlos Otávio Antunes. A Empresa de Transportes Atlas ganhou o prêmio no setor de Transporte Rodoviário de Cargas, pelas mãos do presidente Francisco Martim Megale. O prêmio de melhor Operador Logístico, a Companhia Vale do Rio Doce, foi entregue ao gerente geral comercial da empresa Paulo Fraga.

A última parte da premiação, a entrega do troféu "Melhor entre as Melhores", ficou a cargo de Newton Gibson. As vencedoras foram: Randon Implementos e Participações (Indústria do Transporte), Petrobrás Distribuidora (Serviços de Transporte), Gol Transportes Aéreos (Empresa de Transporte) e Companhia Vale do Rio Doce (Operador Logístico). Este ano a Personalidade do Transporte foi o empresário Jelson da Costa Antunes, recém-falecido. Além do prêmio, o proprietário do Grupo JCA – que engloba as empresas Viação Cometa, Auto Viação Catarinense e Auto Viação 1001 – ganhou uma emocionada homenagem dos companheiros de trabalho que estiveram presentes ao evento. ■

# A Via Urbana tem várias linhas. E um único destino.

Pela segunda vez seguida a Via Urbana ganhou o troféu das Maiores & Melhores do Transporte e Logística no setor Metropolitano de Passageiros. Esta indicação premia os esforços que a Via Urbana faz antes de colocar seus ônibus na rua. Treinamento de pessoal, renovação de frota, e um contínuo esforço para recuperação da demanda. Premia também as iniciativas sociais e a preocupação da empresa com o meio ambiente, que se traduz nos programas de redução de consumo de diesel e de emissão de gases poluentes. Em 2006 a Via Urbana completa 10 anos e queremos ~~terminar~~ o ano como começamos: transportando pessoas rumo a um futuro melhor.



GESTÃO DE RESULTADOS



Via Urbana  
Transportando bem estar.  
[www.viacourbana.com.br](http://www.viacourbana.com.br)



*Com milhares de expositores, a indústria de veículos comerciais mostra em Hannover por que é propulsora da economia*

# Uma mostra do futuro dos caminhões e ônibus

**Com mais de 1.400 expositores presentes na feira internacional IAA deste ano, a indústria de veículos comerciais mostra seu rumo e confirma sua importância na economia**

PORTAL PARA OS MERCADOS DE TODOS OS cinco continentes para a indústria de veículos comerciais, a exposição internacional IAA, na sua 61ª edição, reuniu neste ano os principais fabricantes mundiais e fornecedores de equipamentos voltados para o transporte e a logística. Ao todo, estiveram presentes mais de 1.400 expositores provenientes de 45 países. Nenhuma outra feira de veículos comerciais atrai tantos visitantes (foram mais de 250 mil) e tanta atenção da mídia (comparecem mais de 2.200 jornalistas do mundo todo). A exposição, realizada na cidade de Hannover, no norte da Alemanha, ocorreu no momento em que o negócio de veículos comerciais é uma força propulsora da economia europeia como um todo – pelo quarto ano consecutivo, segundo os organizadores da IAA. A feira mos-

tra tudo o que os veículos comerciais têm a oferecer, junto com as mais recentes inovações tecnológicas e soluções de transporte



*O ônibus rodoviário Turismo, lançamento da Mercedes-Benz em Hannover*

oferecidas pelos fabricantes. Os principais alvos de pesquisa e desenvolvimento – como tecnologias de propulsão, pós-tratamentos de gases de escape, segurança de veículos e eficiência de transporte – foram apresentados no salão. Os fabricantes também exibiram em Hannover os últimos lançamentos de caminhões, ônibus, comerciais leves, reboques e carrocerias, peças e acessórios, além de sistemas de gerenciamento de frotas, logística e telemática.

"Diante das crescentes exigências de transporte e do espaço limitado para o transporte, podemos esperar soluções inovadoras adicionais com relação a dimensões e pesos dos veículos. Na IAA, os fabricantes de caminhões mostraram soluções práticas que podem ser implementadas a curto prazo para atender O



**Caminhões Volkswagen Constellation estrearam na IAA... ...junto com novos comerciais leves da matriz alemã, como o Crafter**

ônibus rodoviário Turismo, lançamento da Mercedes-Benz em Hannovercada vez mais diretamente às necessidades dos clientes", afirmou Andreas Renschler, membro do Conselho de Administração da Daimler Chrysler e responsável pela área de caminhões do grupo.

Para os fabricantes, a feira também serve de plataforma para dialogar com seus clientes internacionais, principalmente nos dinâmicos mercados da Ásia, Europa Oriental e América do Sul. Sem dúvida, contribui para o aumento

das vendas. Entre 1993 e 2005, as exportações da indústria alemã de veículos comerciais cresceram 215% enquanto as de reboques e carrocerias aumentaram 262%. No mesmo período o faturamento do setor de veículos comerciais da Alemanha aumentou 143%, para 51 bilhões de euros, cerca de R\$ 149 bilhões.

A DaimlerChrysler, como a maior fabricante de caminhões do mundo, comercializou 529 mil unidades de caminhões acima de seis toneladas em 2005, com uma participação de 22,2% do mercado total, em comparação com

420 mil unidades no ano anterior. O total inclui 148 mil unidades da marca Mercedes-Benz, 202 mil da Freightliner e 179 mil da Mitsubishi Fuso. Outras marcas de caminhões do grupo são a Sterling Trucks e Western Star. Na área de ônibus a DaimlerChrysler detém as marcas Mercedes-Benz, Setra, Orion e Thomas Built Buses.

Na abertura da feira IAA, o presidente mundial da DaimlerChrysler, Dieter Zetsche, destacou a tecnologia ambiental e de segurança desenvolvida pela indústria automobilística,



**Freightliner e Mitsubishi Fuso são marcas da DaimlerChrysler, que apresentou o Actros Space-Max, caminhão que oferece "o melhor em conforto e espaço" para o descanso do motorista e também incorpora avançados sistemas de segurança**



Em pavilhão próprio de 11 mil m<sup>2</sup>, a DaimlerChrysler mostrou mais de 50 modelos de caminhões e ônibus, como o versátil Unimog

acrescentando que a empresa é uma pioneira em termos de tecnologia de segurança. "Um exemplo de caminhão seguro é o modelo Mercedes-Benz Actros, que, com justiça, é considerado o 'caminhão mais seguro do mundo', e não apenas por nós", afirmou Zetsche, que trabalhou na década de 1980 no Brasil e é fluente em português. "Combinamos nesse caminhão pesado todos os sistemas de segurança que oferecemos atualmente".

Nos planos da DaimlerChrysler está o objetivo de integrar fábricas e produtos, no chamado Global Excellence, que consiste em reduzir as plataformas de motores para apenas três e de usar 90% de peças iguais nos seus veículos.

Além do Actros, a DaimlerChrysler apresentou na feira de Hannover, em pavilhão próprio de 11 mil m<sup>2</sup>, os mais recentes lançamentos de caminhões e ônibus, um total superior a 50 modelos de todos os tipos e tamanhos, incluindo os novos Mercedes-Benz Sprinter e Vario leves, modelos Atego com motor Euro 4 e Axor com motores Euro 4 e Euro 5, que incorporam numerosos itens de segurança e de conforto. Estreou também na feira seu novo Unimog U 20, caminhão de tração integral.

No segmento de ônibus, a DaimlerChrysler exibiu veículos das marcas Mercedes-Benz e Setra. Lançou na feira o rodoviário Mercedes-Benz Turismo e o compacto Citaro K da nova

geração de ônibus urbanos e rurais de piso baixo. Foram também exibidos novos modelos da família de ônibus rodoviários Travego. Na área de tecnologia, deu destaque ao novo sistema de combustível BlueTec — que permite aos veículos da marca atenderem às regras de emissões Euro 4 e Euro 5 —, a sistemas híbridos de propulsão e à nova transmissão automática Powerhift de 12 e 16 velocidades.

Como veículo-conceito, a fabricante mostrou o caminhão Actros Space-Max, que oferece o melhor em conforto e espaço para o descanso do motorista depois de um dia de trabalho árduo. O leito com colchão de 80 cm de largura está totalmente integrado ao pai-



Os novos modelos da família Mercedes-Benz Sprinter para transporte de passageiros e de carga



**A Iveco exibiu o Transport Concept, composição com melhoria aerodinâmica, e a nova Daily, design do italiano Giorgio Giugiaro**

nel traseiro da cabine e, quando necessário, é aberto por acionamento eletrohidráulico. O motorista tem ainda à sua disposição TV de tela plana, um amplo teto solar que, aberto, lhe permite ver as estrelas, e iluminação ajustável. Tudo para formar um ambiente acolhedor e relaxante. É o que a fabricante chama de "um caminhão dos sonhos".

A Volkswagen levou três caminhões Constellation à feira de Hannover – a primeira que a montadora apresenta oficialmente sua linha de caminhões ao público europeu, com o objetivo de atrair a atenção dos compradores de países de nível de desenvolvimento semelhante ao do Brasil em visita à exposição. Os modelos brasileiros foram um

dos destaques no estande da montadora e causaram boa impressão entre os jornalistas europeus presentes, alguns dos quais se surpreenderam com o resultado da soma da criatividade brasileira com a tecnologia alemã revelado na família de caminhões pesados. Na feira, a Volkswagen alemã também mostrou sua extensa linha de veículos de carga leves, incluindo o novo modelo Crafter e as famílias Caddy, Multivan e Transporter.

No salão de Hannover, a Iveco apresentou a nova Daily, o principal lançamento, que traz design de autoria do italiano Giorgio Giugiaro, mundialmente famoso. E entre outras novidades mostrou o Transport Concept: uma composição de cavalo-mecânico Stralis e semi-reboque com muitas melhorias aerodinâmicas e elevado conteúdo tecnológico. Uma combinação do motor Euro V com tecnologias de pós-tratamento de gases de escape e redução de atrito permite uma economia de 23% no consumo de combustível. Essa tecnologia será introduzida gradualmente nas novas linhas de produtos que estão em desenvolvimento, segundo a empresa.

Um novo modelo Ducato, com design modificado, marcou presença no estande da Fiat para assegurar a continuidade do sucesso dessa família de utilitários, que desde o lançamento em 1981 comercializou mais de 1,7 milhão de unidades no mundo todo. ■

## A China na mira da Iveco

No salão de Hannover, o presidente mundial da Iveco, Paolo Monferino, em encontro com jornalistas brasileiros, revelou que o grupo está lançando novas iniciativas para conquistar mercados na Ásia. O principal alvo, como é de se esperar, é a China. Na sua opinião, o mercado chinês de mais de um milhão de caminhões e 12% de crescimento anual oferece muitas oportunidades para a Iveco. "Toda a cultura empresarial do país está mudando rapidamente. Acredito que em dez anos ele será como qualquer país europeu", afirmou Monferino. "Nossos produtos serão mais simples e de custo menor por lá, mas será importante para nossas exportações, já que se trata de um enorme mercado. O momento para agir é agora, ou nunca.". Segundo ele, os preços mundiais devem ficar estagnados ou declinar nos próximos anos e, por este motivo, a chave da

competitividade é a eficiência de custos. Ele explicou que os investimentos da empresa na China permitirão ter uma base positiva de baixo custo com qualidade apropriada para recuperar a competitividade nos mercados asiáticos, assediados pelos fabricantes japoneses e coreanos, que apresentaram uma combinação de qualidade, robustez e preços competitivos.

