

transporte

OTM
EDITORA LTDA.

ANO 42 - Nº 412
R\$ 12,00

Todos os modais

MODERNO

PEQUENAS OPERADORAS INVADEM OS CÉUS



**Linha de caminhões Atego
amplia aplicações**



**Ryder investe na rota
Brasil-Argentina**

**Fiat Ducato rejuvenesce
com design europeu**

**Gefco reforça segurança
na operação logística**

ÔNIBUS: COMIL E IRIZAR MOSTRAM SUAS NOVAS CARROCERIAS

**“Quando o assunto é urgência,
meus clientes contam comigo.
Quando o assunto é parceria,
eu conto com a Bandag.”**

*Urubatan Helou
Diretor Presidente da Braspress*



BANDAG
30 ANOS DE BRASIL

Quem tem a frota na estrada fazendo entregas urgentes por todo o Brasil não pode correr o risco de se atrasar por causa de pneus. É por isso que o Urubatan Helou, da Braspress, escolheu a Bandag como fornecedora de recapagem para sua frota. São 30 anos oferecendo produtos e serviços de alta qualidade em todo o território nacional, com a garantia que a Braspress precisa e a rapidez que os clientes do Urubatan exigem.

**Não importa a estrada,
não importa a distância.
Nós mantemos seu
veículo rodando.**



SEM DESVIOS.



Vem aí o prêmio mais cobiçado do setor de transportes.



A edição de As Maiores e Melhores, há 18 anos vem premiando o desempenho das empresas de transporte e logística em um concorrido evento. Os setores de **Rodoviário de Carga, Marítimo e Fluvial, Rodoviário de Passageiros, Fretamento e Turismo, Aéreo, Metropolitano de Passageiros, Ferroviário, Serviços e Indústria** são representados pelas principais empresas do país. Anunciar na edição de Maiores e Melhores é certeza de expor seus produtos e serviços para um público altamente qualificado e com grande poder de decisão.

**MAIORES & MELHORES
DO TRANSPORTE & LOGÍSTICA**

Autorização: 05 de novembro de 2005
Entrega de material: 12 de novembro de 2005
Circulação: 24 de novembro de 2005

Fone/Fax: 11-5096-8104 - otmeditora@otmeditora.com.br
www.revistatransportemoderno.com.br - www.revistatechibus.com.br

Benefícios do biodiesel

A GRANDE NOVIDADE EM COMBUSTÍVEL PARA CAMINHÕES E ÔNIBUS NO BRASIL É O BIODIESEL, que recebeu vigoroso apoio do governo, animado com os benefícios que o novo combustível trará não apenas em redução da poluição ambiental, mas também com os efeitos sociais resultantes da demanda de vegetais oleaginosos destinados à produção dos biocombustíveis. Pode-se fabricar o biodiesel com óleos extraídos da soja, girassol, palma, mamona e muitos outros vegetais.

Mas os novos combustíveis não são tão novos assim. Já em 1900, durante a Exposição Mundial de Paris, Rudolf Diesel apresentou um motor que funcionava à base de óleo de amendoim e, desde a década de 1930, o biodiesel vem sendo usado em pequena escala em alguns países.

No Brasil, o governo aprovou o Programa Nacional do Biodiesel que prevê a mistura de 2% de óleo de origem vegetal ao diesel, o chamado E2, nos próximos três anos, e os primeiros postos de abastecimento estão sendo inaugurados. Até 2013, a proporção deverá aumentar para 5% de biodiesel. A tecnologia de produção é amplamente conhecida no País e fábricas de biodiesel já estão sendo projetadas. Além disso, os atuais motores aceitam sem problemas a mistura de até 5% de óleo de origem vegetal. Portanto, o palco está preparado para a entrada triunfante do novo combustível.

O que falta para garantir seu sucesso? Entre outros componentes da cadeia produtiva, o preço competitivo e incentivos aos produtores.

Uma das maiores dúvidas técnicas é saber quais as necessidades nacionais de biodiesel e como obtê-lo a baixo custo. O custo depende da oleaginosa utilizada e do processo de produção e o preço varia conforme a tributação sobre o produto final.

O consumo de diesel pela frota brasileira é de cerca de 37 bilhões de litros. E crescer 2% de biodiesel ao diesel comum, como estabelece a lei, significa a produção de 750 milhões de litros de biodiesel por ano, o que exige grandes investimentos sem a garantia de retorno dentro de prazo aceitável.

Se o biodiesel brasileiro tiver preço competitivo e o preço do petróleo mantiver o nível atual, o Brasil pode se tornar grande fornecedor mundial do novo combustível, acelerando a amortização dos investimentos. Mas os preços do petróleo podem cair e podemos ver uma reprise da crise do álcool combustível da década 1980, quando a combinação da queda dos preços petrolíferos e os altos custos de produção do álcool sem subsídio governamental anulou a competitividade deste combustível.

De qualquer modo, a idéia do biodiesel é louvável já que o uso de fontes alternativas de combustível, além de beneficiar o meio ambiente e gerar renda no campo, reduz a dependência brasileira do petróleo importado.

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 A. Chau Ribeiro
eduardoribeiro@otmeditora.com.br

Colaboradores

Sonia Crespo
Aline Feltrin

Editor de Arte

Alexandre Henrique Batista
alexandre@otmeditora.com.br

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Crisculo
carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto
vito@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin
gustavofeltrin@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

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

Tiragem
8.000 exemplares

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.

Circula no mês subsequente ao de capa.

As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados não são necessariamente as mesmas de Transporte Moderno.



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 B104

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada à



SUMÁRIO

AVIAÇÃO

Enxugamento da malha aérea abre espaço para pequenas operadoras

8

RYDER

Empresa amplia capacidade operacional na rota Brasil-Argentina

14

SEMIPESADOS

Mercedes-Benz apresenta novo modelo de caminhões Atego

16

PESADOS

Iveco leva seu pesado EuroTrakker a canavial para demonstração

18

LEVES

Toyota lança sua nova picape Hilux, com mais conforto e mais torque

20

UTILITÁRIOS

Chega a Linha 2006 do Fiat Ducato, que transporta mais carga

22

SEGURANÇA

A Scania promove concurso para escolher o melhor motorista do Brasil

24

PIRELLI

Pneu Chrono recém-lançado para veículos leves é mais resistente

26

FERROVIAS

Seminário internacional discute técnicas desenvolvidas para as ferrovias

28

CURSOS

Sindicato de transportadores de Campinas promove cursos para empresários

32

LUBRIFICANTE

BR introduz o Lubrax Tec Turbo, que dobra o intervalo de trocas de óleo

35

ENTREGAS URBANAS

Lei municipal de São Paulo restringe horários de entregas de mercadorias

36

ÔNIBUS

Comil atualiza linha de carrocerias Campione após consultar mercado

38

Irizar inicia produção do Novo Century, com o design vencedor na Europa

40

LOGÍSTICA

Logimasters realiza serviços logísticos para envio de ônibus ao exterior

41

GEFCO

Empresa fecha parcerias para melhorar segurança na cadeia logística

44

COMÉRCIO EXTERIOR

Empresa sediada nos Estados Unidos investe em CD em Minas Gerais

46

RASTREAMENTO

ControlSAT facilita ao caminhoneiro adquirir sistema de rastreamento

48

Omnalink alia cobertura por satélite a comunicação por celular, com custo menor

50

MOTORES

Fusão International/MWM cria empresa responsável por 40% da produção

51

SEMINÁRIO SAE

Peritos analisam inovações tecnológicas para veículos comerciais

58

Editorial

5

Atualidades

SEÇÕES

52

Custos Operacionais

57

Procure sua concessionária mais próxima ou ligue grátis: 0800 7048326.

Stralis IVECO
www.iveco.com.br

Iveco Stralis com motor eletrônico.
A nova geração de caminhões pesados que
gera confiança, conforto e produtividade.

BORGHER®





A VarigLog, braço da Varig, opera com dois novos cargueiros MD11F, com capacidade para transportar 80 t de carga

As pequenas conquistam espaço

Retomada da economia e enxugamento das rotas aéreas abrem nichos de mercado para pequenas empresas alçarem vôos cada vez mais altos

A CRISE QUE SE ABATEU SOBRE TRÊS das quatro tradicionais grandes companhias aéreas brasileiras, até o ano 2000 Varig, TAM Linhas Aéreas, Vasp e Transbrasil, representou a permissão para decolagem de uma infinidade de novas e geralmente pequenas operadoras. A exceção a esta última regra foi a Gol Linhas Aéreas, que já nasceu grande e moderna, com uma frota inicial de doze aeronaves Boeing 737-NG (Next Generation) que cresceu rapidamente — a ponto de levar a companhia, que opera sob o conceito de baixos custos e tarifas econômicas, a ameaçar, no início deste ano, a posição da endividada Varig, que há pouco mais de dois anos já perdera a liderança do mercado doméstico para a TAM.

A interrupção das atividades da Transbrasil e a cassação das linhas regu-

lares da Vasp permitiram que as duas grandes remanescentes, Varig e TAM, operando sob um acordo de *code sharing*, reduzissem seus custos, agravados na época por sucessivos aumentos do combustível

VarigLog cresce

Na área de cargas, a Varig vai bem. Seu braço VarigLog, cresceu 23% em 2004, faturou US\$ 500 milhões e transportou 250 mil toneladas de carga. Para este ano, a empresa prevê expansão de 20% e receita de US\$ 600 milhões.

O aumento de demanda, principalmente das exportações, levou a VarigLog a adquirir dois novos cargueiros, do modelo MD11F, com capacidade para transportar 80 toneladas de carga. A empresa já operava com três DC10F e seis B727F.

de aviação, com a eliminação de vôos superpostos, aumentando substancialmente as taxas de ocupação. A manobra, que os executivos das duas companhias chamaram de readequação operacional, resultou no abandono de várias rotas com baixa densidade de passageiros. Foi neste espaço que cresceram as pequenas empresas — algumas já em plena operação regular e outras ainda aspirantes à certificação pelo Departamento de Aviação Civil (DAC) a voar, primeiro sob o regime de "linhas autorizadas" e, mais tarde, já com concessões que caracterizam as empresas de transporte aéreo público regular.

A primeira das pequenas a alcançar este estágio foi a Ocean Air, do empresário do setor petrolífero German Efromovich. Criada em 1988 com o status de empresa de táxi aéreo, com o objetivo específico de prestar serviços a empresas de petróleo da Bacia de Campos, norte do Estado do Rio de Janeiro, a Ocean Air fechou o ano

de 2002 com um frota de seis aeronaves EMB-120 Brasília fabricados pela Embraer. Recebeu então do DAC certificação para operar como companhia de transporte aéreo regular de passageiros, carga e mala postal.

A Ocean Air voa hoje com uma frota de dez aeronaves, sete Brasília e três Fokker 50, e já serve a 35 cidades das regiões Sul, Sudeste, Centro-Oeste e Nordeste a partir do aeroporto Santos-Dumont, no centro da cidade do Rio de Janeiro. Nos planos da jovem empresa regional está o início das operações, em julho próximo, de três aviões Fokker-100 para 108 passageiros, e de outras seis aeronaves do mesmo modelo que chegam até o fim do ano. O reforço da frota faz parte de um lote de 29 Fokker-100 que a companhia brasileira comprou da American Airlines, que já foi a maior operadora do modelo, com mais de 70 desses aviões, e que cumpriram sua missão na companhia regional da American (American Eagle) com um invejável *safety average* (índice de segurança), sem um único acidente fatal em mais de dez anos de voo. Os 20 aparelhos que completam o lote serão destinados às três empresas controladas por Efromovich em



A empresa aérea BRA vai incorporar, até julho, mais três B737-300 à frota de nove aeronaves

outros países latino-americanos: a Wayra Peru, a Vipsa, do Equador, e a Avianca, da Colômbia. A companhia também vai substituir gradualmente os EMB-120 Brasília (37 passageiros) por Fokker-50, com o objetivo de aumentar sua capacidade por voo e unificar a frota doméstica, economizando, com isso, custos de manutenção e treinamento de tripulações.

No primeiro bimestre de 2005 a Ocean Air transportou 35.297 passageiros, um aumento de 52% em relação ao mesmo período do ano passado. Durante todo o

2004 foram transportados 223.272 passageiros. A taxa de ocupação das aeronaves também cresceu. Em 2004 a média foi de 38% dos assentos ocupados, e no primeiro bimestre deste ano ela já foi de 42%.

Novas certificações – Até julho, a BRA incorpora mais três B737-300. Em março, havia nove empresas pedindo permissão para começar a voar em linhas regulares – AirMinas, WebJet, Sete, Globex, Capital, Jet Sul, Samba e BRA-Brasil Rodo Aéreo. Quase todas querendo explorar linhas regionais no conceito de baixos custos e tarifas baratas. Destas, a de crescimento mais surpreendente foi, até agora, a BRA. Pertencente a uma operadora de turismo, a companhia já voava desde dezembro de 1999 com voos fretados. Pouco depois, conseguiu operar em rotas autorizadas e em abril passado recebeu a Otran (documento que permite a exploração de linhas aéreas regulares).



Ocean Air, certificada para transporte aéreo regular de passageiros, carga e mala postal

Suas primeiras rotas autorizadas foram as de Fortaleza, Natal e Recife. A companhia aérea do grupo PanExpress já tem nove aviões de médio e grande porte: cinco Boeing 737-300; três Boeing 737-400 e um *wide-body* Boeing 767-300 para vôos internacionais que ela utiliza nas rotas de Lisboa, Madri, Milão e Barcelona. Até julho, a BRA incorpora mais três B737-300. "Preferiríamos que fossem B737-400, mas este modelo teve produção limitada e os 300 são muito mais fáceis de encontrar no mercado internacional", explica Walter Folegatti, diretor e sócio, com o irmão Humberto, da nova companhia aérea brasileira.

Folegatti, engenheiro de formação, trabalhou muito tempo no setor de processamento de dados, até fundar a operadora de turismo PanExpress. Durante a crise econômica que deprimiu a aviação brasileira, a PanExpress não teve grandes problemas para fretar aeronaves e transportar seus grupos de turistas, mas o aquecimento do mercado, que já começou no fim dos anos 90, tornou difícil e encareceu os fretamentos. "Começamos então a pensar em ter uma frota própria", explica Walter Folegatti. Seu primeiro avião, um Boeing 737-300, pertencia à frota da falida Transbrasil. Foi uma operação de transferência de leasing que serviu para desvendar o futuro promissor da aviação vinculada à operação do turismo.

A BRA transportou 1,2 milhão de passageiros em 2004 – 80% para destinos domésticos e 20% em rotas internacionais. Até o fim deste ano, chegarão seis novos Boeing 737-300 e 400. Para a manutenção de sua frota, a companhia está construindo um hangar em Araraquara, no interior de São Paulo. Ali serão mantidos os principais sistemas das aeronaves, exceto os motores, cuja manutenção fica a cargo da israelense IAI – eles são removidos, substituídos por máquinas *stand-by* e enviados a Israel em aviões cargueiros para as verificações. "A qualidade do ser-



A Varig, com a eliminação de vôos superpostos, aumentou substancialmente as taxas de ocupação

viço é internacionalmente comprovada e os preços da IAI muito competitivos", diz o diretor da BRA. O treinamento das tripulações é feito na academia da United Airlines, em Denver, Colorado, nos Estados Unidos.

A BRA ainda não vende bilhetes de vôo na internet – operação que as empresas geralmente têm como essencial para a economia de custos. No site da empresa, entretanto, estão todas as informações sobre rotas e preços. A comercialização começará nos próximos meses. "Ainda não estamos satisfeitos com o nível de segurança dos programas que administram vendas", diz Folegatti, cuja maior preocupação parece ser justamente a prudência exigida pela operação aérea. "A realidade brasileira nos obriga a isto", diz ele, que a última coisa que quer é dar um mínimo passo em falso, tanto na administração de sua bem-sucedida empresa como no processo de crescimento, que ele prefere lento mas seguro. A BRA já tem duas frequências diárias para Brasília, Porto Alegre e Goiânia, além das rotas para o Nordeste. A malha será expandida à medida que novas aeronaves forem sendo incorporadas à frota. Aliás, um dos dados mais impressionantes sobre a BRA é que sua fro-

ta está voando com um dos maiores índices de ocupação do mundo: 93%.

Das demais empresas que estão sendo criadas, uma segue a mesma receita da BRA. A Samba, cujas rotas autorizadas já foi concedida, pertence à operadora de turismo CVC, uma das maiores do País. Como no caso da BRA, a idéia nasceu com a necessidade. Ao saber que a TAM não conseguiria atender a sua agenda de fretamentos na alta temporada, por estar voando com os aviões quase lotados, os proprietários da CVC foram instados pela própria companhia que é de suas maiores parceiras a assumir a operação de alguns dos Fokker 100 que estão sendo devolvidos às empresas de leasing. Ao contrário da BRA, no entanto, a Samba só dará a partida em seus planos de vôo solo quando tiver a certeza de que a demanda de seus clientes será suficiente para justificar a frota própria.

O DAC está analisando os oito demais pedidos de permissão. Uma das empresas aspirantes a rotas regulares, a WebJet, já tem sua página na internet – um sistema de consultas de rotas e vôos. Mas um carimbo que passeia sobre a tela alerta para o fato de que a operação ainda não começou. O carimbo diz: "em breve".