Até 2010, a Iveco pretende operar na China com três joint-ventures, com um potencial de vendas de 140 mil veículos por ano. A curto prazo está previsto o lançamento dos caminhões Stralis no país, também em joint-venture. Outros mercados na mira da fabricante italiana são a Índia, Turquia e América Latina, onde a empresa tem três fábricas - no Brasil, Argentina e Venezuela - e comercializa mil caminhões por mês, equivalentes a 7% das vendas mundiais da marca.

# Selo de qualidade valoriza empresas

**Associação cria certificação para operadoras do segmento de gerenciamento de riscos e rastreamento com o objetivo de qualificar o setor aos olhos dos clientes**

**Juliana Mausbach**

AS EMPRESAS DE GERENCIAMENTO DE RISCO e rastreamento de veículos vêm crescendo e se multiplicando nos últimos anos apoiadas nos recorrentes roubos e desvios de cargas pelas rodovias brasileiras, responsáveis pelo escoamento de um grande volume das riquezas produzidas no País. Segundo estimativas da Associação Brasileira das Empresas de Gerenciamento de Riscos e de Tecnologia de Rastreamento e Monitoramento (Gristec), o segmento cresceu 40% entre 2004 e 2006.

Atualmente existem cerca de 100 empresas do setor atuando no mercado que respondem pelo acompanhamento de 136 mil caminhões, equivalentes a 8% da frota nacional de 1,7 milhão de veículos de carga em 2006. "Só para se ter uma idéia, ocorrências de roubo e desvio de carga no Brasil geram um prejuízo anual de R\$700 milhões, índice que cresce 7% a cada ano", quantifica Evandro Augusto Pamplona Vaz, vice-presidente de Gerenciamento de Riscos da Gristec, indicando que a facilidade para se roubar carga hoje no Brasil é consequência de fatores como o aumento da rede de receptação, ausência de política fiscal mais rigorosa e carência de estrutura policial apta ao combate dessas ocorrências.

De acordo com ele, 80% das incidências de roubo de carga ocorrem na região Sudeste, das quais, 44% se concentram no Estado de

São Paulo. As estradas mais visadas são a Via Anhangüera e a Via Dutra e os produtos mais roubados são eletroeletrônicos, medicamentos, têxteis e alimentícios. "A insegurança que as empresas transportadoras têm em relação ao transporte pelo modal rodoviário gera um aumento de 14% a 16% do custo final do produto em seu destino final", conclui Vaz, explicando que grande parte deste aumento refere-se aos preços de seguros.

Diante da dimensão do negócio que se tornou o roubo de carga, a busca da qualidade dos serviços oferecidos pelo setor e a transparência com os clientes viraram objetivos da Gristec, que, em parceria com o Instituto Totum – uma consultoria independente –, está lançando no mercado dois selos de certificação para as empresas do segmento que visam profissionalizar o transporte de cargas no País: o Selo de Identificação Gristec de Gerenciamento de Riscos e o Selo de Identificação Gristec de Tecnologias de Rastreamento e Monitoramento.

"Hoje qualquer um pode abrir uma gerenciadora de risco e, por isso, é preciso criar critérios e avaliar se essas empresas têm mesmo condições de atuarem nesse mercado", justifica Fernando Lopes, diretor executivo de Instituto Totum e responsável pelo desenvolvimento dos parâmetros das duas certificações. Para obter esses selos,

as empresas precisam estar associadas à Gristec, assinar um termo de adesão à auditoria e responder à proposta de avaliação.

O Instituto Totum então vai auditar a infraestrutura e os sistemas utilizados por essas empresas com garantia de sigilo, veracidade e imparcialidade das informações. Entre os itens analisados estão a estrutura de telecomunicações, recursos de tecnologia da informação, qualificação de funcionários e equipe técnica a partir de laudos que identifiquem os requisitos mínimos e as principais necessidades exigidas pelo setor. De acordo com o presidente da Gristec, Cyro Buonavoglia, 17 das 30 empresas associadas já se inscreveram para obter o selo.

As primeiras auditorias devem começar a ser realizadas no início de dezembro e as empresas que foram aprovadas devem receber o selo já em janeiro de 2007. "As empresas certificadas ganharão um diferencial competitivo, maior visibilidade, reconhecimento e credibilidade do mercado", acredita Buonavoglia.

Todo o processo será realizado sem a interferência da associação, com autonomia do Instituto Totum. A Gristec, por questões éticas, só ficará sabendo das empresas que passaram positivamente pela auditoria e só publicará em seu site as informações destas, para que o consumidor possa conhecer detalhadamente quem está contratando. ■

# Procurando orientação para sua empresa?

Conheça os cursos de **Gestão Empresarial do Transporte** IDT/SEBRAE para Microempresas e Empresas de Pequeno Porte do Transporte Rodoviário

Em parceria com o SEBRAE, a CNT, por meio do IDT, desenvolveu um programa completo para o aperfeiçoamento dos profissionais e dos empresários das micro e pequenas empresas do setor de transporte rodoviário de cargas e de passageiros. O programa é composto por cursos independentes sobre os temas:

- ➔ Empreendedorismo
- ➔ Conquista e fidelização de clientes
- ➔ Gestão da qualidade
- ➔ Gestão de pessoas
- ➔ Planejamento operacional
- ➔ Logística
- ➔ Gestão administrativa e financeira
- ➔ Relações trabalhistas

Informações: [www.idt-cnt.org.br](http://www.idt-cnt.org.br) - 0800 728 2891



# Novos desafios acendem debates

**Público seleta comparece à 6ª Fetransrio e ao 12º Etransport para conhecer as novidades e discutir temas pertinentes ao setor de ônibus**

**Daniele D'Oliveira**

O SETOR DE TRANSPORTE DE PASSAGEIROS teve seu grande encontro do ano no Rio de Janeiro. Entre os dias 8 e 10 de novembro passado aconteceram na Marina da Glória a 6ª Feira de Transportes do Rio de Janeiro (Fetansrio) e o 12º Congresso sobre Transporte de Passageiros (Etransport). A exposição contou com a participação das principais montadoras, encarroçadoras, fabricantes de motores, peças e componentes para o setor de ônibus, que apresentaram as novidades e os avanços tecnológicos. O congresso reuniu autoridades e especialistas que debateram temas relevantes do transporte coletivo de passageiros.

Os desafios que as operadoras de transporte público terão de enfrentar nos próximos anos e a utilização de combustíveis alternativos em suas frotas foram o centro das discussões promovidas durante o congresso. Diante de uma insistente diminuição no volume de passageiros transportados, os empresários do setor apostam na redução das tarifas como ferramenta para recuperar os clientes perdidos. "Num primeiro momento, a queda no volume de passageiros transportados foi creditada ao transporte clandestino, à abertura dos mercados – o que facilitou a importação de vans – e à estabilidade econômica, que possibilitou a aquisição de automóveis pela população. Mas algum tempo depois, pesquisas revelaram que um outro fator preocupante precisava ser



*As principais marcas apresentaram lançamentos de carrocerias e chassis*

discutido: as tarifas estavam em tal patamar que as classes sociais menos favorecidas foram alijadas do serviço", destacou Marcos Botelho, diretor-superintendente da Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU). O executivo foi o mediador do painel "Barateamento das Tarifas, Desoneração Tarifária e Inclusão Social".

Na avaliação de Botelho, mesmo sem a solução dos problemas, que começaram a se agravar a partir de 2000, progressos importantes foram obtidos pelo setor, como a ampliação da frente parlamentar do transporte público e a criação do Movimento Nacional do Transporte Público de Qualidade para Todos (MDT), criado

em 2003. A iniciativa tem por objetivo o barateamento das tarifas pela criação de recursos permanentes para o setor e, pelo combate ao sucateamento e desprestígio do transporte público urbano.

Ainda segundo ele, a demanda do transporte público caiu 35% de 1995 até 2006, e a produtividade das empresas do setor apresentou queda da ordem de 40% (índice de passageiros por quilômetro). "Hoje estamos em um patamar desconfortável, o indicador está em 1,3. Há alguns anos, era de 2,5. Esta situação implicou aumento de custos. O preço da tarifa também subiu. De acordo com levantamento do Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas (Ipea), 37 milhões de brasileiros não têm condições



*Fetransrio registrou grande público...*

de usar o transporte público regularmente por incapacidade de pagamento”, ressalta Botelho.

O projeto de desoneração da tarifa se divide em três frentes: redução da carga tributária, revisão das gratuidades e desoneração do óleo diesel. Segundo os empresários do setor, o valor poderia ter redução de até 40% caso estas medidas fossem tomadas.

Já Nazareno Stanislaou Afonso, diretor-executivo da Associação Nacional do Transporte Público (ANTP), destacou que a política de mobilidade tem tido pouco destaque nas discussões em torno do desenvolvimento do País e da inclusão social. “Nos debates entre Lula e Alckmin durante a campanha presidencial, o assunto não foi abordado e não fez parte do discurso dos candidatos”, observa. Para

ele, o Brasil deveria tomar como exemplo modelos de transporte com qualidade, como os serviços oferecidos por boa parte dos países europeus. “Nestes locais, o governo arca com uma parte dos gastos e a sociedade com outra. No nosso caso, ocorre exatamente o contrário. Se oferece a gratuidade, mas o custo desta medida é jogado nas costas do usuário”, diz.

O barateamento das tarifas, segundo ele, pode ser obtido por meio de iniciativas simples, como a criação de corredores exclusivos, que permitiriam maior produtividade das empresas de ônibus urbanos. “Algumas cidades já adotaram estas políticas e estão apresentando bons resultados. Este é o caso de Goiânia. Graças à criação dos corredores, a demanda pelo transporte urbano cresceu 60%”, comenta.

Nazareno defendeu, ainda, a implanta-

ção do projeto do vale-transporte social. Segundo ele, a proposta é distribuir passagens gratuitas para as famílias que recebem o benefício do Bolsa Família.

Ainda sobre o vale social, o deputado federal Jackson Barreto (PTB-SE) lembrou que o projeto já foi aprovado na Comissão de Desenvolvimento Urbano, mas tem enfrentado dificuldades em alguns ministérios, como o das Cidades. “Não vejo as coisas avançarem de uma maneira que demonstre interesse do governo em resolver o problema. O setor tem feito a sua parte não só em relação a este assunto. Existem diversas propostas, o que falta é vontade política. Entre as propostas estão a redução dos tributos federais, dando ao transporte público o mesmo tratamento que é dado a determinados produtos agrícolas, desoneração do óleo diesel



*... e a participação das sete encarregadoras*



*Congresso discutiu desafios para os operadores de ônibus*



*Micro de Marcopolo/Cometa exibido na feira*



Fetransrio reuniu 50 expositores da indústria de ônibus e uma mostra de 36 veículos



Mercedes-Benz, Volkswagen, Scania, Volvo e Agrale mostraram suas linhas de chassis

e a criação do Fundo Nacional do Idoso, que garantiria recursos para as gratuidades", argumenta o deputado.

Ainda entre as propostas para otimizar e baratear o serviço de transporte urbano, Eurico Divon Galhardi, vice-presidente da NTU, cita a necessidade de uma reorganização do sistema. "Precisamos ter velocidade comercial, precisamos ter um combustível mais saudável e com preço mais acessível. Temos que trabalhar em conjunto, com o dia-a-dia do empresário sendo discutido com o dia-a-dia do órgão gestor. Nosso objetivo é o mesmo: prestar um bom serviço a um número cada vez maior de pessoas", avalia ele.