05-09 julho

2005

Anhembi - São Paulo - SP

Horários:

Terça a sexta-feira das 14h às 22h

Sábado das 9h às 17h



AUTOMEC

**FEIRA INTERNACIONAL DE AUTOPEÇAS,
EQUIPAMENTOS E SERVIÇOS**

Para sua maior comodidade, faça seu cadastramento antecipado através do site:

www.automecfeira.com.br

Consulte o site:

www.alcantara.com.br

E conheça as outras feiras do setor automobilístico

Organização e Promoção:



VIAGEM AO ALCANCE DE TODOS
PROGRAMA BEM-VINDO A SÃO PAULO
Central de Reservas do Programa
Bem-Vindo a São Paulo

Reservas Online: www.bemvindoasaopaulo.com.br ou ligue
Tel. (11) 3035-1000 • almax@almax.com.br



ALCANTARA MACHADO Tel.: (11) 6283-5011
tecnica@alcantara.com.br

Apoio Institucional:



sincoPeças



Afiliada à:



Visitação: Proibida a entrada para menores de 16 anos, mesmo que acompanhados.
É obrigatório a apresentação de cartão comercial.

ABSA adquire segunda aeronave

Nova aeronave tem capacidade para transportar até 57 toneladas de qualquer tipo de carga, um investimento de US\$ 85 milhões

Aline Feltrin



A ABSA Cargo Airline adicionou às suas operações a rota para Frankfurt e Cidade do México

A ABSA CARGO ANUNCIOU DURANTE a 11ª edição da Intermodal South America, que aconteceu capital paulista em junho, mais uma aeronave cargueira de grande porte fornecida pela empresa Boeing e sua nova logomarca: A ABSA Cargo Airline (anteriormente, ABSA – Aerolíneas Brasileiras).

A aeronave 767-300 F é a segunda da frota própria da empresa. O avião chegará

no Brasil em julho. Tem capacidade para transportar até 57 toneladas de qualquer tipo de carga, incluindo animais vivos, produtos perecíveis e artigos restritos controlados.

Segundo Hernán Merino, diretor executivo da ABSA, o passo é importante para expandir toda a vasta rede de destinos, com ampliações de vôos semanais e tendo como objetivo principal oferecer serviços diferenciados.

“Graças a este novo investimento de US\$ 85 milhões, será incluída nas operações a rota Frankfurt e México e os vôos, expandidos para Miami e destinos intermediários, como Santiago, Caracas, Bogotá, Lima e Quito. Para isso, o quadro de pilotos da ABSA aumentou para 45 profissionais”, conta Merino.

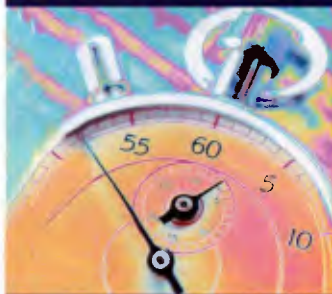
Até o final de 2005, a empresa espera aumentar sua participação nos mercados em que está presente nas principais cidades do mundo e estreitar relacionamentos com companhias aéreas com as quais mantém convênios de cooperação.

Sediada no Aeroporto Internacional de Viracopos, em São Paulo, a ABSA Cargo Airline conta com filiais nos principais aeroportos do Brasil.

A empresa trabalha em conjunto com a Flórida West e Mas Air, cooperação operacional liderada pela Lan Cargo.

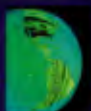
Em 2004, sob a coordenação da ABSA Cargo, estas companhias que pertencem à aliança estratégica transportaram juntas 91 mil toneladas, (importação e exportação com origem/destino Brasil).

O faturamento bruto da ABSA no último ano foi de US\$ 126 milhões. “Em 2005, esperamos atingir US\$ 166 milhões”, ressalta Merino, que prevê a compra da terceira aeronave em 2007.



CURSO DE INTRODUÇÃO À LOGÍSTICA EMPRESARIAL

O tema será desenvolvido pelo Prof. Dr. Manoel de Andrade e Silva Reis, Engenheiro Naval, mestre em Engenharia pela Escola Politécnica da USP, Ph.D pelo Massachusetts Institute of Technology, Professor de Logística da Fundação Getúlio Vargas e Sócio-Diretor da Mare Logística.



OBJETIVO:

O Curso de Introdução à Logística Empresarial, que deverá ser ministrado em um único dia, tem por objetivo expor aos participantes os principais conceitos da Logística Empresarial.



PÚBLICO ALVO:

Profissionais iniciando-se na área de Logística Empresarial e outros profissionais com interesse no assunto.



PROGRAMA

1. O conceito e a evolução da logística
2. O conceito da cadeia de suprimentos ("suplly chain")
3. Administração de Suprimentos
4. Conceitos básicos sobre distribuição
5. Terceirização - o conceito de operador logístico
6. Considerações sobre transportes terrestres no Brasil e intermodalidade
7. Termos mais utilizados em Logística



Manoel de Andrade e Silva Reis

Engenheiro Naval e Mestre em Engenharia pela Escola Politécnica da USP. Ph.D pelo MIT - Massachusetts Institute of Technology.

Professor de Logística da FGV-EAESP - Fundação Getúlio Vargas de São Paulo.

Atua na formação e reciclagem de profissionais, ministrando cursos e palestras sobre Logística Empresarial, Logística Internacional e Transportes.

É Sócio-Diretor da MARE Logística, a qual desenvolve planejamento de sistemas logísticos nas áreas de administração de suprimentos, distribuição física, armazenagem, gestão de estoques, transportes e logística internacional, incluindo operações portuárias, para empresas como Copersucar, CPShips, Duke Energy International, Editora Abril, Kwikasair Cargas Expressas, Red Bull do Brasil Ltda., OPP Petroquímica, Souza Cruz e Unilever, entre outras.

É membro do Council of Logistics Management - CLM.

Atuou como Diretor da Divisão de Engenharia Naval e Oceânica do Instituto de Pesquisas Tecnológicas - IPT, Diretor de Sistemas de Engenharia da Ductor Implantação de Projetos S.A., Diretor de Logística do Grupo Libra de Navegação, Diretor Superintendente da Grancarga Marítima Ltda.

Foi Professor do Departamento de Engenharia Naval da Escola Politécnica da USP (1969-1996), Assessor do Secretário de Transportes do Estado de São Paulo para assuntos de Transportes e Portos (1997 a 2002), Coordenador do Grupo de Implantação da Regionalização do Porto de Santos durante o ano de 2002, representante do Governo do Estado de São Paulo no CAP - Conselho de Autoridade Portuária dos Portos de Santos e São Sebastião e no Conselho de Administração da FEPASA - Ferrovia Paulista S.A.

Data - 2005

Valor - R\$400,00

Carga horária - 8 horas

Local - Travel Inn Ibirapuera
Av. Borges Lagoa, 1209
(11)5080-8600

ORGANIZAÇÃO:



Marcelo Fontana
promoções e eventos

APOIO:



INFORMAÇÕES:

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



Somente para atender às fábricas da General Motors e da Toyota na Argentina faz 2,6 mil viagens por mês, com uma frota de 500 caminhões

Ryder investe pesado na rota Brasil-Argentina

Com o avanço das operações internacionais, a empresa prevê crescer 30% e faturar cerca de US\$ 160 milhões este ano

A RYDER BRASIL, UMA DAS LÍDERES no setor de logística integrada e de soluções de transporte, com sede em São Bernardo do Campo, no ABC paulista, está investindo pesado este ano no aumento de sua capacidade operacional. Desde maio, a frota da companhia passou a rodar com mais 125 novos caminhões, além de 240 carretas de alta capacidade, totalizando 1.110 caminhões e 500 semi-reboques. A compra dos cavalos-mecânicos – 85 da marca Scania e 40 Iveco, no

valor de R\$ 40 milhões – foi feita em parceria com os chamados subcontratados ou agregados, pequenas empresas que prestam serviços de transporte exclusivos para a companhia. “Eles entraram com o dinheiro e nós cuidamos de toda a negociação com os fornecedores dos cavalos”, afirmou Adolfo Pimentel Filho, gerente geral de Desenvolvimento de Negócios da Ryder, que pertence ao grupo americano Ryder Systems.

Segundo Pimentel Filho, os subcontra-

tados desembolsaram os R\$ 40 milhões para aquisição dos novos caminhões. “A parceria é vantajosa para os nossos parceiros, pois demos a eles a garantia do retorno do investimento, que ocorrerá por meio do aumento das operações com os nossos clientes”, disse o executivo. Das 85 unidades de caminhões Scania, 20 cavalos são da versão R 400 6x2 e o restante, modelo R 400 4x2. Entre os 40 novos cavalos Iveco Eurotech 450E37T, 30 são da versão 4x2 e dez unidades têm tração 6x2. “Todos os caminhões contam com suspensão a ar, são equipados com sistemas GPS (Global Positioning System), que controla toda a movimentação nas rodovias, além de outro equipamento que per-

mite o bloqueio à distância da carga, caso haja suspeita de roubo”, afirmou Pimentel Filho. Para a operação na Argentina, os veículos foram adequados às limitações de altura que nesse país é de 4,10 m, no máximo.

Já a compra das 240 carretas foi feita com recursos da Ryder, que investiu R\$ 20 milhões no negócio. “Essa aquisição foi fechada no início do ano e recebemos as últimas carretas em abril”, acrescentou o gerente.

O alto investimento da Ryder é explicado pela crescente demanda das chamadas operações internacionais, que, na verdade, limitam-se à rota Brasil-Argentina, o principal negócio da empresa, que tem como maiores clientes as multinacionais do setor automotivo General Motors, Volkswagen e Toyota, além das indústrias de autopeças Arvin Meritor e ZF Group. “A Ryder é hoje a maior operadora rodoviária entre Brasil e Argentina”, afirmou Pimentel Filho, completando que o setor automotivo responde por 60% do faturamento da empresa.

Com o bom momento vivido pela indústria automobilística da Argentina, motivado pela recuperação da economia daquele país – o Produto Interno Bruto (PIB) deste ano crescerá entre 7% e 8%, mais que o dobro do aumento esperado para o PIB brasileiro –, os pedidos de encomendas de componentes produzidos no Brasil não param de crescer. “Temos uma frota de 500 caminhões destinada somente para atender às solicitações das fábricas da GM e da Toyota, os nossos clientes na Argentina”, afirmou Pimentel Filho. A parceria da empresa com a General Motors argentina é antiga – começou em 1998, quando a Ryder se instalou no Brasil a partir da aquisição da Translor, companhia que já operava no rota Brasil-Argentina, entregando peças para a unidade industrial da GM. “Hoje cuidamos de 100% do fornecimento de peças para as plantas da GM



Wroblewski: nos próximos anos, operação terá frota superior a 2 mil veículos

em Rosário e na região metropolitana de Buenos Aires”, afirmou. Além disso, a Ryder é responsável, há quatro anos, pelo abastecimento da fábrica argentina da Toyota em Córdoba.

Segundo Pimentel, quase todas as peças utilizadas pelas montadoras instaladas na Argentina são de fabricação brasileira. “Existem no País mais de uma centena de indústrias de autopeças, sendo que com algumas delas temos contratos exclusivos de operações logísticas e de abastecimento, tanto para o mercado interno quanto para o externo”, ressaltou. Para a Argentina, a Ryder faz, em média, 2,6 mil viagens por mês.

Com o avanço das operações internacionais, a empresa do ABC paulista espera faturar entre US\$ 150 milhões e US\$ 160 milhões este ano, segundo Pimentel, o que resultaria em crescimento de até 30% sobre o valor obtido em 2004, de US\$ 120 milhões. Os planos da empresa para o Brasil, porém, são ainda mais ousados. Até 2008, segundo o presidente da subsidiária brasileira, Antonio Wroblewski Filho, a companhia espera faturar US\$ 500 milhões, o que representaria uma receita mais que cinco vezes maior que a atual. Para isso, de acordo com Wroblewski, a

Ryder pretender estar operando, nos próximos três anos, com uma frota superior a 2 mil veículos.

Além dos negócios que envolvem as montadoras argentinas e as indústrias de autopeças do País, a Ryder realiza operações logísticas no mercado interno com a própria GM e também com a Volkswagen. “Para a GM, cuidamos de toda a parte de armazenagem das fábricas brasileiras, em São José dos Campos, São Caetano do Sul e Gravataí”, afirma o gerente geral da companhia, que para essa operação utiliza-se de seu Centro de Distribuição (CD) em São Bernardo do Campo, com 12 mil m² de área construída. No caso da Volkswagen, a Ryder é responsável por toda a parte de transporte emergencial da companhia.

Pimentel também destaca os serviços prestados pela Ryder em outros setores, como o de alimentos, com contratos exclusivos fechados com a Unilever, e de alta tecnologia, com operações logísticas para a Xerox. “Nós cuidamos de toda a operação logística do Centro da Unilever em Goiânia (GO), o principal CD da empresa no Brasil”, disse. Para a Xerox, a Ryder presta serviços de distribuição de papel e copiadoras para as regiões Centro-Oeste e Norte e metropolitana de São Paulo. A empresa tem cerca de 1.100 funcionários no Brasil.

Fundada em 1933, na cidade de Miami, Flórida, nos Estados Unidos, a Ryder Systems é a maior parceira logística da GM no mundo e está entre as principais no setor de logística integrada. Hoje, a empresa está presente em 14 países e possui quase 30 mil funcionários. O portfólio da companhia envolve uma oferta de serviços logísticos completos, que incluem projetos de planejamento e de consultoria, operações de armazenagem e de centros de distribuição, execução de serviços de coletas milk-run e de gestão de serviços de transporte nacional e internacional de materiais. ■



Atego 2425, com terceiro-eixo de fábrica, tem capacidade de carga útil de 16.570 kg e comprimento máximo de carroceria de 9,8 m

Mercedes-Benz flexibiliza linha Atego

Além do semipesado Atego 2425 com terceiro-eixo de fábrica, a Mercedes-Benz desenvolveu modelos médios para aplicações especiais

A LINHA DE CAMINHÕES ATEGO DA Mercedes-Benz cresceu com a chegada do semipesado 2425 equipado com terceiro-eixo de fábrica e os médios 1718 e 1725 destinados a aplicações especiais como coleta de lixo e distribuição de bebidas. O 2425 inaugura a versão 6x2 nessa linha de veículos.

A família de caminhões Atego, lançada no ano passado, compreendia até os mais recentes lançamentos cinco modelos, entre médios e semipesados, quatro confi-

gurações de entre-eixos, duas opções de motores eletrônicos e três de cabines (standard, estendida e leito).

Destinado às operações rodoviárias de médias e longas distâncias, o novo semipesado 2425 tem como vantagem a maior plataforma e capacidade de carga do mercado, segundo a montadora: um peso bruto total técnico de 24.100 kg. Quanto à distribuição de carga legal nos eixos, se for considerado o modelo com entre-eixos de 4.800 mm, o dianteiro leva 6.000

kg enquanto os dois traseiros suportam até 17.000 kg. Esta capacidade garante uma carga útil de 16.570 kg. Com entre-eixos de 5.400 mm, o caminhão pode atingir o comprimento máximo legal de carroceria de 9,80 m.

O novo Atego 2425 pode receber carroceria do tipo baú, baú frigorífico, sider, carga seca, tanque de combustível e caçamba deslizante no chassi para acelerar o processo de carga e descarga. Serve ao transporte de eletrodomésticos, combustíveis, cargas fracionadas e frigorificadas bem como produtos químicos.

Como os outros modelos da linha Atego, o semipesado 2425 também oferece a opção de ser equipado com cabine esten-

dida, configuração que admite a instalação de uma cama rebatível entre o espaço atrás dos bancos e a parede traseira.

Segundo a Mercedes-Benz, a cabine estendida atende

uma das solicitações dos clientes, para assegurar ao motorista pernoitar em viagens de curta distância. Outra opção é a cabine leito, que conta com cama fixa para as viagens mais longas. O espaço disponível da cabine pode ser usado tanto para descanso como para trabalho. Mesmo configurado com a cabine leito, o modelo garante até 9,30 m de comprimento de implemento de carga, quando equipado com entre-eixos de 5.400 mm.

Está prevista a opção de cabine standard no Atego 2425 a partir do segundo semestre, configuração solicitada na distribuição rápida e entregas porta-a-porta, sem necessidade de o motorista pernoitar nas viagens.

O semipesado 2425 é equipado com o motor eletrônico OM 906 LA, de 6 cilin-



Atego 1725 para coleta de lixo pode ser equipado com terceiro-eixo tipo drop

ros, que tem 245 cv a 2.200 rpm de potência e torque de 92 mkgf entre 1.200 e 1.600 rpm.

Operações especiais – Os médios Atego 1718 e 1725 foram desenvolvidos especialmente para aplicações específicas e saem da fábrica prontos para receber implementos especiais, como compactadores de lixo.

Para atender a operações especiais, como a de coleta de lixo, os novos caminhões contam com molas curtas e a tomada-de-força na parte traseira do motor, o que facilita a implementação e reduz intervenções de terceiros. Além disso, os modelos possuem eixo traseiro de dupla velocidade para enfrentar os aclives e declives das cidades, reduzindo o número

de trocas de marchas e, conseqüentemente, a fadiga do motorista nas situações severas desse tipo de transporte.

A versão Atego 1817 para coleta de lixo tem grade protetora nos faróis e pode ser equipada com cabine stan-

dard ou estendida. Na versão estendida, o prolongamento de 180 mm, atrás da cabine, pode ser usado como compartimento para bagagens ou equipamentos dos usuários.

Para otimizar o uso da plataforma de carga do caminhão, são oferecidas duas opções de distância de entre-eixos: 3.560 mm e 4.760 mm.

O Atego 1725 será comercializado inicialmente com a opção de cabine estendida e as mesmas duas alternativas de tamanhos de entre-eixos. Seu principal diferencial para a coleta de lixo é a possibilidade de ser equipado com o terceiro-eixo tipo *drop*, pelo mercado, para garantir uma distribuição de peso mais equilibrada e melhor tração do veículos, em compactadores de lixo de até 20 m³.