**GÁS E BIODIESEL** – A utilização de combustíveis alternativos também esteve na pauta de discussões do evento. As palestras sobre a aplicação do gás natural e do biodiesel na frota de ônibus urbano foram uma das mais concorridas do seminário. No painel "Gás Natural: Perspectivas para o Transporte Coletivo", o coordenador da área no Centro de Estudos da Petrobras (Cenpes), Guilherme Machado, fez um apanhado sobre as rotas tecnológicas disponíveis hoje no mercado, bem como os prós e os contras de cada uma delas.

A primeira rota apresentada por Machado foi a do veículo ciclo Otto, caracterizado por ter um motor original dedicado

exclusivamente ao uso do gás natural. "Já existem algumas experiências internacionais e realizamos alguns testes aqui no Brasil, mas os motores ainda necessitam de aperfeiçoamento", diz ele. O especialista adverte que os níveis de emissão de poluentes ainda se encontram no nível Euro 2, o que ainda inspira melhoramentos porque alguns motores a diesel já conseguiram atingir patamares mais confortáveis de Euro 3. "O que se espera de um veículo movido a gás natural é que esta emita poluentes em níveis, pelo menos, iguais a dos ônibus a diesel. Isto ainda é um desafio", observa ele.

Ainda nesta rota tecnológica, Machado lembrou que outra desvantagem é a revenda dos veículos que são exclusivamente dedicados a gás natural. Em cidades menores ou sem a cobertura de dutos de GNV a utilização destes ônibus se torna impraticável. "Por falta de uma política estruturada para o desenvolvimento de uma política de gás natural, as montadoras são pouco incentivadas a investir em pesquisas. Isto também ocasiona problemas de mão-de-obra especializada para manutenção e reposição de peças", alerta o especialista.

Já para a rota dos motores ciclo diesel com conversão a gás, Machado chama a atenção para a redução do nível de ruído e para o fato de que os veículos não precisam ser novos, com a possibilidade de uma reconversão para uma eventual revenda. Ele acrescenta que existem poucas iniciativas no mundo neste segmento, com destaque especial para a Argentina. Mas uma vez, os pontos negativos se mantêm na emissão de poluentes – que em alguns casos superou a do veículo somente a diesel – e na reposição de peças.

A última rota é a diesel/gás, que possibilita o uso simultâneo do diesel e do GNV. "Neste caso, o diesel é utilizado para uma injeção-piloto, funcionando como a vela

para o ciclo Otto", detalha Machado. Entre os prós, o especialista do Cenpes cita a flexibilidade que o kit de conversão oferece, já que o veículo pode rodar tanto com o diesel, quanto com o GNV. "O ônibus pode ser vendido com mais facilidade para uma cidade do interior, por exemplo", comenta. As experiências internacionais ainda são poucas e, a exemplo das outras duas rotas citadas, o motor necessita de aperfeiçoamento na redução de poluentes.

"De uma maneira geral, existem vantagens na utilização do GNV em substituição do diesel. Há uma significativa queda do material particulado, reduzindo a emissão da fumaça negra e uma diminuição dos hidrocarbonetos tóxicos, bem como redução do CO<sup>2</sup>, um dos gases responsáveis pelo efeito estufa", defende Gui-

lherme Machado.

No painel "Biodiesel: Perspectivas para o Transporte Coletivo", o gerente de Biodiesel e Novos Negócios da BR Distribuidora, José Alcides Martins, destacou os avanços que estão sendo obtidos no desenvolvimento do produto. Entre as novidades, o gerente citou a utilização de um combustível ternário, composto por 62% de óleo diesel, 30% de biodiesel e 8% de álcool. "A BR Distribuidora está fornecendo o combustível a uma empresa paulista de ônibus, que já utiliza a mistura em sua frota de 1.800 veículos. Surpreendentemente, o combustível apresentou excelente dirigibilidade e oferece um nível bem menor de poluição para o meio ambiente", comentou Martins.

A preocupação do setor, no entanto, reside na manutenção do fornecimento do

combustível e na política de preços para o produto. Segundo Martins não há motivo de preocupação, pelo menos no curto prazo: a BR Distribuidora tem realizado compras de volumes suficientes para atender a seus clientes nos leilões do produto realizados pela Agência Nacional de Petróleo (ANP). "A BR já adquiriu todo o combustível que precisará até o final do ano que vem. Ou seja, os 32% que nós hoje detemos de participação no mercado serão abastecidos com biodiesel a partir de julho do ano que vem!", garante ele. Em relação às vantagens do combustível, Martins destacou que o biodiesel oferece maior lubrificidade ao motor em relação ao diesel. Quanto à glicerina, principal resíduo gerado na fabricação do biodiesel, ele revela que já se estuda a utilização do produto na indústria química. ■

## REDUÇÃO DE CUSTO COM CARGA MÁXIMA

**VALUX**  
SUPER LIGHT FORGED ALLOY WHEEL

### RODA DE ALUMÍNIO FORJADA

#### Maior capacidade de carga

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

#### Alta resistência

São fabricadas com alta tecnologia de forjamento e tratadas termicamente.

#### Menor manutenção

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

#### Melhor refrigeração

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





Equipe técnica de Furnas auxilia na travessia pela rede de transmissão elétrica

## Show superpesado em logística

**Carretas autopropelidas são destaques na tecnologia da Megatranz para movimentar componentes de plataformas marítimas da Petrobras**

DE LONGE, ELAS PARECEM PEQUENAS NA imensidão do mar. Mas de perto, tomam proporções colossais. A grandeza das plataformas petrolíferas é nítida nas operações logísticas dos componentes para a construção de sua estrutura. Montadas por partes, demandam um trabalho complexo, possível de ser executado somente por empresas especializadas.

Na construção da plataforma P-51 da Petrobras, na Bacia de Campos (RJ), a Megatranz Transportes comprovou sua expertise no setor. A companhia foi responsável pela viabilização do itinerário e adequação de equipamentos no transporte rodoviário de 12 colunas (divididas em 24 blocos), 12 *blisters* e 17 bases flutuantes de apoio.

Para garantir o sucesso da entrega, a Megatranz contou com um moderno sistema de deslocamento de cargas pesadas, único no Brasil segundo o presidente

Henrique Zuppardo. Trata-se de dois conjuntos de carretas, com 14 eixos e 8 pneus cada um, que dispensam o caminhão-tractor. Movimentados por propulsão e com tração hidrostática nas rodas, os módulos têm a direção e a velocidade controladas a partir de um painel móvel. O aparelho, semelhante a um joystick de videogame, é pilotado por um operador habilitado que pode caminhar ao lado do veículo.

Acopladas lado a lado para ampliar a área de acomodação das cargas, as carretas autopropelidas proporcionaram segurança e estabilidade ao transporte dos blocos. Capacitadas para suportar juntas 980 toneladas, elas carregaram as peças de 188 a 380 toneladas de peso do galpão da fabricante Nuclebrás Equipamentos Pesados (Nuclep), em Itaguaí (RJ), para o Estaleiro Brasfels em Angra dos Reis, também no Rio de Janeiro.

"A agilidade e a versatilidade são as grandes vantagens desse transporte", conta Zuppardo. Mentor da costura e combinação das etapas da operação, ele explica que o veículo se encaixa mais fácil embaixo das cargas, possui maior raio de giro dentro de uma fábrica, ajusta-se sem dificuldades a espaços pequenos e reduz o peso nas balsas.

Finalizado em novembro de 2006, o fornecimento de duas peças por dia durou um ano. A grande dificuldade, no entanto, foi o desligamento da transmissão elétrica no caminho até o porto de Itaguaí, para dar passagem aos blocos com altura de 12,8 m em cima das carretas. Para evitar prejuízos ao pólo industrial local, a interrupção era permitida apenas duas vezes por mês pela usina hidrelétrica de Furnas, fornecedora de energia para a região.

A realização do *load out* – processo de entrada das carretas nas balsas especiais – também exigiu estudos detalhados, de acordo o executivo. Incluíram desde cálculos de lastreamento, da armação da balsa no cais, acompanhamento das condições climáticas, nível da maré, até batimetria do cais. Feito eixo por eixo, cada carregamento durou cerca de duas horas. De lá, a balsa partia para seis horas de navegação rumo ao estaleiro da Brasfels, onde as cargas eram içadas por um guindaste de pórtico.

Para 2007, a companhia já tem outras operações contratadas para uso do guindaste, informa Zuppardo, sem revelar os investimentos no sistema. Mas é certo que o equipamento tem sido importante no desempenho da companhia. Em 2006, o faturamento da Megatranz saltou 71,5% sobre o total registrado em 2005. A expectativa para 2007 é de um aumento de 50%.

A Megatranz controla metade da Megatranz Ale Heavylift, joint-venture formada em 2001 com a inglesa Abnormal Load Engineering (Ale), uma das líderes mundiais na movimentação de cargas superpesadas. A partir de janeiro de 2007, as operações da América Latina ficarão a cargo da Megatranz Ale. ■



# QUER ESCOLHER O IMPLEMENTO CERTO PARA A SUA EMPRESA? A KRONORTE VAI DAR UMA FORÇA.

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



# Agrale tem novo alvo

**Montadora lança três modelos de chassis para carro-forte e busca participação no mercado de transportes de valores em parceria com a Autolife**



*Chassi Agrale para carro-forte: configuração garante maior vida útil e redução de custo*

**Juliana Mausbach**

OFERECER UM PRODUTO ADEQUADO À NECESSIDADE DO CLIENTE. Este é o objetivo da Agrale ao lançar no mercado sua linha de chassis produzidos especialmente para a aplicação em carros-fortes. O desenvolvimento do produto foi possível graças a uma parceria com a encarroçadora Autolife, que, juntas, perceberam a demanda do mercado por chassis com características específicas para o transporte de valores.

“Somos uma empresa com atuação muito diversificada e há algum tempo vislumbrávamos o segmento de transporte de valores. A parceria com a Autolife nos permitiu isso”, justifica Flávio Crosa, diretor de Vendas e Marketing da Agrale. De acordo com ele, até hoje a maioria dos carros-fortes era montada

sobre chassis de caminhão e não tinha uma estrutura completamente adequada para receber a carroceria blindada. “Alguns, apesar de serem dirigidos para esse nicho, não atendiam todas as especificações para garantir a máxima segurança às empresas de transporte de valores”, acrescenta.

“Precisavam de diversas alterações técnicas como o recuo da plataforma do motorista e o reposicionamento do tanque de combustível”, completa Ricardo Mendonça de Barros, diretor comercial da Autolife, citando que essa nova geração de carros-fortes proporciona às empresas do segmento mais segurança, um sistema de frenagem mais eficiente, uma melhor posição do motorista e garantia de cumprimento das leis de emissões



**Carro-forte tem carroceria mais leve**

de poluentes. Ainda segundo Barros, o custo-benefício deste produto é excelente graças às parcerias conquistadas. Neste caso ele se refere à Usiminas, que proporcionou uma nova condição do peso do aço resultando em uma carroceria 30% mais leve.

O resultado destas parcerias são veículos fabricados com essa nova configuração, o que garante maior vida útil e reduz o tempo e os custos envolvidos para montagem do carroforte, além de permitir que o veículo esteja dentro das normas exigidas pelas empresas deste segmento. Os modelos fabricados pela Agrale e pela Autolife já foram homologados pela Polícia Federal e pelo Exército.

Os chassis serão oferecidos em três versões. O Agrale 7.9, indicado para o transporte de valores em curta distância, aceita blindagem de nível NIJ III. Este modelo possui entre-eixos de 2.950 mm, comprimento total de 5.470 mm, motor MWM 4.10 TCA de 115 cv a 2.400 rpm. Uma das características do 7.9 é o balanço (dianteiro e traseiro) com dimensões adequadas para a aplicação.