A versão do Atego 1718 destinado à distribuição de bebidas, além de apresentar os diferenciais de molas curtas, eixo traseiro de dupla velocidade e longarinas segmentadas, permite que o veículo seja equipado com baú rebaixado, para facilitar a carga e descarga de bebidas.

Tanto o Atego 1718 como o 1725 são equipados com motores eletrônicos. O 1718 vem com o motor OM 904 LA, de quatro cilindros que desenvolve 177 cv de potência a 2.200 rpm e torque de 69 mgkf entre 1.200 e 1.600 rpm. No caso do 1725, o motor 906 LA, de 6 cilindros, tem maior potência e torque: 245 cv a 2.200 rpm e 92 mgkf entre 1.200 e 1.600 rpm, desempenho apropriado para rotas com aclives acentuados.



O modelo 1718 sai da fábrica pronto para receber baú rebaixado para transporte de bebidas

Desempenho extra

Testes com o caminhão extrapesado EuroTrakker, da Iveco, no transporte de cana, demonstram desempenho e segurança acima da média

Sonia Crespo

PARA AVALIAR MELHOR A PERFORMANCE do caminhão extrapesado EuroTrakker 6x4, a Iveco colocou algumas unidades do veículo para serem testadas, durante dois meses, em usinas de cana e álcool, entre elas a São Martinho, de Pradópolis (SP), Triunfo, Caeté, Laginha, Cinebur, Santa Clotilde e Porto Rico, de Ala-

goas, e a Companhia Energética Santa Elisa, no interior paulista. Submetidos a todo tipo de terreno, até nas condições mais severas de aplicação, o modelo testado – 720 E 42 HT – teve resultados surpreendentes: apresentaram as melhores médias de consumo e rendimento energético, segundo a Iveco.

“O custo-benefício do EuroTrakker proveniente da relação peso da carga, distância percorrida e consumo de combustível foi o melhor já registrado pela nossa usina”, diz Maurílio de Oliveira, coordenador da colheita da Usina São Martinho, onde o caminhão rodou mais de 16 mil quilômetros. As conclusões do teste foram tiradas após uma avaliação detalhada de desempenho de todas as marcas de caminhões pesados utilizados na operação dentro da usina. Ele salienta, ainda, o alto nível de qualidade em conforto e segurança – fatores importantes na hora da compra do veículo.

O relatório final da avaliação levou em conta todas as características técnicas do veículo, o período em que foi testado, o PBT e o peso líquido carregado, o total de quilômetros percorridos e a quantidade exata de diesel consumido.

De acordo com Vicente Lopes, gerente de marketing da Iveco e idealizador do programa de testes demonstrativos, o EuroTrakker em teste dentro da usina São Martinho foi equipado com quinta-rodas de 3,5 polegadas para tracionamento de rodotrem (conjunto de dois semi-reboques de dois eixos interligados por um dolly de dois eixos). O veículo, que realizou 325 viagens no transporte de cana, tem capacidade de 50 toneladas de carga e PBTC de 74 toneladas. A iniciativa – e os bons resultados revelados – promoverá o veículo em todo o território nacional e expandirá a gama de clientes do produto, prevê Lopes.



EuroTrakker submetido a testes realizou 325 viagens no transporte de cana-de-açúcar

nova opção com tradição



Hilux avança nas picapes médias

A nova picape da Toyota chega em dez versões, com tração 4x2 e 4x4, cabine simples e dupla, além de um modelo com transmissão automática

UM MÊS APÓS SEU LANÇAMENTO EM março deste ano, a nova picape Hilux, da Toyota, já lidera as vendas no segmento de picapes médias. Segundo a empresa, as vendas do modelo atingiram 1.765 unidades, garantindo 37,2% de participação

no segmento. Só na cidade de São Paulo, apesar de seu perfil urbano, as vendas do mês somaram 345 unidades.

A montadora justifica esse sucesso com as características do modelo, que é "altamente resistente e, ao mesmo tempo, con-

fortável, para condições de terreno exigentes, tanto para o trabalho como para uso pessoal".

Fabricada em Zárate, na Argentina, a nova picape é oferecida em dez versões com tração 4x2 e 4x4 e dois tipos de



O design arredondado e esportivo da nova Hilux alia-se ao novo para-choque e faróis halogêneos para dar uma aparência robusta e distinta.

carroceria – cabine simples ou dupla. Há uma versão cabine-chassi.

As versões standard, disponíveis com cabine simples e dupla, são voltadas para as pessoas que utilizam o veículo como ferramenta de trabalho. As versões SR, com cabine dupla, destinam-se aos usuários que optam pelo uso multifuncional do veículo. As versões top de linha SRV, disponíveis com cabine dupla, foram concebidas para o uso pessoal e recreativo.

Quanto à motorização, os modelos standard são equipados com o motor Toyota Turbo Diesel D-4D de 2.5 litros e 16 válvulas, com 102 cv de potência. As versões SR e SRV possuem motor Toyota Turbo Diesel Intercooler D-4D de 3.0 litros e 16 válvulas. Desenvolve 163 cv de potência.

O motor diesel D4-D de quatro tempos da Toyota possui sistema "common rail" e injeção eletrônica e direta, e tem a característica de proporcionar torque máximo em baixas rotações, o que assegura bom desempenho tanto na cidade como em percursos fora-de-estrada. O motor destaca-se pelo baixo consumo de combustível, baixo ruído e níveis de emissões reduzidos.



Inovações tecnológicas incorporadas na picape garantem bom desempenho em todo terreno

Para dar mais conforto ao veículo, o veículo adotou uma nova configuração de suspensão dianteira, projetada para obter melhor aderência dos pneus ao solo. A suspensão dianteira é do tipo independente e a suspensão traseira tem eixo rígido. Todas as versões 4x2 contam com diferencial de deslizamento limitado, que distribui o torque de forma adequada entre as rodas direita e esquerda traseiras, ajudando a melhorar a aderência em superfícies escorregadias.

Todas as versões contam com transmissão manual de cinco velocidades. Como grande novidade, segundo a montadora, a versão SRV 4x4 permite ao usuário optar pela transmissão manual de cinco velocidades ou automática de quatro velocidades.

A nova Hilux, em ambos os tipos de tração, oferece três níveis diferentes de equipamentos para atender a todas as preferências de todos os compradores.

O veículo tem design arredondado e esportivo. Devido ao aumento do tamanho do habitáculo, o modelo oferece ampla visibilidade e sensação de segurança ao condutor. No interior, o nível de conforto e de estilo da Hilux é semelhante ao de um automóvel de passageiros. A possibilidade de rebater o assento traseiro permite ao motorista utilizar o habitáculo para o transporte de bagagens. O tamanho da caçamba também cresceu e a manobrabilidade do veículo foi melhorada com a redução do raio de giro para 6,2 metros.

Todas as versões são equipadas com ar-condicionado, direção hidráulica, coluna de direção regulável em altura, abertura de tanque de combustível no interior do veículo e relógio.

Segundo a empresa, a nova Hilux foi concebida para responder às expectativas dos usuários de picapes nos 140 países onde será comercializada, adaptando-se às exigências específicas de cada mercado.

A Toyota começou a produzir picapes médias em 1967 com o nome Hilux. Nos últimos 37 anos, o veículo atingiu volume de produção de 12 milhões de unidades. Na Argentina, sua produção começou em 1997. Com o novo modelo, a fábrica argentina será o pólo de exportação para a América Latina, incluindo o México e o Caribe.



A cabine do veículo oferece conforto semelhante ao de um automóvel de passageiros



A nova linha Ducato ganhou design criado por Giorgetto Giugiaro e tem três opções de entre-eixos

Novo Ducato amplia aplicações

A Fiat lançou a linha de Ducato 2006 em sete versões, com maior capacidade de carga, que permitem configuração flexível

A LINHA 2006 DO FIAT DUCATO CHEGA ao mercado brasileiro totalmente renovada. Além do visual mais moderno – que traz a assinatura do conceituado designer Giorgetto Giugiaro –, do motor eletrônico, o veículo ainda oferece maior capacidade de carga. Ao todo são sete versões, o que permite atender a todas as necessidades dos clientes, seja para o transporte de cargas ou de passageiros.

O destaque do novo modelo são as três

opções de entre-eixos, com ênfase para o Maxi Cargo e Multi, o maior de 3.700 mm que, com teto alto de 2.450 mm, proporciona espaço para carga de 12 m³. Na versão anterior o entre-eixos era de 3.200 mm e o espaço de carga era de 9 m².

Já a versão Multi disponível com entre-eixos de 3.200 mm (teto baixo) ou 3.700 mm (teto alto), pode ser utilizada tanto para o transporte de carga quanto de passageiros. Por ter configuração flexível, pos-

sibilita ao transformador fazer adaptações internas de acordo as suas necessidades. O veículo também tem características que permite ser utilizado como ambulância.

O novo furgão traz uma dianteira totalmente reestilizada, além do novo conjunto óptico – com faróis biparábola – e pára-choque com discretas tomadas de ar. No interior o destaque é o grande quadro de instrumentos com fundo preto que oferece melhor visualização dos comandos. Na

parte inferior foi acoplado um display com *trip computer*. O modelo ganhou ainda maior praticidade com controles ao alcance das mãos do motorista, especialmente a alavanca de câmbio. Para tornar o interior mais harmonioso, os tecidos de revestimento nos bancos são diferentes para as versões de carga e de passageiros. Traz ainda dez saídas de ar bem distribuídas (seis nas laterais e quatro no centro), que garantem o eficiente fluxo de ar.

A nova linha Ducato sai de fábrica com direção e embreagem hidráulicas, que diminui consideravelmente o esforço de acionamento do pedal, reduzindo o cansaço e o nível de ruído no habitáculo. A vantagem deste componente é que dispensa regulagem e elimina o risco de rompimento, além de ter custo de manutenção menor que o modelo convencional.

O novo Fiat Ducato traz de série freios dianteiros e traseiros a disco, pré-disposição básica para rádio, alternador de 120 A, relógio digital, conta-giros e medidor de temperatura da água, calotas parciais, porta lateral corredeira do lado do passageiro, acendedor de cigarro, nova chave de ignição tipo canivete e Code, que au-



A versão Maxi Cargo com teto alto pode transportar até 12 m³ de carga

menta a segurança contra roubo.

O novo motor diesel common rail eletrônico tem como grandes diferenciais o sistema de autogerenciamento e a injeção com uma única bomba, que injeta o combustível em altíssima pressão. A vantagem, segundo a montadora, é maior torque, maior potência, menor consumo de combustível, menor nível de emissão de poluentes e de ruído.

De acordo com a Fiat, o motor de 2.8 litros desenvolve 127 cavalos de potência a 3.600 rpm e 30,6 kgm de torque a 1.800

rpm – com curva de torque que proporciona grande força de trabalho em baixas rotações –, o que garante bom desempenho e agilidade em qualquer condição de uso.

Nos primeiros 12 meses após a compra, o modelo tem garantia sem limite de quilometragem e assistência 24 horas do Confiat, que presta socorro em todo território nacional.

Desde o início da produção do Ducato na fábrica de Sete Lagoas (MG), joint-venture entre a Fiat Automóveis e a Iveco Mercosul, desde 2000 o modelo vem registrando aumento das vendas. De uma participação de 6,7% no mercado de furgões grandes em 2000, o modelo saltou para um market share de 25,3% em 2004, ao alcançar vendas de 3.729 unidades. De janeiro a maio deste ano as vendas do modelo totalizaram 1.719 unidades. Com esse número, que é 9,2% superior às 1.574 unidades vendidas no mesmo período de 2004, o modelo ficou com 27%, de participação no mercado. A fábrica tem capacidade para produzir 27 mil unidades por ano.

Atualmente a Fiat tem 103 concessionárias em todo o País para atender aos seus clientes, com revisões programadas ou reparos imprevistos.



O grande quadro de instrumentos com fundo preto oferece melhor visualização dos comandos

O melhor na direção

Scania vai escolher o motorista de caminhão mais habilidoso em concurso que faz parte de uma campanha mais ampla sobre a segurança

QUEM É O MELHOR MOTORISTA DE caminhão? A resposta será dada na etapa final do concurso lançado pela Scania que vai indicar por meio de provas teóricas e práticas quem dirige com mais se-

gurança entre os profissionais do volante. Serão avaliados a habilidade na direção, o conhecimento do veículo e da legislação, a preocupação ambiental e a condução responsável. A avaliação será em três

fases. Primeiro, a seleção terá como base as respostas a um questionário entregue na inscrição dos candidatos em uma das 93 concessionárias da marca. Depois haverá 12 semifinais regionais com 80 mo-



Os competidores vão usar cavalo-mecânico Scania R 420 EVolução nas provas de manobras



Concurso destina-se a valorizar o motorista de caminhão e contribuir para diminuir os acidentes nas estradas

toristas classificados, que serão realizadas em 12 cidades diferentes, culminando na competição decisiva entre os 12 finalistas em São Paulo, no dia 30 de setembro deste ano.

Para avaliar a habilidade dos motoristas, a Scania utilizará cinco cavalos-mecânicos R 420 4x2 EVolução, cor prata, com caixa de câmbio de 12 marchas, freio auxiliar Scania Retarder, medidor de consumo de combustível, monitoramento por satélite Iris, freios com ABS e controle de tração. Três dos cavalos terão carretas com três eixos do tipo furgão de alumínio e os outros dois, baú lonado. Os primeiros serão utilizados nas provas de pista (consumo de combustível, direção com segurança). Os últimos, nas provas de manobras.

O vencedor receberá como prêmio uma viagem com acompanhante a um jogo do Brasil na fase eliminatória da Copa do

Mundo na Alemanha em 2006 e visita à fábrica da Scania na Suécia. Todos os 12 finalistas ganharão diplomas e um curso completo de Master Driver da montadora.

A iniciativa da Scania faz parte de uma campanha mais ampla denominada "Educação para a segurança" com o objetivo de conscientizar os motoristas profissionais sobre a segurança nas estradas.

"Vamos valorizar o motorista de caminhão, o verdadeiro profissional das estradas, e mostrar, como ele, bem treinado e qualificado, pode ajudar a diminuir os acidentes nas rodovias brasileiras", diz Christopher Podgorski, diretor geral de Vendas e Serviços da Scania do Brasil.

Segundo a montadora, os vencedores ajudarão a multiplicar a imagem do motorista responsável e servirão de exemplos para toda a categoria. Também serão convidados a participar ativamente da cam-

panha "Educação para a Segurança", durante um ano.

A Scania informa que essa ação orientada à segurança não se encerra com a competição, mas continuará com outras atividades relacionados ao tema, como palestras, seminários e apresentação educativas em diversas localidades do Brasil.

Desde 1995, a montadora apóia regularmente iniciativas para a educação e capacitação dos motoristas de caminhão, incluindo seu programa Master Driver, de treinamento de condutores.

As competições para motoristas de caminhão centradas na segurança nas estradas e organizadas pela Scania começaram em 2003, com a disputa Young European Truck Driver, que reuniu participantes dos países da Comunidade Europeia. Este ano a competição volta a ser realizada, com o total de 28 países. ■

Um urbano mais resistente

Recém-lançado pela Pirelli para veículos comerciais leves, o pneu Chrono vem reforçado para suportar os trancos do transporte em centros urbanos

Sonia Crespo



Pneu Chrono permite substituição a intervalos de 36 meses, em média

DE OLHO NO CRESCIMENTO DE MERCADO de veículos comerciais leves, a Pirelli está colocando no mercado, a partir de junho, o pneu Chrono, modelo apropriado para vans, furgões e picapes leves. Não é para menos: estes veículos tiveram o crescimento nas vendas mais expressivo em 2004, de acordo com os dados comerciais divulgados pela Anfavea. Só na América latina, o mercado de vans se expandiu 17% de 2003 para cá. Os motivos são diversos: maior agilidade nos centros urbanos, fracionamento de cargas, limitação na circulação de veículos pesados nos centros expandidos e outros. O Chrono che-

Segundo Roberto Falkenstein, diretor técnico de Desenvolvimento para a América Latina, a multinacional estará investindo 300 milhões de dólares entre 2005 e 2007, para expandir as fábricas da unidade latina. "Desse total, 16% serão destinados à área de caminhões e ônibus", especifica. Ao todo são quatro fábricas brasileiras, uma Argentina e uma venezuelana.

Rendimento extra – O Chrono está sendo lançado em 12 medidas, para rodas de aros 14 e 16 e terá a homologação de sete montadoras, disse Falkenstein. É um modelo que se diferencia dos de-

ga para substituir a anterior linha Citynet.

O novo produto está sendo lançado inicialmente no mercado latino-americano, para o qual foi desenvolvido, mas em breve sua fabricação e comercialização deverão chegar à Europa, de acordo com o fabricante.

mais pela relação custo-benefício: de acordo com os testes realizados, é 23% mais resistente em comparação aos produtos semelhantes do mercado e supera em 50% a capacidade de quilômetros rodados – o que significa uma substituição a cada 36 meses, em média. O novo pneu é destinado a vans, furgões e picapes – veículos que transportam passageiros ou pequenas cargas.

O mercado de reposição receberá, entre junho e agosto, todas as medidas disponíveis do Chrono. O volume de produção do pneu, que não foi revelado por questões estratégicas de mercado, já começou nas fábricas de Campinas (SP), Merlo (Argentina) e Guacara (Venezuela). Só na produção de pneus para veículos pesados, Falkenstein estima que, em 2005, o crescimento será de 23% – centralizado na fábrica de Gravataí (RS), que até o final do ano inaugurará uma nova unidade de produção de pneus radiais metálicos para ônibus e caminhões.