Já os modelos Agrale 8.5 e 9.2 são destinados a blindagens mais robustas, até nível

NIJ IV, e para aplicações em distâncias médias. Ambos os modelos são equipados com direção hidráulica ZF Servocom 8090, eixos Dana e Meritor, e caixa de câmbio Eaton FSO 4405C. O Agrale 8.5 possui comprimento de 5.670 mm e motor MWM 4.12 TCE com potência de 150 cv a 2.200 rpm. O Agrale 9.2 tem opções de comprimento de 4.475 mm e 5.670 mm, e motor MWM 4.12 TCA. Segundo a empresa, esta configuração o tornou o carroforte com maior capacidade de carga do mercado de transporte de valores atualmente.

**DEMANDA DE 600 UNIDADES** — Este novo nicho de negócios para a Agrale vem somar aos outros mercados atendidos pela empresa como os de chassis para caminhões, ônibus, microônibus e tratores. A expectativa de Agrale, segundo Flávio Crosa, é conquistar entre 10% e 20% do mercado de carroforte,

que hoje tem uma frota circulante de seis mil unidades no Brasil. A demanda deste segmento de transporte chega a 600 unidades por ano. A montadora não divulgou quanto foi investido nos novos chassis, mas afirmou que o valor está dentro do previsto no plano de desenvolvimento de novos produtos, no qual a Agrale investe 3% de seu faturamento anual. O projeto demorou um ano e meio para ser concluído.

Atualmente, a Autolife possui 200 carrofortes em circulação e produz entre 20 e 30 unidades ao mês, 50% das quais são exportados. A empresa já vendeu cinco unidades do chassi Agrale 9.2, com blindagem de nível NIJ IV, para uma empresa de transportes de valores da Colômbia, unidades estas que foram adaptadas ao mercado do país, que possui uma maior altitude e exigências diferentes das nacionais. ■

## IMPORTAÇÃO DIRETA PARA A SUA EMPRESA

### ESTOQUE A PRONTA-ENTREGA EM MONTEVIDEO / URUGUAI



Conheça a  
Roda a Disco 22.5

RODO  
LINEA

K  
KRONORTE

Fornecedores para equipamentos originais



ORIENTE



# TRIANGLE®

MAIOR FÁBRICA DE PNEUS DA CHINA E A 11ª DO MUNDO.

## PNEUS

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

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

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

[www.orientetriangle.com](http://www.orientetriangle.com)

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

# O misterioso transponder

**O pequeno aparelho instalado nos aviões surgiu logo depois do radar, a partir das necessidades da guerra, para emitir um código de identificação secreto**

Marcos Pontes \*

O RECENTE ACIDENTE ENVOLVENDO A colisão do Boeing 737, da Gol, com o jato executivo Legacy, da Embraer, trouxe muitos termos técnicos às páginas dos jornais. Palavras e siglas estranhas como transponder, radar e TCAS, se tornaram comuns no cotidiano de milhões de brasileiros que, enfaticamente, discutem situações e causas para o ocorrido. Tudo perfeitamente normal na nossa complexa e internética sociedade, ávida por opiniões.

Só me chamou a atenção o fato de que, quando perguntei a um desses inflamados debatedores se ele sabia o que era exatamente o transponder do qual falava com tanta confiança, a resposta que obtive foi: "Uma coisinha no avião que conversa com o controlador de voo".

Naquele momento, sendo eu um piloto com alguma experiência nas costas, me senti um tanto ofendido. Estaria ele me chamando de transponder? Afinal, eu o piloto, sou a coisinha dentro do avião que conversa com o controlador de voo no solo. Seria muito desaforo! Ou estaria ele confundindo o transponder com o rádio?

Olhei novamente para ele com olhar técnico, mas amigável, de segunda chance. "Você sabe como funciona essa coisinha de que você falou?" Ele parou de falar, pensou, coçou a cabeça e respondeu: "Sabe que não! Mas seja lá o que for, deve ser importante para fazer o avião voar".

Naquele momento, indignado, decidi escrever este singelo texto sobre essas "estranhas coisinhas". Misteriosos equipamentos presentes nos aviões e que, vez ou outra, entram no nosso dia-a-dia sem



**Marcos Pontes, primeiro astronauta brasileiro**

muita explicação ou licença.

Primeiramente é necessário imaginar a situação, o tráfego aéreo. Sentado na varanda de um apartamento, olhando para o trânsito do começo da noite em uma rua movimentada de São Paulo, podemos imaginar o que aconteceria se não existissem sinais, se os carros não pudessem parar e se fosse extremamente difícil para um veículo avistar e desviar a tempo do outro. Resultado: caos, luz e calor! Este seria o cenário aéreo com o aumento do número de objetos mais pesados que o ar tentando, todos, ao mesmo tempo, chegar aos seus respectivos destinos.

Assim, o controle de tráfego aéreo é algo que foi criado para garantir que cada aeronave consiga percorrer a sua rota, do estacionamento no aeroporto de partida ao estacionamento da chegada, sem colidir ou mesmo se aproximar de outros avi-

ões. Tudo isso, idealmente, dentro das suas limitações de combustível e com tempo de espera ao menos aceitável, seja no solo ou no ar.

Para tanto, o controle de tráfego aéreo se desenvolveu ao longo de muitos anos e acidentes com a utilização de vários equipamentos instalados nos aviões e solo. Nas cabines dos aviões, recheadas com todos os modernos sensores e instrumentos, os pilotos têm à disposição muitas informações, como a situação e parâmetros de todos os sistemas de bordo, incluindo saúde dos motores (é claro!), altitude, velocidade e posição geográfica atual. Também possuem muitos equipamentos de interesse e uso direto para o controle de tráfego como rádios, sistema de alerta de tráfego e anticolisão. Até o misterioso transponder. No solo, o sistema de controle de tráfego conta com radares, rádios, computadores e olhos atentos.

Normalmente, o problema do controle de tráfego está em saber qual é a posição atual de cada aeronave na área, sua velocidade, altitude, direção de voo, intenções e destino. De posse de todas essas informações, e conhecendo também a performance de cada aeronave e as características geográficas peculiares da localidade, no caso de aproximação ou partida, o sistema de controle de voo pode calcular a melhor trajetória para cada avião, de forma que todos possam se movimentar com segurança. Para auxiliar, existem procedimentos, rotas e parâmetros de voo predefinidos, conhecidos e treinados pelos pilotos e controladores.

E o transponder? Estamos chegando lá! A informação disponível ao piloto, completa ou parcial, a respeito de sua posição atual, velocidade e altitude vem, normalmente, de sistemas embarcados, como o sistema inercial, ou de sistemas que utilizam sinais do solo ou de satélites, como o VOR e o GPS.

O controlador, por sua vez, obtém dados de posição, velocidade e altitude, por meio do uso do radar. Aliás, você sabia que a palavra radar é uma sigla também? O radar (sigla de Radio Detection and Ranging – detecção é medida de distância por rádio) foi inventado em 1941, durante a Segunda Guerra Mundial para detectar aviões inimigos. Seu princípio básico de operação é a transmissão de pulsos eletromagnéticos (ondas de rádio) que refletem na superfície do avião e retornam para a sua antena. A direção da antena, o tempo

para retorno e a variação da frequência indicam a posição e velocidade do alvo, o avião.

O transponder, cujo nome também deriva da sigla Transmitter-Responder, ou transmissor-responder, é um pequeno aparelho instalado nos aviões, e que surgiu logo depois do radar, a partir das necessidades da guerra. Sua primeira função era responder com um código de identificação secreto (“sou eu! não atire!”) sempre que o avião era varrido (interrogado) pelas ondas eletromagnéticas de um radar amigo. Assim, as baterias anti-aéreas não cuspiam chumbo naquela aeronave detectada, porém identificada como amiga pelo radar de defesa.

Passadas as agruras da guerra, notou-se que o radar primário, utilizado pelo controle civil de tráfego aéreo, tinha várias falhas e não detectava bem as aeronaves pequenas,

principalmente feitas com muitas partes não-metálicas. Além disso, não tinha precisão de altitude ou a identificação da aeronave para informar ao controlador.

Assim, para resolver esses problemas, as aeronaves passaram a utilizar o transponder. Ele recebe os pulsos eletromagnéticos, amplifica e transmite uma resposta, todas as vezes que o radar primário “ilumina” a aeronave com suas ondas (interroga). Os sinais de reforço e resposta incluem o código da aeronave, a sua altitude e outras informações, dependendo do modo de operação selecionado. Esse tipo de operação de controle de tráfego, usando o radar e o transponder juntos, é chamado de radar secundário.

*\* Marcos Pontes é engenheiro aeronáutico, mestre em Engenharia de Sistemas, graduado pela Naval Postgraduate School e o primeiro astronauta brasileiro.*

## De que sua FROTA precisa ?

### VISIBILIDADE...

#### Comunicação Visual:

- Adesivação
- Pintura de Lona
- Flash Graphics (lona sobre o baú)



### GARANTIA...

#### Sider:

- Peças Originais
- Lona Anti-Vandalismo
- Teto Retrátil
- Portas “Roller Flash”
- Easy Slider (entrega urbana)



### ECONOMIA...

#### Frigoríficos:

- Sider Frigorífico
- Divisórias Térmicas (separação de carga)
- Revestimento de Vans e Baús





# Intermodalidade dará novo impulso

**Setor ferroviário prevê para 2006 crescimento na produção de mais de 7% e para o próximo ano quer fortalecer as operações de intermodalidade**

**Sonia Crespo**

A PRODUÇÃO FERROVIÁRIA SEGUE DE VENTO em popa desde que se concretizou a privatização das linhas. No terceiro trimestre de 2006 o acumulado de carga transportada em todo o país ao longo do ano chegou aos 178,3 bilhões de tkus. De acordo com os resultados divulgados pela Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários (ANTF), estima-se que a produção ferroviária atingirá 237,7 bilhões de tkus este ano, o que representa um crescimento de 7,1% em re-

lação a igual período de 2005 e de 73% se comparado a 1997, ano em que começou o atual modelo de concessão da malha ferroviária. Em 2007, além de continuar crescendo em resultados, as ferrovias querem fortalecer as atividades de intermodalidade, para expandir sua atuação em determinados nichos de mercado.

O transporte intermodal nas ferrovias brasileiras – as principais conexões são feitas com os modais rodoviário e marítimo – cres-

ceu mais de 20 vezes desde o início da desestatização. De janeiro a setembro de 2006 a movimentação de contêineres foi de 153.938 TEUs (unidade equivalente a um contêiner de 20 pés, ou seja, com seis metros de comprimento). A ANTF estima fechar 2006 alcançando a marca de 205.250 TEUs, que significará um aumento de 8,2% frente aos resultados de 2005. "O crescimento da intermodalidade é fundamental, hoje, para a melhor utilização da infra-estrutura no Brasil, permitindo que os produtos sejam escoados mais adequadamente e com mais segurança, economia e agilidade. O uso integrado da infra-estrutura reduzirá o Custo Brasil em transporte, além de diminuir o consumo de energia e os impactos ambientais", comenta Rodrigo Vilaça, diretor exe-

cutivo da ANTF. Ele diz ainda que a malha ferroviária precisa expandir-se de forma integrada e com os diversos modos de transporte, por meio de um sistema de corredores logísticos de exportação que considere todas as cinco regiões do País: "Para possibilitar um escoamento mais eficiente de produtos minerais, industriais e agropecuários é indispensável a implantação do programa de expansão, com recursos públicos e mediante a concretização de PPPs (parcerias público-privadas)".

O transporte de minérios e carvão mineral, dois dos principais produtos movimentados pelas ferrovias, continua crescendo e a previsão para este ano é atingir a marca dos 176 bilhões de tkus, significando um aumento de 6,3% se comparado ao resultado de 2005. A entrada do capital privado nas ferrovias brasileiras promoveu aumento sig-



**Rodrigo Vilaça: uso integrado da infraestrutura reduz Custo Brasil**

nificativo nos investimentos. Desde o início da privatização os investimentos feitos nas ferrovias somaram, de 1997 a 2005, R\$ 11,4 bilhões. De acordo com Vilaça, o ano de 2006 fechará com aplicação de recursos estimada em R\$ 2,3 bilhões. O índice dos acidentes

nas ferrovias, em 2006, que foi de 23 acidentes por milhão de trens.km, será 69% inferior em relação a 1997, segundo a ANTF.

Uma das maiores preocupações das concessões ainda é com relação aos gargalos existentes. "Esses gargalos comprometem o desempenho das vias", observa Vilaça. Mesmo com todos os ganhos de desempenho ainda é preciso superar uma série de gargalos físicos e operacionais para que sejam atingidas as metas do setor. "Há pontos crônicos de estrangulamento, principalmente nas áreas urbanas, ocorrendo conflito entre tráfego ferroviário, veículos e pedestres. Hoje são 434 invasões na faixa de domínio e 2.503 passagens de nível críticas em todo o país. Esses e outros gargalos reduzem a velocidade média dos trens de 40km/h para 5 km/h, principalmente nas áreas urbanas", complementa. ■

**Melhor que evoluir  
é ser reconhecido.**



# A ferrovia da década

**Depois de triplicar a produção em dez anos de operações, a MRS Logística quer chegar a 2010 transportando 200 milhões de toneladas de carga**

Sonia Crespo



*Julio Fontana: meta é transformar a empresa na maior ferrovia em volume de carga e em receita do País*

QUANDO COMEÇOU A OPERAR SOB O REGIME de concessão, em 1996, a malha de 1.674 quilômetros da MRS Logística apresentava-se deteriorada e os vagões e locomotivas com os quais teria de atender aos clientes estavam completamente obsoletos. A empresa começou a se estruturar lentamente, reformando parte da malha e dos ativos. Hoje, uma década e cerca de R\$ 2 bilhões de investimentos depois, a produção no transporte de carga cresceu 157%, saltando das 42 milhões de toneladas em 1996 para as cerca de 115 milhões de toneladas previstas para 2006, e os acidentes registrados são 1/3 da meta proposta em contrato. Até 2010 a ferrovia irá investir mais R\$ 1,5 bilhão para poder transportar 200 milhões de toneladas.

A meta da companhia, presidida pelo engenheiro mecânico Julio Fontana Neto, é transformar-se na maior empresa de trans-

porte ferroviário em volume e em receita do Brasil, já que suas linhas passam pelos estados de Minas, Rio de Janeiro e São Paulo — região que concentra aproximadamente 65% do PIB brasileiro — onde estão instalados os maiores complexos industriais do País. Está quase chegando lá: com o excelente desempenho operacional dos últimos anos, a MRS ampliou a frota de vagões e locomotivas, implantou modernos sistemas de sinalização nas vias e foi atrás de importantes clientes, que hoje se sentem gratificados pela possibilidade de usar o transporte ferroviário com a mesma — ou maior — eficiência que o rodoviário. "A MRS Logística alcançou resultados em dez anos como nenhuma outra ferrovia no mundo jamais conseguiu, com índices financeiros incomparáveis", comenta o presidente. Registrando lucro há três anos, a concessão foi ganhadora do prêmio Maiores

e Melhores do Transporte e Logística — entregue por esta editora — por quatro vezes.

O foco das atividades da MRS está no transporte de cargas gerais, como minérios, produtos siderúrgicos acabados, cimento, bauxita, produtos agrícolas, coque verde e contêineres, e na logística integrada, que implica planejamento, multimodalidade e transit time definido. A ferrovia mantém hoje em operação 12 mil vagões e 412 locomotivas. Até 2011 a frota será reforçada com mais 5 mil vagões e 150 novas locomotivas. Para 2007, Fontana irá investir na malha R\$ 700 milhões e estima um crescimento na produção ao redor de 20%, beirando os 137 milhões de toneladas. Durante a década de atividades a ferrovia recebeu importantes melhorias como o sistema de rastreamento via satélite, vedação de 517 quilômetros de faixas de domínio, ampliação de pátios de cruzamento e a duplicação de 100 quilômetros de linhas.

Também estão em andamento alguns projetos criados para dinamizar as operações de transporte. O principal deles, a construção do Ferroanel, pode começar já a partir do próximo ano. Fontana salienta que o Ferroanel eliminará um dos maiores gargalos enfrentados pelos trens da empresa que entram no estado de São Paulo, vindos do interior, em direção ao porto de Santos. A obra custará algo em torno de R\$ 900 milhões, sendo que R\$ 650 milhões serão financiados pelo BNDES. Os 63 novos quilômetros ligarão Itaquaquetuba, em São Paulo, a Campo Limpo Paulista (SP). Atualmente neste trecho o trem de carga divide a linha existente com o trem de passageiros da Companhia Paulista de Trens Metropoli-

tanos (CPTM). As composições da MRS só podem operar continuamente na linha entre meia-noite e quatro horas da manhã. Das quatro às oito horas e das 16 às 20 horas a linha se torna exclusiva da CPTM. Entre oito horas da manhã e 16 horas, o trecho é utilizado pelas duas empresas, desde que o trem de carga pare, em pátios ao longo da malha, nos horários em que circulam trens de passageiros. Além da restrição do horário, há a restrição de peso: a linha é apropriada para trens leves, obrigando os trens de carga a fazer a travessia com apenas 20 vagões, metade da capacidade total da locomotiva. Há ainda restrições à velocidade. Um trem da MRS leva cerca de 12 horas para atravessar o trajeto. Com o Ferroanel, esse tempo será de apenas duas horas.



## DEZ ANOS DE EVOLUÇÃO

Crescimento da produção:	<b>157%</b>
Total de investimentos:	<b>R\$ 2 bilhões</b>
Acidentes:	<b>1/3 da meta determinada em contrato</b>
Frota:	<b>412 locomotivas e 12 mil vagões</b>

"Tanto o Ferroanel quanto o Transportador de Correia de Longa Distância (TCLD), para transportar minério de ferro entre o Planalto Paulista e a Baixada Santista, são projetos de extrema importância para o transporte que segue para o porto de Santos", comenta Fontana. O TCLD é uma correia metálica que servirá para atender ao crescimento das exportações e o consequente aumento do fluxo de cargas entre esses

dois pontos. Dos 6,5 milhões de toneladas/ano que abastecem a Cosipa, em Cubatão (SP), 77% do total – ou seja, cinco milhões de toneladas – são escoados pelas ferrovias da MRS e o restante por rodovia, através da Via Anchieta. Atualmente a carga que segue pela ferrovia vence o desnível da Serra do Mar por um sistema de cremalheira, onde as locomotivas engatam em uma roda dentada em um trilho central, para garantir uma descida segura. A cremalheira, no entanto, não tem capacidade de transporte suficiente para atender às demandas de carga destinadas à Baixada Santista e ao porto de Santos. O início da obra depende da aprovação e do licenciamento dos órgãos ambientais competentes. ■

**transporte**  
Todos os modais MODERNO

Extrapesado Axor chega com força

**Assine transporte**

e saiba tudo que acontece no mundo dos transportes

**11-5096.8104**

**bus**  
TECHNI

São Paulo vai às compras e estimula o setor de ônibus

**11-5096.8104**

ligue e assine

**bus**  
TRANSPORTE COLETIVO E TRÂNSITO

**marksell**  
Tecnologia que eleva

**Plataforma Elevatória de Carga Veicular**

Com milhares de equipamentos em operação e uma rede de mais de 50 distribuidores em todo o país, a Marksell produz os mais modernos equipamentos do mercado brasileiro. Só a líder em toda a América Latina pode oferecer tanta qualidade e vantagens para seus negócios e sua carga.

**[11] 4789 3690**  
[www.marksell.com.br](http://www.marksell.com.br)  
MKS Equipamentos Hidráulicos LTDA.

**20 ANOS**

# Michelin: pneus com maior durabilidade

**Fabricante introduz inovações tecnológica de produção para tornar seus pneus de carga mais robustos, seguros e duráveis**

A MICHELIN ADOTOU EM SUA FÁBRICA instalada em Campo Grande, região oeste do Rio de Janeiro, inovações em alguns modelos de seus pneus de carga que oferecem uma estrutura interna capaz de proporcionar maior vida útil à carcaça radial e, conseqüentemente, mais economia aos transportadores.

As inovações, que fazem parte do Programa MDT (Tecnologias de Durabilidade da Michelin) lançado em dezembro de 2005 na Europa e na América do Norte, incluem principalmente reforços em três áreas: na zona baixa do pneu, nos flancos e na banda de rodagem. Segundo a empresa, as melhorias nessas regiões aumentam a durabilidade e a se-

gurança e tornam o pneu mais resistente a choques contra degraus, buracos ou pedras. Além disso, a nova carcaça resiste melhor às variações térmicas que ocorrem durante a rotação e segura mais o ar dentro do pneu.

Conforme informa a Michelin, para os produtos na América do Sul, as inovações estão nos cabos estanques e elásticos produzidos exclusivamente pela Michelin Resende e na tela de estanqueidade. "O projeto já apresentou ganhos significativos de desempenho dos pneus", afirma Olivier Morel, diretor de Marketing da Michelin América do Sul. "A maior resistência da carcaça proporcionada e a vida útil mais longa também colaboram com a preservação do meio ambiente, pois fazem

com que menos pneus sejam jogados fora".

Os próximos lançamentos de pneus de carga Michelin sem câmara produzidos no Brasil contarão com as melhorias. Atualmente o novo processo já é adotado na fabricação dos pneus X PASS XZU3 e será estendido aos outros produtos em abril de 2007.

Segunda a empresa, a nova tecnologia foi totalmente projetada e desenvolvida no Brasil após intensa pesquisa e testes, levando em conta as necessidades dos usuários e as condições das estradas brasileiras. "Temos como objetivo aumentar as vendas devido ao interesse dos usuários em melhorar a segurança e reduzir os custos. Ao mesmo tempo, este crescimento depende da evolução do mercado de pneus sem câmara", observa Morel.

A previsão da Michelin é que, até o fim do próximo ano, cerca de 750 mil pneus de carga sejam produzidos na sua fábrica de Campo Grande, com a nova carcaça, ou seja, com a tecnologia MDT. Em 2008, o volume de produção de pneus deverá crescer mais 30%, chegando a 1 milhão de unidades fabricadas, conforme as projeções da empresa.