No ano passado, a Pirelli registrou, na América Latina, crescimento de 23,7%, totalizando US\$ 1,1 bilhão em vendas no ano. Para 2005, a fabricante quer ultrapassar em 15% os resultados de 2004. Além do Chrono, a Pirelli também lançou, em evento realizado em Buenos Aires, na Argentina, mais quatro modelos de pneus: o P6 e o P7, para veículos sedãs e minivans, o Dragon, para o mercado de *tuning*, e o Pzero Nero, para veículos de passeio de alta performance. ■

VI CONGRESSO NACIONAL INTERMODAL DOS TRANSPORTADORES DE CARGAS

DIAS 3, 4 E 5 DE AGOSTO
ESTAÇÃO DAS DOCAS
BELÉM-PARÁ

ABTC 2005

TRANSPORTE COMO ELEMENTO FUNDAMENTAL PARA O CRESCIMENTO DO PAÍS

Serão três dias em que empresários, autoridades públicas, fabricantes, conferencistas, jornalistas e a sociedade de um modo geral, estarão reunidos num ambiente fraterno, para avaliar o que tem sido feito e o que ainda poderá se alcançar para produzir o crescimento do transporte intermodal de cargas no Brasil.

O VI Congresso da ABTC, como nos anos anteriores, ao final dos três dias de muito debate, produzirá, um resumo de tudo quanto ali se abordou e se observou.

Segundo Newton Gibson, presidente da entidade promotora do evento, "Agora é o momento exato para uma reflexão Nacional acerca dos problemas conjunturais que afetam o crescimento do Transporte Intermodal de Cargas do nosso País. Considerada o portal da Amazônia, Belém foi a cidade escolhida para acolher nosso importante evento".



IMAGENS DO V CONGRESSO REALIZADO EM FOZ DO IGUAÇU - PARANÁ (AGOSTO 2004)

MARQUE SUA PRESENÇA!

INFORMAÇÕES
tel 61 321 7172
fax 61 323 3960
<http://www.abtc.org.br>

PAINÉIS
PROGRAMAÇÃO PRELIMINAR

COMO FORMAR PARCERIAS ENTRE OS MODAIS DE TRANSPORTE

GARGALOS REAIS DA INFRA-ESTRUTURA DE TRANSPORTE NO BRASIL

READEQUAÇÃO DA MATRIZ DE TRANSPORTES NO BRASIL

NÃO POLUIR O ECOSISTEMA É COMPROMISSO DO TRC

AS IMPLICAÇÕES NAS REFORMAS: POLÍTICA, TRABALHISTA, SINDICAL E TRIBUTÁRIA NO SISTEMA DO TRC

REALIZAÇÃO

ABTC

Associação Brasileira dos Transportadores de Carga

APOIO INSTITUCIONAL

CNT Confederação Nacional do Transporte



SINDICARPA

ORGANIZAÇÃO



Marcelo Fontana
promoções e eventos

APOIO EDITORIAL

transporte

CNT

Negócios de peso

Conferência Internacional de Ferrovias de Transporte de Carga Pesada analisa novas técnicas para melhorar a capacidade e o desempenho das malhas

Sônia Crespo

O Brasil, na sétima posição do ranking mundial de países ferroviários, transportou 2,6 milhões de tku's em 2004

NÃO HÁ DÚVIDAS QUE O TRANSPORTE ferroviário brasileiro vem crescendo em capacidade nos últimos anos, graças aos investimentos conjuntos que estão sendo realizados por concessões como a Companhia Vale do Rio Doce (CVRD), a MRS Logística e a ALL Logística, entre as principais. Mas pode melhorar ainda mais: as últimas técnicas desenvolvidas e aplicadas nas ferrovias internacionais foram apresentadas na 8ª Conferência Internacional de Ferrovias de Transporte de Carga Pesada, que aconteceu em meados de junho, no Rio Centro, na capital fluminense. Pela primeira vez no Brasil, o evento é realizado pela International Heavy Haul Association (IHHA) e acontece a cada quatro anos. Foram apresentados 98 trabalhos dos 159 inscritos por especialistas do setor – 175 a mais do que o registrado

na edição anterior, na Austrália. A conferência teve caráter eminentemente técnico e desenvolveu o tema central "Segurança, Meio Ambiente e Produtividade".

O transporte de grandes volumes continua sendo a principal atividade das ferrovias praticamente no mundo inteiro. No Brasil, em 2004, foram transportados 2,6 milhões de tku's – 90% de produtos de siderurgia e granéis. Esse volume coloca nosso país na sétima posição do ranking mundial de países ferroviários – logo após os Estados Unidos, China, Rússia, Canadá, Índia e Ucrânia (ver tabela). Os componentes siderúrgicos são uma das mercadorias que se caracterizam como carga pesada e o Brasil é hoje o maior produtor mundial de minério de ferro. A ALL, por exemplo, acaba de fechar um contrato de transporte de cinco anos com a siderúrgi-

ca catarinense Vega do Sul, que prevê a movimentação inicial de 12 mil toneladas, após a transformação de 83 vagões comuns em 83 vagões bobineiros. Com a operação, aumenta 300% a movimentação de produtos da Vega pela ALL e amplia o market share da ferrovia com o cliente para 20%. Os vagões transportarão a mercadoria da fábrica da siderúrgica, em São Francisco do Sul, para o estados de São Paulo e Paraná. Os granéis em geral também pertencem ao grupo de componentes pesados. A soja é um dos grandes players nesse mercado.

Clientes exigentes – A anfitriã da Conferência Internacional no Brasil foi a CVRD, com o apoio da Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários (ANTF). "Temos que dispor de todos os

recursos possíveis para ampliar nossas operações; quem exige isso hoje são nossos clientes”, comentou o diretor do Departamento de Operações de Logística, Eduardo de Salles Bartolomeo. No encontro estiveram reunidos especialistas internacionais, autoridades do setor e técnicos em transportes de instituições acadêmi-

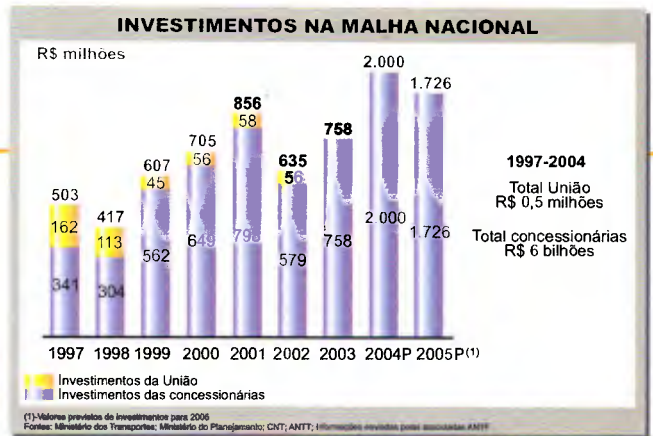
cas – oportunidade para conferir trabalhos técnicos e temas que visam à ampliação de negócios para a indústria de ferrovias de carga no Brasil e no mundo.

Foram ouvidos representantes de empresas de sete países, além do Brasil: Estados Unidos, Canadá,

África do Sul, China, Rússia, Índia e Austrália. A conferência mostrou alternativas que podem ser customizadas para problemas “que na maioria das vezes são comuns a muitos”, observou Rodrigo Vilaça, diretor da ANTF. No Brasil, es-

tão nessa qualificação, além das ferrovias Carajás e EFVM, ambas da Vale, a MRS, a ALL, a CFN e as malhas da Brasil Ferrovias – Ferronorte, Novoeste e Ferroban. Outras malhas brasileiras também participaram deste evento, pois mesmo sem terem foco no transporte pesado, possuem interesse em melhorar aspectos relacionados à logística e segurança.

Desde o início das operações, as concessões já aplicaram R\$ 6,3 bilhões em melhorias – o que aumentou a produtividade das linhas em 54% e fez subir de 19% para 25% a participação do setor ferroviário na matriz de transporte do País. ■



TRANSPORTE FERROVIÁRIO NO BRASIL

Países	TKU (milhões)	Extensão (km)	Locomotivas	Vagões
USA (Classe I)	2.264.982	196.806	20.774	467.063
Rússia	1.664.300	85.542	11.905	540.529
China	1.647.558	60.446	15.362	503.868
Índia	353.194	63.122	7.686	207.257
Canadá	311.371	60.401	2.871	82.796
Ucrânia	225.287	22.051	4.489	171.584
Brasil	212.714	28.445	2.012	70.102
Cazaquistão	148.370	13.770	1.842	77.029
África do Sul	105.725	20.041	3.253	114.135
Alemanha	73.973	36.044	5.624	120.256

Fonte: UIC



ORIENTE

Representante exclusivo: Grupo Oriente
Informações:

Gustavo Lima

Miami - FI - USA

Fone: 1-786- 573-0748

guslima@orientetriangle.com

Emerson Roveda Astolfi

Fone (51) 3019 4212

emerson@orientetriangle.com

Porto Alegre - RS - Brasil

www.orientetriangle.com

- * Maior fabricante da China
- * 12º fabricante mundial
- * Mais de 9 milhões de pneus produzidos por ano
- * Pneus radiais e convencionais de carga, OTR e camionetas



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



LUBRAX TEC TURBO. A SUPERPROTEÇÃO DOS MOTORES A DIESEL.

A Petrobras está lançando a última palavra em lubrificantes de base sintética. Lubrax Tec Turbo foi desenvolvido para proteger os motores a diesel de desgaste, corrosão e formação de depósitos, proporcionando maior limpeza e aumentando sua durabilidade. Lubrax Tec Turbo é menos poluente e permite longos espaços de tempo entre as trocas de óleo, mediante acompanhamento técnico. Na próxima troca, use Lubrax Tec Turbo.

LUBRAX
TECNOLOGIA SEM LIMITE

BR PETROBRAS
O DESAFIO E A NOSSA ENERGIA

Gestão empresarial aprimorada

O projeto Inovação Empresarial visa à atualização de técnicas de gestão em empresas de transporte e à formação de profissionais na área logística

PARA ATENDER AO DINAMISMO DO mercado logístico da Região Metropolitana de Campinas, o Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas de Campinas e Região (Sindicamp) desenvolveu o projeto Inovação Empresarial. Diante de um mercado formado por um PIB de US\$ 25 bilhões – renda per capita de US\$ 10,7 mil – que concentra um terço da carga aérea nacional e é o maior entroncamento ferroviário do País, além de ser uma das mais importantes vias rodoviárias, os desafios para os empresários e a busca pelos melhores resultados crescem na mesma proporção do mercado. Somente no segmento de software de gestão de regimes especiais alfandegados a demanda registrou crescimento de até 30% no ano



Carlos Panzan (à esq.), presidente do Sindicamp, e Carlos E. lenne, CEO da FedEx América do Sul

passado. Com um ciclo de palestras, cursos e workshops, o projeto Inovação Empresarial teve início em abril com foco no tema “Os desafios de ser empresário no Brasil dos transportes e da logística”.

Carlos Panzan, presidente do Sindicamp, afirma que tem sido grande a receptividade do evento pelos empresários. Segundo ele, a melhoria na formação dos profissionais que atuam no setor de logística e a atualização de técnicas de gestão estão entre os principais objetivos do programa, que prossegue até dezembro com eventos mensais.

O projeto Inovação Empresarial conta com a organização de Marcelo Fontana Promoções e Eventos e o apoio de Transporte Moderno.

De acordo com Adalberto Panzan Jr., da PJ Business Intuition, responsável pelo



Mário Luft (à dir.), presidente do Grupo Luft e um dos palestrantes

conteúdo do programa, o projeto vai debater e analisar desde a necessidade de melhor representatividade política do setor regional de logística, planejamento estratégico e tecnologia de gestão até a responsabilidade civil dos empresários de transportes em casos de acidente com algum veículo da frota. “Debatemos sobre a necessidade de aumentar a participação do setor de transporte nas decisões públicas que acarretam reflexos para a operação do negócio e também vamos discutir planejamento estratégico e contratos de manutenção, por exemplo, e responsabilidade civil dos empresários do setor”. Segundo Panzan Jr., o número de associados do Sindicamp, passou de 170 para 223 desde o final do ano passado e o programa reflete o aumento da demanda e a necessidade de oferecer projetos com conteúdo inteligente para a categoria.

O projeto Inovação Empresarial engloba 24 eventos, entre workshops, debates, cursos e palestras, realizados quinzenalmente, e se estenderá até dezembro deste ano. ■



Marina Patrus, Valter Célio Boscatto, ex-presidente do Sindicamp, Marcelo M. Patrus (palestrante), da empresa Patrus Transportes Urgentes, e Marco Antônio Patrus

CURSOS TÉCNICOS, FERRAMENTAS PARA GESTÃO DE NEGÓCIOS.

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

24 de Agosto de 2005

CÁLCULO DE CUSTOS OPERACIONAIS DE VEÍCULOS

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

Programa

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

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

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 300,00

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

25 de Agosto de 2005

LOGÍSTICA NA MANUTENÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

Programa:

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

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 300,00

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

26 de Agosto de 2005

PLANEJAMENTO NA FORMAÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

Programa:

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

Valor da inscrição: R\$ 300,00

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

O Instrutor:



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

Público:

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

Local:

Travel Inn Ibirapuera - Av. Borges Lagoa, 1209 - São Paulo - SP - Tel:11-5080.8600

ORGANIZAÇÃO:



Marcelo Fontana
promoções e eventos

REALIZAÇÃO:



INFORMAÇÕES:

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



ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS.

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

os procedimentos subjetivos ou sentimentais na hora de vender o veículo, adotando processos matemáticos, identificam o momento econômico exato para sua substituição. Mediante o desenvolvimento de uma abordagem objetiva e descomplicada, o curso oferece inúmeras alternativas para o alcance dos objetivos a que se propõe o treinamento.

OS TÓPICOS ABORDADOS

Manutenção de frota

Sistema de manutenção
Oficinas de manutenção
Custos de oficinas de manutenção

Custos operacionais de veículos

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

Planejamento de renovação de frota

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

INFORMAÇÕES GERAIS

Inclusos:

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

Formas de Pagamento:

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

do número do seu cartão).

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

Substituição:

O Titular da inscrição poderá

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

Dados do Realizador:

OTM Editora Ltda. - Responsável pelas revistas Transporte Moderno

e Technibus.

Av. Vereador José Diniz, 3.300
Cj. 702 - Campo Belo
CEP 04604-006

São Paulo - SP
CNPJ. 02.671.890/0001-99
PABX (11) 5096.8104

0800.7028104

e-mail:
otmeditora@otmeditora.com.br

A AGENDA

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

PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 500,00
Consulte-nos. Preços especiais para participantes de outros temas, e para empresas com mais de 1 (um) participante.

O LOCAL

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

A DATA

07 e 08 de Julho de 2005

O INSTRUCTOR



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

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

ORGANIZAÇÃO:



Marcelo Fontana
promoções e eventos

REALIZAÇÃO:



INFORMAÇÕES:

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

BR lança Lubrax Tec Turbo para 100 mil km

O novo lubrificante da Petrobras Distribuidora (BR) reduz o desgaste nos motores a diesel e dobra os intervalos de troca de óleo

A PETROBRAS DISTRIBUIDORA (BR) colocou no mercado o Lubrax Tec Turbo, uma versão aperfeiçoada do lubrificante Top Turbo Competição que era restrito aos veículos de competição patrocinados pela empresa. O lançamento do novo produto foi feito na segunda etapa da Fórmula Truck, em Goiânia (GO). O novo óleo passou a ser o lubrificante oficial da Fórmula Truck, categoria que também recebe combustível e patrocínio da distribuidora há nove anos.

De acordo com o gerente de tecnologia industrial da Petrobras Distribuidora, Antônio Alexandre Ferreira Correia, da Gerência de Grandes Consumidores, o novo óleo é um produto de vanguarda que utiliza componentes desenvolvidos e empregados em competições como a Fórmula 1 e Fórmula 3000. O novo lubrificante foi desenvolvido em dois anos nos laboratórios da distribuidora. A escolha do local de lançamento foi motivada pelo grande público que comparece à Fórmula Truck. Segundo estimativa da empresa, cerca de 60% do público presente nas provas da Fórmula Truck estão envolvidos com a categoria de alguma maneira, como caminhoneiros e mecânicos.

Antes restrito aos motores dos veículos de competição, o novo lubrificante agora



O Lubrax Tec Turbo é comercializado em embalagens de um, cinco e vinte litros

vai enfrentar os desafios do mercado. "Se o óleo é eficaz em condições que exigem o máximo do motor, o que dizer então no caso de um veículo que opera em condições menos severas. O desempenho será ainda melhor", afirma Correia. De acordo com a distribuidora, o novo óleo é indicado para caminhões, ônibus, picapes e veículos de médio e grande porte movidos a diesel. Segundo a empresa, o novo óleo

permite trocas a intervalos de 100 mil km, mais que o dobro dos 45 mil km de autonomia exigidos pelo mercado brasileiro atualmente. O Tec Turbo é um lubrificante multiviscoso, de base sintética, que foi desenvolvido para uso nos modernos motores a diesel, incluindo os fabricados na Europa, onde as exigências de qualidade do óleo são mais rigorosas.

De acordo com a Petrobras Distribuidora, entre as qualidades do novo produto estão o baixo consumo e o aumento na potência e na vida útil do motor. Em testes realizados pela empresa, foi verificada uma redução de até 50% no desgaste do motor. O recém-lançado lubrificante tem ainda a vantagem de ser o único 100% envasado no Brasil, o que reduz o preço final para os consumidores.