Para aumentar a capacidade produtiva, a empresa está investindo US\$ 75 milhões nessa unidade industrial que produz pneus radiais e câmaras de ar para ônibus e caminhões, além de desenvolver bandas de rodagem para o serviço de recapagem. Concluída a expansão, a fábrica passará a ser uma das cinco maiores da Michelin no mundo no segmento de pneus de carga. Inaugurada em 1981, a fábrica ocupa terreno de 1,3 milhão de m<sup>2</sup>. ■



*Transpúblico:  
Uma feira de  
transporte público  
realizada por quem  
entende do assunto*

▶ **TRANS PÚBLICO** 2007

SEMINÁRIO NACIONAL



28, 29 E 30 DE AGOSTO DE 2007

TRANSAMERICA  EXPO CENTER  
SÃO PAULO [SP]

Mais informações pelo telefone 11- 5096-8104  
ou pelo e-mail [otmeditora@otmeditora.com.br](mailto:otmeditora@otmeditora.com.br)

REALIZAÇÃO:



ASSOCIAÇÃO NACIONAL  
DAS EMPRESAS DE TRANSPORTES URBANOS



Marcelo Fontana  
promoções e eventos

APOIO EDITORIAL:





A CRESCENTE DEMANDA DO MERCADO doméstico e a estratégia da TAM Transportes Aéreos de crescimento seletivo com rentabilidade no segmento internacional fez com que a companhia reformulasse o plano de expansão da frota até 2010. Em negociação inédita, já que até hoje a empresa só trabalhava com aeronaves Fokker e Airbus, a companhia está adquirindo quatro Boeing 777 300 ERS, aviões comerciais de duas turbinas, mais eficientes, que transportarão 370 passageiros na configuração de três classes. Para aproveitar a oportunidade observada atualmente no mercado internacional de longo curso, a TAM e a Boeing assinaram um contrato de leasing de três Boeing MD-11, que irão operar até a entrega dos B777, prevista para meados de 2008. Os MD-11 serão integrados à frota até abril de 2007. Além disso, a empresa está adquirindo 37 novas aeronaves Airbus, sendo 12 A 319, 16 A 320, três A 321 e seis A 330. Os novos aviões substituirão paulatinamente, até 2008, os 22 modelos Fokker 100 que ainda estão em operação. "O aumento da densidade de tráfego justifica operarmos com aviões maiores, o que também resultará em menor custo assento/quilômetro", afirma o presidente da TAM, Marco Antonio Bologna. A TAM possui

atualmente 94 aeronaves. Até 2010 a empresa estará com uma frota de 132 aeronaves.

De janeiro a outubro deste ano, o tráfego aéreo de passageiros no mercado doméstico cresceu 13,5%. Neste período, a TAM avançou 30,8% em relação a igual período do ano passado, segundo dados da Agência Nacional de Aviação Civil (Anac). A empresa encerrou o mês de outubro com 51,1% de participação no mercado doméstico e deteve market share acumulado de 47,4% nos dez primeiros meses deste ano. De janeiro a setembro deste ano a TAM transportou 18,4 milhões de passageiros, 30,1% a mais que no mesmo período de 2005. No mercado internacional, a TAM fechou outubro com 58,2% de participação e, no acumulado do ano, 34%. Atualmente a empresa voa para 48 destinos dentro do País. Os vôos internacionais têm 11 destinos, incluindo cidades do Mercosul e uma frequência diária para Lima, no Peru. O lucro nos nove primeiros meses deste ano foi de R\$ 212,7 milhões, o que representou um crescimento de 128% em relação ao mesmo período de 2005.

**INCREMENTO DE CARGAS** — A TAM Express, unidade de negócios de cargas da TAM, é responsável pela prestação de servi-

ços de transporte de encomendas expressas, cargas convencionais e especiais. Atende cerca de 4 mil localidades no Brasil e no exterior, com mais de 600 vôos diários. A frota utilizada para o transporte de carga é a mesma da TAM Linhas Aéreas. A TAM Express ainda conta com cerca de 350 veículos (entre vans, caminhões e motocicletas) para captação e entrega de cargas, possibilitando ampla cobertura no território nacional.

A receita bruta de cargas da TAM Express aumentou 24,5%, atingindo R\$ 124 milhões (R\$ 84,9 milhões no mercado doméstico e R\$ 39,1 milhões no internacional) no terceiro trimestre de 2006, comparada com R\$ 99,6 milhões (R\$ 71,4 milhões doméstico e R\$ 28,2 milhões internacional) no terceiro trimestre de 2005, devido ao aumento da oferta de vôos e a conseqüente oferta de mais espaços de porões pela companhia. No acumulado de nove meses (janeiro a setembro) de 2006, a receita bruta de cargas da TAM Express atingiu R\$ 339,6 milhões (R\$ 234,1 milhões no mercado doméstico e R\$ 105,5 milhões no internacional), com crescimento de 18,9% na comparação com R\$ 285,6 milhões (R\$ 190,4 milhões doméstico e R\$ 95,2 milhões internacional) obtidos no mesmo período de 2005. ■

# Reforço rodoviário

**A Absa Cargo quer expandir em 15% as operações de transporte aéreo com a transferência rodoviária de cargas entre os aeroportos de Viracopos, em Campinas (SP), e Guarulhos (SP)**

Sonia Crespo



UM NOVO SERVIÇO DE TRANSPORTE RODoviário para quem necessita embarcar cargas a partir dos aeroportos internacionais de São Paulo, em Guarulhos (SP), ou Viracopos, em Campinas, no interior paulista, está sendo implantado pela Absa Cargo Airline, empresa cargueira brasileira que opera em conjunto com as companhias aéreas LanCargo (Chile, Argentina e Peru), Masair (México) e Flórida West (EUA). O sistema irá expandir o volume de cargas transportado pela companhia na malha de vôos para a América do Sul e Estados Unidos e agilizar as entregas sem custos adicionais, permitindo maior flexibilidade de opções aos clientes. A conexão terrestre de cargas oferecida pela companhia está a cargo de uma empresa terceirizada e tem saídas programadas entre os dois aeroportos em seis dias da semana. Numa primeira fase, as saídas

de Guarulhos para Viracopos acontecem de segunda a sábado, enquanto no sentido contrário as saídas ocorrem às terças e sábados. A previsão inicial é realizar o transporte em veículos com capacidade para 10 toneladas. De acordo com o presidente da Absa Cargo, Norberto Jochmann, o novo serviço possibilitará um crescimento de 15% na movimentação de cargas nos aviões que decolam de Guarulhos.

A Absa possui dois aviões Boeing 767 300 FF cargueiros, concentra todas suas atividades no Brasil e transporta para diversos países da América em sistema de cooperação com as empresas coligadas. "Quando chegamos a Miami, por exemplo, entregamos o vôo a uma das companhias parceiras, que se responsabilizará pela carga na volta", diz o presidente. Esta forma de cooperação, diz o executivo, funciona bem e tem sinergia, além

das vantagens econômicas. "Diluímos os custos fixos entre as quatro empresas coligadas", explica. Atualmente a Absa tem 40,9% de participação nas operações do grupo, que trabalha, ao todo, com nove aeronaves cargueiras. As demandas sazonais são atendidas com aviões arrendados de outras companhias.

A empresa brasileira começou a operar vôos cargueiros regulares em 2001 e se especializou nas exportações de volumes entre 20 e 30 toneladas. O mercado nacional não é atrativo para a companhia, segundo Jochmann: "O transporte doméstico só possui uma rota compensadora, entre São Paulo e Manaus", comenta. Cada cargueiro tem capacidade para 54 toneladas. A empresa movimenta 21% de toda a carga aérea que sai do País, segundo o presidente. A Absa tem sedes nos aeroportos de Manaus, Rio de Janeiro, Guarulhos, Porto Alegre, Curitiba, Confins, Brasília e Vitória. O novo serviço de transporte terrestre, diz Jochmann, poderá ser implantado, em breve, entre os aeroportos de Porto Alegre e Curitiba.

De janeiro a setembro deste ano as movimentações de transporte de carga realizadas pela Absa cresceram 16,5% em relação ao mesmo período de 2005, saltando de 119,4 mil toneladas para 139,1 mil toneladas. Do total registrado nos nove primeiros meses de 2006, a empresa foi responsável pela movimentação de 56,9 mil toneladas. Nesse mesmo período, o faturamento bruto da companhia subiu de US\$ 108,8 milhões para US\$ 145,9 milhões, registrando um aumento de 35%.

## Bandag e Bridgestone anunciam fusão



A Bridgestone Americas Holding e a Bandag anunciaram neste mês um acordo de fusão, avaliado em cerca de US\$ 1 bilhão, que deve ser concluído até o início do segundo trimestre de 2007, quando então a Bandag passa a operar como uma subsidiária plena de propriedade da Bridgestone.

A Bandag é uma das grandes fabricantes mundiais de materiais de recapagem e equipamentos, possui uma rede de mais de 900 distribuidores franqueados no mundo que produzem e vendem pneus recapados e fornecem serviços para gerenciamento de pneus, além

de operar a Tire Distribution Systems (TDS), uma operação de revenda de pneus novos.

Segundo Mark A. Emkes, presidente e diretor geral da Bridgestone Americas, a fusão permitirá que as duas empresas melhorem seus serviços aos clientes por meio da oferta de soluções para manutenção de pneus, apoiada por uma linha completa de pneus novos e recapados. A Bandag e a Bridgestone têm um relacionamento de negócio de muitas décadas: lojas TDS são revendas autorizadas de pneus Bridgestone, e muitas subsidiárias da Bridgestone são dealers da Bandag.

## MIRA padroniza frota com Mercedes

A marca Mercedes-Benz foi escolhida pela Mira Transportes para a renovação e padronização de sua frota de caminhões rodoviários, que é formada por modelos semipesados, pesados, extrapesados.



A renovação começou este ano com a aquisição de 30 unidades do extrapesado Axor 2035 e 18 do semipesado L1620. Segundo Roberto Mira Junior, diretor de Suprimentos da Mira, a confiabilidade proporcionada pelo Axor 2035 e pelo L1620 é fundamental para as operações de sua empresa, que transporta cargas de alto valor agregado, como, por exemplo, medicamen-

tos, produtos eletrônicos, defensivos agrícolas, produtos de consumo e cargas em geral. Com a aquisição destas 48 unidades, mais da metade da frota própria de 450 veículos da transportadora passa a ser formada com caminhões Mercedes-Benz.

Com 28 anos de atuação, a Mira Transportes atende o Centro-Oeste do Brasil, fazendo o transporte e a distribuição de cargas e encomendas a partir das regiões Sudeste e Sul.

## Cargolift investe em tecnologia para 2007

A Cargolift pretende se antecipar à legislação do setor de transporte e, por isso, já definiu o perfil de frota que investirá no próximo ano: caminhões com mais potência, com caixa eletrônica e implementos maiores.

Para os cavalos-mecânicos, o investimento se concentrará em motores de 12 litros para cargas de 25 toneladas ou mais, com 440 cv. Até o momento a empresa trabalhava com caminhões de 380 cv e 420 cv. Ao mesmo tempo, a Cargolift vai aderir ao câmbio eletrônico "i-Shift", visando

a uma economia de consumo de combustível da faixa de 3% e 5% e a facilidade na seleção dos melhores motoristas para seu quadro. "Queremos reduzir os transit-times das viagens sem aumentar o risco de acidentes, então faz-se necessário trabalhar com caminhões que desenvolvam melhor velocidade média, para isso o desempenho do motor, câmbio e diferencial são fundamentais", justifica Markenson Marques, diretor-presidente da Cargolift. Além disso, o projeto inclui car-



retas maiores, com eixos distanciados. O plano da empresa é aumentar a frota com dez caminhões com essas configurações até junho de 2007. Duas unidades de tração e seis carretas com o sistema de eixos distanciados já es-

tão em teste – um com 400 cv e outro com 440 cv. "Isso permitirá que em dois ou três meses de testes saibamos se o consumo de combustível será idêntico, como esperamos. Se o teste for positivo compraremos todos os outros com 440 cv, caso contrário optaremos pelos de 400 cv", completa Marques. Os testes também verificarão a eficiência do modelo com três eixos distanciados e o modelo com o primeiro eixo espaçado.

## Correios aumenta frota de motocicletas

A Suzuki se programa para a entrega de 5.131 motocicletas do modelo Intruder 125 Cargo aos Correios, depois de ter entregado 1.025 unidades EN 125 Yes Cargo para os serviços de Sedex e Disque Coleta entre dezembro de 2005 e janeiro de 2006.

As motocicletas, que foram adquiridas pelos Correios através de licitação, estão em processo de fabricação e serão entregues parcialmente no



período de seis meses para diversos estados brasileiros. Atendendo aos padrões, as motocicletas ganharam cor amarela, grafismos dos Correios, protetor de pernas, antena corta fio de pipa e baú em fibra de vidro com 104 litros.

## Somov trará novos equipamentos Hyster

A Somov, um dos maiores distribuidores de empilhadeiras na América Latina e representante da Hyster no Brasil, está comemorando os 65 anos desta marca no País com novidades para 2007. No início do próximo ano, a Somov trará uma linha de equipamentos para movimentação de contêineres em portos e armazéns alfandegários: os *stackers* e *containers handlers*, máquinas de grande porte, a diesel, produzidas pela Hyster na Holanda. O custo de cada equipamento, que pesa em média 40 toneladas, é de aproximadamente R\$ 1,5 milhão. Neste ano Somov detém participação de 15% no mercado de empilhadeiras, de 8 mil unidades.

degários: os *stackers* e *containers handlers*, máquinas de grande porte, a diesel, produzidas pela Hyster na Holanda. O custo de cada equipamento, que pesa em média 40 toneladas, é de aproximadamente R\$ 1,5 milhão. Neste ano Somov detém participação de 15% no mercado de empilhadeiras, de 8 mil unidades.

## Francisco Pelúcio é o novo presidente do Setcesp

Francisco Pelúcio foi eleito pelos associados do Sindicato das Empresas de Transporte de Carga de São Paulo e Região (Setcesp) com 100% dos votos válidos para ser o presidente da entidade para o triênio 2007/2009. A eleição ocorreu no final de novembro e também definiu a nova diretoria, que será composta por Altamir Fildelfi Cabral, Antonio Luiz da

Silva, Antonio Luiz Leite, Astrogildo Joaquim Pinto, Celso Masson, Celso Rodrigues Salgueiro Filho, Francisco Pelúcio, Jackson Martins Cruz, José Pio X Schio, Luis Alexandre Duarte, Manoel Sousa Lima Junior, Mario Ari Luft, Olavo Irineu Braido, Oswaldo Dias de Castro, Roberto Granero, Roberto Mira, Rogério Simão Helou e Urubatan Helou.

## Banco Mercedes-Benz cresce 45%

O Banco Mercedes-Benz vem registrando crescimento nos seus financiamentos. Em novembro deste ano, foram financiados R\$ 146 milhões em novos negócios, um crescimento de 45% em comparação com os R\$ 101 milhões liberados no mesmo mês em 2005.

O leasing foi o principal responsável por este aumento no volume de novos negócios. Foram R\$ 107 milhões negociados este ano, ante R\$ 23

milhões financiados em novembro de 2005, um crescimento de 365%, responsável por 73% do total financiado.

A carteira do Banco Mercedes-Benz atingiu em novembro a marca de R\$ 2,8 bilhões, comparados com R\$ 2,5 bilhões no mesmo mês em 2005. A previsão é terminar este ano com a marca de R\$ 2,9 bilhões em carteira e, em novos negócios, o objetivo é financiar entre R\$ 1,6 bilhão e R\$ 1,65 bilhão até o final do ano.

# MOLDANDO SOLUÇÕES, GERANDO NEGÓCIOS EM TODO O BRASIL.

- /// Especializada em transporte rodoviário de cargas
- /// Cargas completa e fracionada
- /// Rastreamento via satélite

- /// Entregas just-in-time
- /// Armazenagem
- /// SAC 24h



Operações diárias para RS, SC, PR, SP e RJ

[www.modular.com.br](http://www.modular.com.br)



Moldando Soluções

MATRIZ CANOAS/RS - (51) 3462.3500 / FILIAL CAXIAS DO SUL/RS - (54) 3224.4244 / FILIAL CURITIBA/PR - (41) 3347.9911 / FILIAL FLORIANÓPOLIS/SC - (48) 3258.4442 / FILIAL JOINVILLE/SC - (47) 3466.0596 / FILIAL SÃO PAULO/SP - (11) 2145.3500 / FILIAL CAMPINAS/SP - (19) 3282.1525 / FILIAL RIO DE JANEIRO/RJ - (21) 3448.6767

## Novos chassis MB para ônibus

A Mercedes-Benz lançou dois novos chassis para ônibus e, assim, amplia as opções da marca para o transporte de passageiros, com uma linha formada agora por 15 modelos.

Uma das novidades fica por conta da versão longa do chassis para microônibus LO 915, que representa o aumento da capacidade de transporte do modelo para permitir levar até 31 passageiros mais o motorista. Além disso, o modelo admite configuração de 22 assentos, mais o posto do motorista, e acesso especial para cadeirantes, conforme exigência atual do sistema de transporte da cidade de São Paulo. O peso bruto total do novo chassis é de 9.100 kg, 600 kg a mais em relação à versão atual de 4.250 mm, lançada em 2004. O micro LO 915 é equipado com motor eletrônico Mercedes-Benz OM 904 LA de 4 cilindros, turbocooler, potência de 150 cavalos, torque de 59 mkgf e atende à legislação de

emissões Proconve P5.

O outro lançamento é o chassis de ônibus OH 1518, que substitui o modelo OH 1418, indicado para o transporte urbano, intermunicipal e fretamento, especialmente para linhas que utilizam ônibus com carrocerias de duas portas e fretamento em curtas distâncias. Um dos destaques é o entreixo de 5.250 mm que permite a montagem de carrocerias de até 11 m e transporte de 40 passageiros sentados, mais o motorista. Além disso, essa versão vem com duas opções de tanque de combustível, duas versões de balanço dianteiro e caixa de direção em nova posição, o que facilita o trabalho dos motoristas durante as manobras, tanto no trânsito quanto nas garagens. O OH 1518 é equipado com motor eletrônico Mercedes-Benz OM 904 LA de 4 cilindros, turbocooler, potência de 177 cavalos, torque de 69 mkgf e atende à legislação Proconve P5.



## Opção por caminhões Volkswagen

O Grupo Holcim e o Grupo Equipav renovaram recentemente suas frotas com caminhões Volkswagen, com aquisições de 70 e 50 unidades respectivamente.

A Equipav Açúcar e Álcool, empresa voltada para o setor agroindustrial, preferiu os modelos VW 31.260E, 26.260E e 15.180E. "Optamos por esses caminhões por serem robustos, versáteis e mais econômicos no consumo de combustíveis, um destaque de custo-benefício quando comparado ao de outras marcas", afirma Altino

da Silva Ribeiro Filho, gerente do departamento de manutenção de automotores do grupo.

Já o Grupo Holcim, que utilizará os veículos no transporte de concreto pré-misturado, acredita na potência do motor e na flexibilidade da montadora em atender a algumas particularidades do segmento. Esses foram fatores decisivos para a compra de 37 caminhões modelo VW 26.260E 6x4 e 33 unidades 26.260E 8x4. A empresa já possui 88 unidades Volkswagen em sua frota.

## Dez anos de privatização

No ano em que o Programa Brasileiro de Concessão de Rodovias completa uma década, a Confederação Nacional do Transporte (CNT) divulga a Pesquisa Rodoviária 2006, apontando que os trechos pedagiados apresentam condições de conservação superiores àqueles em que não há cobrança.

A pesquisa avaliou 100% da malha rodoviária federal pavimentada e também os principais trechos sob gestão estadual e sob concessão. De acordo com o estudo, as 23 melhores rodovias do Brasil cobram pedágio, das quais 20 são administradas pela iniciativa privada. As melhores se encontram no Estado de São Paulo, ligando a capital paulista às cidades de Limeira, Taubaté, Itaí e Espírito Santo do Turvo.

Os bons resultados são decorrentes de investimentos da or-

dem de R\$ 10,5 bilhões aplicados pelas 36 concessionárias privadas em atuação em sete estados do País desde 1996. Estas são responsáveis por cerca de 10 mil km de rodovias, ou seja, 6,1% da malha nacional.

Mas, se for considerado o total da malha rodoviária brasileira, a situação é contrária: 75% (63.294 km) das rodovias apresentam algum tipo de deficiência, sejam as condições do pavimento, sinalização, geometria da via ou infra-estrutura de apoio como a presença de boracarias, praças de pedágio, balanças, postos da Polícia Rodoviária, entre outros fatores.

As três piores rodovias no ranking da CNT são as que ligam Leopoldina (MG) - BR-262 (MG), Salvador (BA) - Paulo Afonso (BA) e Açailândia (MA) - Miranda do Norte (MA).

<b>VEÍCULO</b>	<b>VOLKSWAGEN</b>
<b>MODELO/CARROCERIA</b>	GOL Geração III T Flex PLUS 1.0
<b>QUILÔMETROS RODADOS</b>	5.000

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		
	R\$	RS/KM	PART. %
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	157,89	0,0316	4,3
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	259,80	0,0520	7,1
SALÁRIO DO MOTORISTA	1299,40	0,2599	35,5
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	113,85	0,0228	3,1
SEGURO FACULTATIVO	170,04	0,0340	4,6
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	174,25	0,0348	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>2175,22</b>	<b>0,4350</b>	<b>59,4</b>

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS	VALOR		
	R\$	RS/KM	PART. %
COMBUSTÍVEL	1035,20	0,2070	28,3
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	109,38	0,0219	3,0
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	221,54	0,0443	6,1
LUBRIFICANTE DO MOTOR	26,25	0,0053	0,7
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	4,13	0,0008	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	87,50	0,0175	2,4
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>1483,99</b>	<b>0,2968</b>	<b>40,6</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>3659,21</b>	<b>0,7318</b>	<b>100,0</b>

<b>VEÍCULO</b>	<b>FORD</b>
<b>MODELO/CARROCERIA</b>	F-4000 BAU
<b>QUILÔMETROS RODADOS</b>	10.000

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		
	R\$	RS/KM	PART. %
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	455,35	0,0455	5,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	780,00	0,0780	8,8
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1730	19,6
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	134,16	0,0134	1,5
SEGURO FACULTATIVO	483,60	0,0484	5,5
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	420,69	0,0421	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>4003,95</b>	<b>0,4004</b>	<b>45,3</b>

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS	VALOR		
	R\$	RS/KM	PART. %
COMBUSTÍVEL	3115,00	0,3115	35,3
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	436,41	0,0436	4,9
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	936,00	0,0936	10,6
LUBRIFICANTE DO MOTOR	157,50	0,0158	1,8
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	10,59	0,0011	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	175,00	0,0175	2,0
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>4830,49</b>	<b>0,4830</b>	<b>54,7</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>8834,45</b>	<b>0,8834</b>	<b>100,0</b>

<b>VEÍCULO</b>	<b>MERCEDES-BENZ</b>
<b>MODELO/CARROCERIA</b>	1725 4x2 CS
<b>QUILÔMETROS RODADOS</b>	10.000

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		
	R\$	RS/KM	PART. %
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	618,77	0,0619	4,8
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1327,22	0,1327	10,2
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1730	13,4
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	220,41	0,0220	1,7
SEGURO FACULTATIVO	785,90	0,0786	6,1
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	616,95	0,0617	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>5299,41</b>	<b>0,5299</b>	<b>40,9</b>