O novo produto da Petrobras Distribuidora será vendido inicialmente em embalagens de um, cinco e vinte litros, mas a empresa já estuda o lançamento também em tambores de 200 litros, para atender a grandes consumidores tanto em veículos automotores como para máquinas e equipamentos agrícolas.

A BR é líder no mercado de distribuição de derivados de petróleo no Brasil há mais de 30 anos e conta com mais de 7,2 mil postos de serviços em todo o território nacional. A empresa possui mais de 10 mil grandes clientes como indústrias, companhias de aviação, frotas de veículos leves e pesados e usinas termelétricas, mercado que deverá crescer ainda mais com o fornecimento de gás natural. ■



Abastecimento disciplinado

As entregas urbanas na capital paulista, antes permitidas em qualquer horário, terão de ser feitas à noite nos dias de semana

A cidade de São Paulo restringiu os horários para entregas a shopping centers, postos de gasolina e grandes estabelecimentos para melhorar o trânsito

Aline Feltrin

O QUE A PRINCÍPIO SERIA UMA SOLUÇÃO para o trânsito congestionado e para reduzir a poluição na cidade de São Paulo transformou-se em uma série de discussões entre empresários do transporte e membros das associações de supermercados, indústrias, atacadistas e distribuidores, que solicitaram à prefeitura algumas melhorias para a lei assinada pelo prefeito José Serra em abril deste ano.

O decreto tem o objetivo de tirar de circulação das ruas da cidade cerca 5,8 mil caminhões durante o dia, obrigando os grandes estabelecimentos – como supermercados, lojas de materiais de construções, shopping centers, terminais atacadistas, concessionárias e entrepostos de veículos (cujas operações de carga e descarga sejam feitas por caminhões cegonhas) – e ainda postos de combustíveis a cumprirem horários específicos para recebimentos de cargas. De segunda as sex-

tas-feiras das 22h00 às 06h00, aos sábados das 14h00 às 24h00 e aos domingos e feriados em qualquer horário. Os estabelecimentos têm 60 dias para se adaptarem às mudanças, sendo os primeiros 30 em caráter educativo e nos dias seguintes as subprefeituras poderão fiscalizar e conseqüentemente aplicar multas que podem chegar a R\$ 2,00 por metro quadrado da empresa.

Há algumas exceções nesta lei, como a permissão para a Companhia de Entrepostos e Armazéns Gerais de São Paulo (Ceagesp), os centros de distribuição de cargas, hospitais e maternidades realizarem as operações de carga em qualquer horário. Os automóveis, motocicletas, camionetas, caminhonetes e veículos utilitários ficam livres da restrição, assim como caminhões tipo VUC (veículos urbanos de carga que têm 5,5 metros de comprimento e suportam até 1,5 tonelada de carga).

A Associação ECR (Resposta Eficiente ao Cliente) – que reúne empresas e entidades representativas dos setores supermercadista (Apas), industrial (Abia), atacadista e distribuidor (Abad) – é uma das que reivindicam mudanças nessa lei. Esta associação, que é especializada em estudos para a análise da cadeia de abastecimento com a finalidade de reduzir custos, está desde o início do projeto argumentando com a prefeitura para que haja flexibilização dessas regras. Segundo Cláudio Czapski, superintendente da ECR Brasil, há diversas lacunas no decreto. “A prefeitura deveria fazer um estudo geográfico mais aprofundado e também avaliar as condições econômicas e físicas dos estabelecimentos para verificar se estes podem cumprir a lei”, afirma. De acordo com Czapski, há uma perda financeira para o comércio com as entregas noturnas. “Para uma loja receber mercadoria à noite teria de fazer uma série de investimentos, como, por exemplo, a contratação de mão-de-obra”, argumenta.

Os representantes do setor de transporte rodoviário de carga dizem que as exceções fazem com que o decreto perca sua

essência em alguns aspectos.

O Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo (Setcesp) que a princípio foi a favor desta lei alega que a liberação dos VUC para entregas em qualquer horário é uma contradição dos objetivos que o decreto apresenta, pois o destinatário obrigará o transportador a utilizar os veículos urbanos de carga para todas as entregas diurnas, o que ocasionaria uma proliferação destes veículos no trânsito – aumentando o congestionamento e gerando um grande impacto ambiental.

“Somos contra a liberação das entregas diurnas com o VUC, pois isso fere a essência do decreto, que é a diminuição do número de veículos de cargas na cidade durante os horários de pico. Com esta flexibilização, a prefeitura está transformando São Paulo em uma grande ZMRC (Zona de Máxima Restrição à Circulação)”, explica Urubatan Helou, presidente do Setcesp.

Mas há quem acredite que essa lei trará muitos benefícios. A Transportadora Americana (TA), com sede localizada na cidade de Americana, interior de São Paulo, é um exemplo disso. Segundo Antônio Cezar Franzin, gerente de operações, os membros da empresa sempre pensaram que um dia isso poderia acontecer – pois

a cidade de São Paulo cresce todos os dias e, conseqüentemente, aumenta também o consumo – para que este seja abastecido, novos estabelecimentos são instalados e, assim, mais veículos ficam em circulação.

Para Franzin, a transportadora terá com essa lei um crescimento de capacidade produtiva, pois haverá números maiores de fretes, já que irá trabalhar dia e noite. Isso fará com que haja um aumento de contratações. “Somos totalmente a favor da nova lei e observamos o fato como uma oportunidade de aprendizado”, comenta o gerente de operações.

Experiências anteriores – Há 92 anos no Brasil, a distribuidora de combustíveis Shell já adota a operação de entrega noturna desde 2000. Com isso, reduziu aproximadamente 50% da frota. “A redução da frota não é o objetivo desta prática, ela pode acontecer como consequência de uma operação mais eficiente e melhor controlada”, explica Amadeu Queijo Filho, gerente de transportes da Shell Brasil.

Segundo Queijo Filho, desde quando a empresa começou a fazer entregas noturnas houve uma melhor utilização da frota a serviço da empresa – além de ter dado aos postos revendedores mais opções nos

Estabelecimentos na cidade de São Paulo sujeitos aos novos horários de carga e descarga

- Supermercados com área construída superior a 10.000 m²
- “Home centers” – centros de compras de materiais de construção e montagem da casa, com área construída superior a 10.000 m²
- “Shopping centers” com área construída superior a 25.000 m²
- Entrepósitos e terminais atacadistas com área construída total superior a 20.000 m²
- Concessionárias de veículos com área útil superior a 500 m²
- Postos de combustíveis de qualquer porte

horários de recebimento de produto. “Mantemos a entrega no horário noturno até hoje e consideramos que a iniciativa foi bastante importante na manutenção de nossa competitividade frente aos nossos concorrentes”, explica.

“Acreditamos que com essa nova lei haverá uma melhoria nas condições de tráfego e de qualidade do ar da cidade. No entanto, a restrição em relação aos horários de descarga de produtos deverá trazer aumentos nos custos de operação dos postos revendedores, assim como nos custos de distribuição e entrega até os postos”, acrescenta.

A Shell conta com 1.800 funcionários e gera cerca de 50 mil empregos indiretos. São cerca de 2,6 mil postos de serviços espalhados pelo país. Além da distribuição de combustíveis, a empresa também atua em outras áreas de negócios, como aviação, química, gás e energia solar.

Outras empresas já tiveram experiências com entregas noturnas, como o Grupo Pão de Açúcar que obteve uma redução de 90% do tempo de espera no recebimento, 60% na redução do tempo de descarga e redução de estoques nas lojas. ■



Os postos de gasolina também terão de limitar o abastecimento ao horário noturno



As inovações no design e na configuração do novo Campione acompanham as tendências internacionais, além de atender a pedidos dos clientes

Campione cada vez mais sofisticado

A Comil lança linha de carrocerias Campione 2006 que traz uma série de inovações no design, nos itens de conforto e no quesito manutenção

AS CARROCERIAS DA FAMÍLIA Campione, fabricadas pela Comil gaúcha, passaram por uma renovação total. Da linha que foi substituída, só ficou o nome. A

carroceria foi modificada praticamente em todos os detalhes, seguindo as tendências no mercado internacional e atendendo às solicitações de clientes. O resultado de dois

anos de trabalho, após consulta a clientes, rede de representantes, motoristas e passageiros, é um produto com visual bem diferente do Campione anterior e que valoriza a funcionalidade e o conforto dos passageiros.

"A idéia é oferecer às transportadoras um veículo que atraia mais passageiros, especialmente os que hoje viajam de car-



Primeiro lote de 135 modelos urbanos, do pedido de 514 carrocerias Comil destinadas ao Catar, pronto para embarque em junho

ro ou em transportes alternativos”, afirma Antônio Camilo Policastro, diretor industrial da Comil. Além disso, é claro, atender às principais reivindicações dos transportadores, que querem um veículo eficiente e, ao mesmo tempo, sem precisar de ficar muito tempo parado para manutenção. Para isso, foram introduzidas algumas soluções que facilitam a manutenção, como o acesso rápido ao motor, ao chassi e às estruturas internas da carroceria.

No que se refere ao conforto, foi criado um novo modelo de banco mais confortável, com revestimentos atraentes, iluminação indireta, teto de cor clara, ar-condi-

cionado mais direcionado, mais possibilidades de regulagem das poltronas e salão com altura de 1,92 m. A preocupação com o conforto também levou à adoção de um banheiro com característica inovadora: a água de descarga é 100% limpa e não circulada, para garantir a higiene.

Para melhorar o nível de isolamentos acústico e térmico, a Comil adotou pela primeira vez o poliuretano expandido, que reveste as laterais do veículo.

No item segurança o modelo incorporou um alçapão de emergência mais largo do que o convencional para acelerar a saída dos passageiros em caso de acidente.

Os espelhos retrovisores externos foram redesenhados para permitir melhor visualização ao motorista.

A Comil investiu R\$ 12 milhões no projeto, incluindo engenharia de produto, instalação de uma segunda linha de montagem e treinamento. A fábrica passa a ter uma linha para os modelos grandes (urbanos e rodoviários) e outra para os carros pequenos (micros e minis).

Quanto ao mercado externo, o Oriente Médio continua sendo o principal foco da empresa. Do pedido de 514 ônibus para uma empresa no Catar, 100 são do novo modelo rodoviário. “Vendemos esse modelo no desenho para o cliente em setembro de 2004”, afirma Policastro. O primeiro lote da encomenda, de 135 modelos urbanos para Catar, está prestes a ser embarcado.

A Comil fabricou 2.200 carrocerias em 2004 e projeta para este ano 2.500 unidades, principalmente para o mercado externo. As exportações deverão alcançar 1.200 unidades, e destas 800 já estão comercializadas, segundo a empresa. Entre janeiro e maio deste ano, a produção somou 942 unidades, um crescimento de 14% sobre as 825 unidades no mesmo período do ano passado. A encarroçadora prevê receita de R\$ 265 milhões, representando expansão de 10% ante os R\$ 240 milhões do ano passado. ■



A fábrica passa a ter duas linhas de montagem, uma para veículos grandes e outra para pequenos

Novo Century para viagem com conforto

A Irizar traz ao Brasil a reestilizada versão da carroceria Century, que exhibe design limpo e nova aerodinâmica para reduzir consumo de combustível

LANÇADA NA EXPOSIÇÃO INTERNACIONAL de Hannover, na Alemanha, em setembro do ano passado, a mais recente geração da carroceria Century chega ao Brasil com credenciais de Ônibus do Ano 2005 na Espanha (encarroçado sobre chassi Irisbus EuroRider C-43). Com a denominação brasileira de Novo Century, a carroceria ganhou design limpo e melhoria aerodinâmica para garantir a economia no consumo de combustível.

A carroceria recebeu novos faróis, pára-

choques e tampa dianteira semi-elíptica. A visão que o motorista tem dos laterais do veículo é garantida por retrovisores com acionamento elétrico. Outras melhorias introduzidas no modelo incluem a facilidade de acesso a componentes e sistemas para manutenção, além da incorporação de materiais mais avançados e componentes com custo de reposição mais baixo.

A área de acesso dianteiro foi ampliada, facilitando a movimentação do moto-



Salão de passageiros: corredor rebaixado

rista e dos passageiros, e o posto de direção mais ergonômico permite ao condutor assegurar uma viagem tranquila.

O Novo Century tem medidas que variam de 12 m a 15 m, com alturas de 3,70 m ou 3,90 m e tração 4x2 ou 6x2, num total de 11 opções. O cliente pode encarroçar o veículo com qualquer chassi rodoviário fabricado no Brasil.

As características básicas do Century foram mantidas na versão reestilizada, incluindo as medidas de altura e comprimento, pára-brisa inteiro ou bipartido, vidros colados, portas dianteira e central, piso plano com corredor rebaixado, ar-condicionado climatizado, espelhos retrovisores com comando elétrico e desembaçador.

Em sete anos de operação no mercado brasileiro, a Irizar produziu 2.400 carrocerias rodoviárias em sua fábrica localizada em Botucatu (SP), a maior parte destinada ao mercado exterior.



Novo Century: 11 versões, com comprimento de 12 m a 15 m e tração 4x2 ou 6x2



Embarque acelerado

A Logimasters presta serviços de logística para a Irizar na exportação de ônibus para países da Europa e do Oriente Médio, e a África do Sul



Mecânico da empresa acompanha embarque de ônibus da Irizar no Porto de Santos

A LOGIMASTERS, EMPRESA BRASILEIRA de logística, é responsável por todo serviço de transporte e exportação da Irizar, fabricante de carrocerias de ônibus sediada em Botucatu (SP). “Nossa operação envolve o despacho de veículos em sistemas PKDs (carrocerias prontas sem chassi) e CBU’s (produto acabado) para os países da Europa, África do Sul e Oriente Médio”, disse Karin Mickenhagen, sócia-diretora da empresa.

Da fábrica da Irizar em Botucatu, os veículos em CBU’s seguem diretamente para o Porto de Santos. Para os despachos dos modelos em PKDs, a Logimasters utiliza caminhões especiais, com carroceria rebaixada. “Realizamos em média seis viagens rodoviárias por semana até o porto e os embarques dos veículos são feitos conforme a programação de produção das fábricas da Irizar nas cidades de Ormaiztegui, Espanha, e de Centurion, África do Sul, e os pedidos dos clientes no exterior”, destacou a diretora. Além do Porto de Santos, a operadora logística faz seus embarques por Itajaí (SC) e Paranaguá (PR).

Para monitorar o serviço de embarque, a Logimasters mantém um funcionário dentro da fábrica da Irizar e, para dar suporte a toda a operação logística, conta também com o apoio de outros profissionais no porto: um especialista em serviços mecânicos que acompanha o embarque dos veículos e uma pessoa responsável pela contratação de armadores, bem como um funcionário especializado em carga Ro-Ro, que roda para dentro do navio.

A Logimasters presta serviço de logística para a Irizar há três anos e meio. "Além do interesse pelo mercado brasileiro e América Latina, a encarregadora quer que a fábrica brasileira ofereça suporte nas exportações de ônibus rodoviários para outros países", disse Karin Mickenhagen.

As atividades da operadora logística não se restringem à exportação de veículos. A operadora logística também faz o controle dos embarques de partes e peças – como madeira, tecidos, componentes de material plástico para uso no interior dos veículos – que a Irizar adquire no Brasil e envia para as suas fábricas no exterior. "Os produtos vêm direto dos seus fornecedo-



Logimasters estuda novas soluções para acelerar exportações de ônibus para a África do Sul



Centro de logística em Indaiatuba (SP) onde a Logimasters coordena suas operações

res para o nosso centro de logística em Indaiatuba, no interior de São Paulo, onde fica a sede da Logimasters ou seguem para uma unidade terceirizada que a empresa mantém na região Sul", conta a diretora da empresa. "Depois de colocados nos contêineres, os produtos da Irizar são enviados ao exterior".

Especializada na coordenação de operações logísticas nacionais e internacionais de transporte, armazenagem e distribuição, com know how em projetos e carga Ro-Ro, a Logimasters mantém no Brasil cerca de 200 funcionários e escritórios em São Paulo, Indaiatuba, Viracopos, Santos, Rio de Janeiro, Curitiba, Itajaí, Guarulhos, Salvador, Belém, Natal, Recife, Petrolina e escritórios de representação em mais de 50 países.

Para garantir total controle dos embarques da Irizar a partir do segundo semestre, quando a encarregadora prevê aumento da demanda de ônibus para a África do Sul, a Logimasters se prepara para um maior volume de serviços. "Estamos buscando novas soluções logísticas para acelerar as exportações de ônibus rodoviários da Irizar para aquele país", disse a executiva da empresa.

Em Indaiatuba a empresa conta com um dos mais modernos centros de logística do País, instalado em uma área de mais de 4.500 m². Com os novos serviços a empresa prevê faturar neste ano R\$ 28 milhões. Em 2004 o resultado superou os R\$ 20 milhões. ■

A revista Transporte Moderno e a ASLOG se unem para lançar a mais completa análise da Logística no País.



A logística é cada vez mais importante para o sucesso das empresas. E qualquer discussão sobre o futuro de sua empresa precisa passar por ela.

No Brasil a logística não pára de crescer. Com isto em vista, a **OTM Editora**, em uma aliança com a **Associação Brasileira de Logística (Aslog)**, oferece aos executivos das empresas um diagnóstico exato e abrangente da atividade logística em 20 segmentos da economia brasileira, com base em levantamento feito no período de março a junho de 2005 e em dados fornecidos por centenas de fontes, tanto de prestadores como de usuários do serviço logístico. Este panorama logístico atualizado é o conteúdo da edição especial **Logística no Brasil 2005** que vai circular em agosto próximo.

GUIAS DOS PRINCIPAIS FORNECEDORES DOS SEGUINTE SEGMENTOS:

- Aeroportos / Portos
- Construção civil / Arquitetura / Engenharia / Imóveis (locação)
- Consultoria / Assessoria
- Embalagem - material e equipamentos
- Equipamentos de movimentação - Fixos e Móveis
- Gestão de risco (GRIS) / Rastreamento / Seguros
- Mão de Obra (terceirização)
- Operadores Logísticos
- Serviços de Transportes (rodoviário, aquaviário, ferroviário, aéreo, dutoviário)
- Sistemas de Informação
- Treinamento / Desenvolvimento profissional
- Veículos / Combustíveis / Pneumáticos



Com tiragem de 8 mil exemplares, a edição circulará em agosto.

Distribuição a

- Agroindústrias,
- Indústrias,
- Atacadistas,
- Distribuidores,
- Varejistas,
- Operadores logísticos,
- Transportadores,
- Entidades setoriais
- Organismos governamentais.

Fechamento comercial: 30 de julho de 2005

Informações:

Fone/Fax: 11-5096-8104 - otmeditora@otmeditora.com.br
www.revistatransportemoderno.com.br - www.revistatechnibus.com.br



Segurança reforçada

Gefco fecha parcerias com sistemas de seguros, gerenciamento e rastreamento para aumentar o controle e a segurança na cadeia logística

Sonia Crespo



Parcerias para monitorar carga aumenta competitividade da Gefco

UMA AÇÃO INÉDITA NO MERCADO nacional de logística, para garantir ainda mais a segurança no percurso integral da movimentação de cargas, foi criada pela Gefco Logística do Brasil, em parceria com quatro sólidas empresas que tradicionalmente monitoram o transporte de cargas: a Autotrak, que oferece rastreamento de frotas via satélite, a Sul América, empresa que atua há 100 anos no mercado de seguros e uma das líderes no segmento de transportes, a Pamcary, especialista em serviços de gerenciamento de risco e a AON, dedicada à corretagem de seguros.

Com o acordo, a Gefco garantirá a proteção e o acompanhamento da carga de seus mais de 300 clientes, em todas as etapas de movimentação. Tradicionalmen-

te, os mecanismos de rastreamento e gerenciamento se restringiam às etapas em que a carga estivesse em movimento, seja no caminhão, no navio ou no avião. As etapas de armazenagem e *cross docking*, por exemplo, na maioria dos casos ficavam expostas, assim

como o resguardo dos armazéns. "O trabalho de pesquisa para selecionar as quatro parceiras começou há cerca de um ano. Buscávamos o melhor serviço e as melhores oportunidades. Com este novo sistema de segurança, garantimos total tranquilidade aos clientes", avalia o presidente da Gefco Logística do Brasil, Jean-Noel Gérard.

A decisão em estabelecer um sistema completo de monitoramento de riscos e segurança de bens deve-se, primeiramente, à preocupação da Gefco com a insegurança na circulação de cargas pelo Brasil. A empresa define como alarmantes os números crescentes de roubos de carga e acredita que utilizando tecnologia de ponta fortalecerá a política de segurança e beneficiará toda a carteira de clientes, des-

de o transporte de automóveis até o de cosméticos. Ao mesmo tempo, a adoção da medida torna a operadora logística mais competitiva, uma vez que suas operações estarão menos expostas a riscos – garantindo, ainda, a contratação de seguros com valores mais atraentes.

Gerenciamento vip – "O treinamento qualificado é o diferencial de nossos serviços", avalia o diretor de Gerenciamentos de Risco da Pamcary, Antônio Clemente. A empresa já faz, atualmente, o monitoramento de carga em mais de 3 mil veículos e em 15 mil viagens por mês. O executivo diz que as operações de gerenciamento realizadas para a Gefco usam recursos estratégicos, como o Sistema de Telerisco da Pamcary, que seleciona criteriosamente as transportadoras que devem ser contratadas conforme o tipo de carga. Além disso, são realizadas, esporadicamente, auditorias de averiguação nessas transportadoras, para acompanhamento das operações.

"Estamos fazendo a análise das condições de armazenamento de cada CD da Gefco", observa o executivo. Essa análise definirá como será a melhor forma de armazenar cada carga, mantendo sempre o foco no reforço da segurança interna e externa dos hubs.

Jean-Noel Gérard disse, em março, que a meta de faturamento da Gefco para este ano é 50% superior ao resultado de 2004, quando o faturamento chegou aos R\$ 100 milhões. Nas quatorze filiais no Brasil, a multinacional atende a clientes como a PSA, Total Elf e Ambev, entre outros. ■

PROBLEMAS DE TRANSPORTE?

Visite o



Salão da **LOGÍSTICA** 2005

São Paulo 9 - 12 de Agosto

Fortalecer relacionamento e
estabelecer novos contatos

Participe também
do evento integrado
ao Salão



SEMINÁRIO
Logismat

Logística
Movimentação
Armazenagem
Transporte
de Materiais

Mais informações
(11) 5575.1400

Apoios:



Local:

SÃO PAULO - SP
EXPO CENTER NORTE

Promoção e Realização:



ATENÇÃO! Evento exclusivo para profissionais do setor. Proibido o acesso de caravanas de estudantes.



Salão da
LOGÍSTICA
2005
9 a 12 Agosto - das 14 às 21 hs



Nome Principal do Visitante (preencher em letra de forma)

NOME Principal da EMPRESA (preencher em letra de forma)

VISITANTE



EXPO CENTER
NORTE
PAVILHÃO BRANCO



NOME DO VISITANTE

CARGO

EMPRESA

Linha Principal de Produto
de sua empresa:

ENDEREÇO EMPRESA

CEP

CIDADE

ESTADO

e-mail

DDD

TELEFONE

FAX

PROIBIDO O INGRESSO DE MENORES DE 16 ANOS, INCLUSIVE ACOMPANHADO DOS PAIS.

ESTE CONVITE NÃO PODE SER REPRODUZIDO. GANHE TEMPO: TRAGA-O PREENCHIDO.



De volta para o futuro

A empresa escolheu a América Latina como um dos pólos de distribuição mundial para seus clientes

Lobraus cresce na América Latina e prevê investimentos de US\$ 10 milhões em um novo CD no Brasil e na ampliação de CD no Uruguai

Sonia Crespo

EM 2005, A LOBRAUS TRADE FINANCE Corp. quer expandir sua atuação em operações logísticas globais de transporte e escolheu a América Latina para ser um dos pólos de distribuição mundial — começando pelo Brasil, mercado que representou para a empresa 65% do total do faturamento de 2004, de US\$ 70 milhões.

Inicialmente está com projeto em desenvolvimento para implantar no País um de seus centros de distribuição, no estado de Minas Gerais, no qual serão investidos US\$ 2 milhões. “Estamos em fase de negociação com as autoridades locais”, comenta Renato Ferreira, de Barretos (SP), que é o presidente da empresa e, após manter por 18 anos a central de operações na Flórida, Estados Unidos, está in-

vestindo em ativos no Brasil.

“Nossos negócios com o País vêm crescendo a cada ano, o que nos fez planejar essas aquisições”, diz o empresário, já que para 2005 ele quer alcançar faturamento de US\$ 150 milhões. Além do CD mineiro, ele anuncia a ampliação do centro de distribuição de Montevideú, no Uruguai, para a qual está previsto um aporte de US\$ 8 milhões. O Uruguai, segundo Ferreira, é um local estratégico para a empresa pelo seu posicionamento geográfico na América do Sul, pelas leis simples no desembaraço de carga internacional, pelos custos operacionais baixos e pela boa funcionalidade do porto local. O CD tem atualmente 4.500 m² de área construída em terreno de 8.000 m², por onde circulam mensalmente mais

de 6 mil toneladas de mercadorias. O armazém também funciona como entreposto aduaneiro de antenas parabólicas provenientes de várias partes do mundo que são distribuídas no país através por via rodoviária. Também produtos de origem brasileira — como os da Sadia e da Chocolates Garoto, entre outros — utilizam o depósito para efetivar as entregas internacionais na América Latina: no local é feita a triagem das mercadorias, que são enviadas para diversas localidades em todo o Hemisfério Sul, por via aérea, marítima ou rodoviária.

A empresa possui, ainda, mais um armazém em São Paulo, de 3 mil m², que movimenta 2 mil toneladas/mês, e armazéns em regime de parceria com alguns embarcadores em Miami (5 mil m²), Hong Kong (5 mil m²), México (3 mil m²) e Frankfurt (2,5 mil m²).

História de filme — Parece história de filme, mas não é. Com 20 anos, na década de 1970, Renato Ferreira saiu de sua

casa, em Barretos, no interior de São Paulo, com destino aos Estados Unidos. Queria trabalhar, crescer e enriquecer. Começou com vendas, passou por administração de gráfica e acabou na rede de concessionários Ford, mais precisamente em uma das revendas de Los Angeles, na Califórnia. Foi nesta atividade, no final da década de 1980, que o visionário empresário abriu uma pequena empresa de exportação, a Lobraus, que enviava peças e automóveis da marca Ford para o Brasil – especificamente a região Sudeste. E a partir daí o negócio não parou mais. A Lobraus cresceu, abrindo escritórios no México, Brasil, Uruguai, Alemanha e China. Em 2004, a Lobraus movimentou, através destas unidades, 450 mil toneladas de carga aérea – mais de 550 contêineres, transportando máquinas e equipamentos, ma-



A Lobraus permite ao cliente centralizar todas as operações em um único provedor de serviços

material promocional, autopeças, equipamentos de reposição e matérias-primas.

O diferencial, de acordo com Renato Ferreira, está no atendimento completo dado aos processos de importação e exportação: além de intermediar as operações de compra e venda de mercadorias, a Lobraus realiza todas as operações logísticas necessárias, de acordo com as necessidades dos clientes, fornecendo até suporte financeiro para trâmites alfande-

gários. Por meio de acordos com alguns bancos brasileiros – entre eles HSBC, Santander e Banco do Brasil – a empresa consegue despachar a mercadoria dos Estados Unidos, pagando o embarcador em dólar, e entregar o produto no país de destino, recebendo em moeda local – o sistema *end-to-end business*, criado por Renato Ferreira. “A idéia é que o cliente centralize todas as operações em um único provedor”, explica o executivo. ■



Flash e NeoBand

Transforme veículos de transporte em veículos de comunicação

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

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

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

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

neoband
Tel: 11 2199 1200
TRANSPORTE MOD www.neoband.com.br

A favor do autônomo

Projeto oferece ao caminhoneiro autônomo facilidades para adquirir o sistema de rastreamento e ao transportador menos investimentos

Aline Feltrin

A CONTROLSAT, EMPRESA DO GRUPO Schahin especializada em sistemas para rastreamento e monitoramento de frotas, lançou o projeto Carreiro, dirigido a caminhoneiros autônomos, que representam 40% do mercado de transporte.

Os motoristas que adquirirem a tecnologia de monitoramento e rastreamento poderão ampliar a renda por meio de contratação direta pelos embarcadores e transportadores, segundo a Controlsat.

Os caminhoneiros poderão também transportar cargas nobres e de maior risco, o que resulta em um valor de frete mais elevado. Terão como custo somente o equi-

pamento, que poderá ser financiado em até 48 parcelas. O valor da comunicação será pago pelos contratantes dos serviços.

O autônomo adquire um cadastro no banco de dados da Controlsat que poderá ser consultado por transportadores e embarcadores quando precisarem de um caminhão. Uma pesquisa no site do projeto Carreiro Controlsat permite às empresas verificarem qual dos autônomos atende melhor suas necessidades.

Após a seleção, os interessados enviam uma mensagem ao caminhoneiro. Quando o motorista responder, a negociação comercial será feita por telefone, dispensando o custo da intermediação do serviço de transporte.

"A Controlsat apresenta em seu sistema o cadastro de todos os caminhoneiros autônomos inscritos, que serão beneficiados com a facilidade de serem encontrados pelos contratantes para possível negociação", revela José Jesus da Cunha, coordenador do programa Carreiro Controlsat.

CARREIRO CONTROLSAT

Vantagens para o carreiro

- Transportar cargas mais nobres e de maior risco, o que resulta em um valor maior de frete.
- O carreiro terá como custo apenas o equipamento – o serviço de comunicação será pago pelo contratante.
- Condição especial de pagamento: 48 parcelas sem entrada, pagamento para 30 dias, sem alienação do veículo.
- Ampliação de renda por meio de contratação direta pelos embarcadores e transportadores.

Vantagens para o transportador ou embarcador

- Facilidade para localizar os veículos disponíveis conforme suas necessidades.
- Redução de investimentos em sistemas de rastreamento – a aquisição do equipamento ficará por conta do caminhoneiro, que atenderá às exigências de seguro de carga.

A empresa levará o projeto para todo o território nacional por meio de participações em feiras e eventos, e apresentações a sindicatos regionais, cooperativas e outras entidades. Nestes encontros, vai mostrar um veículo personalizado que estará equipado para demonstração do produto, troca de informações com os motoristas e realização de negócios. "Esperamos crescer 20% ainda este ano com o lançamento do Carreiro Controlsat", conclui Cunha.

Com sede em São Paulo (SP) e filiais em Curitiba (PR), Porto Alegre (RS), Rio de Janeiro (RJ) e Concórdia (SC), a empresa do grupo Schahin está há 11 anos no mercado. Em 2004 investiu R\$ 4 milhões em novos projetos e seu faturamento totalizou R\$ 30 milhões.

Monitoramento de frotas

O Sistema Controlsat, desenvolvido pelo Baháin para atender ao mercado de monitoramento de frotas, proporciona maior segurança ao transporte de cargas e permite um eficiente gerenciamento logístico.

Baseado em telecomunicações bidirecionais, oferece informações seguras e precisas sobre o veículo e a carga, 24 horas por dia. Com abrangência intercontinental e tecnologia própria, o Sistema Controlsat pode adaptar seus softwares e equipamentos de acordo com as necessidades específicas de cada cliente.

O Sistema Controlsat na gestão de frotas significa maior produtividade, agilidade, segurança e otimização logística.

Anuário de Serviços de Manutenção, Peças e Pós-Vendas 2005.

Uma ferramenta para gerar negócios o ano inteiro.



O Anuário de Serviços de Manutenção, Peças e Pós-Vendas traz guias detalhados de Montadoras, Encarroçadoras, Implementos, Fabricantes de Pneus, Fabricantes e Distribuidores de Autopeças para veículos comerciais e Recauchutadoras de Pneus.

E mais: Os contratos de manutenção; Serviços de Assistência Técnica; Cuidados para aumentar a vida útil dos pneus e motores; Controle de combustíveis e as Técnicas de gerenciamento de frotas.

O Anuário de Serviços de Manutenção, Peças e Pós-Vendas 2005 é um completo raio-X do setor de transporte e, assim como o Anuário do Transporte de Carga e o Anuário do Ônibus, publicados pela OTM Editora, é uma edição de consulta obrigatória para todos que atuam no setor. Anuncie no **Anuário de Serviços e Manutenção** e garanta a visibilidade da sua marca.

Autorização:

01 de setembro de 2005

Entrega de material:

12 de setembro de 2005

Circulação:

20 de setembro de 2005

OTM
EDITORA LTDA.

Fone/Fax: 11-5096-8104
otmeditora@otmeditora.com.br
www.revistatransportemoderno.com.br
www.revistatechnibus.com.br

Sistema para longa distância

A combinação de satélite e celular com a eficiência da inteligência embarcada são as características do novo produto da Omnilink

Aline Feltrin

A OMNILINK, EMPRESA ESPECIALIZADA em sistemas inteligentes de rastreamento de veículos, lançou o RI 1460 MAX, que combina a cobertura por satélite e a comunicação por celular. O que permite a localização e controle de rastreamento de veículos com eficiência.

O produto é composto por um receptor GPS (Global Positioning System), determinando a localização do veículo com base em sinais recebidos dos satélites do sistema. O novo RI 1460 MAX permite que a comunicação de dados entre o rastreador e as centrais de rastreamento seja feita por telefonia celular e por satélite.

“Quando a situação demandar comunicação por satélite, automaticamente o rastreador passa a se comunicar por este meio e, sempre que a cobertura GSM (Global System Mobile) estiver presente, o rastreador passa a se comunicar por este protocolo de comunicação, o que garante transmissão de dados em alta velocidade e significativa redução de custos”, explica Cilineu Nunes, presidente da empresa.

O RI 1460 MAX é capaz de analisar a situação dos sensores no veículo – a posição geográfica e reagir em caso de situações de risco. Todos os procedimentos que envolvem o motorista, o veículo e sua rota podem ser programados, como a exigência de simples comandos de chegada



Novo sistema da Omnilink permite flexibilidade de comunicação

e partida, solicitação de abertura de portas e baús, determinação de locais permitidos de parada, aderência à rota do veículo, entre outros comandos.

É composto por sistema de tecnologia embarcada – o que significa agir em tempo real. Se algum procedimento de segurança não for atendido ou situações inesperadas acontecerem – o MAX agirá independentemente do operador e do motorista. Mesmo se o veículo não dispôr do sinal de comunicação. Desta forma, a central pode ser acessada via internet.

Além disso, conta com acessórios obri-

gatórios, como comandos de chegada ou análise para a solicitação de abertura de baú que é analisada pelo MAX – baseada na localização do veículo. A tentativa de abertura do baú ou de porta em local não permitido ou ainda uma saída de rota podem gerar alertas e, em alguns casos, o bloqueio.

Podem também ser instalados no produto uma série de sensores, atuadores e terminais, que sofisticam a operação e aprimoram o nível de segurança e controle.