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS	VALOR		
	R\$	RS/KM	PART. %
COMBUSTÍVEL	4918,42	0,4918	38,0
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	635,00	0,0635	4,9
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1430,88	0,1431	11,0
LUBRIFICANTE DO MOTOR	244,50	0,0245	1,9
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	35,75	0,0036	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	392,00	0,0392	3,0
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>7656,55</b>	<b>0,7657</b>	<b>59,1</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>12955,96</b>	<b>1,2956</b>	<b>100,0</b>

<b>VEÍCULO</b>	<b>SCANIA</b>
<b>MODELO/CARROCERIA</b>	SV R-420 4x2 CR 19 GA
<b>QUILÔMETROS RODADOS</b>	15.000

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		
	R\$	RS/KM	PART. %
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1469,57	0,0980	6,1
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2275,01	0,1517	9,5
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1153	7,2
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	385,28	0,0257	1,6
SEGURO FACULTATIVO	834,42	0,0556	3,5
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1145,19	0,0763	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>7839,64</b>	<b>0,5226</b>	<b>32,6</b>

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS	VALOR		
	R\$	RS/KM	PART. %
COMBUSTÍVEL	10782,69	0,7188	44,8
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	1179,88	0,0787	4,9
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2650,50	0,1767	11,0
LUBRIFICANTE DO MOTOR	787,50	0,0525	3,3
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	58,78	0,0039	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	750,00	0,0500	3,1
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>16209,35</b>	<b>1,0806</b>	<b>67,4</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>24048,99</b>	<b>1,6033</b>	<b>100,0</b>

<b>VEÍCULO</b>	<b>MERCEDES-BENZ SPRINTER 313 - 2.2</b>
<b>MODELO/CARROCERIA</b>	TETO ALTO - FURGÃO
<b>QUILÔMETROS RODADOS</b>	10.000

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		
	R\$	RS/KM	PART. %
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	498,42	0,0498	6,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	713,18	0,0713	8,9
SALÁRIO DO MOTORISTA	1459,60	0,1460	18,2
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	157,99	0,0158	2,0
SEGURO FACULTATIVO	352,08	0,0352	4,4
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	382,41	0,0382	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>3563,68</b>	<b>0,3564</b>	<b>44,4</b>

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS	VALOR		
	R\$	RS/KM	PART. %
COMBUSTÍVEL	2875,38	0,2875	35,8
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	457,50	0,0458	5,7
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	760,50	0,0761	9,5
LUBRIFICANTE DO MOTOR	127,50	0,0128	1,6
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	6,05	0,0006	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	240,00	0,0240	3,0
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>4466,93</b>	<b>0,4467</b>	<b>55,6</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>8030,62</b>	<b>0,8031</b>	<b>100,0</b>

<b>VEÍCULO</b>	<b>VOLKSWAGEN</b>
<b>MODELO/CARROCERIA</b>	15.190 4x2 BAU
<b>QUILÔMETROS RODADOS</b>	10.000

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		
	R\$	RS/KM	PART. %
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	573,02	0,0573	5,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1140,44	0,1140	9,9
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1730	15,0
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	194,66	0,0195	1,7
SEGURO FACULTATIVO	686,33	0,0686	6,0
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	548,92	0,0549	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>4873,53</b>	<b>0,4874</b>	<b>42,3</b>

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS	VALOR		
	R\$	RS/KM	PART. %
COMBUSTÍVEL	4063,04	0,4063	35,2
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	666,75	0,0667	5,8
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1306,40	0,1306	11,3
LUBRIFICANTE DO MOTOR	246,00	0,0246	2,1
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	27,50	0,0028	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	344,00	0,0344	3,9
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>6653,69</b>	<b>0,6654</b>	<b>57,7</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>11527,22</b>	<b>1,1527</b>	<b>100,0</b>

<b>VEÍCULO</b>	<b>IVECO</b>
<b>MODELO/CARROCERIA</b>	EURO CARGO 170 E 22 BAU
<b>QUILÔMETROS RODADOS</b>	10.000

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		
	R\$	RS/KM	PART. %
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	464,55	0,0465	3,5
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1342,30	0,1342	10,1
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1730	13,1
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	215,28	0,0215	1,6
SEGURO FACULTATIVO	634,00	0,0634	4,8
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	630,28	0,0630	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>5016,57</b>	<b>0,5017</b>	<b>37,9</b>

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS	VALOR		
	R\$	RS/KM	PART. %
COMBUSTÍVEL	5340,00	0,5340	40,3
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	741,68	0,0742	5,6
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1426,50	0,1427	10,8
LUBRIFICANTE DO MOTOR	174,00	0,0174	1,3
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	37,13	0,0037	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	500,00	0,0500	3,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>8219,31</b>	<b>0,8219</b>	<b>62,1</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>13235,88</b>	<b>1,3236</b>	<b>100,0</b>

<b>VEÍCULO</b>	<b>VOLVO</b>
<b>MODELO/CARROCERIA</b>	NH 12 420 4x2 GLOBETROTTER
<b>QUILÔMETROS RODADOS</b>	15.000

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		
	R\$	RS/KM	PART. %
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1485,03	0,0990	6,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2186,92	0,1458	9,1
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1153	7,2
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	374,62	0,0250	1,9
SEGURO FACULTATIVO	811,30	0,0541	3,4
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1143,71	0,0762	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>7731,74</b>	<b>0,5154</b>	<b>32,2</b>

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS	VALOR		
	R\$	RS/KM	PART. %
COMBUSTÍVEL	10782,69	0,7188	44,9
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	1179,88	0,0787	4,9
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2705,91	0,1804	11,3
LUBRIFICANTE DO MOTOR	810,00	0,0540	3,4
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	57,75	0,0039	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	750,00	0,0500	3,1
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>16286,24</b>	<b>1,0857</b>	<b>67,8</b>
<b>CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)</b>	<b>24017,98</b>	<b>1,6012</b>	<b>100,0</b>

# De olho no futuro

**Cummins atualiza a Série C com gerenciamento eletrônico e avisa: em 2009 seus motores irão rodar com B20**

**Juliana Mausbach**

A CUMMINS INVESTE NA PESQUISA E NO desenvolvimento de motores para uso de biodiesel desde agosto de 2001. Hoje acumula um total de aproximadamente 300 mil quilômetros de testes em campo com motores que rodam com mistura de 5% de biodiesel. A grande novidade, porém, é a previsão, para 2009, de colocar no mercado brasileiro motores certificados e aptos a rodar com uma mistura de até 20% de biodiesel (B20) ao diesel convencional.

Segundo a fabricante, os testes com a mistura já estão em estágio avançado, no entanto, o funcionamento adequado do motor com B20 depende de o combustível estar em conformidade com as normas americana e européia. "Definimos esse prazo — janeiro de 2009 — exatamente para que possamos realizar todos os testes necessários para garantir ao usuário que nosso motor apresentará o desempenho excelente que é nosso padrão", afirma Luis Chain Faraj, gerente de Marketing da empresa, adiantando que os testes com B20 começaram no início deste ano.

Na avaliação dos engenheiros da Cummins, as principais dificuldades que po-



**Luis Faraj: testes até janeiro de 2009 para garantir padrão de desempenho**

dem ocorrer com a utilização da mistura são a carbonização e o entupimento dos bicos injetores, entupimento do filtro de combustível, instabilidade do biodiesel em relação à oxidação ao longo do tempo, perda de potência do motor, aumento do consumo de combustível, além da limitação em B5 dos fabricantes de sistemas de injeção. Mais ainda, a empresa está alerta a implicações relativas ao uso como a questão do custo do produto. "Através de pesquisas em campo, verificamos que o preço do B5 tem se mantido o mesmo do diesel. Quando atingirmos o nível do B20, deve haver modificações de componentes relacionadas ao tipo de material utilizado, portanto o custo não deve ser afetado de forma muito significativa", prevê Faraj.

Disposta a transpor os desafios que surgem de uma forma rápida e eficiente, a Cummins está fazendo os testes com o biodiesel em parceria com diversos institutos de pesquisas e fornecedores de peças e componentes. Para viabilizá-los, a fabricante criou este ano nos EUA uma divisão focada especi-

almente na nova tecnologia de desenvolvimento de combustíveis alternativos.

Tudo isso porque a Cummins acredita que o novo combustível tem forte apelo de negócios em todo o mundo e, se a previsão de comercializar motores aptos ao B20 em 2009 se concretizar, a Cummins se colocará em uma posição bem avançada, se considerarmos o cronograma de introdução do biodiesel na matriz energética brasileira. De acordo com o que foi determinado pelo governo, a utilização do B2 torna-se obrigatória em 2008 e o B5 em 2013.

**SÉRIE C ELETRÔNICA** — A novidade para 2007 da Cummins é a atualização do motor ISC da Série C, da qual já foram fabricadas cerca de 700 mil unidades em todo mundo. A nova versão do motor para o transporte de passageiros vem equipada com gerenciamento eletrônico que proporciona mais economia, menos manutenção, mais segurança e conforto aos usuários que se traduz em partidas e freadas mais suaves e baixo nível de ruído. Segundo a empresa, com este produto o frotista terá a certeza de ter em seus veículos a evolução tecnológica de um motor que fez grande sucesso no setor — a Série C. O motor eletrônico ISC atende às exigências Euro III e Conama Fase 5.

Atualmente a Cummins está presente em 197 países com 80 fábricas e 5 mil pontos de serviços, que geraram um total de vendas de US\$ 9,9 bilhões em 2005. A fábrica de Guarulhos é responsável por 9% da fabricação mundial de motores da empresa, número que deve atingir a marca de 780 mil motores este ano, 70 mil deles no Brasil. ■



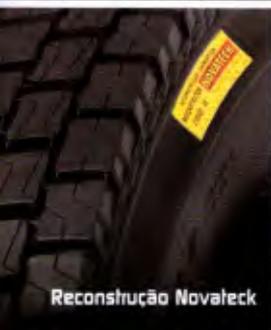
**Motor eletrônico ISC da Série C**

**QUER UM MOTIVO PARA COMPRAR**

**UM PNEU PIRELLI?**

**PENSANDO BEM, UM SÓ É POUCO.**

A Pirelli oferece a você a mais completa linha de pneus e câmaras de ar para todos os tipos de transporte. Comprando um Pirelli, você leva também uma oferta de serviços que irá acompanhar toda a vida do seu pneu, desde o suporte técnico da nossa equipe especializada até a garantia da Ressulcagem Novalread e da Reconstrução Novateck. Nossos canais de comunicação também estão a seu serviço para que você possa dar sugestões, obter dicas e informações para prolongar a vida do seu pneu.



Reconstrução Novateck



SAC 0800 728 76 38



Truck Center Pirelli



Ressulcagem Novalread

**PIRELLI**

MAIOR DURABILIDADE. MELHOR PERFORMANCE.

[www.pirelli.com.br](http://www.pirelli.com.br)  
[www.pirelliclubtruck.com.br](http://www.pirelliclubtruck.com.br)

Acompanhe os sorteios no



Todos os domingos às 8h30

mtc.brain



**PROMOÇÃO NA ESTRADA COM AUTOTRAC CAMINHONEIRO**

**SORTEIO DE 1 CAMINHÃO DE 0km TV's 29"**

**APARELHOS DE DVD**

**COMPUTADORES MICRO SYSTEMS**

**FRASE ANO NOVO**

**JAQUETAS AUTOTRAC**

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

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

Indique um amigo. Ocorrendo a venda, você ganha cupons

Atualize seu cadastro pelo 0800 e concorra

Adquira o Autotrac Caminhoneiro e participe

\* Sujeito à aprovação de crédito e alterações sem previo aviso.

**0800 70 12345**



CENTRAL DE ATENDIMENTO OKM Nº 407292808