Fundada há sete anos, a Omnilink começou a atuar no mercado em parceria com os principais gerenciadores de risco, operadoras de telecomunicações e fabricantes de componentes eletrônicos. A empresa tem hoje entre seus clientes distribuidores, transportadoras e atacadistas do País – que integram cerca de 12.000 rastreadores em operação.

No início de suas operações oferecia o sistema de comunicação por celular analógico para rastrear e monitorar veículos em centros urbanos e, a partir de outubro de 2003, adotou o GSM. Devido às necessidades dos clientes, está apostando em rastreamento à longa distância com o GPS em conjunto com o GSM. “Com isso, vamos reduzir o custo da operação e os clientes que conquistamos desde o início de nossa trajetória estão acompanhando de forma positiva esta inovação”, explica Nunes. De acordo com o diretor, a meta é que as vendas do novo produto façam com que a empresa cresça quase três vezes mais do que no último ano. ■

International compra a MWM

Fusão da International Engines com a MWM resulta numa empresa com participação de 40% na produção de motores a diesel acima de 50 cv

A INTERNATIONAL ENGINES SOUTH America, subsidiária na América do Sul da americana Navistar International Corp., assumiu o controle da MWM Motores Diesel. A nova empresa tem como meta atingir um faturamento anual de US\$ 1 bilhão, volume bem acima dos US\$ 600 milhões faturados separadamente pelas duas empresas no ano passado (US\$ 370 milhões da MWM e US\$ 230 da International Engines). A nova empresa foi batizada de MWM International Indústria de Motores da América do Sul e o valor da transação não foi divulgado pelas companhias. O acordo entre as duas empresas e seu impacto no mercado nacional está sendo avaliada pela Conselho Administrativo de Defesa do Consumidor (Cade), órgão do Ministério da Justiça, e até sua aprovação nenhuma reorganização poderá ser feita na nova empresa.

A expectativa do novo grupo de atingir faturamento de US\$ 1 bilhão deve-se ao aumento nas exportações, estimadas em aproximadamente 40% da receita total. No mercado brasileiro de motores movidos a diesel com potência superior a 50 cv, a nova empresa será responsável por 40% da produção nacional e 34% do mercado interno no segmento. Os motores produzidos pela MWM são exportados para 30 países e os fabricados pela



International Engines são vendidos para México, Austrália e Inglaterra, além do mercado brasileiro que as duas empresas disputam agora com a Cummins.

De acordo com o presidente do conselho administrativo e principal executivo da Navistar, Daniel Ustian, a aquisição da MWM faz parte da estratégia do grupo de aumentar a participação no segmento de motores movidos a diesel. Segundo ele, além do aumento no volume de produção dos motores, a transação também permitirá ao grupo americano agregar conhecimentos de engenharia que vão possibilitar melhor atuação no mercado sul-americano. "Poderemos servir melhor os clientes oferecendo uma linha maior de produtos e alavancar globalmente a nossa posição de líderes da indústria em tecnologia de emissões, além de permitir à International Engines atender ao potencial de maior adoção do diesel tanto na América do Sul como do Norte", diz o executivo.

A MWM começou a funcionar em 1953, em São Paulo, e sempre esteve sob o comando da família Thiele, ex-proprietária. A empresa é líder no mercado de motores da América do Sul e assumiu um papel de destaque no segmento de motores que a colocou em posição cobiçada por grandes grupos. A International Engines chegou ao mercado brasileiro em 1999 com a aquisição de 50% do controle da então fabricante de motores Maxion e, em 2001, assumiu o controle total da empresa, que passou a se chamar International Engines South America. A empresa possui duas fábricas na América do Sul, uma em Canoas (RS) e outra em Córdoba, na Argentina. A MWM fornece motores para as maiores empresas dos setores automotivo, agrícola e industrial, e tem entre os clientes gigantes como a General Motors, Volkswagen e Nissan. No ano passado, a empresa produziu 85 mil motores. A Navistar International é a matriz da International Truck and Engine Corp. e produz caminhões comerciais da marca International, motores médios movidos a diesel e ônibus escolares da marca IC e também motores para os segmentos de picapes, vans e veículos utilitários nos Estados Unidos.

A nova empresa será presidida por Waldey Sanchez, que já ocupava o principal cargo na International Engines. Segundo Sanchez, não há previsão de reformulação agressiva com corte de funcionários na nova empresa e a expectativa é que poderá haver contratações, já que a meta é aumentar a produção e as exportações da nova companhia. ■

Grupo Comolatti investe na cultura nacional



O Grupo Comolatti, que tem um amplo projeto de Marketing cultural, apresentou em maio seus mais recentes empreendimentos: o lançamento do livro "Paisagens e Estradas do Brasil – A Rosa dos Ventos e o Caminho Real" (foto) e a inauguração da sala Comolatti, na casa das Rosas, em São Paulo.

O livro, de autoria de Cinthia Anhesini e editado pela Antonio Bellini Editora & Cultura, com tiragem de 2 mil exemplares, constitui-se num rico registro iconográfico e textos que narram os fatos históricos da formação do Brasil,

levando o leitor em uma viagem imaginária pelas rotas que propiciaram o desbravamento do território brasileiro e que constituem hoje a malha rodoviária nacional.

A inauguração da Sala Comolatti foi fruto de uma parceria com a Secretaria de Estado de Cultura de São Paulo, que

tem como objetivo dinamizar ainda mais as atividades do centro cultural, um patrimônio dos paulistas.

Entre as ações já realizadas pelo Grupo Comolatti estão os patrocínios de eventos do Instituto Italiano de Cultura, de uma sala na Fundação Getúlio Vargas, da exposição de fotos "Sem Título" da premiada Salette Goldfinger na Pinacoteca do Estado e dos livros "Vale Amazônico", de Antonio Espírito Santo e "Tributo ao Marechal Rondon", de Cinthia Anhesini. Em 2004, durante as comemorações de 450 anos da cidade de São Paulo, a empresa patrocinou a exposição de fotos de Carlos Moreira, "São Paulo dos Olhos para Dentro".

Cummins cria universidade

Com o objetivo de formar e aperfeiçoar pessoal técnico e transferir conhecimentos dos processos de produção de motores diesel, assim como dos sistemas de gestão, marketing e pós-venda, a Cummins inaugurou em sua sede em Guarulhos, a Universidade Cummins. O projeto foi inspirado num modelo já implantado na filial mexicana da empresa.

As aulas serão ministradas pelos profissionais e técnicos da fábrica e o curso será dividido em módulos.

O programa será realizado no Centro de Treinamento Técnico com uma carga horária prevista de 648 horas e abrangerá metrologia, segurança, limpeza e apresentação; motores médios mecânicos, ferramentas eletrônicas e sistemas de garantia e manutenção. Os cursos também são destinados a profissionais da rede de distribuidores e de revendedores da marca.

Segundo Jorge Yano, gerente de Operações de Pós-venda, este programa surgiu da necessidade de facilitar informações para todos os que utilizam, de forma direta ou indireta, os motores Cummins diesel e a gás. "Temos de acompanhar a evolução tecnológica dos produtos para garantir ao mercado a entrega de um serviço cada vez melhor, no menor tempo possível e com custo real", afirma Yano.

Miniônibus para transportar presos



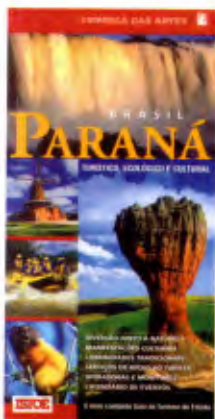
A Volare, empresa do grupo Marcopolo, construiu 11 miniônibus para a Superintendência dos Serviços Penitenciários do Estado do Rio Grande do Sul (Susepe) destinados ao transporte de presos em audiências

da Justiça e transferências entre as penitenciárias do estado (foto). Os veículos são fabricados em quatro modelos e têm capacidade para transportar dez presidiários e sete policiais além do motorista. De acordo com o diretor da Volare, Mocar Moroni, a empresa já desenvolveu miniônibus para uso como unidades móveis de saúde, ambulância e agência bancária. "Fabricamos modelos e versões conforme a necessidade dos clientes", afirma Moroni. Os miniônibus criados para a Susepe são divididos em dois ambientes: na parte da frente

ficam a cabine do motorista e o local para o transporte dos policiais que fazem a escolta dos detentos e, na parte traseira, ficam os dois compartimentos destinados ao transporte dos presos, cada um com capacidade para cinco pessoas e divididos por uma chapa de aço. Os miniônibus para o transporte de presos no Rio Grande do Sul possuem sistema de ar condicionado, somente na parte dianteira, e sinalizador acústico e visual que indicam a abertura da porta de segurança dos compartimentos destinados aos presos.

Guia mostra atrativos do Paraná

Para quem quer conhecer melhor o Paraná, chega agora o "Guia Paraná Turístico, Ecológico e Cultural" (foto), que reúne imagens e informações detalhadas sobre o povo, os aspectos culturais, os pontos turísticos e as belezas naturais paranaenses. O guia, com 352 páginas e ilustrado com belas fotos e mapas, ajuda o turista a organizar seu roteiro de viagem pelo estado e a selecionar os atrativos a serem visitados. O estado é conhecido por sua diversidade cultural e pela população de etnia variada. A natureza privi-



legiada do estado oferece um cenário propício para atividades ecoturísticas e esportes de aventura.

A edição é co-patrocinada pela Volvo, que escolheu o Paraná na década de 1970 para se estabelecer no Brasil. Segundo a empresa, foi uma escolha acertada. "Aqui, qualidade de vida é mais que filosofia, é conceito praticado no dia-a-dia. O respeito ao meio ambiente se fortalece na consciência de cada paranaense", explica Solange Fusco, gerente de Comunicação Corporativa da Volvo do Brasil.

Registro de caminhões supera 1,2 milhão

Desde o início das fiscalizações que a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) começou a fazer em março deste ano, para verificar em todo o País os caminhões que ainda não estão inscritos no Registro Nacional de Transportadores Rodoviários de Cargas (RNTRC), os números dos registros aumentaram. De acordo com os últimos levantamentos da agência, até maio deste ano foram emitidos 602.582 registros para 1.238.728 veículos, entre transportadores autônomos, empresas e cooperativas do setor.

O principal objetivo do registro é traçar um perfil do setor de transporte de carga, sobre o qual o governo não tem conhecimento detalhado.

Segundo Alexandre Resende, diretor geral da ANTT, é necessário conhecer o tamanho desse mercado, a idade média dos veículos e a forma como está estruturado. Também é necessário disciplinar o setor, que convive hoje com grande desequilíbrio entre oferta e demanda de transportes.

De acordo com o diretor, com o RNTRC, o número de roubos pode ser reduzido, diminuindo, conseqüentemente, os preços dos seguros de transportes e dos fretes.

A partir de um serviço no site da ANTT, o interessado pode conferir os dados do transportador contratado e ter a certeza de que ele é de fato um profissional idôneo.

VarigLog incorpora dois MD11F

A decolagem de um MD11F (cargueiro) às 4 horas da madrugada do dia 6 de maio passado do aeroporto de Guarulhos para Manaus, com 80 toneladas de carga, marcou a firme intenção da VarigLog, braço de carga da Varig, de consolidar a liderança que conservou durante 2004, com 34% de todo o mercado doméstico. O avião, cuja construção a Boeing manteve depois de absorver a concorrente McDonnell Douglas, em meados dos anos 90, tem capacidade para 90 toneladas de carga líquida, mais de três vezes a dos Boeing 727-200 que a companhia gaúcha normalmente emprega

nas rotas domésticas.

Com a incorporação de dois MD11F à sua frota, a empresa espera aumentar em 20% o volume que transportou no ano passado até o fim deste ano. Em 2004, o crescimento foi de 23%, com a realização de uma receita de US\$ 500 milhões. No período, a VarigLog transportou para o exterior US\$ 1,7 bilhão em produtos brasileiros. O voo do dia 6 de maio inaugurou a rota Guarulhos - Manaus - Guarulhos, que deverá ter duas frequências diárias. Com a entrada em operação da segunda aeronave, os MD11F também assumem o lugar dos DC10 nas rotas de Los Angeles,

nos Estados Unidos, e Frankfurt, na Alemanha. Estes são justamente os dois destinos com maior tráfego de mercadorias entre o Brasil e o exterior. As duas rotas prevêm escalas em países latino-americanos. Com sua ajuda, a VarigLog quer chegar ao fim deste ano com faturamento de US\$ 600 milhões.

O trirreator MD11 substituiu, na linha de produção, os antigos DC-10, desenhados para superar os Boeing 707 que na época reinavam absolutos nas rotas intercontinentais. Logo depois, no entanto, a Boeing lançou a primeira série do Jumbo 747, que ainda hoje é fabri-

cado e na versão de passageiros já está na série 600, com capacidade de 130 toneladas de carga total.

Na Varig, os MD11F também substituem – nas linhas internacionais – os dois DC10F até agora em operação nessas rotas. Com alcance de 11.600 km, velocidade de cruzeiro de 900 km/h e teto máximo de 13.500 m, portanto capaz de voar acima do congestionado tráfego comercial das aerovias mais importantes, as novas aeronaves comporão uma frota de onze aviões exclusivamente cargueiros, ao lado dos três DC10F já em operação e seis Boeing 727-200F.

Novo lubrificante para motores a diesel



A Castrol lançou um lubrificante mineral para motores a diesel desenvolvido para agir diretamente sobre o alto preço do combustível, que pode representar até 50% do custo operacional. O Castrol RX com adiTEC (foto) permite o fluxo mais rápido do óleo durante as condições severas do uso, justamente quando o motor é mais exigido. Ao reduzir o atrito, o novo lubrificante permite que o motor faça menos esforço para atingir sua potência máxima e, conseqüentemente, utilize menos combustível.

Como os demais lubrifican-

tes para motores a diesel da Castrol, o Castrol RX é fruto de pesquisas entre os caminhoneiros de todo o País, que avaliam suas necessidades específicas. A partir destas pesquisas a

empresa cria produtos adequados aos diversos tipos de exigências de economia, proteção ou desempenho.

O Castrol RX foi feito para sanar um dos principais problemas apontados por caminhoneiros autônomos: o custo gerado pelo consumo de combustível que diminui sensivelmente a margem de lucro de seu trabalho.

O lubrificante Castrol RX está disponível em postos de gasolina, truck centers, lojas de peças, oficinas mecânicas e outros pontos de vendas, nas versões: 1 litro, 3 litros e 20 litros.

Cinco Estrelas faz 45 anos

A empresa Cinco Estrelas Logística está comemorando 45 anos de existência com 20 pontos espalhados por 15 estados brasileiros. Fundada em 1960 com o nome de Rodoviária Cinco Estrelas, a empresa tinha sua atuação focada nas capitais dos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Bahia, Pernambuco e Ceará e até o início da década de 1970 já ha-

via ampliado sua presença no mercado também para Aracaju (SE), Maceió (AL), São Luiz (MA), Teresina (PI) e Belém (PA). A partir dos anos 1990, é criada a Rodoar Intermodal para os serviços aéreos nacionais e internacionais, através da UPS, e atualmente a Cinco Estrelas possui 20 unidades de negócios e apoio logístico e uma frota de 850 veículos.

Rastreamento para locais cobertos

A Sascar apresentou no começo deste ano o Sascarga, o aparelho de segurança veicular com GPS para rastrear cargas também em locais cobertos. O equipamento, que utiliza módulos de comunicação GSM/GPRS da Siemens, rastreia, localiza, gerencia e monitora veículos e cargas com precisão, segundo a empresa.

Com tecnologia 100% nacional, o Sascarga identifica a localização da carga e toma decisões programadas por região – mesmo que não haja cobertura de celular. Permite ou não a entrada do veículo em rotas e áreas de perigo e abre canal de voz entre a central de operações da Sascar e o condutor do veículo. Tem acessórios, como botão antipânico, envia e recebe mensagens pré-formatadas e bloqueia e desbloqueia o sensor da trava de quinta-rodinha. Monitora em tem-

po real o itinerário do veículo, as travas das portas – velocidades e distâncias percorridas. O dispositivo controla o consumo de combustível e emite relatórios de jornada, que demonstra rotas, paradas e abastecimentos.

Segundo a empresa, 2004 foi o ano de consolidação. A companhia ampliou a rede comercial e técnica em 30% e passou a atender todos os estados brasileiros. A Sascar encerrou o ano com 47 mil clientes cadastrados e faturamento de R\$ 61 milhões. Teve forte atuação na Argentina e projetada para 2005 participação no Chile e Uruguai.

Outra perspectiva para este ano é um acréscimo de 30% nas vendas e faturamento maior, devido à entrada no mercado do Sascarga e do Saspersonal (rastreador de uso pessoal).

Caminhões Volvo para Cuba

A Volvo do Brasil fechou um contrato de venda de 14 caminhões da linha de modelos pesados da empresa (FM12) para Cuba. A última vez que a montadora tinha vendido veículos para Cuba foi há dez anos, dos modelos NL. A montadora tem atuado no mercado de chassis de ônibus na ilha, com uma participação de 90% na frota de veículos rodoviários de turismo em Cuba. Os novos caminhões da Volvo serão utili-

zados nos trabalhos de aterro entre Cuba e ilhotas da costa cubana, com o objetivo de expandir o turismo, uma das principais fontes de renda de Cuba.

Segundo Francisco Mendonça, responsável pelos mercados da Volvo no Equador, Colômbia, Venezuela e Caribe, a expectativa é que os veículos deverão movimentar 1,2 milhão de m³ nos trabalhos de aterramento nos primeiros três anos.

Mais reduções de custos e de tempo

Reduzir custos fixos, variáveis e despesas administrativas com a terceirização da frota. Esta é a proposta da Urbana Locadora, empresa localizada na cidade de São Paulo, especializada em locação e administração de frotas de veículos. Os clientes que alugam os veículos da empresa ficam livres de serviços burocráticos, como licenciamento e emplacamento, pagamento de impostos e de seguros, além de manutenção periódica.



"A terceirização de frotas é uma cultura muito forte nos Estados Unidos, Austrália e em países da Europa, pois a frota própria faz com que a empresa se desvie do foco principal. No Brasil esta já é uma realidade entre indústrias e grandes empresas", conta Alexandre Zahra, diretor de novos negócios da Urbana.

Além de locar carros de passeio e carros blindados, a Urbana irá também focar o mercado de caminhões leves e médios.

Setrans terá nova sede em São Bernardo do Campo

O Sindicato das Empresas de Transporte de Carga do ABC (Setrans) deve iniciar em julho a construção de sua sede própria. Segundo o presidente da entidade, Antonio Caetano Pinto, o novo prédio terá 748 m² de área construída e estará localizado no km 20,5 da Rodovia Anchieta, em São Bernardo do Campo (SP).

Caetano Pinto afirma que a expectativa é que a nova sede do sindicato fique pronta em 18 meses. Segundo ele, o Setrans funciona há 16 anos em um imóvel alugado em São

Bernardo do Campo e a sede própria foi projetada para atender melhor aos associados.

De acordo com o presidente, nos últimos anos o Setrans teve um forte crescimento no número de companhias associadas e atualmente tem representatividade de 640 empresas de transporte de carga que atuam no Grande ABC. "A nova sede terá espaço físico para cursos de atualização, treinamento e poderá atender melhor às necessidades das empresas representadas", afirma o presidente.

ESTACIONE SEU ANÚNCIO AQUI.
O Brasil inteiro vai estar de olho nele.

LIGUE JÁ!

(11) 5096-8104

Depto. Comercial

ESCOVÃO (FERRAMENTA DE LIMPEZA)

380.2



- * Cabo alumínio até 3m.
- * Cepas plásticas anti-mofa.
- * Dispensa escada.
- * Fios florados de PET, com espuma.
- * Parabrisas, lonas e baús.
- * Tamanho de 30X9 cm.

51.6351555

ODIM e-mail:oderichv@terra.com.br site:www.odim.com.br

Desde 1933 São Sebastião do Caí/RS-BRASIL

FLEETCOM

Sistema de Gerenciamento de Frota

Software para Gestão de Transportes, módulos:

Administrativo

- ✓ CTCR, Faturamento, Contas a Pagar/Receber, Fluxo de Caixa, Bancos.

Operacional

- ✓ Veículos, Motoristas, Combustíveis, Lubrificantes, Manutenção, Pneus, e Almoxarifado.

Reduza seus CUSTOS OPERACIONAIS!

PARA OTIMIZAR OS RECURSOS DE SUA EMPRESA CONTE COM A GENTE!

A mais completa Consultoria em Transportes

- ✓ Auditoria nos Sistemas de Gestão, Manutenção e Operação da Frota de Veículos.
- ✓ Manutenção própria ou terceirizada?
- ✓ Dimensionamento, Adequação e Renovação de Frota.
- ✓ Normas de Utilização da Frota.

Treinamento especializado

- Técnicas para Direção Segura e Econômica de Veículos.
- Movimentação de Materiais (Empilhadeiras, Guindautos, Tratores)

VISITE NOSSO SITE: www.fleetcom.com.br

FLEETCOM Serviços e Tecnologia S/C Ltda.

Rua Mazel, 107 Sala 04/B - 06708-235 - Cotia - São Paulo - Fone (012) 9723-9777.
Rua Espírito Santo, 219 (altos) - 01526-020 - São Paulo - Fone (011) 3207-9191.

Marcopolo fornece ônibus para a Inglaterra



A fábrica da Marcopolo em Portugal entregou a 50ª unidade do modelo de ônibus Viale, fabricado com a direção do lado direito do veículo (foto), para ser usado no mercado inglês. O veículo tem capacidade para transportar 42 passageiros e possui sistema de calefação e acesso para deficientes físicos. A Marcopolo, que estima fechar 2005 com 300 unidades fabricadas em sua

unidade de Coimbra, espera repetir em outros países da Europa o sucesso que vem obtendo em Portugal. De acordo com o diretor-geral da unidade portuguesa da empresa, Paulo Juliano, o fornecimento de veículos ao mercado português e aos outros países da Europa tende a crescer. No ano passado, a Marcopolo investiu 750 mil euros para ampliar e modernizar sua fábrica de Coimbra.

VW Titan Tractor atinge 10 mil unidades

A Volkswagen vendeu no mercado brasileiro desde janeiro de 2002 mais de 10.250 caminhões do modelo Titan Tractor 18.310, considerado um dos maiores sucessos da marca no segmento de pesados. Segundo a montadora, desde o lançamento em 2002, foram fabricados em sua planta de Resende (RJ) mais de 11 mil unidades do modelo. Mais de 760 caminhões Titan Tractor 18.310 foram vendidos em

países latino-americanos como a Argentina e Chile. De acordo com a empresa, no ano passado o modelo conquistou o título de caminhão pesado mais vendido no mercado brasileiro, com 4.365 unidades. O Titan Tractor é o caminhão utilizado pelos atores Stênio Garcia e Antônio Fagundes na minissérie Carga Pesada, da Rede Globo, e pelos pilotos da equipe RM/Volkswagen na Fórmula Truck.

Um brasileiro no comando da Renault

O engenheiro Carlos Ghosn (foto), nascido em Porto Velho (RN), é o mais novo presidente da direção-geral do grupo francês Renault. Ghosn já foi diretor de outro gigante francês, o grupo Michelin, no Brasil e nos Estados Unidos e recuperou uma combatida Nissan no mercado japonês e mundial, o que lhe deu o passaporte para assumir o mais alto cargo no grupo Renault, detentor de grande participação na empresa japonesa, e grande projeção no entre os executivos do mundo todo. Conhecido por adotar soluções agressivas de reestruturação, que trazem resultados a



qualquer preço, Ghosn tem como principal meta consolidar a união entre Renault e Nissan e atingir quatro milhões de veículos produzidos por ano até o final desta década. Ele assumiu o cargo deixado por Louis Schweitzer, que assume a função de presidente do conselho de administração do grupo.

Protetor para alarmes



A Sigilo Indústria e Comércio desenvolveu em parceria com o Centro Regional de Inovação e Transferência de Tecnologia da Universidade de Juiz de Fora (MG) o Salva Alarme.

O produto faz com que a sirene do alarme seja acionada em casos de ruptura de um dos cabos de alimentação da bateria do veículo.

Segundo o gerente da Sigilo, Eugênio Cardoso Rodrigues, a idéia surgiu devido ao aumento de carros arrombados que apareciam na em-

presa.

De acordo com Rodrigues, o Salva Alarme é um sistema de alimentação reserva para sirenes de alarmes. Funciona como um *no brake* de computador, ou seja, toda a vez que a tensão do sistema elétrico do veículo falha, ele aciona a sirene do sistema de alarme, alimentada por uma bateria de 9 V.

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS	VOLKSWAGEN GOL PLUS 16V 1.0 5.000		
	VALOR		PART.
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	140,79	0,0282	4,3
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	233,51	0,0467	7,1
SALÁRIO DO MOTORISTA	1260,24	0,2520	38,2
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	101,82	0,0204	3,1
SEGURO FACULTATIVO	152,83	0,0306	4,6
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	157,26	0,0315	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	2046,45	0,4093	62,0
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	866,54	0,1733	26,2
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	90,00	0,0180	2,7
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	199,12	0,0398	6,0
LUBRIFICANTE DO MOTOR	26,25	0,0053	0,8
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	4,13	0,0008	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	70,00	0,0140	2,1
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	1256,03	0,2512	38,0
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	3302,48	0,6605	100,0

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS	FORD F-4000 BAÚ 10.000		
	VALOR		PART.
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	384,79	0,0385	4,7
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	674,17	0,0674	8,2
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1730	21,0
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	115,96	0,0116	1,4
SEGURO FACULTATIVO	417,98	0,0418	5,1
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	391,86	0,0392	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	3714,92	0,3715	45,1
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	2698,28	0,2898	35,2
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	498,75	0,0499	6,1
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	809,00	0,0809	9,8
LUBRIFICANTE DO MOTOR	157,50	0,0158	1,9
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	10,59	0,0011	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	140,00	0,0140	1,7
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	4514,11	0,4514	54,9
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	8229,03	0,8229	100,0

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS	MERCEDES-BENZ 1725 4x2 CS 10.000		
	VALOR		PART.
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	570,21	0,0570	4,7
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1236,62	0,1237	10,2
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1730	14,3
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	204,21	0,0204	1,7
SEGURO FACULTATIVO	732,25	0,0732	6,1
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	575,44	0,0575	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	5048,88	0,5049	41,8
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	4423,68	0,4424	36,6
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	606,14	0,0606	5,0
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1333,20	0,1333	11,0
LUBRIFICANTE DO MOTOR	244,50	0,0245	2,0
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	35,75	0,0036	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	392,00	0,0392	3,2
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	7035,27	0,7035	58,2
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	12084,15	1,2084	100,0

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS	SCANIA SV T-360 4x2 CT - CAV. MEC. 15.000		
	VALOR		PART.
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1670,08	0,1113	7,1
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2323,89	0,1549	9,9
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1153	7,4
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	399,58	0,0266	1,7
SEGURO FACULTATIVO	872,10	0,0581	3,7
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1114,59	0,0743	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	8110,40	0,5407	34,7
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	9698,08	0,6465	41,4
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	1231,36	0,0821	5,3
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2770,20	0,1847	11,8
LUBRIFICANTE DO MOTOR	787,50	0,0525	3,4
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	58,78	0,0039	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	750,00	0,0500	3,2
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	15295,92	1,0197	65,3
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	23406,33	1,5604	100,0

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS	MERCEDES-BENZ SPRINTER TETO ALTO - FURGÃO 10.000		
	VALOR		PART.
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	490,33	0,0490	6,6
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	700,52	0,0701	9,4
SALÁRIO DO MOTORISTA	1260,24	0,1260	16,9
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	152,82	0,0153	2,1
SEGURO FACULTATIVO	359,67	0,0360	4,8
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	354,84	0,0355	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	3318,42	0,3318	44,5
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	2586,15	0,2586	34,7
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	442,50	0,0443	5,9
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	747,00	0,0747	10,0
LUBRIFICANTE DO MOTOR	112,50	0,0113	1,5
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	5,09	0,0005	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	240,00	0,0240	3,2
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	4133,24	0,4133	55,5
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	7451,66	0,7452	100,0

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS	VOLKSWAGEN 15.190 4x2 BAÚ 10.000		
	VALOR		PART.
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	530,36	0,0530	5,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1067,35	0,1067	10,0
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1730	16,3
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	180,96	0,0181	1,7
SEGURO FACULTATIVO	642,35	0,0642	6,0
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	506,42	0,0506	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	4657,61	0,4658	43,8
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	3502,08	0,3502	32,9
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	635,00	0,0635	6,0
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1222,68	0,1223	11,5
LUBRIFICANTE DO MOTOR	246,00	0,0246	2,3
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	27,50	0,0028	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	344,00	0,0344	4,2
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	5977,26	0,5977	56,2
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	10634,87	1,0635	100,0

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS	IVECO EUROCARGO 170 E 22 BAÚ 10.000		
	VALOR		PART.
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	417,08	0,0417	3,3
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1231,36	0,1231	9,9
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1730	13,9
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	196,58	0,0197	1,6
SEGURO FACULTATIVO	581,60	0,0582	4,7
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	593,02	0,0593	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	4749,80	0,4750	38,1
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	4944,12	0,4944	39,7
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	739,77	0,0740	5,9
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1308,60	0,1309	10,5
LUBRIFICANTE DO MOTOR	174,00	0,0174	1,4
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	37,13	0,0037	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	500,00	0,0500	4,0
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	7703,62	0,7704	61,9
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	12453,42	1,2453	100,0

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS	VOLVO FH 12 380 4x2 CAV. MEC. 15.000		
	VALOR		PART.
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1481,61	0,0988	6,5
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2130,05	0,1420	9,3
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1153	7,6
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	365,46	0,0244	2,0
SEGURO FACULTATIVO	794,75	0,0530	3,5
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1085,00	0,0723	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	7587,03	0,5058	33,3
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	9698,08	0,6465	42,6
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	1231,36	0,0821	5,4
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2650,73	0,1767	11,6
LUBRIFICANTE DO MOTOR	810,00	0,0540	3,6
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	57,75	0,0039	0,3
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	750,00	0,0500	3,3
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	15197,92	1,0132	66,7
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	22784,94	1,5190	100,0

Novas tecnologias em veículos comerciais

Executivos de montadoras e peritos em tecnologia automotiva avaliam as tendências do mercado e antecipam avanços para os veículos comerciais

Aline Feltrin



Luso Ventura (à esq.), presidente da SAE Brasil

AS INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS QUE os veículos comerciais fabricados deverão incorporar para atender aos requisitos de emissão de poluentes e a outras exigências do mercado foi o tema central do seminário promovido pela Sociedade de Engenheiros da Mobilidade (SAE Brasil) em São Paulo.

Executivos das principais montadoras instaladas no País e de sistemistas da indústria automotiva nacional assim como peritos e dirigentes da SAE discutiram os avanços antecipados para o setor de veículos comerciais a médio prazo.

Neste contexto, citaram os combustíveis alternativos como o gás natural veicular e o biodiesel que terão um papel importante nessas inovações.

Luso Ventura, diretor da SAE Brasil, que

tem 4 mil associados, previu que a produção mundial de veículos comerciais acima de 6 toneladas em 2010 será de 1,8 milhão de unidades e, na América do Sul, ficará estabilizada em 90 mil veículos.

Em seguida, José Henrique Senna, gerente executivo da Scania, previu que não ocorrerão mudanças conceituais nos projetos dos veículos a médio prazo. Segundo ele, o desenvolvimento estará focado na redução de custos

operacionais e melhoria da qualidade. "No Brasil, algumas tecnologias ligadas ao aumento da funcionalidade ainda serão utilizadas em maior escala, como por exemplo, os freios a disco, o ABS, equipamentos que propiciam conforto nas cabines e itens gerais de segurança", afirmou Senna.

O executivo explicou ainda que a evolução da legislação das composições quanto ao peso bruto total (PBT) do veículo, assim como a carga por eixo e comprimento máximo, trarão avanços nos equipamentos de segurança. Acrescentou também que o monitoramento técnico e da operação do veículo através da telemática, em tempo real, estará cada vez mais presente.

Em relação às emissões, Senna comen-

tou que a legislação terá cada vez mais impacto na tecnologia dos veículos comerciais. "A eletrônica oferecerá mais oportunidades de segurança e inovações nas cabines. Estas inovações estarão disponíveis até 2010", explicou.

De acordo com ele, as próximas etapas do Proconve (Euro 4 e 5) exigirão combustível de uma qualidade ainda não disponível e a tecnologia veicular de pós-tratamento de gases ainda está em evolução.

Na apresentação da Ford, Antonio De Lucca, gerente de Assuntos Técnicos para Veículos Pesados comentou sobre o crescimento da parceria entre a montadora, fabricante de veículos comerciais, e os fornecedores. De acordo com De Lucca, os fornecedores terão de mostrar cada vez mais qualidade com consistência, gerenciamento eficiente de programas e capacitação técnica.

Renato Mastrobuono, diretor de pesquisa e desenvolvimento do produto (caminhões/ônibus) da Volkswagen, acrescentou no tema emissões o histórico da evolução dos motores diesel e os requisitos futuros para os veículos comerciais, além de apresentar algumas estratégias para atingir a norma Euro 4.

Segundo Mastrobuono, alguns combustíveis alternativos já existentes, como o gás natural veicular (GNV), a célula de combustível e o biodiesel, apresentam pontos fortes e fracos. Por exemplo, o GNV produz menores emissões de poluentes atmosféricos e tem difícil adulteração, mas a infra-estrutura de abastecimento é complexa e exige um custo inicial alto. ■

**Shell. Soluções integradas
de produtos e serviços que
valorizam a sua empresa.**



A Shell desenvolveu para sua frota uma completa e moderna linha de produtos e serviços para que você se preocupe apenas em obter mais e melhores resultados com os seus negócios. Deste esforço resultaram produtos diferenciados como Shell Formula Diesel, Lubrificantes Rimula e um completo plano de Soluções em Manutenção e Consultoria Ambiental. Afinal, tornar sua empresa ainda mais valiosa é nossa prioridade.





**Limite de altura.
Limite de velocidade.
Limite de peso.
Limite de embarque.**

**Ainda bem que
chegou Pamtax®.**

Agora, ao menos com o seguro de transporte, é você quem estabelece seu limite.

PAMTAX Depois de lançar Pamweb®, a solução mais inteligente e prática para comunicar seus embarques à seguradora, a Pamcary lança agora PAMTAX®. Um sistema exclusivo que permite a livre composição da carga no veículo, sem impor sub-limites. Com PAMTAX®, você poderá calcular em segundos, on-line, via internet, o custo da garantia suplementar desejada para a viagem, criando assim uma solução única e personalizada para cada caso. Com PAMTAX®, você ganha mais liberdade, mais autonomia e margens maiores. PAMTAX® só podia ser da Pamcary.

Reduza seus custos de gerenciamento de riscos com PAMTAX®, eliminando a necessidade de escoltas, rastreamento ou espaço ocioso nos caminhões.

PRÉ-REQUISITO

PAMTAX® é um serviço do Sistema Pamweb®. Se você ainda não o utiliza, entre em contato com a Pamcary e solicite uma apresentação.

0800-7041030
pamtax@pamcary.com.br

